

## 業界に先駆けISO認証を取得! 企業としての体制を整える

株式会社 伸起産業 戸井田章  
代表取締役 さん

バブル崩壊後、建築不況の危機を乗り越え、工場や公共建築、住宅の屋根板金施工会社として、着実に成長を続けている株式会社伸起産業。果たしてその成功の鍵はどこにあるのか。代表者の戸井田氏にインタビューした。

### 人と人の繋がりを重視し、ボランティア役を買って出る

「建 築不況が叫ばれて久しい。そうした業界に追い討ちをかけるように、耐震偽装問題などから消費者を保護するための建築基準法が改正されたため、申請規程が厳格運用されるようになった結果、建築物の新規着工が滞り、建築業者はさらなる苦境に立たされた。そんな嵐風の中、着実に受注実績を伸ばしているのが、公共施設や工場、住宅の屋根板金の施工を行う株式会社伸起産業だ。」

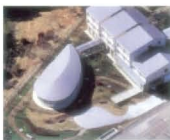


「人との繋がりを重視し、ボランティア役を買って出る。それは、建築業界に追い討ちをかけるように、耐震偽装問題などから消費者を保護するための建築基準法が改正されたため、申請規程が厳格運用されるようになった結果、建築物の新規着工が滞り、建築業者はさらなる苦境に立たされた。そんな嵐風の中、着実に受注実績を伸ばしているのが、公共施設や工場、住宅の屋根板金の施工を行う株式会社伸起産業だ。」

「好意での後押しもありましたし、父の会社でもお世話になった取引先の方や、建築を学んでいた当時の級友から仕事を紹介してもらったり、まさに順風満帆なスタートでした。」

「その後、新規開拓はほとんど飛び込み営業。門前払いが続いた。信用が第1の業界だけに、口答えがなければ歯がゆいながらも耐えてきたのだ。そこで、ネットワークの重要性を痛感した戸井田氏は、さらなる性を磨いた。まずは、板金組合連合会に参加、青年部の役員を買って出た。多岐な本業の会合を通じて、会社の技術向上や経営指針の振振り役として東西奔走。そうした活動が、建材メーカーやゼネコンの担当者に顔を覚えられ、きつかけになり、次第に営業ツールとなる新商品を紹介された。その結果、取引先からの「アパースト対策の引き合いが多かった時期もあれば、現在では、屋上

日本大学生物資源科学部富士自然教育センターの屋根も同社が施工し、手がける案件には、学校や公共施設も多い。



### 株式会社 伸起産業

住所：埼玉県上尾市大字平方3110番地9  
電話：048-729-3805 FAX:048-726-3806  
URL：http://www.shinko-ind.co.jp/index.html e-mail:info@shinko-ind.co.jp



戸井田章 (たいたあきら) さん  
「企業としての価値を今後もしっかりと高めたいと思っています」

クレームが増え、業績も悪化。社員の士気は上がらなくなっていた。「これはまずい」と頭を抱えていたとき、青年部の仲間間で「ISOを取得しないか」という話が出たんです。今でこそ中小のビルダーや工務店でも取得しているところが増えてきた国際基準のISOだが、当時はほとんどと例がなく、屋根板金業界では認証を受けている企業が当無だった。そのためは、施工の品質管理法の文書化と実施、そして、問題やクレームの解決、ISOの立案などが求められる。これが中小企業の体力ではとても一筋縄ではいかなかったのだ。

「ひな型ではなかったのですが、そこを改めて形にすることで、おなじみの課題が解決されました。業務が画期的に改善されました。」

「安全性の納期の遵守、技術の向上、迅速なアフターフォローを目標に掲げ、原価管理をより一層厳格に行うことも、従来なら粗利20%以下だったものが、25%程度までの向上を見込めるようになった。当然、ISO

取得は新規顧客に大きなアピールとなり、大きな信を勝ち取るのに役立った。」

「大手ゼネコンや設計事務所と同じレベルで品質管理規程が共有できます。す。受注の強みも武器になります。」

### 営業 販促ツールを営業に生かす

「営業の武器は、ネットワークや販促ツールもまた一試そろえておく。」

「施工事例のカタログや素材のパンフレットを用意しています。一から自作するのは費用も手間もかかりますので、懸念しているメーカーの販促から進ませていただき、カスタムを回っています。」

「カタログやパンフレットは携帯用ノートPCに保存し、常に持っていて営業する。この一冊が作成ツールや3Dの施工提案ソフトも入れられ、初見の席で「じゃあ、次回は見積りと



カレンダーやカタログ、パンフレットといった販促ツールも制作している

「ISO認証を取得し、企業としての体制を整備」

「その後、ISO認証は順調に成長を続け、1996年には株式会社伸起産業もISO認証を取得し、企業としての体制を整備した。」

「それでも、DOS/Vパソコンで簡単な表計算はしていたのですが、ウィンドウズ95以降、自前計算ソフトを導入し、業務の効率化を図りました。」

「ところが、2000年になると業績が落ちた。会社としての体制の整備が成長に追い付いていないことに気がついた。急激な業務拡大によって、全体企画も滞り、作業進行は現場ペリパシの判断に任せておいて、スタッフ間での意思の疎通や問題点の共有が回れなくなった。その結果、取引先からの