

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。そんな逆境の中で、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。」



「不況にあえく業界にあつて、ここまでやってこれたのは、セネコン、メーカー、そして設計事務所をはじめとする協力会社、さらには同業他社との協力があつたからにはかりません。」

と語る戸井田氏は、1987年に5年間勤めた父の経営する屋根板金施工会社が廃業したのをきっかけに、独立起業を果たし、自らの転居で今日まで会社を運営している。

「好意者の後押しもありましたし、父の会社でもお世話になつた取引先の方や建築を手伝っていた当時の親友から仕事を紹介してもらつたり、まさに順風満帆なスタートでした。」

その後、新規開拓はつばら飛込み営業。門前払いが続いた。信用が第1の業界だけに、口答えがなければ唐もかかてももらなかつたのだ。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。セネコン、板金組合連合会に参加、青年部の役員を買って出た。多岐に本業の合同を結んで、会社の技術向上や経営指南の旗振り役として東西奔走。そうした活動が、建材メーカーやセネコンの担当者に顔を覚えられのきっかけになり、次第に営業ツールとなる新商品を紹介された。その結果、取引先からのつた時期もあれば、現在では、屋上

クレームが増え、業績も悪化。社員士の士気は上がらなくなつた。「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。それにも関わらず、ISO認証を受けるためには、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つたのだ。」

「ひな型ではなかつたので苦心しましたが、今まで経験的に行っていたことを改めて形にすることで、おなじりだつた問題点があぶりだされ、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つたものが、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。」

「大半セ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から、受注の強みも武器になります。」

営業ツールもまた一式そろえて カレンダーやカタログ、HPまで様々な 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式そろえておく。ISOだけでは足りない。持参する」

「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、コストダウンを図っています。」

「携帯用ノートPCに保存し、常に持参して営業する。この一冊に作成ソフトや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

緑化やソーラパネルが売れにつきがいないと、商材も流行あります。時代に合った新素材をい早くキャッチして、施工技術を提供することが、受注増につながるんです。」

業界に先駆けISO認証を取得し、企業としての体制を整備

「その後会社は順調に成長を続け、1996年には株式会社伸起産業も設立したのこのころだ。」

「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込んでしまつてしまつた。原因は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であつた。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との判断に任せてしまつて、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つた。その結果、取引先からの

「つてまよ」といわれるやいなや、即その場で見積りを作成する。これは一種のパフォーマンスで、「仕事が早い」という印象を植え付けられたという。さらに、施工事例写真を掲載したカレンダーも制作、取引先に配っているほか、2年前にはホームページも立ち上げた。」

「ホームページを見た現場の工務担当者からの問い合わせが、徐々には増えてきました。それでも、ホームページ経由のお客様は、見積り止りになりがちです。受注率を上げるために、施工写真をアップしたり、内容の更新を行つてい予定です。」

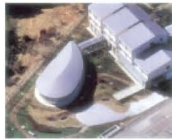
「PCの導入にISO取組、ホームページの開設と、業界に駆けて新たな試みが続ける戸井田氏とスタッフたち。昨年8月には、新社屋への移転も果たし、社内はさらなる発展への気運に満ち溢れているようだ。」



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



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」



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.shinki-ind.co.jp/index.html e-mail:info@shinki-ind.co.jp