

企業探訪



森山代表取締役社長



工場内観(マルチスポット溶接機)



本社外観

メークス株式会社

代表取締役社長 森山 慶一 氏

■企業概要

本 社：茨城県守谷市中央 4-10-9
 生産拠点：茨城工場・九州工場・中部工場
 関西工場・東北工場・関東事業所
 創 業：昭和 54 年
 資 本 金：10,000 万円
 従 業 員：250 名
 事業内容：ユニット式基礎鉄筋の製造・販売、
 基礎用関連部材の販売、温泉事業

今月号の「企業探訪」は、守谷市に本社を置く、メークス株式会社の代表取締役社長 森山氏にお話を伺いました。

昭和54年に創業し、今年で36周年を迎えた同社は、創業以来、常に時代のニーズに応えながら、戸建て住宅向け専門ユニット式溶接基礎鉄筋のトップランナーとして歩んで来ました。

3代目の社長である森山氏のインタビューを通して、「会長が築いた基盤を軸として、お客様や社員がさらに幸せを感じられるような事業を進めること」一これが同社発展の鍵であり、森山社長に課せられた使命であることが分かりました。

日々、社長として社内の絆づくりから、ユニット鉄筋業界の活性化のために幅広く活動する森山社長と同社の今後の事業展開等について取材しました。

(インタビュー日：平成27年9月8日)

〔聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一〕

創業の軌跡や事業拡大のプロセスについてお聞かせください。

住宅基礎鉄筋業界のトップランナー

当社の成り立ちは、私の父である森山雅明（現代表取締役会長）と私の母・京子（現顧問）が、昭和60年に基礎鉄筋加工事業を行う有限会社 森山商事を設立したことに始まります。取手市にある知人の工場の軒先を借りてのスタートでした。

その後、会長の高校の同級生であった小島氏

（前取締役社長、現取締役）が経営に加わり、3人4脚で事業を拡大してきました。創業当時は10名前後だった社員数も、現在では250名となっています。

当社は、創業時から「小さな会社でも住宅産業で重要な仕事を進める」という精神で事業を進めて来ました。そして現在では、住宅基礎鉄筋業界のトップランナーとして業界をけん引する存在となっています。

「多品種を少量生産」で経営を安定化

当社の主力事業は、戸建て住宅向け専門のユニット式基礎鉄筋の製造です。当社では、1棟1棟オーダーメイド型のユニット基礎鉄筋を製造しています。

このユニット鉄筋は、自社工場加工しています。現場で鉄筋を組む時間を短縮することができ、同時にコストを削減することもできます。さらに作業人員も減らすことができるため、職人不足に悩む現場の声にも対応可能です。



茨城工場内観

工場内には、仕入れた細長い棒状の鉄筋が置いてあります。これを切断機や溶接機等で必要な長さに切断や曲げ加工、溶接等をおこない、格子状に組み合わせ、ユニット鉄筋を製造しています。溶接部分の面積が広いものについては、社員が手作業で溶接しています。



溶接作業の様子

また、工場内の試験室では、溶接した部分の強度を確認する検査をしています。品質と安全性を一段と高めるため、従来は他の役職と兼務だった品質管理部門を専任体制にしました。



溶接部分の強度を確認する様子

様々な工夫をし続けた結果、当社では、受注から最短で3日以内の納品できる体制を整えることができました。この生産体制を構築したことで、在庫を抱えることもなく、鉄筋の需要に経営が左右されることも少なくなりました。

また、商品の性能やコスト面等が高く評価され、東証一部に上場する大手住宅メーカー各社から受注をいただいております。

さらに現在では、海外から技能実習生を受け入れていきます。彼らが母国に戻った際、当社の経験を活かしてくれることを祈っています。



技能実習生が作業する様子

全国の生産拠点についてお聞かせください。

基礎鉄筋業界で唯一、全国に生産拠点を展開

当社の生産拠点は、現在、全国5カ所で稼働しています。昭和61年に守谷工場、現在の茨城工場(常総市)、平成16年に九州工場(佐賀県)、平成21

年に中部工場(岐阜県)、平成25年に関西(大阪府)・東北(宮城県)工場を開設しました。今年の11月には、関東事業所及び東京事務所を開設予定です。

東北工場は、ICが近く立地条件が良いこと、地盤が良いこと、さらに復興支援のため、地元工業高校からの採用を考慮して進出を決めました。

会長はこれまで「地域に貢献したい」という熱い想いを持って事業を進めて来ました。私もこの熱意を持って、想いを形にしていきたいと思えます。

御社が開発された住宅基礎工事の新工法「Hi-MS」についてお聞かせください。

住宅基礎工事の常識を変える

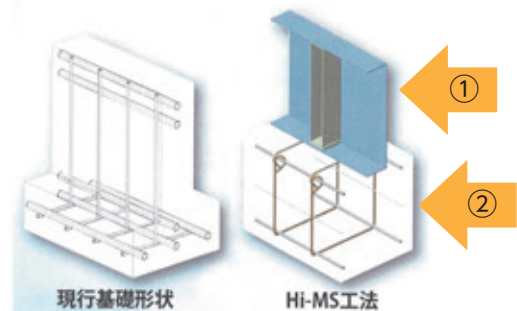
当社は、平成26年に新日鐵住金(株)と共同開発した住宅基礎工事の新工法「Hi-MS」を発表しました。

住宅の基礎工事は、建物の安定や強度、耐久性を決定する最も重要な工程であり、熟練した職人の技が求められます。一般的に、基礎工事には、3名の職人で、7~14日の工期が必要でした。

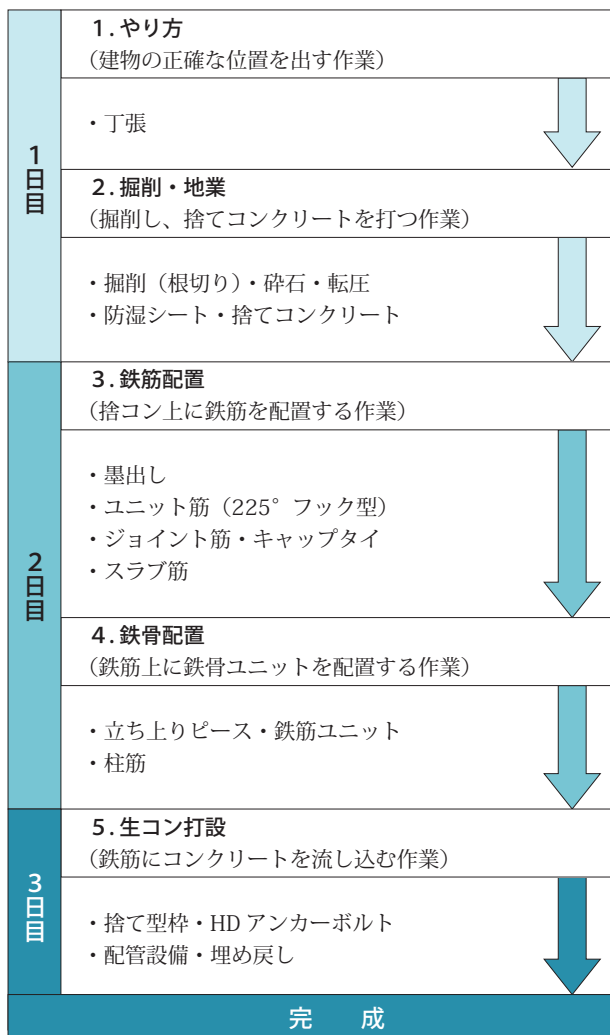
しかし、当社の新工法「Hi-MS」(下図)は、従来、型枠にコンクリートを流し込んで成型していた基礎の「立ち上がり」の部分を実験加工した鉄骨に置き換えることで、3名の職人で工期を約3日間に短縮することに成功しました。

その他、製品の特徴として、基礎業者の新規参入が容易なこと、コンクリート打設が1回で済むこと、基礎断面形状が単純化され、現場での鉄筋組時間が大幅に短縮できること、基礎のひび割れが防止できること等があげられます。

この工法は、新日鐵住金(株)の研究者の方と一緒にチームを組み、約3年間の開発期間を経て完成しました。製品名の「Hi-MS」とは、「High-grade MAKES System」という意味を込めて、お客様にご提供させていただいております。



- ①鉄骨部分:新日鐵住金(株)との共同開発
- ②鉄筋部分:当社の特許商品



新工法「Hi-MS」の作業順序

新工法開発の背景は、会長の「中小企業だからこそ、リスクを背負ってでも先駆者になるべきだ」という考えがあります。また、職人不足が叫ばれる建設現場に対して、当社の工法が住宅基礎の常識を変える1つのきっかけになってほしいと願っています。



新工法「Hi-MS」の試験施工の様子
(特許出願中)

社長様が御社の事業に携わるまでの経緯等についてお聞かせください。

父から渡されたバトン

私は、大学を卒業後、すぐ茨城へ戻り、新卒で当社に入社しました。入社当初は、積算や受注業務に携わりながら、必死に仕事を覚える日々を過ごしました。

ほどなくして、私は営業職に就き、お客様のところへ外回りをするようになりました。しかし、当時の私は20代前半の若造です。たった1人で大企業の重役様をご訪問することもありましたが、明らかに役不足でした。

そんな様子を見ていた父は、先方の方々に「今日は、私の代わりに息子が訪問しますので、よろしくお願いします」と先回りして連絡を入れていたこともありました。

私は、この事実を知った時、改めて、父の偉大に気づかされました。

そして、昨年、当社は創業35年、創立30年を迎え、その記念すべき年の8月に、私は3代目の社長を仰せつかりました。

3代目の社長としての決意等をお聞かせください。

お客様第一主義を貫く

父は、まだまだ若い社長である息子に対して、「足りない部分が多い」と強く感じていると思います。正直、私自身も会長に頼っている部分は大きく、これからもっと成長していかなければなりません。

「リスクを負い、自主的に意思決定を行う」という当社の経営理念のもと、社員自らが、所属長等からの指示が出る前に自身の考えを持って動けるような雰囲気醸成したいと考えています。そうすることで、会社全体の決断・実行のスピードを上げることができると考えています。

また、私は、何よりもお客様を一番大切に考えています。以前、お客様から「メクスさん、ずいぶんと偉そうになったね」と言われたことがありました。これは、当社の都合を押し付け、お客様に無理なお願いをしていたことによるものでした。

しかし、このお客様の言葉は、私達に様々なものを教えてくれました。これからは、さらにお客様に寄り添い、時にお互いを補いながら、素晴らしい事業を作り上げたいと考えています。

社員の幸せが自分の喜びに

現段階での私の役割は、会長を軸として、お客様との絆、そして社内間との絆を繋ぐ“ジョイント役”であると考えています。

私は、両親が社員の方たちと「子どもはいつになった？」等、様々なコミュニケーションを呼吸のように行い、嬉しそうに話しているのを見ってきました。そういった中小企業の良さを受継いでいきます。



お客様来訪の際、社員全員が作業の手を止め、挨拶をする

これからも、当社の社員には、仕事を軸に充実した人生を送ってほしいと願っています。具体的には、住宅業界に身を置く当社の社員たちが、自分の給料で、取引先の住宅メーカーで自由に家を建てられるようになることが目標です。

社内での取組等についてお聞かせください。

「私の改善提案」が社内を活性化

当社では、毎月1回、全国の事業所の社員に対して、「私の改善提案」を提出するように指示をしています。

これは、社員の意見を積極的に吸い上げ、当社の事業改革に反映するものです。

今年の7月の提案数は、119件でした。この取組は平成25年から前社長がスタートし、毎月100件以上の改善提案が提出されています。

優秀案を出した社員には、毎月、社長賞として1,000円、また年に1回、会長賞として1万円をポケットマネーから贈呈しています。

私は、社員自らが会社をより良くしていこうとする気持ちに、感謝と誇りを感じています。これからも素晴らしい社員と共に、事業改革・拡大を目指して走り続けていきます。

御社の今後の展望についてお聞かせください。



「私の改善提案」を説明する森山社長

10年後の売上目標「2,000億円」

私は、素晴らしいお客様と確かな経営基盤、そして頼りがいのある社員に囲まれ、大変恵まれた状況で、社長をさせて頂いております。

この感謝を忘れることなく「会長が築いた基盤を軸として、お客様や社員がさらに幸せを感じられる事業を進めること」—これが当社発展の鍵であり、私の使命であると確信しています。

また当社は、10年後の売上を2,000億円にするという目標を掲げました。正直、大変大きな目標です。しかし会長は、創業時0だった売上を70億にしました。ですから、今後10年で70を30倍にすることは可能であると考えています。

これからも私は、目標達成のために、新商品・新工法の開発等を積極的に進めながら、お客様を第一に考え、事業を進めていく決意です。



左から、中嶋茨城工場長、森山代表取締役社長、聞き手・藤咲耕一、荷見取締役製造本部長

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。貴社の今後益々のご発展をいたします。