目指すは風通しのよい透明な組織

私たちの時代 ⑥⓪

大三商行社長

石川　和重氏

いしかわ・かずしげ　1971年10月18日生まれ。岡山県出身。95年3月甲南大学経済学部卒。小・中、大学と部活動を続けた野球を愛し、特に高校野球の大ファン。以前はハーフマラソンに出場するほどマラソンに没頭していたが、膝の故障などもあり断念。現在は同じ距離のウォーキングを欠かさない。二女と妻の4人家族。

当社は、戦後復員した祖父・石川伍市が1950年に創業した石川商店が始まり。山陽国策パルプ（現・日本製紙）への原料供給を生業に、製紙業界の隆盛とともに全国へ拠点を展開。種子島（鹿児島県）から北海道にまで進出して素材の集荷に努めた。

55年ごろ、外材の入荷が始まると米材原木と役物カスタムカットの輸入販売を始め、地元の岡山県玉野市で製材工場を立ち上げた。玉野市は三井造船（現・三井E&S）の創業地であり、同社からの「三井とともに大きくなって商いを行なえ」が社名の由来だ。同社の千葉県市原市への進出に合わせて同市で製材を始めた。千葉支店（市原市）と玉野市でプレカット事業を行うのはその名残だ。

現在の事業内容は木材製品卸販売の商材部門、岡山と千葉での木材プレカット事業、LVL製造の宮崎サンテック事業部（宮崎県日向市）が3本柱だ。

私は大学卒業後、住友林業に3年半在籍して当社に入った。サンテックの営業からプレカットのCAD、建材の営業、サンテックの製造管理を経験し、本社管理部門を経て2016年に社長になった。

社風と人事を刷新

木材の営業は数年で知識が身に着き、顧客の信頼も得て一人前になれる。一人での担当期間が長いと不在時に成り立たない職場となる。当人も他部門の仕事が分からないでは、伸びしろが発揮できずにガラパゴス化する恐れがある。そのため、岡山・千葉・宮崎の各拠点で人事異動を行い、定期的に行う他拠点の工場見学には十分な時間を割いている。これにより、商材やプレカット部門で宮崎のLVLの販売が伸びるなどの相乗効果が期待できる。

今年4月から始まる5カ年計画には5年後に目指す企業のカタチを示している。会社の経営理念である「木材のプロとして、確かな技術と確かな品質を持って、豊かな社会の建設に挑戦する」を、役員を含めて十分実践できているか問い直し、基本に立ち返ることを進めている。

そして私が最重要と位置付けるのが「誰もが声を発することができる風通しのよい透明な組織」を作ることだ。地元岡山のテレビ番組内で色紙に記した「透明な組織」づくりを徹底して進める。若手が上からの圧力を感じて押し黙ることがあってはならない。自分たちの考えを表に出せる、明るい風通しのよい会社を目指している。

今春、木構造推進部を発足

かつての経営者は圧倒的な存在感を持って背中で引っ張っていたが、私にはそれはできない。社員と同じ目線で対話し、ビジョンを共有することで企業の発展につながると考える。

現在、社員数は200人。人材獲得難の今でも積極的な社員採用を行っており、幸い順調だ。中途採用を含め、この3年で20人増えた。新卒は昨年6人、今年も5人入社予定と順調に採用できている。

従業員の配置は、その役割や権限、責任の範囲を定義し、それぞれの適性を見ながら行っている。若手社員の離職は減っているが、一方で、育成指導が喫緊の課題だ。過保護過ぎて成長が実感できないという弊害も出始めている。上司が若手に気を使い過ぎ、若手が「こんな所にいたら成長できない」と不安を抱く、いわゆる「ゆるブラック企業」になるのは避けたい。

実際「もっとレベルの高い仕事がしたい」と口にする若手社員もいる。そうした若手の成長のためには中間管理職の意識づけが不可欠で、4月から外部講師を招いて管理職研修を行う。当社の管理職はスキルは高いが職人肌で、教えることに慣れていない。若手社員と目線を合わせることが大切だ。他社からほしがられる人材に育ってもらい、引き抜きが来ても当社のほうが良いと思ってもらえるよう会社も応えていきたい。

非住宅木造に注力

事業の展開としては3月21日に非住宅を専門とする木構造推進部を新しく立ち上げる。これまでも施工を担う工事部はあったが、部長をプレカット部と兼任するなど片手間の組織だった。今回は社長直轄の組織とし、CADや施工管理、営業も専門に長けた部員を置く。

特殊加工には千葉・東金工場にあるフンデガーK2iと平安コーポレーションのFZRを使っているが、今夏には宮川工機のMPS-55を追加して加工能力を増強する。年末には岡山工場にもフンデガーロボットMAXを導入予定で、上屋を建設中。CADオペレーターの育成も進めている。

プレカットの構造設計にも力を入れる。これまで経験則で行ってきた伏図の作成を、4号特例の縮小を好機ととらえ、プレカットならではの知見を生かして業務のレベルアップを図りたい。構造の理解を深め、設計者に合理的な提案ができるスキルを身に着けて、選ばれるプレカットを目指す。材料を売るためのサービスとしてのプレカットから、施工図を描くファブリケーター（製造者）へと進化する。

卸流通では廿日市営業所（広島県廿日市市）を来期、広島営業部とし、幹部クラスの部長を配置してテコ入れする。廿日市で扱う役物やニッチな材料を学ぶのも目的の一つ。

事業以外でも地域や社会貢献としてサッカーJ2リーグのファジアーノ岡山や同J3リーグのテゲバジャーロ宮崎、プロ野球の千葉ロッテマリーンズ等とスポンサー契約を結び、応援している。倉敷市出身の廣畑敦也投手（千葉ロッテ）の母校玉野光南高校グラウンドでの小・中学生向け野球教室の開催や地域の部活動を支援するなど、地域貢献にも取り組んでいる。

スポーツを通じて子どもに夢を与えたい。そのためにも事業で利益を出し続けることが重要だ。球場の広告がテレビに映ると社員もその家族も喜ぶ。対外的なPRだけでなく社内のモチベーションを上げる効果もあるようだ。

東京エコビルダーズアワード

4部門で受賞

ヤマト住建

ヤマト住建（神戸市、中川泰社長）は、東京エコビルダーズアワードの4部門を受賞した。

同アワードは、東京都が2025年度から始める建築物環境報告書制度に先駆けて、環境性能の高い建築物の普及に取り組む事業者を表彰するもの。

同社の商品は、断熱仕様がすべてZEH以上、HEAT20のG2グレード以上を標準とし、フラグシップモデルはG3グレードを超える性能に設定している。また、HEMSも標準採用で提案。エネルギーの見える化及びIoT活用で電力消費、発電状況を把握し、居住者の節約行動、効率的活用をサポートする。同時に利便性の高い生活を実施できるシステム基盤を提供。再エネ設備供給メーカーとの協力体制も築いており、価格の適正化にも取り組んでいる。

同社は、主力商品のエネージュシリーズなどで断熱性能、省エネ性能、再エネ設備設置量について東京都が25年4月から始める建築物環境報告書制度の基準を先行して達成し続けている。東京都での販売戸数は年間約100棟で、UA値0・46以下の「エネージュN」が最も売れ筋だ。

ハイスタンダード賞

アエラホーム

アエラホーム（東京都、中島秀行社長）は、東京エコビルダーズアワードで「ハイスタンダード賞」を受賞した。

同社が販売する注文住宅「クラージュ」「プレスト」の高断熱・高気密への取り組みなどが評価された。

受賞は2部門

旭化成ホームズ

旭化成ホームズ（東京都、川畑文俊社長）は、東京エコビルダーズアワードで「ハイスタンダード賞」と「リーディングカンパニー賞」を受賞した。

同社が取り組む、「ZEH-M」普及へ向けた「入居者売電型」と、自社独自商品である「自家消費型（Ecoレジグリッド）」の推進が評価された。

ZEHやEV対応住宅は宿泊体験もできる（ヤマト住建）