

# 探訪

経営者

INTERVIEW



## 社会で必要とされている ものを創り出していくために 株式会社サカタ製作所

非住宅向け金属製折板屋根用部品において国内で高いシェアを誇るサカタ製作所。近年では、太陽光パネルの取り付け金具でも高い評価を得ています。

今回は、坂田社長から創業の経緯および現在の事業展開、そして働き方改革の取り組みなどについてお話をうかがいました。

### ■ 貴社の沿革をお聞かせください

当社の創業は1951年(昭和26年)。私の父であり、先代の社長である坂田省司が三条市でカンナの刃をつくりはじめたことから始まります。カンナの刃づくりは、利器工匠具の刃の中でも特に難しいと言われる技術です。習得するまでの4年間、寝る間も惜

### 【会社概要】

会社名 株式会社サカタ製作所  
代表者 代表取締役社長 坂田 匠  
所在地 長岡市与板町本与板45番地  
創業 1951年 9月  
社員数 175人(2023年12月現在)  
事業内容 非住宅向け金属製折板屋根用部品、太陽光パネルの取り付け金具・架台の設計・開発・製造・販売・施工指導など

しんで修業を重ねて技術を身につけ、独立しました。

出足はまずまず順調でしたが、老舗も多い業界で生き残っていくには、常に新しい販路を開拓していく必要がありました。そこに追い打ちをかけるように、巷には電動式工具が急速に普及し始めます。先代社長は当時を振り返り、「マキタ(旧:牧田電機製作所)の携帯用電気カンナを見たときの衝撃は忘れられない」と私に語ったことがあります。このとき「いずれ利器工匠具は電動工具に取って代わられる。カンナの刃づくりに特化してはいずれ事業が先細りになる」と察し、次なる展開を模索し始めたそうです。

そんな矢先、得意先から「こんなものが作れないか」と打診されたのが、住宅用の金属製雨樋受けで

した。時代は高度成長期を迎え、住宅需要も高まりつつありました。今後さらに住宅部品の需要は伸びることが見込めました。また、金属の加工は刃物のように技術を習得するために時間を要せずとも、設備を整えれば量産することが可能なことも気持ちを後押ししました。早速、設備を導入して、雨樋受けの生産を開始し、工夫して作業工程を短縮することで生産性も向上させていったのです。

その後、雨樋受けのほか、補強材である火打ち金具の製造、そして非住宅である工場や倉庫、体育館などに使われる金属製折板屋根用建築金具も手掛けるようになりました。折板屋根とは、金属製の板を山型に折り曲げて形成した屋根のことです。そして、この折板屋根と建造物を接合するためには「タイトフレーム」など専用の建築金具が必要になります。折板屋根は構造物によって大きさも形状も様々で、そこに使われる金具も多種多様です。特殊だからこそ、この分野は大企業が参入していない、いわゆる「ニッチな市場」だったのです。

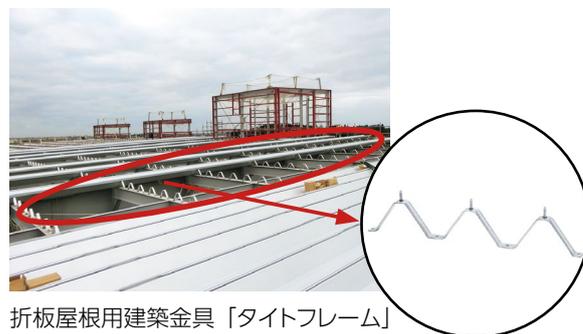
そして次第に、雨樋受けを中心とした住宅用と、タイトフレームを中心とした非住宅用の建築金具が当社の主力製品となっていきました。

■ **どのようにして金属製折板屋根用部品で高いシェアを確立していったのですか**

私が社長に就任したのは1995（平成7）年です。就任後に最初に取り組んだのが、非住宅用の建築金具へ事業を一本化させることでした。

その頃、当社はまだ住宅用と非住宅用双方の建築金具を製造していました。しかし、同じ建築金具でも住宅用と非住宅用では、生産設備も販売ルートも異なります。このまま当社の経営資源を住宅と非住宅で二分させていたのでは、いずれ立ち行かなくなる危険性がありました。「どちらかに経営資源を集中させなければいけない」と考え、住宅用に比べてまだ市場開拓の余地があった非住宅用の建築金具へと大きく舵を切ったのです。そして、1993年の大阪営業所に続いて、東京営業所を開設して、全国展

■ **サカタ製作所の製品一例**



折板屋根用建築金具「タイトフレーム」



ハゼ式折板の改修の際に新設屋根の高さを低く抑えられる金具「角ハゼクイック」（写真左）、特許取得の太陽光パネルの取り付け金具（写真右）

開への布石を打っていきました。

こうした取り組みが奏功し、非住宅の折板屋根において、屋根本体を除く全ての部品を自社で開発・製造・販売するようになり、国内すべての折板屋根のメーカーと取引するようになりました。

現在、その取り扱い品目は約5万種類にも及び、国内では高いシェアを占めています。

■ **太陽光パネルの取り付け金具を製造するきっかけを教えてください**

非住宅の折板屋根用部品の分野でトップシェアを確立しましたが、この分野は限られた市場です。裏を返せば、そこで圧倒的な占有率があるということは、安定した受注は見込めますが、この分野でこれ以上大きく発展することは期待できず、マーケットにも大きく左右されます。だからこそ、成長に向けた次なる一手が必要でした。



太陽光パネルの取り付け金具・架台などを製造する阿賀野工場



折板屋根に取り付けた太陽光パネルの架台

今でこそ、太陽光パネルの取り付け金具は当社の事業の大きな柱となっていますが、ここに至るまでには様々な新事業への挑戦と失敗がありました。屋根の熱を抑制するための遮熱塗料の販売も試みましたが、屋根の緑化事業、建築金具の海外展開を進めた時期もありました。そうして取り組んだ様々な事業のうちの一つが、太陽光パネルの取り付け金具でした。しかし、実はこの事業も軌道にのるまでは大変な苦労の連続でした。当社が非住宅向け太陽光パネルの取り付け金具の製造を開始したのは、2008年です。この頃はまだ太陽光パネルは住宅向けがほとんどで、非住宅向けの取り付け需要はごくわずかでした。それでも本業は順調でしたし、新たな事業に投資する必要性は感じていたので、芽が出るまではじっと耐えることにしました。覚悟はしていましたが、2011年まで事業は赤字の連続。次第にその損失は主力事業である建築金具が生み出す利益を食いつぶすほど大きくなっていきました。もちろん、この分野からの撤退、もしくは需要の高い住宅向けの取り付け金具を製造する選択肢もありましたが、

ここで経営者としてブレたくなかった。メーカーごとに異なる折板屋根の特性を熟知している当社だからこそ、つくれるものがあるはず。太陽光パネルの取り付けは、折板屋根の形状はもちろんのこと、その地域の気候条件も大きく関係してきます。特に雪国では、パネルから雪が滑り落ちやすく、かつ積雪時でも雪に埋まらないように架台を設計し設置する必要があります。当社は太陽光パネルの取り付け金具だけでなく、パネルを載せる架台そのものも設計から製造まで行えます。それができるのは、全国でも数えるほどしかありません。

時間を要しましたが、再生可能エネルギーの注目が高まる中で、非住宅向けの太陽光パネル設置が増え、2014年以降は事業の黒字化を果たしました。さらに、阿賀野市内にある「新潟県東部太陽光発電所」の3号系列（最大出力15メガワット）に当社製造の架台が採用されるなど、目に見える形で着実に成果が出てきたのです。

現在では、2014年に建設した阿賀野工場において、太陽光パネルの取り付け金具や架台の製造を行っており、当社売上の3分の1を占めるほどの事業へと拡大しています。

## ■ 貴社では、「残業ゼロ」「男性の育休100%取得」など働き方改革が進んでいます

太陽光パネルの取り付け金具の注文が増えることは嬉しいことなのですが、受注増に伴い、社員の労働時間も増えるようになり、残業時間は多い時で月40時間発生するようになりました。残業が常態化すると、今度は残業を前提に日中の仕事の段取りを組むようになり、仕事を効率的に進めようとする意欲を低下させます。長時間労働は従業員の健康リスクを高めるだけでなく、生産性低下のリスクももたらしてしまうのです。

改善のきっかけは、2015年に全社員で聴講した「ワークライフバランス」に関する講演会でした。長時間労働の弊害を改めて認識したことで、残業時間をゼロにすることに決めたのです。当初は皆が無

謀だと思っていましたし、そんなことをすれば「納期を守れなくなる」「売上げが下がる」と反対の意見も多かったです。けれども、ぬるま湯の状態から抜け出せずに“ゆでがえる”になってしまわぬように、変化は一気に進めるべきです。無謀と思われる目標だからこそ、これまでの仕組み自体を変えるような新しい発想が必要になります。そのためには物事を根本から考え直さなければいけません。そこで、製造工程はもちろんのこと、営業や開発のやり方など全てを見直しました。これまで手作業だったデータの入力作業はRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）を導入して自動化し、ペーパーレス化を図りました。なかでも、最も大きな取り組みは、業務の属人化の解消です。誰かが休んでも仕事が滞らないように多能工化を進めるため、社内SNSを活用して情報共有を図り、技術習得のための勉強会を実施しました。社員が主体的に改善活動に取り組むことで、ムダな制度や非効率な作業は自然と排除された結果、売上が減少するどころか、生産効率が上がり、増収増益となりました。

また、2023年から当社では、「サカタDX戦略」を策定して、デジタル化、DX推進を進めています。その取り組みの一つが、モノづくりのテレワークです。

当社ではコロナ禍以前から東京と大阪の事業拠点や本社などではテレワークを進めていました。次なるステージは、製造工程のロボット活用による自動化・省人化です。現在、阿賀野工場ではこの自動化・省人化に向けたロボットの自社開発を進めています。モノづくりの現場でテレワーク化を進めることができれば、これからの日本の人手不足を解消する大きな鍵となるでしょう。

こうした取り組みが評価され、当社は2025年3月にDX推進の準備が整っている企業として経済産業省から「DX認定事業者」として認定されました。



【イメージ図】

「ICE FLAKE」は、上部に液晶画面があり、氷の回転や速度などをプログラミングできるのが特徴。誰でも簡単に、ふわふわとして、くちどけの良い最高級のかき氷が作れる

### ■ 近年では、かき氷機の製造販売など、新たな事業を展開しています

新事業参入への試金石として、採算度外視で制作したのが、かき氷機「ICE FLAKE」です。製品は1台140万円程度と、かき氷機では高価格帯ですが、供給が間に合わないほど需要があります。また、最近では長岡技術科学大学と共同開発した「単結晶氷」の販売も開始しました。単結晶氷は、真空状態で製造した極めて透明度の高い氷で、不純物が混入しにくいため、飲料本来の味わいを引き出してくれます。

「お客様に喜ばれ、社会に必要とされる企業であること」これが当社のアイデンティティです。これまで当社は、創業から半世紀以上にわたり、金属製折板屋根用部品に特化した専門メーカーとして邁進してきました。その基本姿勢は変わりませんが、時代ごとに社会が要請するものは変化します。持続的に企業を成長させていくためには常に広い視野を持ち、変化に応じて柔軟に事業戦略を描く必要があります。そのためには、現状に満足せず未知の分野へ一歩を踏み出すことが企業も人も重要であると考えています。

(2025年3月11日取材 柴山、神保)