

(3) 民間・総合

使命は社員とお客さまの幸せ

空調設備メーカーのヤブシタ(本社・函館)が創業50周年を迎える。部品や材料の販売会社としてスタートし、時代変化とともに管・電気を手掛ける工事会社へ発展。2000年以降は業務用エアコン室外機の防雪フードや無雪害屋根用の太陽光発電電架台など、北海道の地を生かした製品を次々開発する。第50期を迎えた今、森忠裕社長にこれまでの歩みや今後の事業展開を聞いた。

―社史について。
 現会長の父にあたる蔵 函トネルの建設工事で
 下市松氏が1963年12 海水ポンプを納めたこと
 月5日に函館で起こした をきっかけに、部品だけ
 会社。ヘアリングなどを てはなく製品も扱うよう
 扱う部品商社だった。国 には。
 鉄(現JR)との取引が 私はい999年に入社
 主で、工事に関わる部品 した。もともと三菱電機
 や材料を多岐にわたって の代理店社員として数下



機械店(現ヤブシタ)を 薄く、実現しなければ先
 担当しており、札幌の拠 の繁栄はないと思ってい
 点拡充を目的に声を掛け た。
 てもらった。当時は業務 載下宏一(会長)が当時社
 用冷蔵庫や空調などを主 長)の決断の下、200
 体、商社から工事会社 6年に空調部品の自社工
 へ移行したいと考えてい 場を江別で設け、工事会
 た。物販だけでは利潤が 社からメーカーの立場に

ヤブシタが創業50周年

森社長 20年後を見据え努力

まで拡大できた。商社や 上げるだけでも大変なの
 工事会社の立場では市場 に、新製品も開発しなけ
 規模が絞られるため、メ ればならず、担当の社会
 ーカーになつていなければ ンシステム部は本当に大変
 は実現できなかったと思 だったと思う。ただ社内
 う。 一番最初の手掛けるこ
 防雪フードが三菱電機 とができたので、結果的
 の推奨部材に選ばれたこ には最良のタイミングと
 とも転機となった。工事 になった。

ながつていかなければはな 5年後には売上高50億
 らない。若い頃から社外 円の企業へ成長したい。
 の人とも交流するよう呼 一日頃大切にしている
 び掛けている。感謝と丁 ことは、
 寧の2語も大切にしてい 社員の輪。私の使
 る。 命は社員とお客さまの幸
 社員の平均年齢は32・ せをつくること。そのた
 6歳。歩みの中で社員の めには社員が横断的につ
 若返りも図った。企業を

「延命」させていくに ドウワークスの導入も目
 は、若い会社というのが 玉。設計力を充実させる。
 絶対条件だったため。人 従来の2次元設計だけで
 はいつが死に、会社は倒 は事業が成り立たず、社
 産する。だから100年、 員を増やそうとしてもできな
 200年後まで延命させ り。構造物の強度計算や
 る努力が必要に思っ 応力・気流解析なども手
 ー今後の事業展開につ 掛ける。これまでに以上に
 いて。 製造・販売、施工を一貫
 東京を強化する。取引 でき、全国の市場も見え
 先の電機メーカー本社は てきた。
 東京にあり、本州代理店 人材育成も加速させ
 からの要望も強い。本州 ている。社員の幸せを考える
 向けの省エネ空調部材 上では福利厚生だけでな
 「サンシエード」を開発 く、心の豊かさなどレベ
 し、よちやく仕掛けるタ ルの高い価値観も重要。
 イニングができた。現在 そのための元、北海道・
 の営業所を支店に昇格 ポ、本社・札幌の岡田
 し、人員を増強する計画 宏社長を幹部として招
 東京五輪開催も追い風 いる。感謝の心を忘れず、
 で、施設関連の省エネを 丁寧な人は美しい。企業
 提案できればと思っ は、美がにじみ出る集
 次世代CADソフト 団になりたい。

変わった。投資額は売り を行つた人が取り付くやす
 上げの30%ほどを占める いまう、作り込んだこ
 3億円。同時進行で太陽 が支持された。
 光発電事業にも着手し 取引先の茂川啓明電
 た。 機から、無雪害屋根に対
 ー成長の要因を。 応した太陽光発電の架台
 入社当時4億円だった を開発依頼されたことも
 売上高は、直近で23億円 大きかった。工場を立ち
 めには社員が横断的につ

5年後には売上高50億 5年後には売上高50億
 円の企業へ成長したい。 円の企業へ成長したい。
 一日頃大切にしている 一日頃大切にしている
 ことは、 ことは、
 社員の輪。私の使 社員の輪。私の使
 命は社員とお客さまの幸 命は社員とお客さまの幸
 せをつくること。そのた せをつくること。そのた
 めには社員が横断的につ めには社員が横断的につ