

産業人 烈伝

サンコーが安全帯「タイタン」をブランド化して3年後、1964年に鉱山用安全帯の日本工業規格(JIS)が制定された。作業員の命が軽んじられていた時代から重んじられるようになったのだ。そこから市場の本格的な成長が始まった。当社は65年、業界の先駆けとなるJIS表示許可工場となり鉱山用の安全帯を販売。70年代には、好況期を迎えた造船や建設業の安全に寄与した。

安全帯とはまさに命綱だ。ひとたび問題が起れば生死に直結すること常心に留めている。

企業の安全対策は待ったなし、の世界であり、安全帯を供給するメーカーは常に迅速に対応しなくてはならない。私が3代目として社長に就任したのは95年。まず着手したのは、拠点の全国展開だった。就任以前は大阪本社と東京営業所のみだったが、北は北海道、南は九州まで5カ所に地域に密着した拠点を設

着手の全国展開の拠点

サンコー・室井良樹会長④

置。続いて98年に業界初となるISO9001品質マネジメントシステムの認証を取得した。

事故が起これば重大災害につながる安全帯は商品の信頼がベースとなるので、ユーザーは新興メーカーの商品は使いたがらない。新規参入が難しく、国内メーカーは5、6社程度だ。特に実績を重んじる電力会社や系列の電気工事会社への納入は、当社を含めて2社。電力会社や系列の電気工事会社は当社か、もしくは他社から安全帯の供給を受けている。手堅い商売ではあるが、裏を返せば相手のシェアを切り崩すのも難しいということ。よほど商品が画期的なものでない限り、検討してもらえない。導入する場合も徹底的に検証されるため、性能を裏付けるデータが必要だ。

当社は本社工場2棟の建て替えを機に従来の試験塔に代え、新しい試験塔を屋内に建設するなど試験設備の充実を図る計画だ。現状、天候に左右されているユーザーの立ち合い試験や開発試験スケジュールを円滑に進めることを目的としている。

安全帯の業界はシェアは動きにくい、まったく変えられないわけではない。実際に私が昔から営業をかけ試験的に安全帯を納入

していたある電力会社から最近、ようやく本格的な受注をもらった。門戸をたたき続け、約30年越しの営業だった。安定した受注に甘んじることなく、開発、生産、試験体制を盤石にし、そのうえでさらに顧客を開拓したい。



北海道営業所(左から2人目が室井会長(当時・社長))