

建築・コンテナ用金物の総合メーカー 「イメージをスピード実現する達人」

建築用ターンバックルをはじめとする建築金物や海上コンテナ用金物などの総合メーカー、港製器工業（本社高槻市）。とくに海上コンテナ用金物では世界でも5指に入るシェアを占め、信頼性も高い。リーマン・ショック直前に就任した社長の岡室昇志（51）は、「イメージをスピード実現する達人」を経営理念に、逆境のなかでも矢継ぎ早に新機軸を打ち出し、毎年増収を重ねてきた。2024年の売上高を現在の8倍近くに伸ばす高い目標を掲げるが、「1つ1つ着実に実績を積み重ねていけば不可能な数字ではない」と自信をみせている。

（文中敬称略）



「社員を育てるには会社の規模もある程度大きくしないと」と岡室社長

長谷工と共同開発「ソーラーパネル架台」

高槻市唐崎中の淀川に近い本社を訪ねた。社名に「港」がついているのは、1957年の創業の地（大阪市港区）にちなんでいるが、内陸部の高槻に本社移転（1968年）後に手がけるようになった海上コンテナ用金物が今では世界シェアを争う主力製品となり、社名を象徴する事業になっている。

連休明けの忙しい業務の合間をぬって対応してくれた岡室が最初にアピールしたのは、その主力製品ではなく、同社



がこの夏にマンション大手の長谷工コーポレーションなどと共同開発したばかりの「マンション屋上のリフォーム用ソーラーパネル架台」=写真=だった。

ソーラーパネルを支える鉄製のフレームと、基礎部分にあたる「ソーラー用鋳鋼製基礎」が同社の担当部分。屋上の防水層のリフォームを行いながら設置でき、さらにパネルを簡単に持ち上げられるように設計しており、将来のマンション防水リフォーム時に作業スペースを確保できるのが特長だ。ソーラーパネルの設置自体は一時のブームが過ぎているが、「むしろ需要が少し落ちている今だからこそ、まだあまり手につけられていないビル・マンションの屋上に設置できるこの商品に注目が集まる。ひょっとしたら大化けするかも」と意気込む。

新規事業部の期待案件

岡室がこの新商品に力を入れるのは、3年前に立ち上げた「新規事業部」の大型案件でもあるからだ。多角化をさらに進めるとともに、「付加価値の高い製品の開発を」と2012年に同部を設置し、試行錯誤を重ねてきた。「大手企業と組

んでシステムを構築することで、単なるものづくりを超えた付加価値を生むことができた。これが成功することの意味は大きい」と期待する。

港製器工業株式会社

〒569-8588
高槻市唐崎中3-20-7
TEL 072-677-6641
URL <http://www.minatoseiki.co.jp/>
創業：1957（昭和32）年3月
会社設立：1961（昭和36）年3月
代表取締役：岡室昇之眞会長
岡室昇志社長
資本金：4500万円
売上高：37億9500万円（2015年4月期）
従業員数：102人
事業内容：建築金物、住宅用・マンション用エクステリア、海上コンテナ資材、物流機器の企画・設計・製造・販売



海上輸送の大半がコンテナ船

コンテナ用金物で世界5社の一角

現在、海上輸送の主役となっているコンテナ輸送が始まったのは約50年前。それまでの物流に大きな変革をもたらし、今では定期貨物船の主流になっている。荷崩れ防止のため、コンテナを固定することが重要で、同社はコンテナ輸送の普及とともに「コンテナラッシング金物」と呼ばれる固定用金物の製造に取り組んだ。今では世界主要5社の一角を占め、なかでもコンテナのロック、アンロックが自動化でき



コンテナラッシング金物。荷崩れを防ぐ重要な部品だ

る「フルオートツイストロック」の実用化においては先行しているという。

とくに誇りにしているのが、同社のフルオートツイストロックを採用した船がコンテナの荷崩れ事故をこれまで1回も起こしていないこと。もっとも、それがすぐ受注に結びつくわけではなく、造船会社や海運会社への営業活動は不可欠だが、今春就航した20フィートコンテナ1万4000個積みの貨物船をはじめ、2万個積みの大型船の受注も決まっているという。船の大きさにもよるが、1隻の受注でざっと1億円の売り上げにつながるだけに影響は大きい。

建築金物、エクステリア製品も

このほか、建築用ターンバックル、耐震ブレースなどの建築金物や、戸建て住宅の門柱、伸縮門扉=写真、ポストなどのエクステリア製品、台車やパレットといった物流機器など、製品は多岐の分野にわたる。とくにリース展開している鉄骨建方治具「ATOMU」（アトム）は、ビルや商業施設の建築現場で活躍している。



リーマン・ショック半年後に売り上げ4割減

父親の昇之眞現会長（82）の後を受けて昇志が社長に就任したのは2008年7月。直後に世界経済を大きく揺るがせたリーマン・ショックが起こり、同社も激震に見舞われた。「発生直後はそれほど影響がなかったのに、気が付いたら半年後には売り上げが4割ダウンしていました。ちょうど新卒採用を始めていたのですが、新入社員にやらせる仕事がない。それで我々の仕事の強み、魅力を取引先のお客様に知ってもらうための工場見学会を新たに行うことになり、そのプロジェクトは新人を中心に構成したのです」と振り返る。

社内からは「何も知らない新人に工場案内をまかせるのはお客様に失礼」という声もあがったが、「きちんと教育すればできるはず」と決行。工場見学会が新たな顧客の獲得に貢献しただけでなく、新人たちの自信、先輩社員たちへの刺激にもつながり、会社の雰囲気が大きく変わったという。

就任とともに、経営理念を「イメージをスピード実現する達人として、共に未来を創ります。」に刷新。「設計図のあるものならだれでも作れる。こんなものが欲しいというお客様の漠然としたイメージだけでも具体化するのが達人としての我々の仕事」という意味を込めた。

「あなたの製品つぶします」

その達人の仕事の一翼を担っているのが、工場の片隅に設けた「強度試験場」だ。各種金属製品の引っ張り試験や落下試験、ひずみ試験、荷重試験など主要な製品テストが可能。自社で開発中の製品に利用するだけでなく、他社の製品テストの請け負いも行っている。キャッチブレースは「あなたの製品つぶします」。

岡室は「こうした試験場の多くは自治体が運営しているが、合否判定だけを伝えるところがほとんど。うちは試験結果に加えてアドバイスもできる。試験をきっかけに、本業の商売につながることも多い」という。



マンション用落下防止ネットの強度試験

2024年売上高300億円目標

岡室は50歳になった昨年、10年後（2024年）の会社の姿を思い描いた。「まずは社員のスキルアップをはかりリーダーを育てたい。そのためには会社の規模を大きくする必要があり」と、売上高は300億円規模を目指すことにした。今年4月期の売上高は約38億円。その8倍近い規模だが、岡室は「コンテナラッシング関連で世界一のシェアをとり100億円。建築金物など残りの事業で100億円、新規事業で100億円。達成できない数字ではない」と自信を見せる。

一方で、この2015年度から始めた3年計画では、売上高は毎年2億円増、営業利益率は毎年1%アップを目指す。最終2017年度は売上高42億円、営業利益率5%（2億1000万円）と、長期計画に比べると控えめな内容だが、「この3年は今後の飛躍のための基礎固め。社内体制をきっちり見直す」のが目標だ。その具体策の1つが従業員のさらなる満足度アップで、「仕事のやりがいや働く喜びが感じられる職場づくり」を目指すという。そのために新人から中堅までの社員11人で構成する「ES（従業員満足）委員会」も設けた。

岡室は「お客様に満足していただくには、まずは従業員が満足しなければならない。単に給料や待遇を良くするというのではなく、生きがい、やりがいを感じられる職場にしていきたい」と強調する。

「凝り性」スポーツの経験が経営にも

岡室の趣味はスポーツ。学生時代からスノーボードやウインドサーフィン、スキーなど多彩な種目に取り組んだ。ゴルフのハンディは7（最高5）。「凝り性で、どうすればうまくなるかを一生懸命考える」という。いろいろなスポーツを通して実感したのは「指導者が大事」ということだった。

「何をするにも基本、基礎をしっかりと固め、優秀な指導者につくことが重要」と学んだスポーツでの経験を、経営では自ら指導者として生かしている。



リース展開している鉄骨建方治具「ATOMU」も需要が大きい