

(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藪 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 ではなく製品も扱うよう  
 扱う部品商社だった。国 には。  
 鉄(現J.R)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 藪下宏一(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

変わった。投資額は売り 変わる。投資額は売り  
 上げの30%ほどを占める 上げの30%ほどを占める  
 3億円。同時進行で太陽 3億円。同時進行で太陽  
 光発電事業にも着手し 光発電事業にも着手し  
 た。  
 成長の要因を。 成長の要因を。  
 入社当時4億円だった 入社当時4億円だった  
 売上高は、直近で23億円 売上高は、直近で23億円

まで拡大できた。商社や まで拡大できた。商社や  
 工事会社の立場では市場 工事会社の立場では市場  
 規模が絞られるため、メ 規模が絞られるため、メ  
 ーカーになつていなければ ーカーになつていなければ  
 は実現できなかったと思 は実現できなかったと思  
 う。 防雪フードが三菱電機  
 の推奨部材に選ばれたこ とも転機となった。工事  
 になった。

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。  
 目標大切にしている 目標大切にしている  
 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  
 いて。  
 東京を強化する。取引 東京を強化する。取引  
 先の電機メーカー本社は 先の電機メーカー本社は  
 東京にあり、本州代理店 東京にあり、本州代理店  
 からの要望も強い。本州 からの要望も強い。本州  
 向けの省エネ空調部材 向けの省エネ空調部材  
 「サンシエード」を開発 し、よちやく仕掛けるメ  
 イティングができた。現在 そのための元、北海道、  
 の営業所を支店に昇格 ポ、本社・札幌の函田  
 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 丁専任人は美しい。企業  
 で、施設関連の省エネを 提案できればと思う。  
 提議できればと思う。 次世代CADソフト  
 ドワークスの導入も目 玉。設計力を充実させる。  
 従来の2次元設計では はないが、3次元設計は  
 は事業が成り立たず、社 員を増やしてもできない。  
 構造物の強度計算や 応力・気流解析なども手  
 掛ける。これまでに以上に 製造・販売、施工を一貫  
 できる。全国市場も見え ている。  
 人材育成も加速させ たい。社員の幸せを考えた  
 上では福利厚生だけでなく、心の豊かさなどレベ  
 ルの高い価値観も重要。 そのため元、北海道、  
 宏社長を幹部として招 丁専任人は美しい。企業  
 は人。美がにじみ出る集 団になりたい。