

ニーズを「価値」に変える確かな技術で快適な空間を演出する

豊國工業株式会社 三重県伊賀市

豊國工業株式会社は、創業以来培った板金塗装、溶接など金属加工の技術を活かし、保管庫、ロッカーなどのスチール家具の製造を行ってきた。商品企画から開発・設計、一貫生産ラインによる大量生産と多品種少量生産、在庫管理や物流まで、ワンストップで対応できるメーカーに成長、スチール製品の分野で国内最大級の生産規模を実現している。

現在は、機能的で快適なオフィス家具の提供をはじめ、建材や家電製品の部材などの製造や、OEM 事業も拡大している。また、金融機関と連携し、私募債の発行を通じて、地元の学校、図書館、市役所などに自社製品や備品の寄贈を積極的に行っている。

同社は常にものづくりの原点をみつめながら、持ち前の4つのチカラ（提案力、技術力、スピード力、連携力）を結集して絶えずユーザーの課題解決に挑み、さらなる満足度の向上に邁進する。

会社概要



会社名：豊國工業株式会社
所在地：三重県伊賀市小田町 1450 番地-1
電話：0595-23-2482
FAX：0595-24-0440
設立：1956（昭和 31）年 12 月
代表者：代表取締役社長 井上 明彦
資本金：9,000 万円
従業員：250 名
事業内容：鋼製事務用家具類製造
URL：<http://www.houkokukk.co.jp/>



同社の本社（左）三重工場の外観（右上）茨城工場の外観（右下）

国内最大級の生産体制を構築

豊國工業株式会社は、鋼製事務用家具類製造業者として 1953 年 6 月に大阪市都島区で、敷地面積が約 200 坪の工場を借りて創業した。その後、大手企業との取引拡大に伴い、大阪府守口市、京都府八幡市、三重県伊賀市に工場を新設し、生産体制を拡大していった。1983 年、製造拠点を大阪・京都から三重県伊賀市の三重工場に集約、1991 年には茨城県常陸大宮市に工場を新設した。近年は鋼製事務用家具だけでなく、薄板板金加工の技術を活かして異業種分野の製品製造にも進出している。

同社の売上は 100% 国内向けで、売上高のシェアは関西 3：関東 7 の割合となっている。現有の工場設備はロッカーを 1 日約 700 台生産する能力があり、国内最大級の生産体制を誇る。関東の拠点である茨城工場は、茨城県大阪事務所から工場誘致を受け、1991 年稼働に至った。2011 年 3 月に東日本大震災が発生した時はちょうど繁忙期で、工場の天井や壁は剥がれ落ち、盛り土をしたエリアは液状化現象が発生した。工場内のラインも被害を受けたが、三重工場の社員から励ましの手紙が多数寄せられ、“すぐに復旧しよう”と社内が一致団結し、半年ほどで復旧にこぎ着けたと言う。



顧客の期待に応える提案力で業界をリードする（左）箱物生産の高効率化を実現する大量生産ライン（右）

“4つのチカラ”で顧客の課題を解決

他社を寄せつけない同社の強みは、顧客の期待に応える“提案力”、業界をリードする“技術力”と“スピード力”、付加価値を拡大する“連携力”の4つのチカラに表れている。工場内ではあらゆる

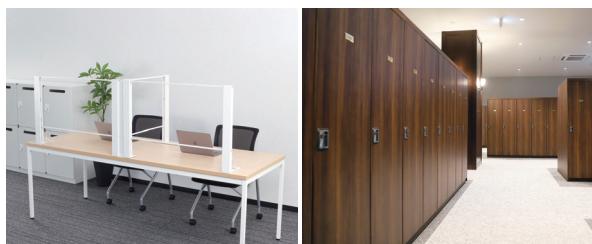
る工程を自社内で完結し、一貫生産することが可能となっている。製造ラインは随時変更し、誰でも作業ができるように省力化された設備を順次導入するなど、常に作業効率の向上を目指している。多品種少量生産への対応を進め、社員自らが改善に取り組んだ製造ラインを実際に見てもらうことで契約につながることも多いようだ。自社で対応できない工程があれば、協力会社のサポートを受け、顧客の要望の実現に全力を注ぐ。高度な加工技術や高い生産性が付加価値をもたらし、強固な収益基盤につながっている。

紙ベースの書類が年々減少する状況下で、オフィス家具事業では生産量重視から提案型営業へのシフトを推し進めている。井上社長は「今後ペーパーレス化が進めば、書類棚の需要は減少していくだろうが、ロッカー関係の需要は減少しないと考えている。当社が選ばれている理由は、モノではなく、モノづくりのプロセスを提供しているから」と胸を張る。

“良品廉価”なオリジナル製品を拡充

同社は基本方針に「吾々はメーカーとして常に『良品廉価』を以って社会に奉仕し、社員の幸せと生活の向上を計る」を掲げている。最近では本社事務所のリフォームを進めており、事務所内をショールーム化して、実際のオフィス空間を体感しながらオリジナル製品の使い勝手を検証、新たなアイデアが生まれる場ともなっている。「仕事が楽しくなる仕掛けづくりに趣向を凝らし、社員のモチベーション向上につなげていきたい」という、井上社長の仕事への姿勢が反映されている。

現在、更衣用ロッカーの取扱高は日本一を誇るが、スチール製の家具だけでなく、木目模様のあるロッカー、マンション用の建築資材、納骨壇など、時流をとらえた様々な分野の製品製造にも進



飛沫ガードアクリルパネルプラス（左）ゴルフ場の更衣用ロッカー（右）

出している。

同氏が社長に就任してからは、カタログの充実にも力を注いでおり、販売店向けのカatalogには各商品の寸法まで網羅され、販売の現場で役立つ情報が満載だ。ここ10年はオリジナル製品の取扱いを増やしており、同社製品の販売会社は約200社にまで及び、うちオンライン販売の業者が約4分の1を占める。

自社製品の寄贈で地域社会に貢献

同社の顧客基盤は日本全国に及ぶが、地元への貢献にも積極的に取り組んでいる。学校や市役所などへの自社製品の寄贈を通じて現場の使用者の声に耳を傾け、製品の機能や品質の向上に活かしている。「学校で課題となっていることを先生や生徒たちと共に考え、解決策として共同開発した製品を学校に寄贈することで、自ら考え行動して達成感を味わってもらえるような機会を提供したい」と井上社長は熱く語る。



名張青峰高校とオリジナルシューズボックスを共同開発（左）あけぼの学園高校にiPadを寄贈（中、右）

人材育成においては、図面の作成能力に優れた設計者の養成に力を入れている。長年の経験で培ってきたOEM事業の特色を活かし、モノづくりのプロセスを提案するスキルの向上も重要視している。井上社長は「当社のモノづくりを世間に広めていきたい。できない理由を並べるのではなく、できる方法を考えて実績を積み重ねていくことが、会社の成長につながると固く信じている。他社が取扱いしていない商品を手掛け、自社で取扱いできない商品無くしたい。自社の事業で社会に貢献し、社員の生活や考え方を豊かにしていきたい」と先を見据える。これからも、日々多様化する顧客のニーズを的確にとらえ、快適で「価値」ある空間の演出を担っていく。

（大橋徹、佐々木東吾）