発明に基づく開発を経営の礎に

屋根とともに進化する　元旦ビューティ工業

元旦ビューティ工業の創業者で発明家の船木元旦会長兼社長が2022年1月、優れた中堅・中小企業経営者を表彰する「第39回優秀経営者顕彰」（日刊工業新聞社主催、選考委員長＝坂根正弘コマツ顧問）の最優秀経営者賞を受賞した。1965年の創業以来、業界初となる金属横葺き屋根や、雪や台風に強く落ち葉が入らない雨どいなど、数多くの独自製品を開発してきた。発明に基づく開発を経営の礎とし、競争が激しい業界の中で次々に新製品を送り出して付加価値を生み続ける。日刊工業新聞社社長の井水治博が船木氏と対談し、経営にかける思いを聞いた。

対談

元旦ビューティ工業
会長兼社長　**船木　元旦　氏**

日刊工業新聞社
社長　**井水　治博**

工業所有権3910件

井水　第39回優秀経営者顕彰の最優秀経営者賞、受賞おめでとうございます。何より驚かされるのは、矢継ぎ早の製品展開に合わせて特許をはじめ実用新案、意匠、商標など4700件超の工業所有権を出願・登録申請し、4000件近くを権利化していることです。アイデアが枯渇しないのはすごいですね。

船木氏　まずは受賞のお礼を申し上げます。このたびの受賞は日本で特許法があったこと、中小企業金融公庫（現日本政策金融公庫）という金融機関から融資を受けられたこと、御社が当社の技術を記事に書いてくれたことなど、皆さまの協力があって今日の当社があり、受賞できたと思っています。

企業を興すにはまず技術、特許しかないと考えていました。田舎から兄を追って板金職人の道へ進んだのですが、すぐに下請けの限界を感じました。格好良くいえば職人は〝腕さえあればメシが食える〟仕事です。当時、建築職人（板金）は道具が少なくても腕さえあれば独立できた。従ってライバルが多く、原価計算などなく価格競争に追われていました。そこで私は、技術で付加価値をつけた。そして職人からたたき上げた経験から、20代前半にして金属屋根事業を興しました。

建築現場に行くと、板金仕事に限らず「こうした方がいいな」と、次々にアイデアが湧き出てくるんです。家に帰ってからも寝る前にアイデアがひらめいたりして、考えるのにそれほど時間はかかりません。建築にかかわる他職種で、私が最初に考えた工法が定番になっているものもあるんです。

そんな風に自らのアイデアで考案した製品を武器にしてきました。ただ、日本の特許制度の隙を突いて、すぐにマネされてしまう。大手メーカーとの特許係争も経験し、自社製品を守るために出願した特許や、それを補完する意匠登録などが膨大な数になっているのです。工業所有権の累計出願4700件超で、登録件数は特許1140件、実用新案155件、意匠2442件、商標173件の総計3910件。我々は追っかけてこられないぐらい次々に出し、競合他社は権利関係が複雑で手が出せない――。そんな構図にしたのです。

井水　これだけの数になると、審査・登録費用もちょっとやそっとではないのではないでしょうか。

船木氏　社員5－6人で年商1000万円ぐらいだったころから、いくつも特許を出願してきました。当社は特許庁にとって〝良いお客さん〟なのかもしれません。その半面、社員には「ウチの会社は（特許や意匠の存続期間があるので）あと20年はつぶれない」と言っています。

全国に販売・施工網

井水　技術があるだけで経営はうまくいくものではありません。起業家として、最初から価値を生み出すという発想をお持ちでしたね。

船木氏　言ってみれば〝丼勘定〟だった職人の世界を見ていたので、原価計算は常にしっかりやってきました。決してそろばんが得意だったわけではありませんが、一定の面積を施工するのに使う金属の重さから、ほぼ正確に肌感覚で原価を把握することができました。原価計算は事業の基本です。きっちり仕事をこなし、安すぎる単価の値上げも納得してもらいました。そうして得た利益を新たな独自製品の開発や生産体制の整備につぎ込み、一度たりとものんびりする余裕なく、今日に至りました。

独自製品にこだわる私の考え方は明確です。顧客のところに、よそで売っているのと同じような製品を持って行ったら価格競争になってしまいます。戦うには、モノの違い説明できることが大事です。当社製品は現場で簡単に施工できるだけでなく高断熱、自然光を取り込むトップライトなど、省エネにも貢献します。それらを原価計算に基づき、値決めしてきました。製品の価値を判断し、喜んで買っていただける価格にしなければなりません。また、製品開発は人のマネをしないで前へ進め、と社員にいつも言っています。

井水　独自製品による差別化はもちろんですが、その製品を全国のユーザーに届ける販売代理店と、施工店をそれぞれ組織化しているのも特徴的です。

船木氏　メーカーとして高品質の製品を生み出すだけではなく、それを届け、正確に施工する仕組みが重要だと考えています。販売代理店の「全国元旦代理店会」、施工店の「全国元旦会」を組織しているのは当社の強みです。

職人の集まりである全国元旦会は組織化して40数年になります。腕に覚えのある職人たちはプライドも高く、当初こそ一筋縄ではいきませんでしたが、仕事を通じて彼らに確実な収益をもたらし、今では感謝されていますよ。現在、その陣容は約700社・約8000人。定期的な研修で全国くまなく、責任施工できる体制を敷いています。また、販売店の全国元旦代理店会は北海道から沖縄まで全国82社126拠点で、市場ニーズに迅速に対応します。

この二つの組織は当社事業の基盤です。一体感を持って、ともに歩んでいきたいと思います。

独自開発した製品を井水に説明する船木氏

一般住宅向け強化

井水　貴社は〝屋根に夢と技術をのせて〟をキャッチフレーズに独自製品を開発してきました。これからのビジネスは、どんな方向に進んでいくのでしょうか。

船木氏　創業2年目に今まで世の中になかった横葺き金属屋根「ビューティルーフ」（特許第1号製品）を考案し、大手住宅メーカーに採用されました。やがてコロニアルなどのスレート屋根が出てきて金属屋根の価値が脅かされ、住宅から学校などの大型屋根にシフトしたところ国内の著名な建築家の先生に伝わり、1980年の佐賀県立九州陶磁文化館を皮切りに多くの大型物件に製品を採用してもらえるようになりました。京都迎賓館や日本武道館、増上寺大殿の改修工事など日本を代表する建築物をはじめ、現在は大型物件の施工が中心になっています。

今度は事業の原点だった一般住宅向けに力を注ぎます。金属屋根はただ売りに行って、買ってくれるような商品ではありません。当初、金属屋根は「錆」「熱い（熱）」という印象でしたが、錆については鋼板メーカー、塗装メーカーの技術開発によって解消されました。そして当社は断熱や音の欠点を克服して災害にも強い屋根を開発し、リフォームでも、法令で新築住宅に適用されている10年よりも長い保証期間をシステムとして実現可能になりました。そこをセールスポイントにするつもりです。全国元旦会の中には、家族で経営している小規模な施工店もあります。そうした事業者に活躍してもらいたいと考えています。

また、40年前に施工したスリランカ国会議事堂をはじめ数々の実績がある海外で、もっと当社の技術を生かしていきたいですね。現実は国内で新製品の事業展開をするだけでも精いっぱいの状況ですが、もう一回奮起したい。技術立国として、国策で日本の技術を世界に売っていく支援があってもいいのではないでしょうか。

井水　賛成です。産業総合紙として、微力ながらお手伝いさせていただきます。本日はありがとうございました。

本瓦棒元旦
チタン成型瓦
大本山 増上寺大殿

地球が泣いている。
元旦
屋根に夢と技術をのせて
屋根が創り出す、新しい環境へ。

当社は森林を活かす屋根下地システム、太陽エネルギーを有効利用するシステム、
災害被害ゼロに挑戦する高強度屋根等、さまざまな独自製品を通して、
地球の未来に役立つ企業を目指し、ものづくりに取り組んでまいります。

元旦スプリングルーフ-850
ザ・リッツ・カールトン京都

ルーフタイル
沖縄科学技術大学院大学

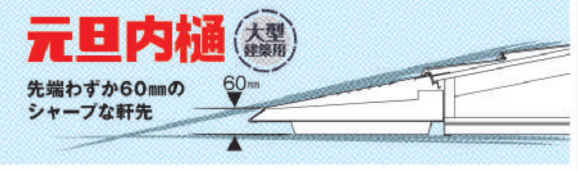
母屋兼用 吸音断熱 直天井システム
パーフェクト・オールマイティ・システム
PASTEM-Z
沖縄アリーナ

元旦内樋
住宅用金属屋根
マッタラールーフ7型II
PAT.P
撮影協力：三井ホームプレミアム

落ち葉が入らず雨水が流れ込む
雪・台風に強く 落ち葉が入らない
元旦内樋

製造・発売元　元旦ビューティ工業株式会社
本社／〒252-0804 神奈川県藤沢市湘南台1-1-21　TEL.0466-45-8771　FAX.0466-45-3031

フリーダイヤル　0120-09-49-39（マルク ヨク サンキュー）

施工元旦会
全国元旦会
信頼・安心・確かな技術で責任施工
全国約8000人の施工ネットワーク