

飛躍の源泉

TOYOKEN前史—工事部門の拡充。
飛躍の源泉がここにあります。



激動の時代を乗り越えて

浅野スレートの全面協力を得て、スレート工事部門が飛躍的な成長を遂げる。施工実績にして年間〇〇万平方メートルに及んだ。同時に地表面下から建築物を支える重要な役割を担う杭打工事にも進出した。

こうして日豊商事は、単に生コンやセメントの材料販売にとどまらず、重機の手配から工事までを含めた材工一貫施工体制を打ち出すことで信頼を勝ち取り、シェアを広げていった。新建材の使用にも積極的で、海岸に面した建物の外壁工事では潮風の侵蝕を防ぐ押出成形板「アスロック」をいち早く使用するなど、日豊商事の取り組みが評価され、次第に大規模工事も手がけるようになる。

特に七〇年代に入ると、新建材のALC(高温高压蒸気養生された軽量気泡コンクリートパネル)が注目され始める。ALCは耐火・断熱・軽量性に優れ、現代建築には欠かせない建材だが、当時はその利点が多岐にわたるが、普及にひと苦労した。しかし、トヨタ自動車の各工場で採用されるや、製品評価が高まるにつれ、日豊商事は工事専門業者として広く認知されるようになる。

新しい時代に向かって

従来の生コン・セメント販売を凌ぐ工事部門の大躍進は、創業以来、最高の売上となってあらわれた。石油ショックに端を発した高度経済成長のかけりのなかで、一九七四年三月期には三七億円の売上を記録した。

しかし一方で、経済不安は生コン業界の再編を加速させることになる。総需要が減り、供給過剰な状態になると過当競争が起こり、取引条件にも悪影響が及ぶ。ひいては品質の低下につながってしまう。メーカーにとっても販売会社にとっても致命的であり、経営の根幹を揺るがしかねない。

そうした危機感から一九七七年、生コンプラント各社が結束して名古屋生コンクリート協同組合を設立。東三河、西三河、知多にも同様の組合が設立され「共同受注・共同販売」が行われるようになった。八〇年には名古屋地区生コン卸商協同組合が発足し、業界の秩序ある繁栄の施策に取り組みことになる。

社内に目を向ければ、大幅な組織改革の時期に差しかかっていた。八年に部課長制を敷き、翌年には初代社長の澤田市造が会長に、新社長に澤田延夫が就任する人事を発表。新社長のもと社員の意識改革はもちろん、OA機器導入による事務の合理化、商品開発への挑戦など新しいことにチャレンジするフレキシブルな企業を目指すことになる。

「安全施工」を間近に見て

当時 株式会社竹中工務店 所長 坂井 勝次郎

私が名古屋の地に配属されてから四〇余年お付き合いさせて頂いた。その間、トヨタ自動車田原工場建設では、工事を無事に予定通りに完了できましたのも、日豊商事様とその協力会社の皆様の協力の賜と感謝しております。その後縁あって豊建に三年間お世話になり、充実した毎日を送らせていただきました。本当にありがとうございました。



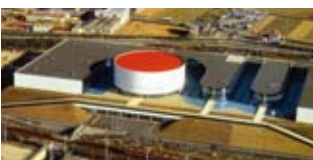
西三河生コン卸協同組合 新春祝賀会



サイロシステム (昭和62年7月)



日豊商事 社屋増築 (昭和61年1月)



アイシン・ワナー



豊田中央研究所 実験棟



豊田工機 田戸岬工場



トヨタ自動車工業 田原工場



知多LNG



日本電装 幸田701工場



日本電装 大安601工場