



インタビュー

オリジナル製品で市場を開拓し続ける 異色のコンクリート製品製造会社 株式会社 サイコン工業

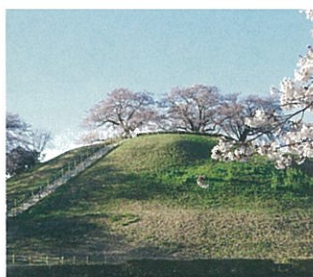
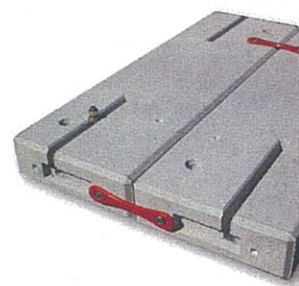
調査レポート

住みたい街として人気上昇中のさいたま市 —その背景・特徴点と今後の可能性・課題を探る—

Research

Seminar

Consulting



Information





株式会社サイコン工業

SAICON

オリジナル製品で市場を開拓し続ける 異色のコンクリート製品製造会社



株式会社サイコン工業
代表取締役社長

いわさき しょういち
岩崎 昭一 氏

ビルや住宅、そして道路や下水道など、ありとあらゆる建築物・構造物に利用されているコンクリート製品。1959年に創業したサイコン工業は、高度成長期という追い風をフルに受けて順調なスタートを切った。その後、ほとんどの同業他社が公共事業への依存度を高めていくなか、同社は早くから民間のマーケットを中心に開拓に努めてきた。その「推進機関」となったのが、全国各地の同業他社とのネットワークを構築し、オリジナル製品の部材などを供給する「フレーム会（現・SPC工業会）」である。その強力なネットワークを通じて「スライドブロック」「パーキングブロック」「スマートベース」をはじめ、他社には真似のできない技術を組み込んだオリジナル製品を投入し、小型コンクリート製品業界で押しも押されぬポジションを確保するようになった。これまでの取り組みや、今後の経営戦略について岩崎昭一社長に聞く。

LEADER'S PROFILE

1962年（昭和37年）7月、埼玉県生まれ。日本大学法学部卒業後、山口県のコンクリート会社で2年弱ほど製造現場や営業の仕事に就く。86年、24歳のときにサイコン工業に入社。製品別・得意先別売上げ額等の基礎データが未整備で現状把握すら困難なことに危機感を抱き、データ化による計数管理の整備を率先して進める。また、製造管理の整備を進め、効率的な製造体制への移行を促す。92年に常務取締役昇進し、95年から現職に就く。座右の銘は『史記』にある「先んずれば即ち人を制し、遅るれば則ち人の制する所と為る」。何ら臆することなく、常に新しいことにチャレンジしていくことを自らに課している。趣味はゴルフで、現在は100前後で回る。読書では稲盛和雄氏の著書を紐解くことがよくあり、作家の百田尚樹氏の作品も好きだという。

3日間でコンクリート製品づくりをマスター

— お父様でいらっしゃる岩崎徳喜前会長が1959年2月に川口市内で有限会社岩崎商店を設立されたのが、サイコン工業の始まりとお聞きしております。その創業の経緯から教えてください。

父は1935年（昭和10年）11月に埼玉県南埼玉郡宮代町の農家の次男として生まれました。51年春に地元の宮代中学校（現・百間中学校）を卒業する際の進路として高校進学を希望していたそうです。しかし、家計を支えるために父親から東京にある防水材メーカーに就職するように勧められ、それに従って住み込みでの仕事に就くことになりました。

決して本意からの就職ではなかったものの、もと

もと真面目な性格であった前会長は、一生懸命に防水材の調査や配達の仕事に取り組み、主なお客様であった建材会社の皆様から可愛がられるようになったといいます。そこで出会ったのがコンクリート製品の製造でした。ある建材会社のご好意で、5月の連休の間にセメントや粗骨材（砂利）などの混ぜ方を修業させてもらい、飲み込みの早い前会長は3日間でマスターしてしまったそうです。

そうしたなか、別な建材会社の経営者の方から、「やる気があるのなら応援する。必要な資材はウチから提供しよう。できたコンクリート製品を買い上げるので、そのなかから資材代を払ってくれればいいよ」と独立を勧められます。その言葉を受けて起業を決意し、立ち上げたのが岩崎商店だったのです。



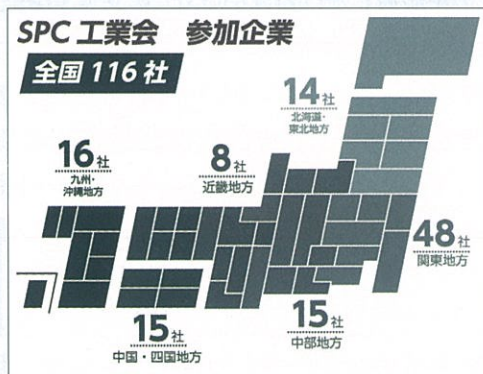
LEADER'S INTERVIEW
COLUMN

コンクリート製品の開発・研究を担う総合技研 発想から現実まで、多様なニーズにお応えします。

■事業内容：オリジナル建築資材の企画 設計 開発

数々のオリジナル製品の開発過程から、コンクリート・樹脂・金属の素材特性を学び、要求される性能を実現するために各種素材を組み合わせ、新たな価値と機能を兼ね備えた製品を作り出しています。

コンクリート素材の新たな用途の要望に応えるべく、成形技術の向上と、広域な供給体制作りに励んでまいります。



■ SPC 工業会

SPCは「Small Precast Concrete (小型コンクリート製品)」の頭文字に由来しています。コンクリート素材には、安価で耐久性のある製品を自在な形状に成形できる大きなメリットがあります。しかし、一方ではコンクリート製品は安価で重量物であるが故に物流費が嵩み広域流通に適しません。

株式会社サイコン工業が主催するSPC工業会は、全国各地域で活躍するコンクリート製品製造企業のネットワークにより、比較的小型で小ロットのオーダーにも適正価格での供給を実現しています。

SPC工業会では、『高品質・高機能な製品を適正価格で全国に！』を共通目標として、定期会合や情報交換により品質とサービスの向上、新製品の開発等に取り組んでいます。

— どのようなモノを製造されていたのでしょうか。

さまざまなサイズの建築資材用のブロックや、「タメマス」といって家庭の排水を一旦貯めておき、そこから浄化槽へ流すコンクリート製の枡などを製造していました。折しも時期は戦後の高度成長期に当たり、住宅や団地の建設ラッシュでコンクリート製品に対する需要は拡大する一途で、製造したそばから売れていったといいます。

そうこうするなか次第に工場が手狭になったことで、蕨市内の塚越にある150坪ほどの土地を借りて、新工場を建てます。その土地は、地主さんから4年間も無償で貸していただき、そのことが岩崎商店の経営基盤の安定化に大いに役立ったそうです。振り返ってみると、数多くの方々のご好意によって育てていただいたわけであり、心から感謝しております。

— そして72年に春日部市内の梅田に新工場を立ち上げ、同時に株式会社サイコン工業を設立されたわけですね。

製造するコンクリート製品のラインナップが増え、製造能力をアップする必要があったからでした。

当初、前会長は社名を「埼玉コンクリート工業」にしたかったそうです。しかし、県内に「埼玉コンクリート」という社名の会社が存在し、会社の登記の関係で同じ社名が使えず、「サイコン」というカタカナの表記にしたと聞いております。当時、10歳だった私は夏休みなど学校が休みのときは、前会長に連れられて梅田工場に来ていました。するといつの間にか、小型製品の型枠外しから生コン流し込みまで一連の工程を一人で任せられるようになっていました。それも、いまでは楽しい思い出です。



1959年(昭和34年)岩崎商店設立時

歩道上がりがフレーム会発足のきっかけ

— その72年は新たな事業拡大の転機にもなっているそうですね。

与野市（現・さいたま市中央区）の国道17号新大宮バイパス沿いの土地に、日本初のホームセンターでDIY（Do It Yourself）形式の「ドイト（現・コーナドイト）」が1号店をオープンし、そこに当社の自社製品である平版や縁石、そして別会社から仕入れた赤レンガや空間ブロックなどを直接納めるようになったのです。ドイトの創業に関わっていたスーパーの経営者の方が、私たちの自宅のある同じ町内会に住んでいらっしゃいました。その関係でスーパーの建設資材に当社の製品を使っていただき、ドイトとの取り引きができる道筋もつけていただいたのです。

それ以降、島忠やビッグサム、ムラウチホビーをはじめ、首都圏の郊外にホームセンターが相次いでオープンするようになり、当社の取引先も順調に拡大していきました。私がサイコン工業に入社した86年当時は、売り上げ全体の約4割をホームセンター関係で占めるまでになっていました。

— しかし、直接取引ですと配送などのコストも負担になってはきませんか。

ホームセンターのマーケットが拡大するのに伴っ

て、専門の間屋がいくつも誕生するようになりました。彼らはさまざまなメーカーから商材を仕入れ、それをワンロットで大量に配送するのでとても効率がいい。それに対して当社が取り扱う商材はどうしても限りがあるうえに、そうした競合相手の間屋が増えるのにもなって、ワンロットでの発注の量が次第に減っていきます。極端な話、「平板3枚だけ」といった発注も出ていました。それでは配送コストすらカバーできず、赤字に陥ります。

また、ホームセンターの売り場の改装の際には応援の人手を派遣しなければいけないことも負担になっていきました。従業員は40人前後しかおらず、誰もが欠くことのできない戦力です。本業に専念させたいという思いも募り、当社の製品の卸をある間屋に一任する形で、92年にホームセンター向けの直接取引からは撤退しました。売上構成4割の撤退は大きな決断でした。

— そうしたなか、新規の事業の礎となったのが、岩崎前会長が82年に発足させた「フレーム会（現・SPC工業会）」だったのですね。

知り合いだった鋳金会社の経営者の方から、鉄板のフレームのついたコンクリート製の「歩道上がり」の製造について相談を受けたことが、発足のきっかけです。駐車場に通じる歩道と道路との間には段差がついていることが多く、車がスムーズに通れるように斜めの角度のついた板を置きます。でも、単に

コンクリート製品の可能性を、さまざまなかたちで提案していきます



PARKING BLOCK

パーキングブロックシリーズ

多様なニーズへの対応と駐車場の状況に適切な固定仕様が選択できる、新しいタイプのパーキングブロックです。タイヤをソフトに受け止める安全設計！その上、施工性も極めてシンプルでリーズナブル！パーキングブロックは、駐車場の安全と美観を向上させます。

Feature.1

対象車種の車高に応じた製品高（85H・100H・120H・180H）併せて、駐車位置番号の表示等に有効なAタイプ（シール付）、シンプル仕様のBタイプ（シール無）をご用意いたしました。また、ユニバーサルデザインを考慮したL/R/W仕様も取り揃えています。

Feature.4

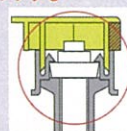
専用ネームシール
貼付部分の凹形状により、直接タイヤが接触しないため損傷・剥離を防止します。



Feature.2

専用アンカーピンの頭部をホルダー内でロックする

アンカーピンの突出を防止し、アンカー効果の安定を確保しています。



Feature.5

専用ネームシールには光輝度なマイクロプリズム反射材を採用

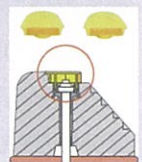
反射機能付き専用ホールキャップと共に、夜間駐車時における視認性を向上致します。



Feature.3

反射機能付き専用、ホールキャップ

パーキングブロック設置後、突出することなく製品に一体化するため、衝撃による破損・紛失を防止。専用ホールキャップの材質としてエンジニアリングプラスチックを採用し、従来品と比べ耐衝撃性耐候性が向上しています。



Feature.6

破損や危険防止のため全体にR加工

片側端部をラウンド形状としたL/R仕様に加え、両端部をラウンド形状としたW仕様をラインナップに取り揃え幅広いニーズに対応します。（写真1）



コンクリートを固めたものだと、車の重みに耐え切れずに砕けてしまいます。そこで鉄製のフレームで強度を増すようにしたのです。しかし、鉄金会社にコンクリートに関する知識や技術はなく、前会長に相談がもちかけられました。

そして前会長は、専用実施権を得たうえで、自社だけでなく仲間のコンクリート製品の製造会社にも声をかけ、広いエリアで製造・販売していくことを思いつきます。窓口になっていただいたのが東日本セメント組合の建築部会で、そこに所属する18社が参加してスタートしたのがフレーム会でした。コンクリートを流し込んで歩道上がりを作る「枠体」を会員企業に買い上げてもらい、供給したフレームと組み合わせて製造・販売していく業務提携を会員企業との間で結びました。

スライドブロックで全国展開に弾み

——85年に1,300坪もの土地に現在の豊野工場を立ち上げて生産能力をアップする一方で、オリジナルの製品を続々と投入されています。

88年に製造販売を始めた「スライドブロック」は、ブロックに樹脂製のレールを埋設することで、エアコンの室外機の固定位置を簡単に調整可能にしたうえ、ボルトを通すだけで地面に設置できるようにしました。同じサイズの縁石の3倍程度の価格でした

が、エアコンの設置業者の皆様からは「短時間で工事が完了できる」との声をいただき、この評判を受けて、私は「コンクリート製品に新たな機能を加えて付加価値を高めることで、広域なエリアで売れるようになる」との確信を得たのです。

その次に開発したのが駐車場の車止めである「パーキングブロック」です。ブロックの形状を独自設計の五角形にすることで、車が乗りあげたときの重みをうまく逃すように工夫しました。さらに、舗装面に打ち込んだアンカーピンとブロック本体とを接着モルタルで固定することで、ブロックが剥がれないようにしたのです。また、「契約者No」「来客用」などのシールが簡単に貼れる表示機能を付加したバリエーションも揃え、幅広いニーズに対応できるようにしました。

——駐車場向けであれば、先のスライドブロックよりも大きな市場が期待できそうです。

そのことを端的に数字で示してくれるのがフレーム会の会員企業の数です。パーキングブロックを投入した91年に46社になり、翌92年には58社に増えました。さらにアンカーの仕様を変更した改良版を投入した98年には116社へ増え、北は北海道から南は沖縄まで、パーキングブロックの全国展開が実現されました。そのパーキングブロックの累積販売数量は2016年に2,000万本に達しています。

スマートベース PAT.

スマートベースのレールとインサートには、ペットボトルキャップのリサイクル材を使用



自動販売機据付用基礎として様々な試験を行いJIS基準に沿って開発されたコンクリート製石板「スマートベース」は、確かな品質と様々な機能を有し、自動販売機以外の各種機材の固定用基礎として用途が広がっています。「スマートベース」の特徴となる埋め込み式レールのボルト引抜き強度は一般的な天端レール仕様と比較し圧倒的な違いがあり、各種機材を確実に固定します。

スライドブロック PAT.

用途に合わせて様々なサイズバリエーション
レール式コンクリート基礎ブロック



『スライドブロック』は、エアコン室外機など屋外設置される機器のベースとしてご利用いただいています。また、樹脂製ベースと比較して耐候性や強度面などに優れており、埋設したアルミレールはM10およびM12のボルト両サイズに対応しています。

NeoStone

ガーデンウェル・ペイビングユニットのご提供



試作品・OEM

コンクリート製品の試作・OEMを承っております。
お気軽にご相談ください。



次世代に委ねられたアグリビジネス



LEDを使用した
完全閉鎖型植物工場

豊野工場に併設する形で立つサイコン工業の本社事務所棟。その2階に水耕栽培のプラントが敷設されている。「いま栽培しているのは、レタスを中心とした葉物野菜類です。露地栽培だと収穫まで60日ほどかかるものが、ここでは40日～45日に短縮できます。」と語るのが、岩崎竜也取締役アグリ部長である。

岩崎部長は東海大学の熊本キャンパスにある農学部で農業に関する生産技術を学んできた。卒業後は農業法人に就職し、現場における生産技術の応用や、新規顧客の開拓に従事したそう。そして、父親である岩崎昭一社長の異業種進出への思いを受け止め、サイコン工業に入社して昨年4月に新規に立ち上げたのが、このプラントを核とするアグリ事業だったのだ。

「空間を利用してパレットの段数を積み上げることで、単位面積当たりの収穫量は露地栽培の何十倍、何百倍にも伸ばせます。幸いなことに事務所棟の3階にも空きスペースがあり、需要に合わせてプラントを拡大していきたいと考えています。また、付加価値の高い野菜の栽培にも取り組み、現在は本わさびの栽培をトライしています。」

コンクリート製品とはまったくの異業種であるアグリ事業ではあるが、その潜在成長性は測り知れない。



徹底した衛生管理を実施した、
クリーンな環境で栽培

事業の方向性について力強く語る岩崎部長のことを、岩崎社長は全面的にバックアップしていく考えている。

—— 通常、コンクリート製品のメーカーというと公共工事への依存度が高いところがほとんどです。一方、サイコン工業は民間のマーケットを中心軸に据えて事業展開されていて、それが大きな特徴であり、また強みになっているように思えます。

バブル経済が弾けて以降、公共投資の予算は半減以下に削減され、道路や下水道などの公共工事は激減しました。公共工事に頼ってきた同業他社の多くは苦境に追い込まれ、当社がいまこうしてられるのも、独自に民間マーケットの開拓を行ってきたからだ

と考えています。売り上げの構成を見ると、スライドブロックやパーキングブロックなどの民間向けのオリジナル製品が9割以上を占め、道路や下水道といった官公庁向けの規格品は1割以下にとどまります。

—— オリジナル製品を展開していくのに当たっては、知的財産権を守っていくことにも力を注いでいらっしゃるんですね。

独自に開発した製品や技術については特許や実用新案などを取得し、その知的財産権を守るように努めてきました。それでも、類似品を出されたことが何度かあり、裁判に持ち込んだことがあったのも事実です。そうしたなか、鉄板に替わる樹脂の型枠のノウハウを教えてくださいました自動車部品メーカーの経営者の方から、「真似されてしまうのは技術レベルが低いから。真似できないくらいのレベルに技術を高めることが大切だ」と指摘され、開発に対する気持ちをさらに引き締めるようになりました。

たとえば、06年に投入した自動販売機を据え付けるコンクリート製基礎の「スマートベース」は、従来のものより圧倒的に高い固定強度があり、そこには簡単に真似されない独自の技術を組み込んであります。その結果、大手飲料メーカーのほとんどに採用され、全売り上げの3割弱を占める主力製品の一つに育っているわけです。

蓄電池用の基礎の開発に取り組む

—— 岩崎社長は86年にサイコン工業に入社されてから製造や営業の現場、そして管理まであらゆる仕事を引き受け、経営体制の整備を進めてこられたそうですね。

前会長はいい意味で職人気質の人で「体を使うのが男の仕事、数値管理は事務員任せ」という考え方で、私が入社した当時は、経営計画の元となるデータがほとんど整備されておらず、財務内容も脆弱なものでした。「このままでは会社はもたない」との強い思いから、様々な改革に取り組み、入社から34年間で売上額＝2.9倍、総資産＝10.0倍、自己資本＝15.0倍（72%）の健全な経営体質に変革させてきました。



——新型コロナウイルスによる経済活動自粛の影響を受けた20年6月期の状況について教えてください。

5月は前年同月比で売上高が2割減となって肝を冷やしました。しかし、6月に入ると持ち直し、期初から年明けまで堅調に推移していたこともあり、20年6月期の売上高は前年を若干下回る12億円超を確保することができました。21年6月期については、新型コロナウイルスの第2波の影響があるのかどうかなど不透明な要素が多く、売上高3割減という最悪のケースを想定し、そのなかでも利益を確保できるようにしていく考えです。

——スマートベースに続く新たな主力製品づくりについては、どのように取り組んでいらっしゃるのでしょうか。

コンクリート製品でもう一つ稼ぎ頭を生み出そうと、戸建住宅で使用する蓄電池向けの基礎の開発に取り組んでいます。それというのも、19年から住宅用太陽光発電の固定買取制度が順次終わるようになり、これから自家発電した電力を蓄電して自家用に使う家庭が増える流れがあるからです。蓄電池を据え付ける場所は、住居の裏側の狭い場所になることが多く、簡単に設置できる基礎が求められます。その開発にはスマートベースの技術が応用でき、いま試作を重ねているところです。

——アグリ事業というまったく新しい分野にも参入されていますね。

19年4月に入社した長男の竜也が、取締役アグリ部長となって進めている事業です。「衣食住」のなかで、

取材後記

武蔵野銀行 春日部支店
石川 武雄 支店長



株式会社サイコン工業様は、春日部市豊野町に本社を構えるコンクリート製品製造会社です。同社の受注先は民間がほとんどで、同社の英知の結晶であるさまざまな工夫を施された製品の付加価値は非常に高いものとなっております。商品開発力にも優れており、鋭意新製品を導入し、時代の変化に柔軟に対応されています。また、同社の基幹となるビジネスモデルであるSPC工業会によって、取扱製品を全国に展開しています。昨年4月には、全くの異業種であるアグリビジネスへの参入も果たしています。

同社のお客様の課題解決に向けた新製品開発姿勢は、銀行業界においても同様であり、同社の経営手法を、当店の支店運営に活かしていきたいと考えております。

人間が生存していくのに絶対に欠かせないものが何かというと「食」です。世界的な人口の増加や地球温暖化による天候不順などで食糧不足のリスクが叫ばれるなか、アグリ事業の社会性が高まっています。かねてから関心のあったこの事業を、大学で農業の生産技術を学んできた彼に託すことにしました。

いま経営が安定しているとしても、その現状に甘えて新たなチャレンジを怠っていると、すぐに経営基盤は揺らいでしまうでしょう。失敗をおそれることなくチャレンジし続けることが、あらゆる企業の命題である「企業の永続」を実現する唯一の方法であり、このスタンスは堅持していく考えであります。



■株式会社 サイコン工業 概要

創 業 1959年
設 立 1972年2月
資本金 3,400万円
従業員 41人
本 社 〒344-0014 春日部市豊野町 2-8-2
工 場 〒344-0014 春日部市豊野町 2-5-3
取引店 春日部支店