

テーマ

太陽光発電システム設置工事の短納期化の実現

## 千葉県貿易協同組合 組合員企業

## パトナ株式会社

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

## 経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業等経営強化法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

## 申請のついでに！

当社は平成10年4月に設立され、現在に至っ

ている。

設計、材料、施工一貫の仮設トータルシステムを中心に事業を展開してきた。

平成23年からは新たな事業展開を目指し、太陽光発電事業に進出し、今後の主力事業として育成して行くこととした。

平成25年2月に、事業の合理化を目的に現在の土地に業務を集約させた。

現在の住宅リフォームマーケットは、ハウスメーカーもしくはそのグループ企業を中心として市場が拡大しており、ホームセンター系、家電量販店系、百貨店系の流通事業者など、さまざまな業界の事業者が進出を始めている。

日本の住宅政策は2006年の住生活基本法成立により、量の確保から質の向上へ大転換をしており、今後、リフォーム市場は①住宅ストックの活用、②築30〜40年の住宅の増加、③政府によるリフォーム市場の後押し政策、④太陽光発電などのエコ商品に対する需要増、の4つを追い風に拡大することが見込まれている。

東日本大震災の影響により、住宅業界全体で復興需要が生まれるとともに、リフォーム市場では耐震診断や原発代替エネルギーとし

ての太陽光発電設備に対する需要が拡大するとも見込まれている。

## テーマは？

## 1. テーマ

『太陽光発電システム設置工事の短納期化の実現』

## 2. 計画期間

▽平成26年3月〜平成29年7月（4年計画）

## 新たな取り組みの特徴は？

## ●従来の問題点

太陽光発電関連業界は競争が激しく、価格競争に巻き込まれないためにも当社の特長を打ち出していく必要があった。そのため、他社の事業や特長を徹底的に調査し、同時に自社の強みや課題などを整理して、差別化要因を抽出するなど検討を重ねてきた。その結果、足場・太陽光パネル・電気工事を一括で請負っている施工会社が他社には無いことが判明した。

## ○新たな取り組み

そこで、当社スタッフの強みである設計・

足場施工・太陽光パネルの設置工事・配線工事を一括で実施するための技術を有する社員を中心に、太陽光発電パネルの設置工事をワンストップで一括受注ができないか、現場にて試行してきた。

当社は、入社後、各現場を二通り経験させ、その後、適正とチーム内の相性を見てどの現場がその人に合っているか判断し、適正部署に配属している。また、毎月1回社内にて全体会議（現場及び管理者）と週1回管理者会議を実施し、施行技術やノウハウの共有を行っている。

さらに、2〜3ヶ月に1回2名ずつ、外部の研修会に参加させ最新の施行技術の習得と技術スキルの向上を実施している。

また、太陽光を設置する際に必要となる、太陽光メーカー発行のIDの取得を実施している。現在は1人で最大8メーカーの太陽光施行IDを取得し、多種にわたり太陽光の施工を可能としている。

以上のように、当社は、常に最新の情報と施行技術を習得するような教育を実施している。

当社は、十分な資材ヤードを保有しており、適正在庫を常に確保し管理している。また、売上の大半を占める建設用足場の施工が本業であり、足場工事も材工一貫で提供している。工事に関わる工程は、PCで行い、汎用の一括管理ソフトを当社の施工計画に沿ってカスタマイズし、各担当者に工事情報を入力させ工事・工数管理を実施することで合理化を図った。一括受注により従来の工期を大幅に短縮できる見込みが付き、そのことを従来から取

引のあった大手ハウスメーカーなど販売店にPRしたところ、他社にはない仕組みを受入れられ、受注することができた。通常戸建2階屋の場合、他社では工期は3日であるが、当社は1日で、足場の組立・太陽光設置・電気工事・足場の撤去という一連の作業を完了できることが明確になった。

また、集合住宅等の場合、他社は6日かかるところ、当社は3日で全ての作業を完了することができ、このように安定して工期を短縮できる仕組みを構築できた。

### 今後の事業展開は？

当社のこの取り組みにより、販売店は施主に対して短い工期をアピールでき、分業発注の間も省く事ができる。施主としては工事が早く終了するため、工事中の煩わしい負担が軽減する。また、さらなる工期の短縮や業務の効率化を図るため各現場に一括管理ソフトと連動したタブレット端末を使ったシステムを導入し、生産効率を向上させることで売上拡大を図った。

以上の仕組みを導入し、当社の強みである、工事一括請負が発揮できる為、既存構築物への設置や野立（地面置）工事への事業を拡大し売上を拡大して行く。さらに、受注先へのPRにもなり、今後の販路開拓に向けて積極的な営業活動の展開ができる。

### 社長への一言

「皆様のベストパートナーとして」



### 企業プロフィール

- 【団体名】 千葉県貿易協同組合
- 【企業名】 パトナ株式会社
- 【代表者】 米良 暁
- 【所在地】 千葉県千葉市緑区越智町1887
- 【電話番号】 043-295-6790
- 【従業員数】 46名
- 【業種】 総合仮設 / 電気工事業
- 【URL】 <http://www.patona-ymz.co.jp/>
- 【承認年月日】 平成26年2月28日
- 【支援機関】 千葉県中小企業団体中央会

人材不足が叫ばれる昨今、建設業界は特に深刻な状況であり、当社も抱えている問題であります。しかしながら即効性のある解決は、難しいとも感じております。しかし、当社の強みであるワンストップ施工の核となる社員のさらなる技術力向上を目指し各種資格取得に力を入れており、レベルアップこそ新たな人材を確保する原動力になるのではないかと考えております。

「信用から信頼へ」当社の技術力がお客様にとって最適なビジネスパートナーの「パトナ」であるため、全社一丸となり、進んで参ります。

### 中央会から

◎経営革新に関するご相談は本会経営支援部までお願い致します

☎04333063282