

“今”へとつながる 躍進の10年

2008→2018

平成19(2007)年、大豊産業は「第二の創業を果たす」をスローガンに掲げ、大々的な組織改革を行った。自創経営の導入やランクUPノートの実践など、あらゆる面において仕組みづくりに力を入れたのである。中でも、経営理念の根本となっている「人づくり」の最適化を最優先課題として、重点的に取り組んだ。その一方で、目まぐるしく移り変わる時代を予見し、四国外へのネットワーク拡大に力を入れる。

CHAPTER

1

10 years

社内の制度改革を実施

■ 新卒者採用が始まる

平成20(2008)年、人づくりの重要な課題として取り組んだ一つが「新卒者採用」だった。それまでの大豊産業は、即戦力とした中途採用が中心だった。だが、5年、10年先の未来を見据えると、生え抜きの新卒者を育てていくことが命題となるのは明白であった。そこで、戦略的に新卒者採用に重きを置くことにした。その時点では、大学や高専、専門学校に対するアプローチの仕方や仕組みすら分かっておらず、手探り状態でのスタートだった。当時の管理本部長であった福本秋成取締役が主導し、まずはリクルート活動のための会社案内を制作。同時に、就職情報サイトでの募集や合同企業説明会への参加など、精力的な活動を行うことにした。新卒者採用に費用がかかるということすら社内で浸透していないため、新卒採用の重要性と必要経費に対する理解を得るために、たびたび会議を開くような状態だった。



合同企業説明会



当社での個別企業説明会

■ 採用活動での苦難は続く

当時、大豊産業の売上は約80億円。150人ほどの企業ということもあり、知名度は他企業に比べて著しく低かった。合同企業説明会でブースを構えても、大豊産業という名前が学生が足を止めてくれることがなかった。大学の就職担当者から、その規模の企業ではちょっと…という露骨な反応をされ、悔しい思いをしたこともあるなど、思い通りには進まなかったのが現実だという。「だからこそ100億円を超える売上を目指し、大学から求人持ってきてよと言われるような会社に成長させようと思った」。反骨精神のようなものが芽生えた、と福本秋成取締役はいう。

大豊産業は四国で育った企業であることを大切にしている乾篤之社長の思いもあり、四国に恩返しをする意味でも、四国内から1人でも多くの社員を採用することが社会貢献の一つである、との思いでコツコツと大学などに足を運び続けた。



2008年に刷新した会社案内

■ 人材役割評価制度の導入

定期的な新卒者採用にあたり、自創経営の仕組みのうちの人事評価制度を刷新した。これまであった等級別の人事制度をもとに1年ほどの時間をかけて作り込み、平成18(2006)年4月に「人材役割評価制度」として導入。具体的には、評価基準を9段階から7段階に変更し、営業、管理、技術の部門ごとに分け、上司が部下を育てる中で部下だけが成長するのではなく、上司も成長できる仕組みとなるように、大豊産業独自の制度としていったのだった。評価制度を変更した当初は、作業が煩雑であり、「なぜ業務以外で、こんなことをしなければならないのか」といった疑問の声も上がった。福本秋成取締役をはじめとする管理本部では、数ヶ月に1回のペースで説明会を開き、「10年、20年後を見据えた、未来の大豊産業のための仕組みであること」を伝え続け、少しずつ社員の理解を深めていった。

同時に以前からの福利厚生についても、見直しをすることになった。福利厚生面での充実を図るために、借上げ住宅制度と地域手当など諸手当の見直しを行った。福利厚生は、人を採用するにあたって、企業としての魅力を底上げする戦略の一つ。平成20年からの数年間、経営の基盤として管理本部を中心に社内制度の改革を行ったことで、社員にとって「働きやすさ」を感じる土壌を早い段階から築くことができた。現在よく耳にするようになった「働き方改革」の波を先取りしたといっても過言ではないだろう。

CHAPTER

2

10 years

新エネルギーグループの始まり

■ 新ビジネスにチャレンジ

それまで取引先の事務所の一部屋を間借りしていた東京営業所だったが、平成20(2008)年4月、東上野にある事務所に移転。同時に営業所から支店に昇格を果たした。その後、新宿から四谷への移転を経て、現在は平成28年に移転した品川に拠点を構えている。



東上野にあった東京支店事務所

事務所開設の翌年の平成21(2009)年4月には、神野孝博本部長が取締役に就任した。通信関係のビジネスを中心としていた東京支店だったが、時代の流れとともに飽和状態になりつつある市場とあって、業績の停滞が続くようになった。起死回生を狙う中、太陽光発電に力を入れていた東京のお客様より京セラソーラーコーポレーションを紹介していただき取引が始まった。インフラ関連事業の第2営業部とは別に、販売だけでなく設計や施工・メンテナンスを視野に入れた太陽光やLEDなどを軸にした「新エネルギーグループ」を発足することになった。

■ 少しずつ軌道に乗り始める

当時、東京支店の内部では、通信関連事業の物品販売だけでなく技術のメンバーの仕事まで減り始めるという危機に直面しており、停滞が加速していた。そんな中、省エネルギーや再生可能エネルギーなどが注目され始めていた。東京支店では、その時代の波を読んで新事業へと舵を切り始めることになる。少しずつ、スーパーマーケットや大型店舗のLED照明や太陽光発電設備の設置工事が増えていく。その後、通信関連事業の業績を新エネルギー関連事業が逆転していくことになるが神野孝博取締役は当時を振り返って、「この頃が東京支店にとって一番しんどい時期だった。停滞が続く中で、新しいビジネスへとチャレンジしてきたのは、四国でベースとなる事業があったからこそだと思う」と語る。

■ 新事業を四国でも展開

次第に、東京だけでなく全国的にも省エネルギーや再生可能エネルギーなどが注目されるようになり、全国にある電力会社がメガソーラーの設置に力を入れ始めた。四国内において大豊産業は、早くから太陽光ビジネスを手がけるようになっていたため、大豊産業主導のもと京セラの太陽光発電設備を四国電力に売り込み、受注に繋げていくようになる。平成22(2010)年には、四国電力の松山太陽光発電所が増設してメガソーラー発電所となる際に、大豊産業が太陽光発電設備を納品することになった。「社内改革が進む中で、乾篤之社長が将来に向けてのビジネスに力を入れることを重視していたため、若いメンバーが手を挙げやすい環境になっていたのも大きかった。東京で新事業を進めて、四国に持ち帰ることができたこと、大豊産業の柱となる事業をつくれて成長に繋がったことは今も感慨深い」と神野孝博取締役は当時を懐かしむように振り返った。

CHAPTER

3

10 years

新立電機株式会社のグループ化

■ 初めての経営参画となる

平成22(2010)年7月、新立電機との事業統合が行われた。取引銀行である縁で伊予銀行から紹介を受け、事業統合が始まった。新立電機が、業務内容として省力化関連のビジネスを手がけるメーカーであり、大豊産業が力を入れている事業と近いこともあり、順調に話が進んでいく。事業統合することでお互いに相乗効果を得ることができるかなどの事業調査や財務調査などコンサルティングの力を借りながら行い、約半年の短期間で事業統合が決定した。調印式は伊予銀行本店で行われ大々的なものとなった。

■ 経営陣の交代にあたって

事業統合した企業の経営に参画するようになった大豊産業。従前の新立電機経営陣は事業統合にあたって退任する意向であったため後任人材が必要だった。そこで、新立電機の代表取締役には福本秋成取締役が就任することになった。グループ会社として経営を行っていくにあたっては、大豊産業の営業、管理、技術、すべての部門について見識があり、広く大豊産業の理念を伝えることもできる人材が必要だった。そこで、そのすべてを熟知する福本秋成取締役に白羽の矢が立ったのだった。

「それまで4名で経営していた会社の経営を1人で…と考えると不安があった。しかし、乾篤之社長から「代表になってみないと分からないことがある」という言葉をいただき、チャレンジしたいという気持ちが強くなった」と福本秋成取締役。不安を抱えながらもどこかワクワクした気持ちがあったことが、そう語る表情からもうかがえる。



新立電機 代表取締役に就任したところを語る福本秋成取締役

■ 大豊産業の経営理念がベース

福本秋成取締役は、代表取締役として就任したその日のあいさつで、新立電機の社員に対し「今日からは“経営者の会社”から“皆さんの会社”に変わります」と伝えたという。大豊産業から持ち込んだのは、経営理念とフィロソフィー。それに加えて、独自に5S活動を取り入れたのだった。また、人事面では評価制度や新卒者採用を取り入れ、福利厚生面では親睦会や社員旅行などを実施。新立電機でも制度改革が行われたのである。「経営陣が変わると聞けば、誰もが不安になる。社員もどうなることかと思ったでしょうし、実際に当初は戦々恐々としている様子でした。懇親会などの席でも経営者との距離の近さなど少しずつ分かってもらい、意識を擦り合わせていく中で大豊産業の手法を受け入れてもらうことができた気がする。雰囲気も明るくなったように感じる」と現在までの変化について福本秋成取締役は相好を崩す。

■ 大豊産業との相乗効果を生む

経営を引き継ぐにあたって、それまで新立電機と付き合いのあったお客様や協力会社などに毎日のように足を運んだことで、お客様も離れることなく新体制を受け入れてもらうことができた。新立電機は、制御盤やPLC、PCシステムを主として製作しているため、事業統合により大豊産業グループ内で、それらを自社製作できるようになったのは、さらなる強みとなった。また、営業本部で取扱う制御機器などを新立電機に販売することで売上面での相乗効果も生まれた。平成23(2011)年4月には、さらに新立電機の子会社であった株式会社サエキが事業統合で新立電機株式会社の宇部営業所となった。宇部市に営業所を構えたことで山口県下広範囲に営業強化を図ることができるようになっていく。

CHAPTER

4

10 years

開設 関西営業所を

■ 関西の新しい基盤として

平成23(2011)年4月には、滋賀県大津市に関西営業所を開設した。それまでは関西営業所を構えずに関西エリアや中国エリアにおいては通信工事をメインとして四国から営業活動を行っていた。そんな中、京セラディスプレイの滋賀野洲工場のファシリティマネジメントとして携わるよう紹介を受けた。それまで関西エリアにおける営業活動の実情として、通信関連事業だけでは危機感を持っていたことから、この紹介を引き受けることにし、同工場内に関西営業所を開設した。1名を工場メンテナンスとして配置することになった。その後、滋賀野洲工場の管理をしていた星光ビル管理から依頼を受け、工場内に3名常駐するようになっていった。

平成25(2013)年、滋賀県大津市にあった関西営業所は、大阪府吹田市に移転することになった。工場施設管理を一つの柱として、滋賀野洲工場への常駐を維持し、大阪と滋賀の2拠点体制にした。平成28(2016)年4月には、それまで星光ビル管理を通して受けていた滋賀野洲工場の建物附帯設備管理請負契約を、京セラディスプレイから大豊産業に直接委託するようになった。

CHAPTER

5

10 years

職場 働きやすい

■ 働きやすい証「くるみんマーク」

平成23(2011)年8月、「くるみんマーク」を取得した。くるみんマークとは、厚生労働省が「子育てをサポートする働きやすい企業」として認定した証である。

平成18(2008)年の制度改革を契機に、ワークライフバランスへの取り組みとして働きやすい環境を整えるためにも社員の働き方を見直してきた大豊産業。一生懸命に働く上においては、プライベートも充実させることも重要と考えたのである。例えば、就業規則や年次有給休暇規程、嘱託再雇用規程などの見直しすることにした。また、育児・介護休業規定やパートタイム社員就業規則の全面改良と新規制定を実施した。とはいえ当時は、まだ「モーレツ」に働くことが美徳であった戦後日本の名残が強かった頃。仕事が全てにおいて優先というのが社会でも通説だった。「大豊産業としても経営層を含めて勤務時間を問わず休日出勤が当たり前で、常に休まずに一生懸命に働くことが基本といった社風でした。そのような環境だったので、就業規則についてもすぐに受け入れられはしなかったんですよ」と藤沢幸弘管理本部次長はいう。

急激な意識改革は難しいことから、約3年間かけてじっくりと労働環境を整備し、仕事と私生活の両立を重視したワークライフバランスを全社員に浸透させる取り組みを行ってきた。各支店ごとにワークライフバランスについての説明会も開催した。それもすべては「人づくり」を大切にするため。そうして若年層の採用や女性の雇用の確保など、職場環境の整備を見直していくことによって「くるみんマーク」の取得を目指し、取得したのであった。



2011年に取得した「くるみんマーク」

CHAPTER

6

10 years

自社に太陽光発電所を導入

■ あらゆる問題に対応するために

平成23(2011)年4月には、京セラソーラーコーポレーションの認定技術代理店を取得した。当時、四国内の技術代理店は当社を含め2社のみ。これは企業としてのこれまでの実績を信頼され、技術が認められた証だった。

平成24(2012)年3月には、屋島にある本社(現在の高松支店)に京セラ製ソーラーパネル(27.09kw)とGSユアサ製PCS(10kw×3台)の低圧連携全量売電システムを導入した。この発電所を設けた理由は、売電目的だけではなく、太陽光発電を取り扱う技術者集団として、技術力の向上(設計、施工とメンテナンス力)と自社内で設計、開発を行う計測監視システムの検証を行える設備としての研究目的もあった。この太陽光発電所を活用してオリジナルのシステムづくりをすることや、京セラソーラーコーポレーションの認定技術代理店として安心してメンテナンスを依頼できる企業であるという証明となることで業務の幅を広げる営業的な戦略もあった。



高松支店の自社太陽光発電所

■ 太陽光のメンテナンス技術の強化

平成25(2013)年5月には、観音寺に自社の太陽光発電所を竣工した。売電収入を得ること以外にも、自社の研究棟として遠隔計測監視システムの検証とメンテナンス技術の強化を図るために、どのような異常を検知できるかを知り、様々な問題に対応できる技術力をあげることが目的だった。また、ABBとの取引が始まった際、四国内でのABBの製品の実績がなかったため、観音寺の自社太陽光発電所に設置することで四国電力の許認可を得ることができた。また、京セラ製ソーラーパネルとABB製品のシステム含めテスト実績を積み上げ、整合性など検証できたおかげで、その後の全国大でのビジネス拡大にも繋がった。



太陽光発電所竣工式(観音寺)



観音寺の自社太陽光発電所

■ 自社での協業が始まる

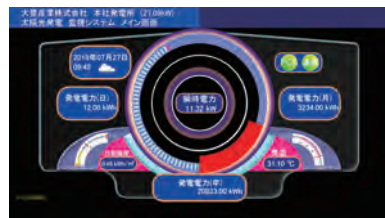
平成28(2016)年4月、エンジニアリング本部と新エネルギー推進部との協業により、太陽光発電遠隔計測監視システムの開発が始まった。それまでは、太陽光発電設備を販売するにあたって発電量の遠隔計測監視を行うシステムは社外品に依存していた。今後、遠隔計測監視システムを自社で手がけていくことで、太陽光発電所の保守・メンテナンスまでの需要を取り込むことができ、継続的な太陽光ビジネスの成長が期待できること、また遠隔計測監視システムの応用範囲を広げることにより新エネルギー分野でのビジネス拡大も狙っての開発だった。

CHAPTER
6
10 years

自
社
に
太
陽
光
発
電
所
を
導
入

■ お客様重視のシステム開発

太陽光発電設備のistring監視システムは、新エネルギー分野として未来感のあるデザインをコンセプトに、何度もメンバーで意見を持ちよりながら開発した。一般的に他社ではクラウド監視中心のため、お客様に多額のランニングコストがかかっており、その負担を軽くするためにスタンドアローン方式を使うことを検討するなど、お客様目線で設計した。このstring監視システムについては、他社に先駆けて制作したものであるため検討を重ねるなど苦



監視システムのメイン画面

労もあった。それについて、エンジニアリング本部の馬場昭博本部長は「この製品が完成したのは、メンバーの努力があってこそ。それ以外にも仕入先やお客様にもご協力をいただいた結果なので、感謝しかない」とこやかに話した。



CHAPTER
7
10 years

新
し
い
関
係
A
B
B
株
式
会
社
と
の

■ 分野の幅を広げる一歩

平成25(2013)年3月、パワーコンディショナーメーカーであるABBとの取引が始まる。東京支店では、この頃から新エネルギー分野に力を入れており、ソーラーパネルをはじめ、その発電した電流を安定させる機器、そして発電した電気を交流に変換するパワーコンディショナーを取り扱うようになっていた。同年、松屋フーズの工場への太陽光発電設備の導入を行った。静岡など複数のエリアにある松屋の工場に京セラの太陽光モジュール、ABBのパワーコンディショナーを合わせたシステムを組んで初めて納入することになった。その後のメンテナンス業務にも繋がることとなる。

ABBは海外のメーカーであり、それらの機器のメンテナンスができる企業が国内になかったことから、太陽光パネルの施工からメンテナンスまで一貫して担っている大豊産業への期待があり、パワーコンディショナーを仕入れることにとどまらず、全国大でABB製品のメンテナンスも行うようになった。この時期より隣接部署のロボット事業部と関係強化に取り組むようになり、今ではABB全部署とのビジネスを行っている。新時代へ向けた新しい事業を次々と手がけていった。これまでの取り組みの中でも、このABBとの取引の始まりは大きなターニングポイントになったといえよう。

CHAPTER
8
10 years

開
東
設
北
出
張
所
の

■ 京セラとの事業展開

平成25(2013)年8月、京セラが東日本大震災の復興に力を入れることになった。京セラ東北には、家庭用太陽光発電設備を手がける部隊があり、復興にあたって家庭用だけでなく産業用へも普及対象を広げたいと協力要請があった。そこで、大豊産業として、岩手県に東北全域を管轄とする東北出張所を開設することになった。震災の2年後であったため、国から日本全国の役所や学校などの公共施設に太陽光発電設備を導入するにあたってのGND基金という補助金制度が発足していた。東北出張所では、その補助金を活用して新エネルギー事業を展開していくことになった。

CHAPTER
9
10 years

社
員
旅
行
の
開
催

■ 家族を含めてグアムへ

平成26(2014)年3月、四国地域イノベーション創出協議会主催の「第3回四国でいちばん大切にしたい会社大賞」において、大豊産業は四国経済産業局長賞を受賞した。ちょうどその頃、第二の創業を果たすための目標の一つであった「売上100億円の達成」があり、受賞とあわせて一区切りとしようと、同年11月に社員旅行としてグアム旅行を計画した。業務の合間を縫っての旅行であるため、3班に分かれることとなり、1班は12日～15日、2班は13日～16日、3班は14日～17日にグアムでの時間を満喫。大豊グループの社員だけでなく、社員の家族を含めて総勢262名が参加し、親睦を深めた。



旅行先グアムでのパーティー



「四国でいちばん大切にしたい会社大賞」での表彰式



CHAPTER

10

10 years

日本最大の
展示会

■ 大豊産業として展示会に出展

平成27(2015)年2月、東京ビックサイトで開かれた「第5回【国際】スマートグリッドEXPO」に初出展をした。この展示会は、スマートグリッド(電力向けITソリューション)の構築に必要なあらゆる製品・技術が一堂に出展する国際商談展であり、当時の集客人数64,399名、270社が出展する日本最大規模の国際的な展示会である。この出展により、ABB製のパワーコンディショナーや自社計測監視システムなどの受注に繋げることができるようになった。初出展以降は毎年参加しており、今後もロボットやシステムなども取り入れた出展内容で計画していく。



スマートグリッドEXPO出展ブース

CHAPTER

12

10 years

動き
グループ会社の

■ 新立電機株式会社と日景電機株式会社との事業統合

平成27(2015)年12月、グループ会社である新立電機は日景電機との事業統合を行った。新立電機のメインバンク・山口銀行からの紹介によるもので、日景電機側の事業統合を希望する理由は後継者がいないことであった。その後、一年をかけて事業統合を果たす。日景電機は、医療用の分析装置に用いられる電子基板の生産を主とする会社。大豊産業でこれまで担うことのなかった弱電から制御の部分が強化できることとなった。

新立電機の当初5億円だった売上げも、事業統合もあったことから平成28年には12億円ほどになるなど、数字としても大きく成長した。これからは、少子高齢化で人手不足が深刻なモノづくりの現場の課題を解決するために、産業用ロボットシステムと検査カメラによるビジョンシステム、工場の制御監視システムをIoT関連ビジネスの3本の柱として伸ばすことに注力していく。

■ 大豊G&Nに込められた思い

平成28(2016)年4月、大豊G&N株式会社を設立した。ABBとの取引が始まった時から付き合いが深かった、人材と立ち上げた会社である。

■ 幅広いニーズに応えるために

大豊G&Nでは、オートメーション分野や再生可能エネルギー分野に絞り、インバーターやモーターなどの機械をメインに取り扱っている。最近では、再生可能エネルギー分野で使用される、PVブーストの商品を大豊G&Nがアメリカから輸入し、販売・施工・メンテナンスまで一括で対応するという姿勢で業務対応し、好評を得ている。

CHAPTER

11

10 years

ため池の
太陽光発電設備

■ 太陽光で新たな試み

京セラコーポレーションより、平成28(2016)年12月に野間池2.4MW、平成29(2017)年7月に東王田池2.4MWと中王田池2.4MWのため池太陽光発電設備工事を受注した。約10万㎡の広さがあるからこそ実現した水上発電所である。京セラ製太陽光電池容量2,435kw、年間推定発電量は約299万kwhで、これによると1つの発電所で一般家庭840世帯分の発電が可能ということになる。この受注については、京セラの認定技術代理店となって以降、太陽光発電における設計から機器販売、工事はもちろんだが、高度な技術力が必要な特殊太陽光発電の工事対応も可能であるという大豊産業の技術力を認めていただいたものだと考えている。



ため池の太陽光発電設備(東王田池)



ため池の太陽光発電設備(中王田池)



ため池の太陽光発電設備(野間池)

CHAPTER

13

10 years

支本店移転と
本社移転

■ 高松駅前への移転

平成28(2016)年8月、本社を屋島西町から寿町に移転することになった。業績が右肩上がりになるにつれて社員が増え続け、広い事務所が必要になったことが大きなポイントだ。また、新卒者採用を考えると、高松市の一等地に本社を構えることはネームバリューにもなり、宣伝効果もあるという思いもあった。高松駅からすぐという利便性に優れた立地は、重要顧客や取引メーカーにとっても好都合である。本社移転に伴い、香川支店は高松支店に変更となった。



JR高松駅前にある本社建屋



本社移転の案内状

■ 高知支店の移転

平成29(2017)年2月、高知支店はBCPの一環で薊野中町に移転した。BCPとは、自然災害や火災などに備えてあらかじめ事業継続の方法や手段について計画しておくこと。平成28(2016)年からBCPを会社として意識し始め、会社の将来を見据える中で、土地をどのように所有するかなど、企業価値の維持や向上を考えていった。その中で、緊急事態に備えて社員の命を守ることの重要性を再認識し、高台である薊野中町への移転となったのだ。

CHAPTER
14
10 years

将来を見据えたビジネス展開

■ IoT(モノのインターネット)を活用

平成29(2017)年4月には、従来からのビジネスで付き合いの深いABBやキヤノンとの協業を中心としたAI・IoT関連事業の新規ビジネス部門を立ち上げる。これからの少子高齢化・自動化が進む中、必ず伸びていく分野である。ABBの協働型ロボット・キヤノンの監視カメラを中心に販売や施工だけでなく、現場調査・メカ設計・システム構築が必要になる。既存の部署でPJTではなく、将来の柱にするためにも新しい部署で始めることに意味があった。



双腕型協働ロボットYuMi(ABB社製)

■ EV分野にも乗り出す

平成30(2018)年1月、デルタ電子株式会社との取引が始まる。台湾を本社とするデルタ電子は、電源分野を強みにしている会社である。新エネルギーグループとしても蓄電池・EVは外せない領域であり、EVが普及していく中で充電装置の販売・設置などハード面だけでなく、課金システムやスマホを利用した新しいビジネスモデルなどのソフト面もデルタ電子と協業をしてパッケージ開発などを進めていく計画である。

■ 第3営業部として

平成30(2018)年4月、新規ビジネスグループをソリューショングループに名称変更し、さらに、新エネルギーグループとソリューショングループを組み合わせた第3営業部を立ち上げた。「温暖化問題や少子高齢化、IoT・AIの急速な普及が進む中、太陽光発電などのエネルギーに関する課題、ロボット関連などの人手不足や自動化に関する課題解決の依頼が多くなってきている。お客様の真の困りごとを解決するためには、専門の技術力とスピードを持った提案力で解決できる体制が必要となる。また全国大で活躍できる将来の第3の柱にしなければならない」と神野孝博取締役はいう。

新聞記事のスクリーンショット。見出しは「協働型ロボット受注拡大」で、ABBのロボットに関する記事である。また、「安全柵不要導入しやすく」という見出しも見える。

第3営業部(ソリューション)の取組が新聞に掲載
(2018年6月1日付 日本経済新聞)

CHAPTER
14
10 years

将来を見据えたビジネス展開

■ 歴史ある企業を買収

平成30(2018)年3月には、東京に本社を置く土井製作所を買収した。土井製作所は、設立から76年の歴史ある企業で、社会インフラに係る地中線・架空線材料等の製造・販売における総合メーカーである。四国をベースに全国展開を目指している大豊産業の強い営業力と土井製作所の持つ全国販売網、現在、在籍している約100名ほどの技術集団を活用することで両社に共通する業界の顧客拡大に繋がるなど相乗効果は大きい。この買収について乾篤之社長は「まずは土井製作所を根底から立て直すことが命題。そのためにも、現場にいる社員一人ひとりの目線をあげてもらい、誇りを持った仕事をしてほしい。そして大豊産業グループとなって良かったといずれは思ってもらいたいですね」と目を細めた。

新聞記事のスクリーンショット。見出しは「無電柱化会社を買収 大豊産業 東京で受注拡大狙う」。大豊産業が土井製作所を買収したことを報じている。

土井製作所の買収が新聞に掲載(2018年3月6日付 日本経済新聞【左】、四国新聞【右】)

新聞記事のスクリーンショット。見出しは「電線地中化の企業買収 五輪事業、相乗効果狙う 土井製作所(※)」。大豊産業が土井製作所を買収し、電線地中化事業に力を入れることを報じている。

第二の創業を果たし、経営理念を実務にまで活かしつつ、駆け抜けてきた10年間。10年、20年先を見据えて計画を立てつつも、時代の波に合わせて臨機応変に対応してきたといえよう。

次の10年も、またその先も、大豊産業は続いていく。立ち止まっている暇はなくても走り続けることが楽しい、それが大豊産業だ。大豊産業グループの社員全員が一丸となって、グループ売上げ300億円という目標に向け、すでに走り出している。

