

HOUSING

工場生産管理
ポラスグループ
ポラテック富士

「納期厳守」を第一に 創意工夫で現状を改善できる 醍醐味のあるモノづくりの現場です

学生時代に機械工学を専攻していた関係で、卒業後は生産・技術開発の仕事に携わりたいと考え、ポラスグループを選びました。ポラスは「北極星を意味し、北極星のように住宅産業界の中央に位置し、この業界の秩序形成の核となることをモットー」としてあります。そして、プレカット事業においても、すべての面で日本一になることを目指しています。私が勤務している富士工場は今後、生産能力を増強していく方針を打ち出しています。それにより、これまでの加工機械ではできなかった、よりお客様の要望に応える態勢を整えたいと考えています。

「腕の見せ所」と言えるかもしれませんが、こうして出荷した弊社のプレカット材を、「使って良かった」とお客様である建築事業者様による喜んでいただけることが、我々の最大のやりがいにもつながっています。さらにお褒めの言葉を頂戴できることは、営業担当者にとっても、それまでの苦労が吹き飛び、仕事の充実感を感じる瞬間ではないかと想像

生産管理というのは主に、プレカット材の製造・出荷管理です。管理業務はこれまでこそ専用ソフトを使って一元的に行っていますが、茨城県の坂東工場で初めてこの仕事に就いた1996年頃は、物件の扱い数がまだまだ少なかったため、ホワイトボードに工程のマトリックス表を手書きし、進ちょく状況を把握するようなことをしていました。

そのうちに扱い棟数がどんどん増えてきて、手書きだけでは当然、管理が難しくなってきた。そこで当時のシステムエンジニアと一緒に、独自の管理システムの構築に乗り出しました。とはいえ、その頃のパソコンはWindowsが出回り始めたばかり。こうすると良いのはいか、こうした方がもっと良いのでは——などと皆の智慧を寄せ集めながら、いまでは懐かしいベースック言語で、苦心しながらプログラムを組んでいたことを覚えています。

私自身が入社後に現場で実際にプレカットに従事したこと、またこうしたゼロの状態からエンジニアたちと力を合わせ管理システムをつくりあげたことは、工場運営のすべてに責任を持つ現在の立場にあっても、それが自らの仕事の原点であり、糧になっていると実感しています。

ポラスグループのプレカット事業は、グループへの内販と同業他社への外販の2つの販売形態があります。どちらの場合でも重要なのは「納期を守る」こと。期日までに資材が現場に届かなければ現場作業が止まり、建築事業者がエンドユーザーと取り決めた完工・引渡しの期日にまで、影響を与えてしまう可能性があります。さらには、エンドユーザーと期日を契約した建築事業者様の信用にもかかわります。

私たちは高品質・高精度のプレカット材をお届けするのはもちろん、取引先のお客様の信用を支える仕事をしているという意識を常に持ち、納期厳守を肝に銘じ、情報の取りこぼしがないよう、細心の注意を払って業務にあたっています。

ただ、建築作業は天候に左右されます。雨が降ると現場作業の中断が余儀なくされ、納期が延びるという事態も起きます。もしそのような場合に工場全体の生産工程に余裕がないと、他の物件の加工工程との調整ができずにパンクしてしまう可能性があります。逆に、それを恐れるあまり余裕を持たせ過ぎた生産体制を取ってしまうと、今度は売上や利益率といった業績の足を引く張る要因になってしまいます。

「納期厳守」と「納期延期の可能性」を考えると、工場全体の生産工程を最適化することは、この仕事の1つのお客様からの千差万別なご要望に合わせ、最適な状態のプレカット製品として供給しなければいけないからです。しかし、むしろ改善の余地があるからこそ、それをクリアできたときの達成感も大きい。創意工夫で現状を1歩も2歩も改善していく醍醐味が味わえるモノづくりの現場、それが木材プレカットという仕事だと思っています。



中根慎治さん

取締役 富士工場長

1994年入社。現在ポラスグループが運営する4つのプレカット工場のうち、グループ初の工場として稼働した坂東工場（茨城県坂東市）に配属となり、構架材の製造ラインで木材プレカット工程に1～2年従事。その後、生産工程・設備管理の担当となり、以降は滋賀工場（滋賀県甲賀市）の立ち上げを含め、プレカット工場の工場運営に携わり現在に至る。趣味は読書、釣り、ゴルフなど。