コロナ禍

この人に聞く

コロナ禍で強み生かす

人材、物流、仕入れ面でプラスも

ポラテック専務 北大路 康信

商社木材部から1998年にポラテックへ転身し、「日本一のプレカット工場」を盤石にしてきたポラテック（埼玉県越谷市、中内晃次郎社長）の北大路康信専務。木材業界にかかわって50年、様々な転機を経験してきた。コロナ禍で厳しい見通しが多く聞かれるなかで、「プレカット工場としては、悪いことばかりではない」と話す。5月21日に東京、神奈川を除いた営業拠点の活動を再開、同26日には東京、神奈川も活動を再開するよう指示を出し、新規受注の獲得を目指す方針を打ち出した。

――コロナ禍でプレカット工場にとって良いこととは。

北大路　これまで工場は人手不足で苦労してきた。今は毎日のようにに工場への求人応募がある。

ドライバー不足によるトラック確保が難しかった状況も変化した。

将来の人材面でも優秀な学生が新卒で応募してくれている。特にポラテック関連3社（ポラテック東北、ポラテック富士、ポラテック西日本）では、応募状況が大きく変わった。佐賀工場では2人の新卒募集に対して地元の国立大学をはじめとした有名大学から36人もの応募があり、どう絞り込んでいくかうれしい悩みだ。

佐賀工場には転職組にも優秀な工場管理者が多くおり、安全教育をしっかり受け、労働の質が非常に上がっている。

社員には危機感を持って働いてもらっていると感じる。

また、大きな声では言いたくないが、仕入れ価格も下がってきた。これはとても評判が良い。

工場は全工場がきちんと稼働している。工場従業員の休憩時間を分け、食事場所を分散し、普段どおりの生産をしている。

営業もこれまで自粛し5割は在宅にしてきたが、5月21日に東京、神奈川の拠点は5割在宅を維持しながら埼玉、千葉などでは全員出勤し、同26日からは東京、神奈川も再開した。

――今注目しているのは。

北大路　顧客である住宅会社の受注動向に注目している。大手ハウスメーカーの苦戦は聞くが、当社の営業の感覚はさほど悪くない。既存の取引先からはコンスタントに受注を取れている。新規はこれまで自粛してきたが、再開する。取引のなかった住宅会社でもこの機会に取引先を見直して当社にも声が掛かっている。

住宅展示場の来場者数は大きく減少しているが、ポラスグループの分譲住宅はウェブ集客が好調で、本社「ウッドスクエア」での来店打ち合わせも多い。ポラスグループの分譲住宅は5月は前年同月比増だ。

プレカットの売り上げも5月度は同12％増で、8月ごろまでは仕事が見えている。

品質、構造計算、設計などの面で他社に差を付けることができたと思う。

一方で非住宅などの難しいものは、対面で打ち合わせができないと話がなかなか進まないようだ。

――今後の見通しは。

北大路　新型コロナウイルス感染拡大の影響は確実にあるだろう。佐賀工場第2期工事の建屋は年内にできる。機械を入れるのはいつが良いのか。少なくとも半年は遅れるだろう。

工場のロボット、AI化は進めていく。ラインの出口（搬出）を中心に全国で50台以上のロボットを入れた。今後は入り口（投入）のロボットを少しずつ増やしていく。設計図書の保管義務化もあり、使用する木材のEW化も進めている。