

「時間」優位の競争戦略

時間的な競争優位性とは、ただ単に効率や生産性を上げることだけではない。これまで盲点だった「休眠時間」という資源を活用した実践例を通し、革新のヒントを探る。

CASE 1

独自の工具・工法で、 ”営業中に改装”を実現

株式会社丸高工業 代表取締役 高木一昌

騒音や粉塵ゆえに、作業が土日と夜間に限られる改修工事。熟練工の高齢化も進み、このままでは将来がない。「待ったなし」の状況から、常識の壁を打ち破り、たどり着いたのは工事の消音化・作業の標準化だった。

取材・文 川内イオ／撮影 編集部

建物の耐震補強工事、改修工事を専門にする丸高工業。同社社長の高木一昌氏は、かつての自分をこう振り返る。

「私が一番働いていたときの勤務時間は年間五〇〇〇時間でした。七年続けて元旦に銀行の改修工事に入ったこともあります。この働き方じゃ夢

を持ってないし、家庭も崩壊しますよ」社長自ら「夢を持ってない」と表現するのは、理由がある。同社が手がけるオフィスビル、ホテル、病院、マンションなどの改修工事は騒音、粉塵、振動が発生するため、人がいない土日や夜間の作業が多くなる。この条件では職人が集まらず、生産性

の低下、長時間労働、工事の長期化などが常態化していた。高木氏は高校生の頃から現場作業を経験していたため、それがいかに非効率で管理者や職人に負担を強いているかを痛感していたのだ。

騒音がネックなら ”消音化”すればいい

土日や夜間の作業が多い職場で働きたいという若者は少ない。現場では職人の高齢化が進み、技術を受け継ぐ者もいない。「このままでは危ない」と将来を危惧していた二〇〇八（平成20）年、リーマン・ショックが起これり、同業他社との身を削るような価格合戦に巻き込まれたのがきっかけで、

高木氏は思い切った行動に出た。

「音が出なければ、昼間に仕事ができるだろう。日中に仕事をできれば、人が集まりやすいし、工期も短縮できる。消音化すれば、職人にもお客

「消音化すれば、昼間に仕事ができる」と、自らトライ&エラーを繰り返してきた高木一昌社長

