ハウゼサンエイから社名変更

hauseco 創業50周年

快適な住宅環境に

神戸睦史社長インタビュー

あす4月1日付で、住宅用換気棟・屋根役物・壁役物メーカーのハウゼサンエイ（本社＝大阪市中央区）は、社名を「ｈａｕｓｅｃｏ（ハウゼコ）」に変更する。創業50周年を迎えて、ブランドと社名を統一。「健康で快適な住まいづくりを目指す企業」として新たに本格始動する。創業50周年と新社名、今後の事業展開について神戸睦史社長に聞いた。

——新社名について。

「『ｈａｕｓｅｃｏ』は、今年5月に迎える創業50周年に向けて、ドイツ語で家を意味する「ｈａｕｓｅ」と、エコロジーの「ｅｃｏ」を一体化したコーポレートブランドとして、2012年に誕生した。CIやコーポレートカラーを一新し、『住まいに自然の流れをつくる』のメッセージとともに発信している」

「新ブランドのスタートから2年を経て、お客さまに浸透してきたことと、50周年の節目ということもあり、社名とブランドを統一することとした。長年ご愛顧いただいたハウゼサンエイからｈａｕｓｅｃｏ（ハウゼコ）となり、社員一同、新たな気持ちで、健康で快適な住まいづくりを進めるメーカーとして事業に取り組みたい」

——会社の歴史は。

「1964年に現会長の神戸雅弘（神戸社長の父）が、建築材料の流通近代化を目指して、三栄建材（当時）を設立した。社名には、三歩ずつ少しずつ、着実に発展をという考えと『三方よし』の商売の精神が込められている。歴史をさかのぼると、江戸時代に先祖が姫路城下で油・刀剣・金物商を始めたことが会社のルーツ」

「設立後は金属製建材材料の製造と卸販売、工事などの事業を行い、91年に社名をハウゼサンエイに変更。前の本社である堺市美原区に本社兼工場を建設した。その後製造拠点を加西工場（兵庫県加西市）に集約し、2012年には大阪市中央区への本社移転、そして新ブランド立ち上げとなり、現在に至っている。この間には卸販売・工事からの撤退を含めた事業の再編を進めた」

——会社概要は。

「事業拠点は本社、加西工場と東京支店（東京都中央区）。社員は約100人。14年3月期の売上高見通しは24億5000万円（前期比12・9％増）」

——会社の強みは。

「一番の特長は、換気部材・屋根役物・壁役物一式をトータルで供給できる数少ないメーカーであること。内製化率99％の一貫製造による高品質の製品と、IT・バーコードシステムを活用した多種多様なアイテムのデータ管理、質の高いデリバリーシステム、住宅一邸ごとの『邸別発送』を強みとしている。登録製品は5000種類以上にのぼる」

——製品展開について。

「近年は研究開発にも力を入れ、業界トップクラスの換気量を持つ換気棟製品シリーズなどで、特許を多数取得している。最近の新製品としては笠木下換気部材の『アンタレス』『アンタレスミニ』、立平用換気雨押さえの『ベテルギウス』シリーズなどがある。産業技術研究所での防水性能試験にも合格済み」

「また、壁役物では13年秋に業界初となる『モルタル外壁専用水切』と『モルタル外壁専用オーバーハング』を発売した。この製品はモルタル外壁に高い知見を持つ山中製作所（堺市）の山中豊茂社長と共同開発したもの。また、換気棟や水切の周辺副資材の取り扱いも開始している」

換気部材 屋根・壁役物 一括供給機能磨く

——今後の企業方針、将来のイメージを。

「これまでの50年間を振り返ると、三栄建材、ハウゼサンエイの時代を通して、四半世紀ごとに業態を変化させてきた。当初は鉄鋼二次製品の問屋業、卸売りの商売に加えて、加工や工事も多かった。91年に社名をハウゼサンエイとして以降、住宅用金属建材の製造機能を強化し、メーカーとしてレベルアップを図った。換気役物のデパートを目指した取り組みも、この5－6年で実現してきた手応えがある」

「ｈａｕｓｅｃｏブランドの展開を踏まえて、住まいに自然の流れを取り入れる、環境にやさしい住宅を実現する、住宅の省エネルギーやエコ、長寿命化に役立つ製品を提供する企業であり続けたい。50周年を迎えて新社名とすることは、その決意表明でもある。屋根・壁役物、換気棟に関するワンストップ・ソリューションの機能を一層磨いていきたい」

（戸次　達也）

50年の歩み

1964年	建築材料の流通近代化を目的として、神戸雅弘会長が三栄建材を設立
1967年	物流の合理化を図るため、大阪市東住吉区に事務所・倉庫を新設
1973年	住宅建材の製造を目的として、兵庫県三田市に工場を新設し製造部を開設
1977年	リフォームの請負を目的として、リフォーム部を開設
1991年	堺市美原町に本社・工場を建設し移転。社名をハウゼサンエイに変更
2008年	神戸睦史社長が就任。工場を兵庫県加西市に集約。商品開発部を加西工場に新設。大阪府経営革新事業に認定。リフォーム部門を事業撤退
2009年	兵庫県新規成長事業に認定。工事部門を事業撤退
2011年	建材卸売部門を事業譲渡
2012年	本社を大阪市中央区に移転。オリジナルブランドｈａｕｓｅｃｏを発表。東京支店を新設
2014年	社名をｈａｕｓｅｃｏに変更。創立50周年

日刊産業新聞 14.3.31

エスエスシー北関東

来期加工5％増目指す

グループ間協業拡充　自社販売も強化

竹内社長

日鉄住金物産系コイルセンターのエスエスシー北関東（本社＝栃木県佐野市、竹内忠史社長）は2015年3月期に加工量ベースで前期比5％増を目指す。日鉄住金物産発足で広がったグループ会社の輪を活用し、加工の相互補完や副資材の共同購入など、グループ間の協業を拡充する。今期から開始したNSSBコイルセンター（旧住金物産コイルセンター）の営業部隊による自社販売も一層強化し、拡販を進める。

今期（14年3月期）は加工量が前期比2％増、経常利益が大幅増益となる見込み。前半に主力の自動車向けが減少した影響で、通期での加工量は伸び悩んだが、10月以降は消費税増税前の駆け込み需要などで、自動車や家電、建材向けが増加し、6000㌧以上をキープ。カラー鋼板など高付加価値分野の加工を取り込んだことや徹底したコスト削減策が浸透したことで、安定した利益を出せる体制が整った。

来期は駆け込み需要の反動減が懸念されるものの、家電や建材分野の減産影響は少ないとみており、NSSBコイルセンター東京支店と連携し、引き続き新規顧客の開拓に注力する。竹内社長は「エスエスシー北関東のファンを一人でも多く増やしていきたい」と意気込む。

主力向け先となる自動車関連の需要家はここ数年で海外生産への切り替えが進み、既存顧客からの受注は減少傾向が続いていたが、足元は下げ止まりの兆しも見られる。今期から新たに熱延黒皮のスリット加工も手掛けており、板厚6・5㍉まで加工できる点を生かし、日鉄住金物産グループとしての内製化の推進に寄与する。

同社は昨年策定した5カ年ビジョンの中で、これまで自動車用鋼板の加工や鹿島製鉄所の精整工程の受注などを通じて養ってきた技術や品質管理ノウハウを、日鉄住金物産グループの国内外コイルセンターに横展開していくことを目指している。グループ全体での生産性向上、競争力強化への貢献を重視し、従来の加工・販売に加え安全衛生や設備保全、品質管理などの体系化にも取り組む。

員は22人。営業部は東京営業所、関西営業所、北九州営業所の3カ所、製造部は川崎工場と直方工場にそれぞれ

事業部長）が就任する予定。売り上げ目標は16年度をめどに年間10億円としている。

同社は数年前から、

パネルの受注強化を図っている。脱原発の動きやバイオマス発電の増加を背景に需要が伸びていることに加え、

はボイラーメーカーや最終需要家へのアプローチを強めると同時に、鋼管の加工を手掛けるパイプ事業部をは

ング装置を1基増設する。ボイラーチューブやチューブパネルの製造に対応するもの。

導入する設備は、同

ニングを施す。現在は長さ6㍍まで対応できるが、設備増設後は長さ10㍍まで対応可能となる。

協和

Zワイドルーフ364販売

2次中計目標250万メートル

【仙台】建材流通大手の協和（本社＝東京都台東区、河崎東美彦社長）は28日、仙台市の江陽グランドホテルで今年8月からスタートする第2次中期経営計画（3カ年）を発表し、長尺で特殊Z型状の二段横葺屋根材Zワイドルーフ364に関し、最終年度に当たる2017年8月期に、販売数量250万㍍を目指す。

社員や取引先など約500人を招いた発表会で明らかにした。Zワイドルーフ364の新商品も順次投入する計画で、楽天球団とスポンサー契約を交わし、楽天カラーを発売

する予定のほか

効果のあるデラ

&スタイリッシ

今年8月までに

売する。

また新中計で

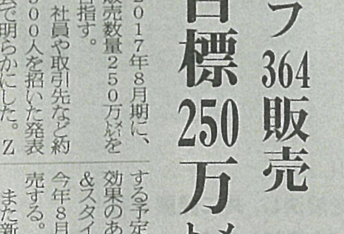
務所や倉庫の屋

陽光パネルを設

総計1000

電を目指すGM

を推進するほか



説明する河崎社長

に人

反応

ート

ター

し、

減や

策な

す。

産業春秋

題字　今井

くれる。

我が家の庭にも梅の木がある。少なくとも私より年齢を経たであろう古い木だ。

新春まだ寒さ厳しいころ、私はいつもその梅の木

2年ほど前だったか、その梅の木は大きな台風に見舞われた。その際突風を受け、2つに枝分かれした幹の片方、直径半尺ほどの太い方が折れてしまった。暴風雨の中、庭に倒れ横たわ

かりしていれば、木は育ち、花をつけ、そして「次の世代」を創造することができる。

人に対しても「心根」という言葉がある。私は梅のその姿を見て、この言葉が

枝を見つけた。私に課

れた「夢をつなげてい

と」の奥深さを、また

ることができた。

やはり、日々学びの

である。

住金システム建築

関東3地区受注最高へ

本年度、50億円超見込む

住金システム建築は、関東3地区（関東、北関東、東関東営業チーム）の本年度受注は50億40

円と前年度比25

なり、過去最高

する見通しだ。