

創業五十周年記念誌

# 独創の道半世紀



株式会社

サカサ製作所

スリーエス





創業者 坂田省司

## 発刊にあたって

サカタ製作所の創業は昭和二十六年、私が三条市島田で鉋づくりかんなりを始めた時に溯ります。そのときからすでに半世紀の歳月が経過しました。商売を始めて二十年くらいは、家内とともに朝早くから夜遅くまでほこりまみれになって、なんとか貧乏暮らしから抜け出したいと一生懸命働きました。その頃は未来のことより、その月の暮らしをどうするか。仕入先への支払いをどう工面するか。そんなことの心配で頭がいっぱいでした。

昭和二十年代から三十年代は将来のことを考える余裕はありませんでした。ただ、私はいつも、こんなものを作ってみてはどうだろうか。この製品をこう改良すればもっと機能的に使いやすくなるのではないか。そんなことを考えていました。考え、工夫することが子供の頃から好きだったのです。私に取り柄のようなものがあるとすれば、そんなところだと思います。ひとつのことに取り付けば、後には引き下がりがりたくない。そんな頑固さが私を金属製折板屋根用金物等の開発・製造の道に向かわせたのだと思います。

しかし今日、サカタ製作所があるのは、私を支えてくださった多くのお得意様、お取引先様、そして社員の皆さんのお力添えがあったからだと深く感謝致しております。

サカタ製作所はこれからも、業界の方々、延いては私どもの製品に親しんでいただく方々に満足していただける製品づくりを続けていきたいと考えております。今後とも、従来にも増してサカタ製作所に対するご支援とご鞭撻を賜りたく、心よりお願い申し上げます。

平成十三年一月



## 一番やっかいなものをやろう そんな考えから<sup>かな</sup>鉋を始める

子供の頃から工夫することが好きだった。

大人になったら家業は継がず、自分で出来ることを探してやってみたかった。

それが少年時代の坂田省司の夢であった。

### 人生の軌道が変わった

#### 鶴岡の工業学校入学

サカタ製作所の始まりは鉋<sup>かな</sup>の製作からである。同じやるなら一番難しく、やっかいなものに取り組んでみたい。それが坂田省司(元会長)の考えだった。

子供の頃から物事を子細に観察して、これはこんなふうにするばもつとよくなるのではないかなどと工夫することが好きだった。

坂田家の家業は左官屋である。父は坂田誠治、母はトシ、坂田省司は男六人、女一人の七人兄弟の四男として、昭和四年二月二十日に生まれた。左官業の父は、戦争が激しくなつて左官の仕事が減ると、その代替仕事として曲尺を作るなどして生計を立てていた。母の実家が曲尺を作っていたからである。物心がつく頃から、坂田はそんな父親の働く姿を見てきたが、いつも、これは将来自分が生きていくための仕事ではないと感じていた。兄弟

の中でも自分が一番左官の仕事を手伝っており、そのため学校を休むこともあった。そんなこともあって左官の仕事は好きにはなれなかった。

坂田が中学を卒業する頃は太平洋戦争のただ中であつた。後で振り返ってみれば、そんな時代状況が微妙に坂田の人生の軌道を変えていったのかもしれない。

昭和十八年、学徒動員で神奈川県川崎市にある軍需工場へ働きに行くことになった。日新工業という飛行機を製造している会社である。その頃になると日本本土への空襲も始まって、日本は激しい米軍の攻撃にさらされるようになり、坂田が住んでいた寮も焼夷弾の直撃で焼失してしまった。

そんなある日、会社から山形県鶴岡市にある鶴岡工業学校(現鶴岡工業高校)の機械科に行くよう勧められた。八十人ほどいた中から、坂田ともう一人が指名されたのである。なぜ自分が指名されたのかは今もわからないが、日新工業の社長、部長、そして課長まで

が鶴岡の出身だったので、技術者を養成するために、彼らの出身地である鶴岡の工業学校へ勉強にやらせようだった。

こうして坂田は思いもしなかった工業学校へ通うことになった。思えばここでの勉強も、その後の坂田の人生に少なからぬ影響を与えることになった。

### 将来に備えて鍛冶屋に

#### 年季奉公に行く

三条は金物の町、鍛冶屋の町である。この町に生まれ、子供の頃から近隣で鍛冶仕事をしている工場の情景などを見聞きするにつけ、坂田は自分も将来手に技を付け、それで生きていきたいと思うようになった。自分には何かの技術を發揮して人に評価してもらい、それが生業になるような、そんな生き方がふさわしく、また、性に合っていると思つたからである。

昭和十九年以降、日本本土への

空襲が多くなり、二十年に入るとさらに激しくなった。そして三月、東京は大規模な空襲に見舞われ、一面焼け野原となって日本の敗戦は疑う余地のないものになった。

地方への爆撃も頻繁になり、終戦間際の八月初めには長岡が上空襲にさらされた。そして八月六日に広島に、続いて九日に長崎に原爆が落とされ、ついに日本は八月十五日、ポツダム宣言を受諾して連合軍に対し全面降伏をした。

終戦の日はちょうど鶴岡からお盆で帰省している時だった。ラジオで終戦の玉音放送を聞いて驚き、取るものもとらずあえず鶴岡に戻った。しかし、戻っても学校が再開されるわけではなく、川崎の軍需工場に帰っても、工場は閉鎖状態であるため、そのまま解散ということになり、坂田は身の回りを整理して新潟へ帰ることになった。

三条に帰ってきた坂田は当時十八歳。しばらく家業である左官の仕事を手伝っていた。しかし以前からの志でその仕事をずっと続ける気は毛

頭なかった。順序からいけば坂田は家業の左官職を継がなければならぬ立場だった。というのも上の三人の兄のうち、長兄は上京して職に就き、次兄はすでに結核で死亡しており、すぐ上の兄は戦時中憲兵隊に入っていたため戦犯となっていた。その後、この兄は中国にいた時、<sup>かくま</sup>匿ってもらった人の養子になつて千葉に移り住むことになった。

思わぬ運命の曲折で、四男坊が家業を継ぐ羽目になりそうな雲行きであったが、坂田は意を決して鍛冶屋に奉公することにした。親には悪い気がしたが、一生の大事。ここでためらってしまえばこの先ずっと後悔することになる。そんな気がしたからである。

弟子入りにあたつては、事前に鍛冶屋の仕事場に行き、鉋を作っている所を見て回った。その中から五十嵐猪之作の鍛冶屋に狙いを定めた。そこは三条一という評判でもあったし、実際に仕事ぶりを見てその通りだと感じたからである。

五十嵐猪之作の所にはすでに十

五人ほどの弟子がいるため、弟子入り志願をしても体よく断られるかもしれない。そう思ったが、座り込んでも弟子入りさせてもらうつもりで頼みに行つた。すると親方は、「自分一人で頼みに来るなんて、大したやつだ」と言つて快く弟子入りを許してくれた。

決心したからにはすぐに戦闘開始である。両親に自分の気持ちを正直に話すと、特に反対はしなかった。ちよつと意外であったが、左官の手伝いはすぐ下の弟がやることになったので少し気が楽になり、これで思い切つて鉋づくりに励めると、その日のうちに布団をかついで猪之作鍛冶屋に居を移した。

坂田が鉋づくりを仕事に選んだのは、鉋が刃物づくりの中では難しい部類に属するからである。最も難しいものの筆頭は日本刀で、これは芸術品として扱われ、国宝級のものもあるくらいだから別格になる。坂田もできれば日本刀を手がけてみたかったが、これをや



コラム

「新潟の半世紀」

1

戦時中：新潟港を始め日本海側の港には米軍により多くの機雷が投下された。その機雷の一掃が戦後多くの年月をかけて行われていたが、昭和27年1月にその終了が確認され港湾に安全宣言が出された。

るには一生がかりで、数年ほどでものにするというわけにはいかない。

それでも刃物には魅力があったので、日本刀以外でやりがいのある刃物は何かということになると鉋の刃になる。もし一級品を作れるようになれば、これで生きていくことができる。やるからには人物の第一人者と言われるくらいの人物になりたかった。そんなことで鉋づくりの道を選ぶことになった。また、戦時中に工業学校の機械科に行かせてもらったことも、坂田を一層物づくりの道へとめり込ませていくひとつのきっかけになっている。

#### 四年の年季奉公ののち

##### 独立準備のため左官屋勤め

鍛冶屋に弟子入りした以上、多くのことを学んで、できる限り早いうちに技を習得しなければならぬ。弟子たちの中には小学校も出ないうちから来ている者もいて、

一生懸命に腕を磨いていた。すでに十八歳になっていた坂田は、遅い弟子入りなので他の弟子たちよりも一層努力する必要があった。

そんなことで住み込みをしながら朝早くから夜遅くまで裏研ぎや焼き入れなどの作業に精いっぱい取り組み組んで技術の習得に精を出した。

こうして三年が経ち、年季奉公は一応明けたが、もう一年お札奉公をして弟子入りから四年後の二十二歳の時に実家に戻った。

鉋づくりの腕は身につけたが、すぐには独立できない。先立つものがないからである。鉋を作るにはモーター、ハンマー、砥石といしなど設備がいるし、作業場もある。まずこれらの道具をそろえる資金を貯める必要がある。そこで左官屋に勤めることにした。

実家も左官屋だが、実家の手伝いをしてあまりお金は稼げない。それで左官屋で働いて独立する資金を貯めることにした。早く独立するために実家には悪いが、その間、食べさせてもらうことになった。



## 15坪の工場からスタート 製造にも販売にも一生懸命

昭和26年、父が建ててくれた小さな工場で鉋の刃づくりを始める。22歳の出発であった。

人から評価される性能のよい鉋を作りたい。

その想いはいつも心に持ち続けていたが、やがて時代の波が坂田を異なる方向へと向けて行く。



父が造ってくれた島田の作業場。今も倉庫として残っている。

### 従業員二人を雇い

#### 鉋の刃の製作を始める

左官の仕事は、昭和二十四年から二十六年頃までのおよそ二年間続いた。この間に儉約して貯めたお金でモーターやハンマー、砥石などの機械や道具類を購入することができた。しかし作業場を手当てる算段がつかない。そんな坂田の様子を見かねた父の誠治が、自宅の庭の一部に十五坪程の作業場を造ってくれた。家業を継がず、自分の考えた道に進むことを許し



坂田省司(手前)・弟の坂田省六(後列中央)・当時の従業員(左:野崎勉、右:田辺誠治)

てくれた両親。人生の出発にあたって援助してくれた父。坂田はそんな家族の支えに感謝しながら、何としても商売を成功させなければならぬと心に誓った。昭和二十六年のことである。

どんなにささやかな製造工場であっても、一人ではできない。やはり持ち場を決めて、仕事の流れを作らなければ生産効率は上がらない。そこで従業員を二人雇うことにした。たった二人だが、それでも一つの工場の親

方である。これからは自分を含めて三人分の給料を稼がなければならぬ。うまくやっていけるだろうか。そんな不安が胸を去来したが、やり始めたからにはやり通さなければならぬ。二十二歳の坂田は生まれて初めて自分以外の人間に対しても責任を持つ立場になった。

### 日本経済の回復に伴い

#### 産業界にも活気が蘇る

昭和二十年代後半に差し加かると、朝鮮動乱による特需景気により、日本経済は息を吹き返した。坂田が独立したこの当時は日本経済が上昇へのきっかけをつかんだ頃である。だからこの時代は、敗戦のショックから立ち直った人たちが、自分も何かをやるうという気になっていろいろな事業に取り組み始めた時代である。

しかし景気が収まると、その反動から日本経済は一時不況に陥



り、デフレになってしまった。産業界においては在庫が急増し、生産は過剰になった。このため昭和二十年代後半に入ると中小企業の倒産が多くなった。

こうした中、三人で行う鉋の刃づくりはまずまず順調にいったが、販路を広げなければ食べていくのがやっとなのである。問屋筋に販売を頼みに行っても、従来からの取引が優先で、生産したもののすべてを取り扱ってもらおうというわけにはいかない。そこで少しでも販路を広げようと坂田は工務店関係を調べ、手紙や葉書を書いて直接売り込みをしたりするなど生産だけでなく、自分なりに工夫して販売にも力を入れた。

特需景気後、一時低迷していた景気も再び上昇に向かい、輸出の増大で産業活動は活発になり始め、新潟県内でも企業の数はいったいに増加していった。すなわち昭和二十年末に千六十六社まで縮小していた企業は、二十七年には五千八百九十三社にまで回復した。

特に機械工業の発展がめざましく、その成長によって関連下請け企業の生産活動が勢いづいた。とりわけ三条・燕の工具や洋食器生産は輸出の伸びで活況を呈した。

こうして産業界はしだいに活力を取り戻すことになり、昭和三十年下期には神武景気と呼ばれる好景気が到来した。

昭和二十年代の日本は住宅需要がどんどん増えていくという時代ではなかった。衣食住のうち食糧事情は徐々に回復しており、繊維産業も合成繊維を中心に活気づいていたが、住宅の建設となると、費用がかかるだけにまだそれほどほどの需要は期待できなかった。そのうえ鉋の刃の製作は競争相手も多く、販売を増やしていくのは並

大抵のことではなかった。

それでも坂田は将来に希望を持って、いつもこれからの世の中で必要とされるものは何だろう。そんなことを考えながら仕事に励んでいた。新聞や雑誌を読む時や取引先の人たちと話し合う時なども、興味のあることならしっかりと情報がけていた。坂田の考えの中にはいつもあったのは、製作するものは時代が要求するものでなければならぬ。これからの時代のニーズを探り当て、そのニーズに応えるものを作っていけば必ず成功する。これだけは確信していた。



昭和31年 結婚



## 昭和三十年代 電動工具が

## めざましく普及し始めた

昭和三十年代に入ってまず変化が起きたのは仕事ではなく、坂田の身辺のことだった。三十一年四月の結婚である。坂田は二十七歳、妻ハナエは二十三歳であった。

結婚して家庭を持つ身になると一層責任を感じ、仕事にも力が入るようになったが、一方でしだいに不安もふくらんできた。それは三十年代に入ってから電動工具がめざましく普及してきたことである。

これからは電動工具の時代。職人の熟練で作るものは限られた分野になっていく。たとえばノコギリや鎌などはチップソーに。ノミでさえも電動工具で穴開けされていくだろう。鉋も仕上げ鉋はいいが、粗鉋がやる仕事はいずれ電動工具に取って替わられる。しかも鉋の刃づくりだけをやっていたのでは先細りになる。それは市場が

狭まれば伝統による評価がものいい、後から行くものはなかなか評価してもらえないからだ。何代も前から伝統の技術を継承している所に自分は勝てるのか。そう考えると、自分一代ではどんなに努力したとしても、鉋の世界でトップの評価を得るまでには至らないだろう。そう考えた坂田は、そろそろ発想の転換をしなければならぬ時期に来ていると判断した。

当分は鉋の製作をするとしても、それ以外に商売の柱になるものがほしい。何がいいだろう。坂田は鉋の刃づくりに励む一方で、真剣に次の時代の柱になるものを考え始めた。

## 鉋の刃の売り込みにせつせと

## ダイレクトメールを送る

昭和三十一年に結婚した坂田は、鉋以外で取り組むものを考えながらも、当面の生活の糧を得、従業員を養っていくために、鉋の

拡売を一生懸命考えた。県内だけではなかなか注文が十分に取れないので、県外にも売り込みを図るためチラシを作り、それを役場で調べた工務店の名簿を頼りにダイレクトメールを送った。この方法は大成とまではいかなかったが、それでもポツポツと注文が舞い込んできた。

とにかく相手の状況も知らず数多くのダイレクトメールをまくのだから、どうしても無駄が出る。切手代や葉書代もかなりの額に達した。宛て名書きはもっぱら妻のハナエの仕事である。その当時は実家に同居していたから、ハナエは昼間は仕事と家事の手伝いに大忙しで、宛て名書きは夜遅くまでやることになった。

手間はかかる、郵送料も馬鹿にならない、注文も取れなくなつたということ、もうやめようと思っていると、またポツンと注文が舞い込む。それも北海道などの遠方から来るものだから、もう少しやってみようこ



コラム  
「新潟の半世紀」  
2

昭和30年10月1日：新潟市医学町の教育庁から出火。風速22mの強風にあおられ、市街地はたちまち火の海と化した。この火事により繁華街は焼け野原に。焼失戸数は1,114戸、被災人員は5,901人に達した。

のダイレクトメール作戦は二年くらい続いた。

大量に作れて需要が見込めるもの  
雨樋受けの製作を始める

次の商売の柱になるものを探していた坂田は、ある日得意先から、「あんたの所で、こんなもの作れるか」

と尋ねられた。それは雨樋受けであった。よく見ると、その材料は金属で、住宅の建築に必ず使うもの。そしてこれからの世の中で需要が見込めるものという、坂田が考えていた条件に合うものであった。

昭和三十年代に入ると衣食が足り始めた人々の関心はそろそろ住宅に向き始めていた。

「よし、これならこれからの時代、住宅を建築する際には必ず必要になるもので、鉋の刃のように一日数個も作れば精いっぱいというものではない。技術的にも難しくはなく、生産体制さえしっかり整え

ばやっていける」

坂田はようやく次のステップに踏み出す手がかりをつかんだ。さっそく製作するのに必要なボール盤などの設備を購入し、雨樋受けの生産に着手した。

この雨樋受けの生産を始めたことは、坂田にとって大きなステップとなった。なぜならこれがその後の主力製品となるタイトフレーム等の金属製折板屋根用金物の分野に進出するきっかけをつくることになったからである。



### 建築金物の製造から 金属製折板屋根用金物へ

得意先の話にヒントを得て、関心はしだいに屋根の上へ。

高度経済成長時代が始まり、全国各地でいろいろな建物が建ち始めた時代に、建築金物や金属製折板屋根用金物分野への進出はまさしくタイムリーな事業展開となった。



三条市東裏館の工場と自宅。建物は今も残っている。

#### 昭和三十五年 三条市東裏館に 工場と自宅を建築

雨樋受けの製作を始めた坂田は、すぐにこれは飽と違ってある程度の大量生産をしなければ、いずれ大きなメーカーに駆逐されてしまうと考え、製造工程の合理化を考えた。全自動とまではいかなくても、せめて半自動くらいまで工程を短縮しなければコスト競争

には勝てないと判断したのである。そこで工程短縮のための方法を考え始めた。それとともに新しい工場の建設も計画することにした。

昭和二十六年に島田の実家の庭に、十五坪の小さな作業場を父に建ててもらってからすでに十年が経過しようとしていた。新しいものに取り組むことだし、設備機械も新しく導入して始めることだから、もつと作業スペースがほしい。そこでこの際、住宅と工場を一举に建ててしまおうと考えて土地探しを始め、三条市東裏館に適当な土地を見つけた。でも自由になるお金の余裕がないので、必要最少限の予算を組んで建てることにした。

それまでは貧乏ながら親の家で暮らしていたため、大きな借金はせずに暮らすことができたが、これからはそんなわけにはいかない。借金の返済もあるし、新しい設備も入れていかなければならないのだ。

日本経済は坂田が東裏館に住宅

と工場を建てた頃から上昇の勢いを増していた。昭和三十一年に経済企画庁が発表した経済白書には、「もはや戦後ではない」の一語が記され、経済発展をめざしていく日本の自信をうかがわせた。

さらに一時の不況期をはさんだとはいえ、神武景気、岩戸景気と続く好況は年々暮らしを豊かにし、ファッションブーム、電化ブームといった大衆消費社会を生み出した。産業界では技術革新に基づく設備投資、それに産業の近代化が進められ、鉄鋼・石油・造船などの重厚長大産業が日本経済を強力に牽引した。そして昭和三十五年には池田内閣が所得倍増計画を打ち出して、日本は本格的な高度経済成長時代へと移っていった。

#### 雨樋受けの工程を短縮し

#### 大量生産の道を開く

昭和三十五年という年は工場と自宅を建築した年だが、もう一つ

重要なことがあった年で、二月に次男の匠（現社長）が誕生した。匠の上には二つ違いの長男の征弥（昭和三十二年生まれ）がいたが、残念ながら昭和四十九年に十七歳の若さで亡くなっている。

島田から東裏館に移った頃は工場と自宅を建てたため、借金もできて暮らしに余裕はなかった。この東裏館時代の初め頃、工場スペースに余裕があったため、友人にその一隅を貸していた。その友人は簡単な作業でボールを造っていたが、二人で一カ月に二十万円以上の売上げを上げていた。

しかし坂田の方は材料ばかり山にして、従業員に妻のハナエが加わっても一カ月十万円ほどにしかならず、どうしてこんなになるの



匠（現社長）生後6カ月

か嘆いていたものであった。しかしこのような経験が雨樋受けの量産化をめざすきっかけになったのだから、人間は経験を活かすことが大切である。

この東裏館時代は坂田の人生で一番生活が苦しい時代であった。東京から親戚がスキーをしに新潟にやって来たことがあったが、金がないので付き合うことができず、みじめな思いをしたものであった。子供たちにもみじめな思いをさせたことがある。祭りの日、近所の子供がお菓子やバナナを買ってもらい、おいしそうに食べているのに、子供たちには買ってやれなかった。坂田自身、子供時代に同じような経験をしているのでよい情けない思いをした。そんな経験をすると、貧乏暮らしから抜け出すためには、やはりもっと儲けなければならないとしみじみと思ったものであった。

新しい工場を建てたので雨樋受けの生産を本格的にスタートさせ、大量生産をすることになった

が、この生産には半自動化した生産システムを採り入れた。

雨樋受けの生産は、通常なら工程が五つになるが、これを二工程に短縮した。すなわち穴開け工程が二つ、釘を打つために先をひねる工程が一つ。そして折り曲げとねじりの五工程を、金型を使って一挙に穴を開け、機械を使ってねじりだけの二工程にまで短縮したのである。これにより量産化が可能になり、コストの低減を図ることができるようになった。

この工程の短縮については問題点もあった。通常の場合、ボール盤で穴を開けるが、これでは手間がかかった。たとえば五〇〇の注文があれば、一つにつき二カ所に穴を開けなければならないので、一〇〇〇個の穴開け作業が必要になる。そのためハナエだけでは間に合わないで、近所のおかみさんにも手伝ってもらっていた。

この時間のかかる工程を短縮するために、機械に挟めてパンチで抜くようにしたが、最初はパンチ



コラム  
「新潟の半世紀」  
3

昭和39年6月16日午後1時2分：新潟市を中心に大地震が勃発した。震源は粟島南海上深さ40kmの地点。昭和石油新潟製油所のタンクが次々に爆発し、およそ2週間にわたって燃え続けた。

が折れてしまった。何とか折れないようにするために、なぜ折れるのかその原因を究明してやり方を改善すると、三・五ミリのパンチでも折れなくなった。

仕事に問題点は付きものである。しかしその問題点に対して逃げることなく、その原因を究明して解決するようにしていかなければ物事はよい方向には向いていかない。雨樋受けの工程短縮において、坂田は大きな問題点にぶつかったが、これを解決することで物づくりの貴重なノウハウを身につけるとともに、どんなことにもあきらめず工夫することの大切さを学んだ。

### 新製品の開発を模索し

#### タイトフレームに着目する

昭和三十年代後半から四十年代前半の日本はまさに高度経済成長のただ中にあった。ホンダ、ソニー、ナショナル等のブランドが世

界に進出し、国内では昭和三十九年に世界一速い東海道新幹線が開通。同じ年には東京オリンピックも開催され、日本は世界から注目される国となった。

この時代は使い捨てが当然のこととされ、「消費は美德」という言葉も生まれた。そして大量生産、大量販売、大量消費という仕組みが出来上がり、メーカーは競って商品開発に取り組み、生産の拡大や広告宣伝を展開して激しいシェア争いを行った。流通分野ではスーパーストアが徐々に力を持つようになり、販売市場を左右するようになっていった。

東京オリンピックの開催がひとつのきっかけとなって、建築分野でも都市部のみならず地方においても、さまざまな建物が建てられるようになった。この当時、坂田はすでに鉋の刃の製作をやめて、雨樋受けを主力に生産していた。しかし、まだ何か物足りない気がして、需要が見込める新製品の開発を模索していた。

こうして新しい製品の開発を心がけているうちに、タイトフレーム（金属製折板屋根用金物）に着目することになった。雨樋受けは住宅用の建築金物であるが、タイトフレームは工場や倉庫、体育館など非住宅建築に使われるものである。

当時、タイトフレームなど屋根用建築金物は中小のメーカーが生産する、いうなれば隙間産業の商品であった。昭和四十年代当時から見れば需要はまだまだ広がっていく傾向にあり、技術的にも改良する余地があった。坂田にとってはおおよそよい規模に思える産業分野であった。特徴のある製品を開発し、生産体制さえ整えていけば成長が見込める。坂田はこれを今後の主力製品にしていこうと決意した。

## 昭和40年代 歩み始めた屋根用金物製造の道

高度経済成長時代、日本列島各地に建設の槌音が響いた。  
ようやく進むべき道を歩み出した坂田は  
持ち前の研究熱心さで製品開発に取り組み、徐々に市場に進出し始めた。

### 大量生産 大量消費の時代 品揃え豊かに多彩な商品が 市場を賑わす

経済が高度成長を続け、国民生活が豊かになっていく時代。経済企画庁は昭和四十二年度の国民総生産が世界第三位、国民所得が第二位になったと発表した。

しかし繁栄する社会の一方で、公害や交通戦争などの深刻な社会問題が生じ、それが繁栄を謳歌する社会に暗い影を投げかけた。

昭和三十年代から四十年にかけては、産業界においても時代の変わり目だった。大量生産、大量販売、大量消費の構図が定着し、どの産業分野でも商品の品質、性能はむろんのことだが、合理的な生産体制を築いていかにコストダウンを図るかが大きなテーマとなった。

昭和四十年代は物があふれ、欲しい物は何でも手に入れることができると言われる時代である。従ってどの産業分野でも、メ

ーカーはバリエーション豊かに品揃えを行って、消費者の購買意欲をそそのかる開発戦略を推し進めた。また、デザイン性も重視されたため、メーカーは工夫をこらして独自性のあるデザインの開発に力を注いだ。

### 商売は信頼関係が基本 人間性を見てもらうことが大切

昭和四十年代に入ってから主力商品は住宅用の雨樋受けと、非住宅用のタイトフレームになった。鉋の場合は通信販売(DM)を含めて直接工務店関係に販売する直取引であったが、雨樋受けの場合は問屋を経由して販売した。これは雨樋受けを始めたのが取引先である問屋の勧めだったからでもある。

一方、タイトフレームの場合は工事会社等へ直接販売するケースと問屋を経由するケースの両方だが、取引が継続するようになると、

その都度得意先を訪問する必要はなく、地域に依じて時折営業に出かける程度でよくなった。たとえば北海道にある取引先の場合、遠方なので年二回程度、関東や東北の場合は二カ月に一回程度の訪問でよかった。この場合、集金は振り込みないしは書留にして支払ってもらった。

県外のさまざまな地域に営業に出かけるようになってから、坂田はいろいろなことを学ぶようになった。そのひとつは、営業は物を販売するのだが、物だけを売るわけではないということ。たとえば紹介もないまったく初めての所へ営業に行く場合、こちらの人間性を見てもらうことが大切だということである。

あるとき、関東地域で初対面の相手と話をしていると、つい新渇弁が出てしまったことがあった。その瞬間しまったなと思ったが、案に相違して相手の態度がもの柔らかくなったのである。どうやら素朴な印象を受けてこちらに親し



みを持ってくれたらしい。

坂田はこの経験を通して、人間というものは飾ることなく、人それぞれの人間性を率直に表すのがいいとつくづく感じたものである。また、気取ったり、頭のよいふりをしてはいけないということも、実際の営業経験から学ぶことができた。人と人を近づけるものは互いの気持ちなのである。

また、取引を長続きさせるためには、頼まれたことはどんな些細なことでも誠実に対応しなければならぬということも学んだ。信用は長い年月をかけて築くものだが、信用を失うことはたやすいことで、ただ一度の不誠実な対応で信頼関係が崩れてしまうこともある。坂田はこのことを肝に銘じて取引先と付き合ってきたため、これまで取引を始めた得意先と縁がなくなつた例はほとんどない。信頼関係を何よりも大切にすること、これが商売の基本であることは時代が移っても変わらない真実である。

## 昭和四十年代、火打ち金具や

### 羽子板金具の製作で

#### 多忙をきわめる

一般住宅用の雨樋受けと、非住宅用のタイトフレームを商売の柱にしてようやく仕事は順調に回転し始めた。タイトフレームは工場や倉庫、体育館といった建物用であるが、昭和四十年代前半から中盤にかけては高度経済成長時代のただ中であつたため、建設ラッシュで多くのビルなどが数多く建て



られたが、工場や倉庫といった生産にかかわる建物の建設も進んだ。このような時代には、建築関係の金物の需要が多くなるというわけで、坂田はタイトフレームのほかにも注文が多く出るものを作ろうと考え、昭和四十年代半ば頃、火打ち金具を作り始めた。

この火打ち金具は最初木製のものが普及していたのだが、これを金属で作れば強度が出るということで、あれこれ工夫しながら設計し作り上げた。工程には鋳止め、切断、穴開け、折り曲げ、溶接などいろいろあるので、その点が厄介だったが、作って発売してみるとすぐに注文が殺到し、そのうちトイレに行く暇もないほどの忙しさになった。そのため高校生のアルバイトを雇ってフル回転で操業したが、このときは世の中のニーズに合うものを作れば儲かるものだということをしみじみと実感した。この金属製の火打ち金具はその後、住宅公団が正式に採用し、一層普及するようになった。

火打ち金具の材料は五・五メートル、重さ二キロのアンゲルだが、これを工場内で運んだり、片隅に山積みしていると、余裕があると思った工場がとても狭く感じ始めた。坂田はそろそろ工場の拡張あるいは移転を考えなければならな

いと考えた。

火打ち金具に続いて作ったのは羽子板金具である。これは住宅の強度を保持するための金具であるが、ある金具販売店からこれを溶接して作れないかと頼まれて作ったものである。工夫を加えて今までのものよりも優れたものを考案するといったたぐいの仕事は坂田が得意とするもの。この場合にもボルトをひっかけて、カシメるところで問題を解決し製品化するのに成功した。これもその後、住宅公団からの指定を受けている。

これら以外にも昭和三十年代には、屋根の材料であるトタンを切断したあとの残りの材料を使ってフラワースタンドを作ったり、雪国の悩みである冬囲い（十手が付

いたもの）を考案したりするなど、日常生活を見つめて、その中から暮らしを便利にするものを開発し、一時期、これによって商売を続ける糧を稼ぎ出した。

これらの製品はその後、材質が樹脂に変わったり、競争相手が数多く出てくるなどの理由で製作しなくなったが、サカタ製作所の製品開発の歴史を語るうえで、欠かすことのできない製品である。

サカタ製作所は新しい分野を切り開く製品開発で発展した企業であるが、そうした製品開発型企業としての原型が、この昭和三十年代から四十年代の時代に明確に表れているということができる。

### 三条市栗林に

### 新しい工場と事務所を建設

昭和四十六年、坂田は将来を考えて新しい工場を建設することにした。振り返れば東裏館に移転した頃は工場の中はガランとした感

じで、その一隅を人に貸すほどのスペースの余裕があったが、タイトフレームが製造の中心になり、これに加えて雨樋受けや火打ち金具、羽子板金具などの生産を始めたため、工場は一挙に手狭になり、資材を置く場所にも苦労するほどになった。

そこでまず土地探しから始めていろいろ検討した結果、国道八号線にも近い三条市栗林に工場と事務所を建設することに決めた。建設資金の大半は新潟県信用組合からの融資でまかになった。



当時の事務所の様子。ハナエともう1人の女性が全ての事務をこなしていた。



コラム  
「新潟の半世紀」  
4

昭和42年3月13日：佐渡両津港－新潟港にカーフェリー「さど丸」が就航した。新潟港発の2便には自動車22台が積まれ、初めてのフェリーが越佐海峡を渡った。利用者は「本土と佐渡が陸続きになったようだ」と感想を述べた。



昭和45年 社員旅行（熱海）

東裏館に工場と住宅を建てた時は、信用がないのでとても銀行から借り入れするということは考えられず、資金に余裕がないものだから、建築材は山師から直接購入し、壁塗りも休みの日に坂田が自分でやったほどであった。栗林への移転の時は資金に余裕があったわけではないが、一応金融機関が融資してくれるだけの信用力はついてきたようで、東裏館の時のような苦労はなかった。

する心配するほどの日々もあった。その頃は毎月定額がきちんと家計に入ってくるサラリーマンの家庭が羨ましく、月給取りはいいなあといつもハナエと話し合っていた。隣家の主人が娘さんに板チョコを買ってやっているのを見かけたことがあるが、自分も早く子供たちにそういうふうにしてやりたいものだと思つづく思つたものである。

## 個人営業から法人組織へ

### 全国展開をめざして各部門の強化に取り組む

金属製折板屋根用金物の製造を軌道に乗せた坂田は、この事業を本格的に推し進めるために、これまでの個人営業から法人組織にすることを決意。有限会社サカタ製作所の誕生となった。また、商品開発にも一層力を注ぎ、次々に新商品を市場に送り出していった。

#### さまざまな波型屋根が 開発されたことがタイトフレーム の生産に拍車をかけた

三条市栗林に建てた新しい工場は、これまでよりも広い敷地で、当初は昼休みに従業員が工場内でキャッチボールをするほどスペースにゆとりがあった。当時の従業員は十人程度で、まだまだ町工場の域を出ない小規模なものであったが、それでもタイトフレーム等の製造は忙しく、また、将来性もあるため、坂田やハナエだけでなく、従業員も前途に希望を持って仕事に取り組んだ。

ようやくタイトフレームという格好の製造品目にめぐり合い、将来に向けてこれを発展させていくという目的を持った坂田は、これまでのように単に個人営業でやっていたのではなく、法人組織にして生産体制を充実させ、全国で販売できるようにしたいと考えた。そして昭和四十八年に有限会社サ



昭和60年頃の表玄関（土手通り）

カタ製作所を設立した。それは昭和二十六年に鉤づくりを始めて二十三年目のことだった。

栗林に新しい工場を建てた頃は、すでにタイトフレームの生産を始めてかなりの年月が経過していたが、始めた当初はそれほど生産が上がる商品だとは考えていなかった。ところが日本長尺金属工業会（現日本金属屋根協会）に所属する板金会社の坂本英雄さんが波

型の屋根を考案したことが発端となり、それを支えるフレームの開発が必要になった。しかもこの波型の屋根はさまざまな大きさの山があるなどいろいろな形状やサイズのものが出てきたため、フレームの種類もそれだけ必要になった。また、強度に対する要望、風が吹き込まないようにしたり、雀が入らないようにするなどの工夫をすることも要望された。

サカタ製作所の製品が市場でクローズアップされたのは重ね式折板の88タイプが最初である。その後150タイプ、550タイプ、そしてハゼ式折板などしだいに製品バリエーションを増やして事業を軌道に乗せていくことができた。

さらにタイトフレーム以外にも、建築に関わる金具で何か開発できるものはないか。そんな積極姿勢から面戸の製作も手がけるようになり、新しい商品開発に目を向けていった。

昭和四十年代から五十年代、このようにサカタ製作所は次々と新



製品を世に出し、少しずつではあるが金属製折板屋根用金物、建築金物の総合メーカーとして、業界で知られる存在になっていった。

このような発展は、サカタ製作所自身の努力もあるが、全国的な金物産地である三条市にあって、さまざまな材料がすぐ手に入ることや業界の情報も手に入りやすいという有利な条件も大きかったと思われる。



## さらなる飛躍をめざして

### 生産体制の増強を図る

昭和四十八年は日本経済にとって大きなターニングポイントとなった年である。この年の十月に起きた第四次中東戦争の勃発によって引き起こされたオイルショックは、国民の間に異常なインフレ心理を働かせ、狂乱物価を現出することになった。スーパーではトイレットペーパーや洗剤、砂糖といった石油製品以外の日用品まで店頭から姿を消すという異常事態となり、一時日本列島は物不足と狂乱物価のパニック状態となった。

パニックはほどなく収まったが、オイルショックがもたらした影響は大きく、日本はこの時から向こう十年ほどの間、低成長経済時代を余儀なくされる結果となった。

サカタ製作所でも、昭和四十年代末から五十年代にかけての不況の時代には売上高を伸ばすのに苦労した。しかし将来を考えると、

不況だからといって手をこまねいているわけにはいかない。開発、生産、販売の各部門の強化が必要である。

そんな方針から、まず五十一年に工場の増築を行った。栗林に移転した当初は設備もまだ乏しくて、工場内はガランとしていたが、この頃になると製造する品目が増え、生産設備もかなり増強されていた。坂田は今後もタイトフレームの種類が増えていき、また副資材品も増加していくことを考えて工場の増築を決断した。

### 数年かけて(株)淀川製鋼所へ

#### アプローチし、ようやく

#### 取引にこぎつける

工場の増築を終えて、当分の間は生産体制に支障はないと考えていたが、将来的にはまた増強を図らなければならない時期が来ると考えていた。ただ、それは十年後なのか十五年後なのかわからな

い。とにかくその間に営業面をもっと強化していく必要があった。

従業員数は栗林に移転した頃はまだ十人余りであったが、その後しだいに増えて五十年代半ば頃に三十人を超える世帯になっていった。ただ人員は製造部門が大半で、営業部門のスタッフが不足していた。坂田は営業スタッフをもう少し増強する必要があると考えたが、営業は製造よりも育てるのに時間がかかり、また、向き不向きもあるのではなかなか一朝一夕に育てられるものではなかった。だから問屋まわりも坂田が先頭に立って出かけていくという状況が続いていた。

タイトフレーム関係は材料問屋への販売が主である。そこから板金業者や施工業者に納められる。だから営業も問屋が直接の対象になるが、例外は大きなメーカーである。たとえば(株)淀川製鋼所(以下ヨドコウ)、三晃金属工業(株)といったメーカーには直接販売する。ただ伝票処理だけして、商品

は直接工事店に送ることもある。現在ではこのような大メーカーもサカタ製作所の大事な得意先になっているが、取引関係ができるようになるまでには多くの苦労があった。

ヨドコウの場合、直接関西の本社に行ってもなかなか相手にされない。そこで坂田はまずヨドコウの新潟営業所に狙いを絞って営業を進めることにした。ここで道がつけば全国にある支店や営業所でもサカタの製品を取り扱ってもらえる。そう考えたのである。

ヨドコウぐらいの企業になれば、支店や営業所の支店長、営業所長は数年で転勤してしまう。営業所長が替われば、それまでの営業努力は元(もと)の木阿弥(もくあみ)となり、また一から出直さなければならない。坂田は集中して営業に赴いたが、大会社だけに従来からの取引の壁が厚くて容易には入り込めなかった。

どんなによい製品を開発しても、その製品のよさを認識してもらえなければ採用されない。だから

坂田はあきらめることなく、サンプル品を持ち込んで何度もサカタ製作所の製品のメリットをPRした。こうした苦労のかいあって数年後、ようやく新潟営業所の所長から本社へ紹介してもらうことができた。サカタ製作所のタイトフレームがついにヨドコウで使われることになったのである。それは最初の訪問からすでに四、五年が経過した頃のことである。

坂田は常々、どんなに自信のある製品を開発しても、そのよさをどれだけアピールできるか。それが肝心で、製品を開発して作るだけではまだ仕事は半分しか終わっていないと従業員に話している。

また、営業という仕事には粘り強さと、もう一つ、この製品を採用していただければ、必ずその企業のプラスになるのだという信念が必要だと言う。坂田は営業に出かける時には、サカタ製作所の製品は同業他社よりも強度があり、精度も出る。使ってもらうと必ず現場で喜んでもらえるということを



コラム  
「新潟の半世紀」  
5

昭和53年9月21日：県下初のハイウエー北陸自動車道新潟－長岡間54.4kmが開通した。建設工事には48年以來5年の歳月がかけられ、総工費は1,136億円に達した。これにより新潟県も高速交通時代に突入した。

いつも強調した。そんなふうに断言できたのは自分自身が開発して何度も試作を繰り返し、強度実験なども行つて製品の品質に絶対の自信があつたからである。

また、建設現場には必ず施工上の問題点があるもの。工事を担当する人間が苦勞しているところにも注意して、何が苦勞の種になっているのか、どんなふうに改良されればよいのか。それを突き止めることも営業の役割だと話している。

さらに工事会社にしてみれば施工が合理化されるとコストの低減につながるわけだから、施工工程が少なくなればそれだけメリットが大きくなる。現場の施工状況の把握も営業の大切な仕事であると言う。

ヨドコウの場合にも、いろいろな要望を聞き、それに応えるにはどうすればよいか。その研究開発を進めてヨドコウ型のタイトフレームを作ったことも信頼を得た大きな要因の一つになっている。営業はまず取引先の状況をつかむこ

とが第一。その企業が改善したいと考えている課題や問題点をキャッチして、それらの情報を開発や製造部門にフィードバックする。それも営業スタッフに課せられた大切な仕事である。

### 人々が欲しくなるものを見つけ、工夫をこらして製品化する それがサカタの原点

時代に取り残されていく製品には、それだけの理由があるもの。

厳しい競争社会の中であって生き残っていくためには、

市場が要求するものを、適切な価格で送り出していくことが必要である。

サカタ製作所は、21世紀も、独自性のある製品、施工現場のニーズに応える製品を市場に送り続けていきたい。

#### ハイセツトの開発で 評価を高める

坂田の頭の中には、常に他社製品よりも優れたところがある製品。そして施工現場の人たちが使

いやすいと感じる製品を作りたいという思いがある。昭和二十六年の創業以来、冬囲いやフラワースタンド、雨樋受け、火打ち金具、羽子板金具など、他がやらないもの、あるいはすでに市場に出ているものでも、より機能的なもの、使い勝手のよいものを工夫して市場に送り出してきた。このような開発姿勢は現在でも変わることはない。

昭和四十年代に入り、金属製折板屋根用金具を製作するようになり、これを主力製品にしたあたりから、サカタ製作所は全国市場を対象にして事業活動を行うようになった。そうなると当然既存メーカーとのつばぜり合いが激しくなる。そこで多くの問屋からの情報

をもとに、屋根工事をもっと合理化することを考えた。それがサカタ製作所にとってターニングポイントのひとつになった金属製折板屋根用金物「ハイセツト」開発のきっかけとなった。

ハイセツトは、取付時の手間の軽減と施工時間の短縮を実現するために開発されたもので、山座金とパッキン、ナットをセツトにしたものである。それぞれの部品を別個に取り付ける従来の方法によると、三回の手間がかかるが、ハイセツトでは一回のねじ締めで用が足りることになる。従って手間が省けるだけでなく、施工時間も大幅に短縮できるわけである。サカタがハイセツトを市場に出すと、他メーカーがすぐに類似した製品を発表し追隨した。

このハイセツトの開発は昭和六十年代末のことで、サカタ製作所では製品化と同時にパテントの申請をした。しかし特許が下りるまでにはかなりの時間がかかる。許可が下りても、他社が異議申し立

てを行えばまた審議のやり直しになるからである。

結局、特許が下りたのは平成九年になってしまった。しかしこのハイセツトの開発は業界におけるサカタ製作所の評価を高め、屋根用金具の専門メーカーとしての地位を確立することに貢献した。



昭和57年 創業30周年記念

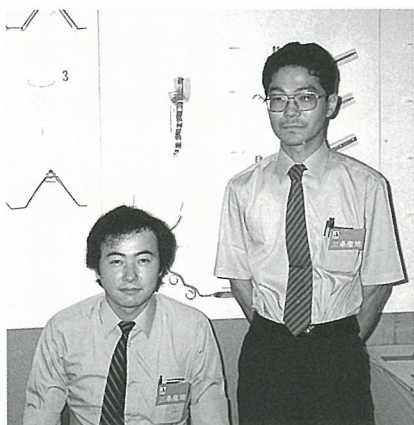


## 坂田匠の入社、事務所の新築

## 与板工場の建設等が続いた

## 昭和から平成の時代

昭和五十年代後半、中小企業の事業活動にもコンピュータが急速に入りこんできた。サカタ製作所も得意先のデータ管理はむろんのこと、資材管理、工程管理などの生産活動面にもコンピュータを活用しなければならなくなった。当時、坂田はそろそろ次男の匠を呼び寄せることを考えていた。これからはコンピュータを活用する時代。幸いにも匠はその分野には強いから、早めに新潟に呼び寄せて



左：坂田匠（現社長） 右：高橋健郎

会社のためにも、本人のためにも仕事を覚えてもらったほうがよいと考えたのだ。

坂田匠（現社長）は昭和五十八年に日本大学生産工学部を卒業し、ロボットシステムを開発する企業に入社して、開発部門のスタッフとして勤務していた。ロボットシステムという時代の脚光を浴びる分野の仕事だけに、勤務は休日出勤、出張、深夜勤務などが続くこともある激務であったが、当人は両親が心配するのをよそに元気に働いて、サカタ製作所に勤めるのはまだまだ先のことだと考えていた。しかし坂田の強い勧めでようやく決心がつき、昭和六十年の夏、サカタ製作所に入社することになった。

匠が入社した翌年の昭和六十一年、現在の事務所を新築した。それまでは小さな建物で過ごしてきたが、従業員数も増えたため手狭となり、新しく新築することにしたのである。当時は現在の事務所前にある道路はなく、農道だけだった。事務所の玄関も現在とは逆

の信濃川の土手側にあって、車も土手側の道路から出入りしていた。当時はハナエが経理部門を統括していたが、この事務所の新築により管理部門の業務は仕事がいややすくなった。

昭和六十四年一月、昭和天皇が崩御されて年号は平成になった。昭和から平成へ、日本の景気はピークに達し、ついにはバブル景気（平成景気）を招くことになった。

この時期、わが国の経済はむろん、世界にも大きな構造変革の波が押し寄せてきた。その象徴的な出来事がドイツのベルリンの壁の崩壊である。これを契機に政治や社会経済秩序の地殻変動が内外のあらゆる分野に及び、新しい政治・経済の枠組みづくりが始まった。国の内外で猛烈な変革が始まり出した時代の中で、サカタ製作所はしっかりと未来を見つめて、事業体制の一層の充実を期していた。そのひとつが新たな工場の建設である。激しく揺れ動くこれらの時代に柔軟に対応していくた

コラム

「新潟の半世紀」  
6

昭和60年9月10日：小千谷市の片貝まつりで、世界一の大火火・4尺玉が見事に花を開き、観衆は熱狂の渦に包まれた。花火は直径が120cm、重さ410kgあり、「昇天銀竜黄金小割浮模様」と名付けられた。

めには、まず生産体制をより充実させておく必要がある。そして同時に生産部門と販売・管理部門を分離し、より効率性の高い事業体制をつくる必要があった。

新しい工場の立地は、複数の候補地からいろいろな角度から検討した結果、三島郡与板町に建設することにした。ここなら三条市栗林からも近いし、労働力も得ることができる。また、与板町が誘致に熱心であったことも選定の理由になった。

新工場は平成元年二月から操業を開始したが、これを機会にサカタ製作所の製造分野を受け持つ独立した企業としてスタートすることになった。社名は株式会社サカタとした。生産と販売・管理を分離したあとの平成二年、有限会社サカタ製作所は改組されて株式会社サカタ製作所となった。

こうして創業以来約四十年、サカタはようやく製造、営業、管理の各分野に人材がそろった企業にまで成長することができた。

## 平成七年 新体制で

### 新たなスタートを切る

サカタ製作所の事業展開が本格的な上昇軌道に乗り始めたのは、昭和六十年代に入ってからである。非住宅用金物のタイトフレーム関係を中心に製品開発を続け、多くの製品を市場に送り続けた。また、平成に入ってから与板工場を建設し、時代を先取りした自動化生産ラインを導入して生産体制の充実を図った。さらに営業スタッフの育成にも力を注いで、新製品の売り込みに全力を挙げた。こうした努力が実り、平成三年にはついに金属製屋根用部品において全国でトップの業績を上げるメーカーとなった。

製品開発、生産、販売の中で、比較的弱いとされていた営業部門も、坂田匠が陣頭に立ってスタッフをリードし、また、平成五年には大阪営業所を開設するなど、年々充実した営業体制が出来上が

っていった。

管理部門においても坂田匠の入社以来、コンピュータのハード・ソフトの両面で着々と整備を続け、データ管理や部門間の情報通信の面においては、中小企業の水準を超えていると自信が持てるほどの域に達した。

平成三年度後半あたりから、わが国の経済はバブルの崩壊で低迷を始め、それ以降長いトンネルの中に入りこんでしまった。サカタ製作所も一時の成長ペースを維持できなくなった時期も経験したが、業界シェアではその後も拡大を続けて、平成六年には40%を超えるまでになった。

平成七年、坂田は満六十五歳を迎えたことを潮時に代表取締役会長に就任。坂田匠が代表取締役社長に就任した。ここにサカタ製作所の新しい歴史が始まった。



## 開発・生産・営業のトータルバランスで さらに飛躍をめざす21世紀

経営管理のオンライン化、自動化システムの採用、  
代理店制度の導入など、サカタ製作所は企業総合力でさらなる前進を続ける。

### 営業体制の充実と営業品目の増加 そして積極的な製品開発を続ける

創業から四十七年、会社設立から二十五年を経過した平成十年、サカタ製作所は新しい事業戦略をスタートさせた。そのひとつが、営業力の強化である。平成五年の大阪営業所の開設で、すでに関西地域の営業強化は進んでいた。しかし関東地域への営業は、新潟からその都度出かけていた。そこで、これからは、よりきめ細かな営業展開が必要になるという考えから、東京営業所を開設（平成十二年二月）することにしたのである。これにより営業スタッフは十三名となったが、この営業体制で販売や情報収集、それに商社への販売提案を行っている。

サカタ製作所が手がける製造・販売品目は年々増加しており、主要品目である金属製折板屋根用建築金物（重ね式折板・ハゼ式折板、副資材品）のほか、一般住宅用金

物（雨樋受け、面戸、雪止金具、葺替金具、断熱金具）にも及んでいる。また、平成に入ってから以降、自社製品のほかに大手プレハブメーカー等のOEM製品も増加しているのもサカタ製作所の特長である。

製品開発の面でも、二重の折板を施した断熱性能の高い断熱金具の「ダンボ（重ね式）」や「ダン吉（ハゼ式）」などの開発。そして平成十二年の見本市（横浜）で発表した、施工工程が大幅に合理化できるタイトフレーム「らくらくシリーズ」などを製品化するなど、旺盛な開発姿勢を貫き通している。

技術面では、耐食性を向上させた表面処理技術「ラスパート処理」を施した製品を次々に開発。製品寿命を大幅に伸ばしている。

設備面でも、FA化を積極的に推し進めているが、そのひとつが与板工場の自動倉庫である。これは二〇〇〇パレットの能力を擁し、受注があれば即座に出荷できる体制が整えられている。

### 企業総合力を発揮できる

### 企業として二十一世紀も一歩一歩

平成十二年、創業五十周年を迎えたサカタ製作所は、二十一世紀においても独自の製品開発力を活かして、金属製折板屋根用金物を中心とした製品群を充実させて、建設業界の事業活動、延いては国民生活の向上に役立ちたいと願っている。そのためにも開発・生産・営業の各部門のすべてが社会のニーズに柔軟に応えられるトータルバランスの優れた組織をつくらうと努力している。これからの課題は、どれだけ魅力ある新製品を開発できるか。そして開発、技術、生産、営業の各部門の充実を図り、バランスのとれた企業総合力を発揮できる組織をつくり上げていくことである。

人材は質量ともに年々充実しているが、サカタ製作所は、今後も各部門を背負っていく優れたスタッフの育成に全力を注ぎたいと考

えている。そして二十一世紀においても、一一六名の社員とその家族がやりがいや幸せを実感できる、そんな企業に一步でも近づいていくことをめざしている。



平成10年 (株)サカタ製作所法人設立25周年記念



|                |                                       |
|----------------|---------------------------------------|
| 昭和 26 年 (1951) | 坂田省司が三条市島田で坂田製作所を創業。鉋を製造。             |
| 30 年 (1955)    | 神武景気始まる。                              |
| 32~34 年 (1957) | なべ底不況。                                |
| 35 年 (1960)    | 池田内閣が所得倍増計画を発表。                       |
|                | 三条市東裏館に工場・自宅を移転。                      |
| 38 年 (1963)    | 雨樋受け金物などの建築金物の製造を始める。                 |
| 39 年 (1964)    | 東海道新幹線開業。東京オリンピック開催。                  |
| 42 年 (1967)    | 国民総生産が資本主義国第3位となる。                    |
| 45 年 (1970)    | 日本万国博が大阪で開催。                          |
| 46 年 (1971)    | 三条市栗林(現在の所在地)に工場・事務所を移転。              |
|                | 冬季五輪札幌大会開催。                           |
| 48 年 (1973)    | 法人設立。社名を有限会社サカタ製作所とする。資本金250万円。       |
|                | 金属製折板屋根構成部品の製造が本格化。                   |
|                | 石油危機勃発。                               |
| 53 年 (1978)    | 750万円増資して、資本金1,000万円とする。              |
|                | 日中平和条約締結。                             |
| 57 年 (1982)    | 上越新幹線開業。                              |
| 58 年 (1983)    | 東京ディズニーランドがオープン。                      |
| 60 年 (1985)    | ファミリーコンピュータが爆発的人気。                    |
| 61 年 (1986)    | 工場を660㎡増床。現在の本社管理棟を新築。                |
| 63 年 (1988)    | 青函トンネル開通。東京ドーム落成式。                    |
| 平成 元年 (1989)   | 三島郡与板町に(株)サカタ設立。                      |
| 2 年 (1990)     | (株)サカタ製作所に改組(1月)。(株)サカタ2期工事により増床(6月)。 |
|                | 東西ドイツが統合。                             |
| 3 年 (1991)     | (株)サカタ3期工事により増床。                      |
| 4 年 (1992)     | 毛利衛飛行士がスペースシャトルで宇宙へ。                  |
| 5 年 (1993)     | 大阪営業所開設。                              |
|                | サッカーJリーグ開幕。                           |
|                | (株)サカタ4期工事により増床。                      |
|                | (株)サカタ 自動倉庫完成。                        |
| 6 年 (1994)     | (株)サカタ5期工事により増床。                      |
| 7 年 (1995)     | 阪神・淡路大震災勃発。                           |
|                | 坂田省司 代表取締役会長に就任。坂田 匠 代表取締役社長に就任。      |
| 8 年 (1996)     | (株)サカタ6期工事により増床。新社屋完成。                |
| 9 年 (1997)     | 香港が中国に返還される。                          |
| 10 年 (1998)    | 東京営業所開設。                              |
|                | 長野冬季五輪開催。                             |
| 11 年 (1999)    | (株)サカタを吸収合併。                          |

## 会社概要

|      |            |          |
|------|------------|----------|
| 事業内容 | 金属製折板屋根用部品 | 設計・製造・販売 |
|      | 住宅用建築金物    | 設計・製造・販売 |
|      | 金 型        | 設計・製造    |



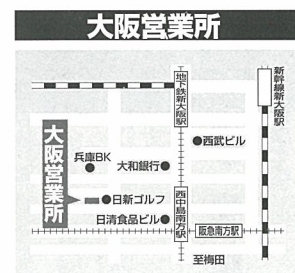
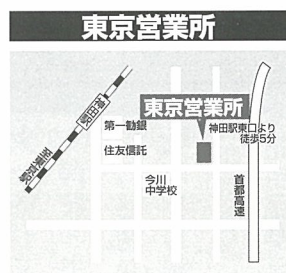
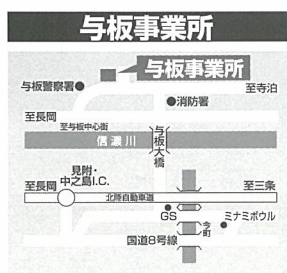
**株式会社サカタ製作所**  
 □創業／昭和26年9月1日  
 □法人設立／昭和48年1月1日  
 □資本金／1,320万円  
 □代表者／代表取締役社長 坂田 匠  
 □総土地面積／6,270㎡ □建屋面積／3,593㎡  
 □所在地／〒955-0085 新潟県三条市栗林500番地  
 TEL (0256)34-0611(代) FAX (0256)35-7195



**与板事業所**  
 □総土地面積／16,150㎡ □建屋面積／5,004㎡  
 □所在地／〒940-2403 新潟県三島郡与板町大字本与板45番地(荻岩井工業団地内)  
 TEL (0258)72-3200 FAX (0258)72-3350

**東京営業所**  
 □所在地／〒101-0036 東京都千代田区神田北乗物町7番地 KSビル5階  
 TEL (03)5296-8686 FAX (03)5297-8055

**大阪営業所**  
 □所在地／〒532-0011 大阪市淀川区西中島4丁目7番20号 日宝新大阪第一ビル302号  
 TEL (06)6307-0050 FAX (06)6307-0110







代表取締役社長 坂田 匠

## 未来に向かって

50年といえば、人生に例えると誕生した赤児が50歳の壮年になるまでの長い歳月です。その間、時代の流れを見つめながら、ひたすら世の中から注目される製品の開発をめざしてきたというのがサカタ製作所50年の歴史だと思います。

その歴史の前半分は私の父である坂田省司が独立独歩で歩いてきた道。後の半分は企業として歩んできた道です。私はその50年の歴史のうちで、在籍した年数は15年ほどにしかありませんが、常により新しく機能的なもの、今までなかったメリットを備えた製品を追求していくサカタの開発姿勢を、最もサカタらしく感じ、これからもこのような事業方針を堅持していこうと考えています。

21世紀がどのような流れで進んでいくのか。それは容易には見通せないとしても、時代への機敏な反応力を持つていなければならないことだけは確かなことです。そのためには、開発、技術、生産、営業の各部門がそれぞれにエキスパートとしての能力を発揮できる組織でなければなりません。サカタ製作所の歴史が50年に達しても、まだまだ未熟、そしてさらに努力の歳月が必要です。私たちはより高い目標を携えて、この21世紀を生き抜いていきたいものと決意しています。これからも従来と変わらぬご支援を心からお願い申し上げます。





株式会社

サカタ製作所

URL <http://www.sakata-s.co.jp/>

■ 本社

〒955-0085 新潟県三条市栗林500番地 TEL (0256)34-0611(代) FAX (0256)35-7195 E-mail:sss@sakata-s.co.jp  
500 KURIBAYASHI SANJYO-SHI, NIIGATA-KEN., 955-0085

■ 与板事業所

〒940-2403 新潟県三島郡与板町大字本与板45番地(荻岩井工業団地内) TEL (0258)72-3200 FAX (0258)72-3350  
45 OAZAMOTOYOITA,YOITA-MACHI,SANTO-GUN, NIIGATA-KEN., 940-2403

■ 東京営業所

〒101-0036 東京都千代田区神田北乗物町7番地 KSビル5階 TEL (03)5296-8686 FAX (03)5297-8055  
5F KS-BLDG. 7 KANDAKITANORIMONO-CHO, CHIYODA-KU, TOKYO-TO., 101-0036

■ 大阪営業所

〒532-0011 大阪市淀川区西中島4丁目7番20号 日宝新大阪第一ビル302号 TEL (06)6307-0050 FAX (06)6307-0110  
302 NIPPO SHIN-OSAKA DAIICHI-BLDG. 4-7-20 NISHINAKAJIMA YODOGAWA-KU, OSAKA-SHI, OSAKA-FU., 532-0011