

株式会社植田板金店

建築板金の技術を生かした デザイン性の高い多目的スモールハウスの全国展開

植田板金店は一戸建て住宅の屋根や外壁などの施工を主力事業とする。2017年に新規事業として、広さ10平方メートル以下の「小屋」の生産・販売事業に参入した。外壁などを選択できるデザイン性と断熱などの機能性が評価され、販売数は年々増加。新型コロナウイルス感染拡大を受け、病院での導入も進んでいる。

会社概況

2010年から新事業を開拓

植田博幸社長の父が1976年に岡山市南区で創業し、翌1977年に法人化した。薄い金属板を加工し、一戸建て住宅や事業所の屋根、外壁などの施工が主力事業だ。岡山市中区の本社のほか、大阪府豊中市に大阪支店、仙台市太白区に仙台支店をそれぞれ構え、広域に事業展開。同業の中では中国地域最大手という。

2010年に植田社長が父から社長業を継ぎ、新事業の開拓を進めてきた。2016年に始めた外装建材事業をはじめ、2017年に個人や小規模事業所向けの小屋事業、さらに2021年から工場の屋根を遮熱施工する事業も展開する。植田社長は2021年2月期に15億円だった売上高を5年後に30億円へ倍増したい考えた。



太陽光パネルを導入した本社工場

事業内容

プライベートな空間創造

小屋事業に参入したきっかけは2016年に植田社長が雑誌で小屋の特集を読んだことだった。一戸建て住宅の工事は雨の日にはできないが「工場内で小屋を造れば若手社員の技術の習得につながる」（植田社長）。またプライベート空間を創造できる小屋が注目されており、事業化を検討。植田社長が戦略を練り、同年末の社内会議で事業化を決定した。

2017年2月に岡山市北区で開かれた展示会で小屋を展示すると人だかりができ、6月には岡山市南区に展示場「小屋の森」を開設し、1カ月で300組が来場した。小屋の広さは建築確認申請が不要な10平方メートル以下。好評だったが、平均150万円という価格がネックとなり販売は伸びなかった。



隈研吾氏と共同開発した「小屋のワ」

事業成果

品質の高い小屋を提供

個人向けは厳しいため、小規模事業所向けに販売戦略を転換。外壁や内装などを選択できる点などが評価されて「女性起業家がネイルサロンや雑貨店などとして活用している」（植田社長）。年々販売数は増え、初年度の27棟が4年目の昨年度は63棟、売り上げも1億円を超えた。本年度も販売は好調な状況が続いている。

本格的な事業展開のため、2018年にガルバリウム鋼板を切断および折り曲げる装置を導入した。導入前に生じていた折り曲げ角度や切断の長さの誤差が解消でき、品質の高い鋼板加工が可能になった。病院が発熱外来用の施設として導入するなど用途は広がっており、今後も品質の高い小屋を提供していく方針だ。



導入したガルバリウム鋼板の切断装置と折り曲げ装置

会社概要

設立	1977年
資本金	3000万円
従業員数	56人
売上高	15億円(2021年2月期)

所在地	岡山市中区藤崎673
TEL	086-276-3686
FAX	086-276-3690
URL	https://uedabk.co.jp



ワンポイント

短期間に開発力習得

小屋事業への参入はさまざまな効果をもたらしている。小屋事業を契機に建築家の隈研吾氏との知遇を得て、製品の共同開発につながった。限定販売した「小屋のワ」は2018年のグッドデザイン賞を受賞した。こうした取り組みを通じ社内開発力を蓄積できる点が最も大きな効果だ。開発力を製品の付加価値向上につなげ、収益力を高める。開発力は短期間で習得できるものではないが、植田板金店の取り組みはまれな事例といえる。



代表取締役
うえだ ひろゆき
植田 博幸さん