

2023年に創立60周年を迎えたヤクモ株式会社。2024年よりデザイン経営を推進。デザイン経営パートナー、SCAPE社の代表としてだけでなく、2025年よりヤクモグループのCDO（Chief Design Officer）としても活躍をする塩浦氏との対談を実施しました。



塩浦 政也

株式会社SCAPE 代表取締役社長



舟木 英之

ヤクモ株式会社 代表取締役社長

デザイン経営を推進中とのことですが、どのような経緯でスタートしたのでしょうか？



舟木

ヤクモは「防振・防音エンジニアリングにて快適な空間を創る」という安心・安全な社会に貢献するミッションがあり、それを維持・発展させていくことが社長としての役割と考え、100年企業を目指して「グローバルニッチトップ」を合言葉に事業を推進しています。

どうしたら社会貢献し続けることができるか、どうしたらグローバルニッチトップになれるかと日々思い悩む中、セントラルユニさんのショールームを見学させていただく機会がありました。そこで大きな衝撃を受け、すべてのステークホルダーに我々の想いを伝え続けていくためには、現在のショールームはでは物足りなさを感じ、イノベーションを生み出す場として本社ビル全体を活用したいと思い立ちました。

塩浦さんは建築家の顔だけでなく、建築家の思考でイノベーションを起こすというミッションを持ち、デザイン思考の企業導入に関して多くの実績があったのでヤクモにデザイン経営を当てはめるとどうなるか、彼と半年くらい議論しました。

塩浦さんはなぜヤクモと手を組んでいただけなのでしょう？

我が社は“22世紀の景色”をビジョンとして都市や建築に関する様々な活動を行っているのですが、イノベティブなプレイヤーのヤクモさん（舟木社長）と出会って「こんな会社があったのか！」「エンジニアリングの力で快適にするというプレイヤーがいるのか！」と衝撃を受けました。

ヤクモさんはイノベティブなうえにニッチトップだが、もっとプレゼンスをあげブランディングしていくほうが良いだろうと思い、舟木社長に「こんなことやろうよ！」と色々とアタックして今に繋がっています。

なぜアタックし続けていたかという、正直なところ舟木社長のようなオーナー企業と働きたいという思いがありました。オーナー企業のトップは企業と人生を重ねられる人がほとんどです。イノベーションは自分の人生を背負って覚悟がある人とご一緒しないと起きないと思っているので、舟木社長をなんとかご支援できないかと思いました。



塩浦



舟木

ありがとうございます。ぜひ、よろしくお願いします。

オフィスをリノベーションすると決めたのはなぜですか？

社内のコミュニケーションに一番課題を感じています。同じフロアだったらすぐ声かけられるのに……。と思うこともあり、壁を感じていました。活性化するためには前のオフィスの時のようなフラットに戻すのも一案と、本社ビルの大規模修繕を機に、ビルの各フロアを他に貸して会社ごと移転することも検討していました。そのような悩みを抱えているときに、塩浦さんから床の一部を抜いて内階段を作ってはどうかという提案をいただき、「これだ！」と思いました。内階段があると上から下、下から上が見えコミュニケーション力がいっきにあがり、これはSECI（セキ）モデルを実現できると思いました。そして貸さずにリノベーションすることにしました。



舟木

デザイン経営は戦術の一つ。ただオフィスをおしゃれにではなく、吹き抜けを作ったことによる効果は経営的にフィードバックしないといけない。経営指標全てにノックするのは難しいが、相関関係や因果関係がわかる施策もしていき、さらに社会的責任をアピールすることにより、ヤクモだけでなく業界全体が良くなることを望んでいます。



塩浦

塩浦さんに今回のプロジェクトを「リビングショールーム」と名付けていただいたのですが、その意図はどこにあったのでしょうか？

実はリビングショールームはジェネラルな言葉なんです。ただ、エンジニアリングのヤクモさんなら自分たちの住んでいるところ（仕事しているところ）を見せるということで説得力が出てくる。メーカーとしての顔も持つため技術推しですが、技術は1回見ると終わってしまうこともある。「ヤクモへ1度だけではなく、ハイタッチで行きたい、話したい」そのような語感もあったほうが良いなということの思いもあり、実社会における事業は見せたほうが活することから“生きるショールーム”としての「リビングショールーム」があっていいと思いました。



塩浦



舟木

クライアントのみなさま、パートナーのみなさま、地域のみなさまをはじめ、全てのステークホルダーのみなさまとヤクモの社員が共創できる、外に向かって開かれた活きたショールームにしたいと思っています。

ヤクモの特徴ある商品・サービスを知っていただくだけでなく、例えば一緒に装置を開発したり、問題解決をしたり、ディスカッションをしたり、イノベティブな場として活用し、次世代へ繋げていきたいと考えています。

みなさまと新たな「リビングショールーム」にてお会いできる日をとても楽しみにしています。

ありがとうございました。

建築家と言うとどうしても「箱だけ作る人」と思われます。またデザイン思考やデザイン経営の導入支援者という、これまたどうしても「概念的な話をする人」と思われてしまいます。じつはその営みの両方を統合して、「儲かる」企業価値を作っていくことが私の使命だと思っています。儲かるとは、期待以上のお得な発見があるという意味があります。それが企業の利益や持続につながるのです。こういった思考と試行を正確にご理解いただける舟木社長とヤクモ社員の皆様に感謝しております。「リビングショールーム」の実装とお客様との共創に向けて、楽しみながらイノベーションを起こしていきたいです。



塩浦



～Profile～

塩浦 政也／株式会社SCAPE 代表取締役社長
早稲田大学理工学部建築学科大学院修了後、株式会社日建設計に入社。東京スカイツリータウンの設計などに携わったのち、2013年 Nikken Activity Design lab 設立、2018年に株式会社SCAPE設立