

全員営業×営業の多能工化で 工場でのお困りごとをスピード解決 吉岡興業 株式会社



工場施設工事・完成請負商社
生産技術・保全技術代行商社

吉岡興業株式会社



吉岡興業 株式会社

代表取締役：吉岡 洋明 氏

本社：神戸市兵庫区駅前通2-2-6

創業：1951年（昭和26年）

社員数：36名

事業内容：工作機械及び工具器具の販売並びに機械器具及び工場施設の設置並びにこれらに付随するメンテナンス工事

URL：<https://www.yoshiokakogyo.co.jp/>



本 社 外 観

工場雑貨を取り扱う専門商社として創業し、現在では工場内のあらゆる工事を元請けとして請け負う吉岡興業(株)。創業70年を迎えた同社は、当時からの揺るぎない経営理念のもと、現在ではエンジニアリング営業の拡大に注力。工場における多種多様な問題解決を、「全員営業」と「営業の多能工化」で実現しています。「大家族主義」を掲げる同社の強みや創業の経緯、現在に至るまでの変化や今後のビジョンについて、代表取締役の吉岡洋明氏にお伺いしました。

一 縁が結んだ創業のきっかけ

当社は私の祖父、吉岡忠一が1951年（昭和26）年に神戸市兵庫区会下山に吉岡商会として創業したのが始まりです。忠一は戦時中、旧海軍を担う逸材として将来を嘱望され、最年少の海軍航空参謀として真珠湾攻撃にも従軍していました。

戦後、海軍中將であった忠一の父、吉岡保貞と川崎造船所（現在の川崎重工業(株)）のご縁もあり、37歳であえて知識も経験もない実業の世界に飛び込んだと聞いています。創業当初は工具を中心に販売していましたが、戦後間もない状況では売上もほとんどない状態でした。しかし、祖父は持ち前の精神力でお得意様を回って信用を積み重ね、独自の経営理念、経営手法を自らの体験の中で打ち立てました。



創業者 吉岡忠一

一 エンジニアリング営業へ舵を切る

その後、父の代を経て、2010年に私が社長に就任してからの約10年間は、抜本的な事業変革に取り組んできました。創業当時からの主軸であったベンチ・ニッパなどの工場雑貨類の販売は、お客様である大手企業から安定した注文をいただいていたが、単純な価格勝負の事業構造に、徐々に危機感を抱き始めていました。いわゆるレッドオーシャンでの営業では社員のモチベーションの向上にもつながりません。そこで、ただモノを売るだけではなく、付加価値をつけて販売するエンジニアリング営業に目をつけたのです。顧客との商談の中で価格が決まっていく方がより面白く、やりがいがあります。まずは新たな取り組みとして、お客様からの要望が多かった、工場の工事やメンテナンス事業を始めました。

事業の開始に合わせて、工場メンテナンスのソリューションサイト「メンテ目と手ドットコム」を立ち上げました。その効果は大きく、現在、新規顧客からの引き合いを安定していただくことができています。今では異なる分野で7つのサイトを運営しており、2021年度中には8つめの「生産改善ドットコム」を開設予定です。これによって、工場施設に関するほぼすべての工事をソリューションサイトで網羅

工場での様々な課題を解決するソリューションサイト

吉岡興業ではそれぞれの分野に特化した7つのソリューションサイトを運営しています。工場のお困りごとは何でもご相談ください！ 2021年度中には8つめの「生産改善ドットコム」も開設予定です。お楽しみに！



できることになります。たとえば、暑い工場には屋根に熱を跳ね返す遮熱塗装を施したり、工場のクーリングタワーの設置・保守メンテナンス、天井クレーンの設置・保守や無線化、耐摩耗性や耐衝撃性に優れた塗り床施工など、工場施設に関することなら、どんなに難しいことであっても簡単にはお断りしないことをモットーに、日々営業活動に励んでいます。エンジニアリング営業は、今は売上全体の約3割ほどですが、ゆくゆくは8割を目指しています。

一 納期厳守のため、 全ての現場に立ち会い

当社ではこれら多種多様な分野をたった36名の社員でカバーしています。それを実現しているのが、「全員営業」の体制と「営業社員の多能工化」です。一人ひとりの仕事の範囲を限定せず幅広く活躍してもらうことで、何か問題が起こったとしても別の誰かがスムーズに対応することができます。そのために社内での情報共有も徹底しています。

また、工場施設工事の注文をいただいた場合には、施工業者任せにするのではなく、元請けとして当社の担当者が必ず終日、現場に立ち会うようにしています。これは他社との大きな違

いであり、納期通りに工事が終わるという顧客のメリットにつながっています。納期通りに工事が終わることは、目には見えませんが顧客の人件費の削減にもつながります。工事では必ず何か想定外のことが起こるものです。こうした不慮の事態において、その場で判断ができないことは、すなわち納期の遅れに直結します。当社の場合、工事に終日立ち会うことで、その場で迅速に判断し対応することができます。工事の経過報告を細やかに行うことも心掛けており、実際に顧客からは、「いつも工事を前倒して完了してくれている」との評価をいただいております。



一 経営理念に基づいた人材育成

今後の展望としては、工場における建築のコンサルタント会社になりたいと考えています。我々が力を入れているエンジニアリング営業は資格の取得や知識の習得が重要です。当然努力が必要ですが、そういった分野への挑戦を楽しんでいる人材と一緒に頑張っていきたいと思っています。

小学生向けのプログラミング教室を主催

小学校でプログラミングが必修化される前の2016年から、ロボ☆プロキッズ®という教室を主催しています。社長自らが講師として指導し、現在約60人の子供達がプログラミングを学んでいます。これは会社の利益とは関係なく、「ここで学んだ子供達の中から世界に通用するエンジニアが生まれ、将来一緒に仕事ができるようになれば」という純粋な思いで取り組んでいます。

ロボ☆プロキッズ®



もちろん、資格取得のための援助など人材育成のための投資も惜しみません。

また、当社では創業者から受け継いだ経営理念を大切にしており、今ではそれに加えて5つの理念を掲げています。それらは私が2年かけて作成し、今では全社員が暗記してくれています。ただ、社員一人ひとりの理念に対する温度差などから、会社の雰囲気が排他的になってしまった時期がありました。理念とは、数ある正義の中で、その企業が最も大切にしているものだと考えています。そのためもちろん理念も大切なのですが、理念だけに縛られるのではなく、今は個人の考え方と感じ方も尊重するように心掛けています。とはいえ、客先で理念とかけ離れた言動が出てしまうと、それは企業としての信頼をなくすことにもつながりかねません。そういったことのないよう、理念をベースに全社員で互いをフォローし合い、足りないところを補うような関係を築いています。私はこうした積み重ねが会社を強くすると思っています。従業員の方にも「社長の下で働いてよかった」、顧客にも「御社と付き合ってたかった」と言ってもらえるように、これからも頑張っていく所存です。

一 貴重なお話をいただき、 誠にありがとうございました。