

第64回

## 会社訪問



## 貴商エンジニアリング株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役 木下利廣

所在地：〒179-0074 東京都練馬区春日町3-14-9

TEL：03-3926-5111 FAX：03-3926-5036

設立：1978年12月12日

資本金：1,000万円

従業員：15名

営業所・工場：朝霞工場

事業内容：排ガス洗浄装置や局所排気装置の設計・製造・販売、  
およびそれらの設備に伴う付帯工事

URL：<http://www.takasho-eng.jp>

### 貴商エンジニアリング（株） 取締役社長 木下利廣 氏へのインタビュー

聞き手：若井田健文（広報委員） 白濱康彦（事務局）

（編集協力：クリエイティブ・レイ株）

## “排ガス洗浄装置・排気装置”の高い技術力と 知識に裏打ちされた営業力で大気汚染防止に取り組む

— 御社の主な製品にはスクラバー（排ガス洗浄装置）やドラフトチャンバー（局所排気装置）などがありますが、事業内容をお聞かせいただけますか。

当社の主な事業は排ガス洗浄装置や局所排気装置の設計、製造、販売と、それらの設備に伴う付帯工事です。

研究所や工場などから発生する有害ガスは、厚生労働省や環境省、各都道府県の条例によって、所定の性能を備えた除外装置の設置が義務づけられています。また、排出する物質が規制外であっても、作業する方の健康管理や保全のためには適切な環境を保持していく必要があります。

当社ではこうした必要不可欠であるスクラバーやドラフトチャンバーを中心とした、環境改善設備をさまざまなかたちで多方面の業界に設置させていただいております。

— 御社の事業の特色は、どのような点にあるとお考えでしょうか。

私たちの会社の特色としては、製品の受注から設計、製作、施工、メンテナンスまで、自社スタッフが責任を持って完成させていく事です。すべての作業を外注に頼らずに行うことで、お客さまの要望を直接感じとらせていただき、正確に製品へ、そして保守に反映させていただける事がお客さまの満足度を高め、これまでの納入実績につながっていると確信いたしております。



営業企画部



クリーンルーム内ドラフトチャンパー設置例

— 自社スタッフが責任を持って仕事を完成させるということですが、具体的にはどのように仕事を進められるのでしょうか。

当社は総務部、技術部、営業部の三部から成ります。総務部は経理・人事、技術部は設計・製造・工事の三課で構成されます。営業部に配属しても、2～3年は技術部で研修させ、その後、営業部に配属します。お客さまと接する営業スタッフは、お客さまの気付きにくいところ、隠されたところまで把握し相談相手になる事が必要となります。その経験と技術力を持ち備える事が人間関係を生み信頼へとつながると考えております。

また、営業スタッフは通常スーツを着てお客さまと接しますが、施工作業のときは作業着を着て、技術スタッフと一緒に作業をします。営業スタッフはさまざまな経験をしてきておりますので、工事の指示も手際よくできます。

このような姿をお客さまに見ていただくことも、とても大切な事と思います。その事に依りお客さまは当社のスタッフを本当に信頼してくれるようになります。またリピート率の高い会社になっていくと信じております。

更に営業スタッフの仕事には、受注に始まり、当社の工場への手配、さまざまな仕入れ、付属品の手配など、すべて責任をもって最後までやってもらいます。その事に依り、会社の中で責任転嫁はできませんし、それによって社員同士の摩擦を防ぐ事がで

きます。よく聞く話ですが、営業部と生産工場及施工技術者とのコミュニケーションがスムーズに行かず苦勞してしまう事、そういうことは絶対に避けたいといけません。

— 現在の営業スタイルになるまでに、何かの出来事やきっかけなどがあったのでしょうか。

30数年前に会社をスタートさせた頃は、私一人で飛びまわりました、何でもやりました。

この業界には当社よりも設立が早く大きな会社はいくつかありました。その中で商売していくのにはどうすべきかを考えました。そうした業界大手の会社と当社とを、お客さまが比較した場合、当社の製品が1割安く、また動きが素早かったとしても、商品知識が豊富でも、やはり大手他社の製品を購入されてしまうことでしょう。何か他社にない特色を持った会社に、その特色もお客さまに分りやすい、そしてすぐ反応してもらえる、この事を条件に考えると納入業務を全て当社スタッフで行い、お客さまの要望を適確につかみ、その場でお客さまに満足していただく事、簡単な様ですがとても大切な事と考えます。そして、一番の苦勞はスタッフの確保でした。



SRP 製スクラバー（排ガス洗浄装置）施工／設置例



総合カタログを説明される木下社長

さらに私たちのアフターフォローやメンテナンスに満足してもらえたら、きっとまた当社の事を思い出していただけるだろうと考えていったのです。

こうしたことから、お客さまに密着した会社づくりを目指す事になりました。

——会社を設立されてから30年以上が経ったわけですが、これまでに印象に残ったお仕事などがあれば、お教えいただけますか。

私にとって思い出深い仕事という、当社で初めてカタログをつくったことです。カタログのない頃は、私は装置類の図面も描けたので、お客さまに製品がどのようなものになるかと求められたとき、自分で図面を描いて説明をしていました。

やがて、私の息子が技術部の研修期間が終了し営業スタッフとしてお客さまのところに伺うようになり、そのとき営業活動で言葉につまった時、また装置の概要がうまく伝わらなかった時、何かの助けがあればと考え、カタログをつくることにしたのです。幸い私の友人が印刷会社をやっており、その関係で良いデザイナーを紹介してくれたこともあり、1年ほどで完成させました。

——カタログは写真も豊富で、かなり手間もかかったのではないかと推察しますが？

そうですね、例えば、雪の降っている中にスクラバーが写っている写真は北海道に設置されているもので、札幌のカメラマンに撮影してもらったものです。

このスクラバーに関して説明させていただきますと、それまでのスクラバーには寒冷地仕様がなく、寒冷地ではほとんどが屋内に設置することしかできませんでした。屋外に設置しますと、装置が雪でつぶされたり、寒さで割れてしまったり、風で破損してしまうからです。そこで当社ではFRP製のスクラバーをつくり、耐寒温度マイナス40度、風の衝撃や雪の重みにも強い製品をつくりました。

そのスクラバーは北海道の工場の屋外に1台設置され、テスト運転の結果現在では6基のスクラバーが極寒の地で運転を続けております。

——木下社長の経営に対するお考え、あるいは御社の経営理念や経営方針などがあれば、お聞かせいただけますか。

当社には仰々しい経営理念というものはないのですが、毎年、年の初めに新年会を兼ねた会議を催しております。そこで私が話すことをその年の会社の方針にしております。

私がよく話をするのは、1日の仕事が終わって、振り返って気になることがあれば、それをそのままにしておくということです。例えば、その日の据付工事が終了して確認作業を行って、気になる事があれば、『それをそのままにして帰るな、必ず直して帰れ』ということです。

私の経験からして、少しでも気になることを残しておく、それが後日必ずクレームとなって戻って



スクラバー（排ガス洗浄装置）施工／設置例

きます、それを防がなくてはなりません。

お客さまにしても、上司にしても、2度クレームがついたら、そのときはせっかくの信用を失っていると思った方がいいでしょう。つまり、「これで2度目だよ」と言われてはいけないのです。その為にも、何よりも1度目をつくってはならないという事です。

そして、社員には抽象的なことを言うよりは、仕事に対してどういうことに注意すればいいのか、具体的なことを伝えたほうが効果的であると思っています。

— 今後の目標としては、どのようなことをお考えでしょうか。

もともと私は石の橋を叩いて渡るといったタイプなので、私の分からない分野に飛び込んで行くということはないと思います。分かることに肉付けをしていき、そこに新たなスタッフを加え、その力も借りて、全社員の知識を向上させ、いいものができればと考えています。

— 協会に対してご意見やご要望などがあれば、ひと言お願いいたします。

協会に入会させていただいたのは、会社を設立して2~3年目の頃でした。協会とのお付き合いは30年ほどになりますが、私自身協会運営のお手伝いはできませんでしたが、今は息子がいろいろと協会の活動に参加させていただいており、今後ともさまざまなお付き合いをさせていただきたいと思っております。



スクラバー（排ガス洗浄装置）設置例

### スキーは上達するほど、その奥の深さが分かる。

40年来の趣味と言えるのがスキーです。毎年スキーには、12月の初めから5月初旬まで、1シーズン20日~30日間程度はまだ滑っています。

スキーを始めたのは20歳ごろからで、今はクラブの若い人達と楽しく滑り、ときには技術論で熱くなる事もあります。スキーの面白さは、その奥の深さでしょうか。例えば、ある程度上達すればコブのある斜面を滑り降りることはできます。しかし、その斜面をどう滑るかを考え、その通りに滑ろうとするとなかなか思うようにはいきません。又、高速ターンでも自分のポジションに自然に入れてどう滑るか、どのような状況でも全てに対応して滑るにはどうすべきか、ターンの弧をどのように描いて滑るか、と課題をつくっていくと、どんどん面白くなっていきます。向上心があればあるほど、スキーというのは、その奥の深さが分かってくるものと思います。



それと近ごろはちょっと足が遠のいていますが、ゴルフはオフシャルハンデ17までいきました。始めたのは取引先銀行の支店長に誘われたのがきっかけです。一度行ってみると広々としたコースに緑の多さに感激しました、完全に入れ込みましたね。多い年には年に40回ほどはコースへ行っただけです。平日は仕事が終わると練習場へ通うという感じでした。

不思議なもので、仕事が忙しいときほどスキーやゴルフは面白く、かえって余裕があるときはあまり面白く感じないものです。忙しいときほど充実感があり、集中してできるということでしょうか。