

「何でも」はNG。幅を狭めて深掘りする

福岡県久留米市の津福工業は、工場エアコンや研究所の実験室といった一般の目には触れない設備を手がける「縁の下」の力持ち的な中小企業です。冷熱空調を主力に大手とも渡り合いながら全国展開する津福一宏社長に経営哲学を聞きました。

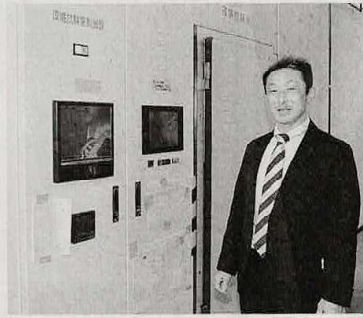
前身の会社が昭和初期から冷凍機を作り始め、現在はグループ2社で空調機と制御盤作りを含め冷熱空調設備全般を扱う。

「昭和40年代ぐらいまで冷凍冷蔵がメインで、昭和50年代から平成初期ごろは水道工事までを含めた総合設備業のような仕事をしてきた。今は制御盤を作って動かすエアコンなど、得意な冷熱空調の仕事に絞っている」

20年前と現在の会社の姿は全く別という。

津福工業(福岡県久留米市)

津福 一宏社長



「営業トークで『何でもしますから何かあったら言ってください』と言いがちだが、NGワードだ。どういふ仕事をもらいたいかを具体的に言う。『何でもやりますから』と言っても声はかからない。それでは何ができるか、何を頼んだらいいかわからない」

「こじかやしません」と言うところ、そこしか仕事ができない可能性はあるが、それは割り切って1回入ったら『こじかやしません』と

つづく・かずひろ 福岡県久留米市出身、54歳。一橋大卒。生命保険大手に8年勤務後、高等技術専門学校を経て2000年津福工業から社長。空調機と制御盤の製作がメインのエアベックスエンジニアリング(同県筑後市)社長も兼務。東京にも事業所を置く。22年から福岡県冷凍空調工業会会長。23年の2月期売上高は9億1000万円(新型コロナウイルス禍前の19年度比76%)、受注高は11億4000万円(同95%)。従業員数35人。

「工場用エアコンの設計コンペが3回あり、自社で作るエアコン営業資料を見ると、手がけた仕事には新型コロナウイルスの検査キットを作るための実験室などもあり、内容は多岐にわたる。時に大手企業との競争も」

「営業資料を見ると、手がけた仕事には新型コロナウイルスの検査キットを作るための実験室などもあり、内容は多岐にわたる。時に大手企業との競争も」

令和五年五月十八日(木)

西日本新聞 掲載

を(汎用品を使う大手より)少ない台数で提案して3回とも勝った。エアコン自体を作るような会社は全国でも限られる。総合的な仕事では負けるが、分野によっては絶対負けない自信がある。農業系の試験システムの仕事をしても日本で数社しかない。資料にした仕事は日本一に近いという自信はある」

「世の中になんかを作った提案するとユーザーと作り上げていく感が出てくる。その方が仕事として面白いし楽しい。最近中小企業がするくらい規模の仕事を手がける。中堅、大手をはね返せるような力を付けよう」と、業界の仲間にも言っている

納入や施工実績のある都道府県は41に及ぶ。

「全国に営業しようとしたこともあったが、大手製造企業から『こんな福岡の中小企業は駄目だ』などと言われたことが続いた。直接営業はやめ、大きい仕事に入る時は信用力のある会社を介して下請

「今はメールで連絡が取れたりするが結局、最後はこの人と仕事をしたいと思わせる人間性だと思う。そこを磨くため、社内で決められたことを決められた通りにするという習慣をつくる。椅子を入れたら一挙手一投足を大事にしようと常に言う。そこが数字に表せないアナログ的な感覚だ。毎月勉強会を開いて言い続けている」

「ユーザーが何で仕事を頼むかといえば、津福工業というフィルターを通して部品、機械や外注する業者の信頼性が担保されるから。安心感を与えられるような高性能なフィルターに磨き上げていく」という話もある

業界を問わず中小企業の人材

不足は深刻だ。

「採用は考えているが即戦力はあまり当てにしない。地方の中小にいながら大手や中堅に負けない技術とビジネススキルを付けるため、推奨する資格取得には受験費用を全額負担し、取得後は資格手当を支給する。入社して3年たつ人で無資格者はいない」

【西日本新聞meに詳報】

【Cと】 事業規模の小ささを嘆く同業者もいると指摘しつつ「大手や中堅にできない仕事はたくさんある」と津福さん。工場を案内してくれたが「この設備ではこんなことができる」と生き生きと説明する姿から、何事も前向きに面白がる人はやはり強いと感じた。(田中伸幸)

トップの思考