



「知恵の経営」 認証企業インタビュー

株式会社京都設備

自社の魅力をきちんと語ることができますか！

「知恵の経営」のススメ

2020.01-02版

「知恵の経営」とは

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ、「報告書」にまとめる中で、強みの見える化、知恵を使つての課題克服を促し、経営を発展させるための支援を行っています。

「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・知恵の評価
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・知恵の把握と活用
(強みを活かした事業計画の実現性・市場適合性)
- ・知恵の開示
(強みの説明と成長戦略の具体性)

「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>
メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの紹介、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために
自社の魅力を
どう伝えるか！

事業承継を
どう進めるか！

景気の波に備えて
採るべき戦略は
何か！

問い合わせ先：京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはWEB「京都府の産業支援について」へ

～見えない空気で魅せるウィンド・ソリューションを～

株式会社京都設備（京都市）の倉本代表取締役（表紙写真左）、倉本専務取締役（表紙写真右）、田中工事課長（表紙写真中央）にお話をお伺いしました。

一人3役で「配慮管理」まで行う空調環境トータルコーディネーター

—まずは、御社の概要を教えてください。

倉本代）弊社は、1961年に京都市上京区にて、冷暖房・冷蔵冷凍機器の設計施工、修理を扱う設備会社として創業しました。2007年に創業者の父親から事業承継し、私が2代目です。本業界では、メーカーや家電量販店専属の下請受注が一般的ですが、当社は元請受注が基本です。「空気」「温度」「湿度」「風量」「風速」等の細部にわたる環境や設置条件を求められる民間企業や官公庁・地方自治体、大学の研究室等を中心に事業活動を行っています。

—そうなんです。なぜ御社は業界では珍しい元請受注ができるのでしょうか。

倉本専）同業他社であれば、系列メーカー専属のケースがほとんどで指示通りの施工を実施する必要があるなど、制約・拘束を受けやすい環境下にあります。弊社は国内の空調機メーカー全てを取り扱っており、メーカーの制約等を受けることなく、「お客様最優先の企画・設計・提案・選定・施工・メンテナンス」が可能であることから、様々なメーカーの空調機器を取り付けられている民間企業や官公庁・地方自治体様から一回の発注で済むということで大変喜ばれています。また、事前に必ず目に見える現場の様子だけでなく、湿度や臭い、音等を頼りに徹底的に行う現場調査により状況をしっかりと把握した上で、施工に係る最適な提案を行うことから、繊細な室内環境を求められる大学研究室などからもお声がけいただくことも多いです。

田中工）加えて、受注するまでのスピード感も理由の一つだと思います。一般的に「営業」「メンテナンス」「工事」と各部門で分かれており、別々の担当者が対応することが多いですが、弊社では担当者が「営業からメンテナンス、工事まで一貫・総合対応」により、一人3役をこなすことができることから、見積提出のスピードが段違いとして、弊社に発注いただくケースも多いです。

倉本専）また、これは仕事の受注先現場への人の出入りが少なくできるということにもつながるのですが、人の出入り回数と回数を必要最小限にしても、お客様から求められるニーズに対応できることから、特に少年院や刑務所などの機密保持を厳格に求められる特殊施設や自衛隊関連施設においては、非常に喜ばれています。

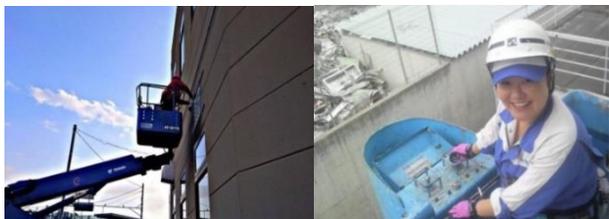
—すごいんですね。なぜ御社はそのような対応が可能なのでしょう。

倉本代）本業界では「品質管理」「施工管理」「工程管理」「予算管理」「安全管理」の5つの管理を行うことが基本的ですが、弊社では加えて「配慮管理」を常に心がけています。お客様にとってどのような場所であろうと常に最適な空調環境を提供できるよう、高所作業者運転技能を含め複数の特殊技能資格を保有していますし、一人3役の対応ができるように技術者にも営業スキルの研修等を受講してもらうなど、人材育成に非常に力を入れています。

また、弊社は約60年の業績があり業界では老舗の位置づけでして、過去の実績等を御評価いただき、全ての国内空調機メーカーと取引をさせていただいており、製品技術資料等を即座に確認できる環境下にあります。これらが積み重なり、お客様の空調環境をトータルコーディネートできる点が強みとなり、業界では珍しい元請受注につながっているのだと思います。

—なるほど。御社では業界では珍しい女性技術者様もおられますね。

倉本専）はい。私がそうなのですが、現場では、女性の一人暮らし部屋や企業等の女子更衣室、女性保護施設など、女性技術者の存在に安心・安全を感じ、求められるケースというのが実は多いのです。そのような中で女性技術者が所属している弊社に、女性技術者御指名での御依頼や御相談も増加傾向にあります。



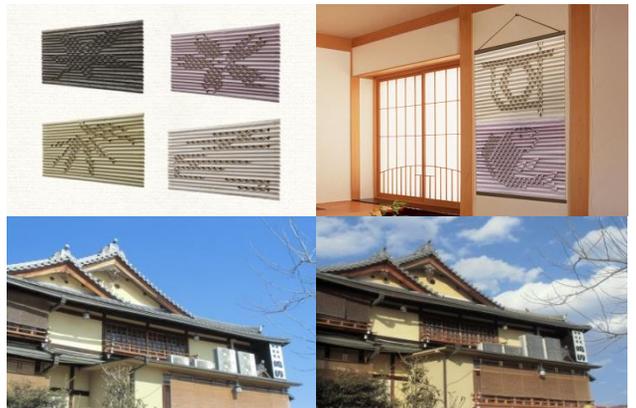
（空調施工される倉本専務取締役。重機の操作もお手のもの）

摂美事業やオリテウム事業など「空調+a」を提案

—御社は空調事業一筋から、新規事業も立ち上げられていますね。

倉本代）2014年頃に2つの新規事業を立ち上げました。一つは空調が抱える課題から生まれた「摂美事業」です。空調は部屋を冷やしたり、温めたりすることが可能な一方で、部屋の空気を乾燥させてしまうという課題があります。最近では加湿機能付きの空調もありますが、弊社ではそのようなハード面に加えて、ソフト面での課題解決も視野に入れて、お肌を加湿するミスト式の化粧水や空調が効いた室内でリラックス効果をもたらすメディカルアロマを取り扱い、販売しています。

もう一つは景観を損なう室外機を隠し飾るという発想から生まれた「オリテウム事業」です。本事業では織物壁紙に撥水・難燃加工、排熱の通気性を確保するための折り加工を施した軽量で折りたたみが可能な室外機カバーを製造・販売しています。空調関係の仕事をしている中で、特に鴨川沿いの景観において、地元の方から「室外機の展示場か!」というお声を頂戴してありました。そのような中で、空調施工業者として、少しでも京都の景観について、景観的配慮ができないかということで、取り組み始めました。



（左上：カバー例、右上：インテリアとしての施工例、左下右：室外機への施工例）

—素晴らしいお取り組みですね。

倉本専）この2つの新規事業により、空調+aの提案が可能となり、3事業が双方にWin-Winとなるシナジー効果をもたらすことで、弊社の強み・独自性がより強固なものとなりました。

「知恵の経営」報告書がもう一人の営業マンに!

—そうなんです。 「知恵の経営」にも取り組んでいただきましたが、取り組まれてみていかがでしたか。

倉本専）企業の魅力や価値は伝えようと思っても簡単に伝わるものではありません。対外的に自社の強みや知恵を見ていただくための能動的なアクションが必要で、そのようなアクションがなければせっかくの強みや知恵も埋もれてしまいます。「知恵の経営」に取り組む中で、どのように魅せたら伝わるのかというのを真剣に考え、取り組みました。その結果として出来上がった報告書は、もう一人の営業マン的な役割を果たしてくれています。報告書を自社HPに掲載していますが、初めて連絡してくださる方々は事前に報告書を読みこんでくださっており、会社説明が不要になりました。また、先日、「知恵の経営」の認証を聞きつけて、中国のネット通販・小売大手のアリババ(株)日本法人のバイヤーが来社されましたが、この際も事前に報告書を読み込んでくださっており、オリテウムのネット通販による海外展開のお話もいただきました。このように作成した報告書や「知恵の経営」の認証を通じて様々な広がりが生まれてきており、取り組んでみて本当に良かったと思っています。

—今後ぜひうまく活用してくださいね。最後に今後の事業展開について教えてください。

倉本代）今後も「配慮管理」を徹底し、お客様のニーズに応え続けられるように事業をしっかりと行っていきたくと思います。また、会社の魅力を求職者に向けてもPRし、今後の事業拡大に向けて人材確保についても力を入れていきたいと思っています。

—今後の展開が楽しみです！