

## 東部燃焼器具販売株式会社

代表取締役 岡田 晃 氏



水戸市に本社を置く東部燃焼器具販売株式会社は、1969年に創業し、「東部ガス プ・ラ・ザ」として、ガス器具の販売やメンテナンス事業を展開してきました。

しかし、同社代表取締役の岡田氏は、「東部ガス プ・ラ・ザ」という長年親しまれてきた店名とともに、「東部燃焼器具販売」として社名をアピールすることも必要と考え、社内改革に踏み切りました。現在では、上場企業や大企業などと独自の協力体制を築くに至るなど、着実な歩みを進めています。

お世話になった社長から学んだという言葉「『今』を戦えない者に、『未来』を語る資格は一切ない」を胸に刻み、果敢に挑戦する岡田社長の姿を取材しました。

インタビュー日：2019年6月24日  
〔聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一〕  
〔文・写真：筑波総研(株) 研究員 富山かなえ〕

### 企業概要

本 社：茨城県水戸市東赤塚4315-1  
創 業：1969年(昭和44年)11月14日  
事業内容：都市ガス需要家の戸建て・集合住宅のガス器具販売施工、メンテナンス、住宅リフォーム全般、家電取付・メンテナンス  
従業員数：15名

創業の歴史や岡田社長が事業に携わるようになった経緯、自社改革などについてお聞かせください。

### ■ 先代に見込まれ、異業種から社長に就任

当社は1969年に創業し、「東部ガス プ・ラ・ザ」  
として、戸建てや集合住宅で都市ガスをお使いになるお客様向けに、ガス器具の販売やメンテナンス事業を展開して参りました。

当社が創業50年を目前に控えた頃、私は縁あって知り合った先代から、「次の50年を託したい」と次期社長に指名されました。

その当時、私は県外の総合商社に勤務しており、中国などの海外展開事業に携わっていました。先代からの突然の申し出に最初は戸惑いましたが、私はその熱い想いを受け止め、昨年、当社の社長に就任いたしました。

就任後、私が最初に行ったことは、持株会社を設立し、先代が所有していた当社の株を全て譲受することでした。これは、自分を崖っぷちの状況に置き、奮い立たせることが必要であると考えたためです。

### ■ 社内改革に反発した社員の多くが退社

当時の社員の中には、「当社は東部ガスの支店」という誤った認識を持っていた者も見受けられました。私はこの状況に驚き、すぐに社員の意識を変えていかなければならない、と強く感じました。

加えて、「東部燃焼器具販売株式会社」として独自に成長することが必要だと考え、就任直後から社内改革に踏み切りました。

しかし、約50年続く会社の体質を変えていくことは、並大抵の覚悟ではできません。また、東部燃焼器具販売として社名をアピールするためにも、優秀な人材とともに営業戦略も練り直さなくてはなりませんでした。

そこで、私は社員に対して、挨拶や身だしなみについて厳しく指導したほか、営業・技術・総務部という新たな組織を作ることで、これまで以上に「自責」を意識させるようにしました。

しかし、突然の改革には、社員の戸惑いや反発が付き物です。もちろん当社においても例外ではなく、私の荒療治に耐えられなかった多くの社員が会社を去っていきました。

### ■ 「今」を戦えない者に、「未来」を語る資格はない

改革を始めて半年、当社は改革の要であった独自の営業スタイルへのシフトをはじめ、退職金の支払い、優秀な人材を育成・新規登用に向けた給与の引き上げ、ショールームの新設などにより、社長就任直後の業績は赤字に転落しました。



温かみを感じられるショールーム

しかし、現在では徐々に売上も伸び始め、香陵住販(株)、タカラスタンダード(株)をはじめ、(株)ジョイフル本田リフォーム、ダイキンHVACソリューション東京(株)、(株)山善、アイリスオーヤマ(株)など、上場企業や大企業との独自の協力体制を構築し、一歩ずつ着実な歩みを進めることができています。

これは、地道に何度も営業し続けた結果であると自負しています。何度か「お前は誰だ、何しに来た」と玄関先で追い返されたこともありましたが、しかし、私はこの1年間、当社の魅力を知っていただくため、命を張って小さなご縁を温め続け、小さな成功を積み重ねてきました。

そして、今が当社の過渡期です。「今」を戦えない者に、「未来」を語る資格は一切ありません。種まきをしなければ、将来、大きな花を咲かせることはできないのです。



これまでの自社改革の経緯を語る岡田社長

御社の経営理念や社訓、人財育成などについてお聞かせください。

### ■ 小さな気配りが、信用獲得につながる

当社は「お客様第一主義」を掲げ、お客様に愛されながら、地域経済の発展に寄与したいという経営理念のもと、社訓に3つの「S」を定めました。

1つ目のSは、「Speedy」（迅速な、素早い対応）、2つ目は「Smart」（賢い、巧みな対応）、3つ目が「Sincerity」（親身になった、誠実な対応）です。

当社のお客様の多くは、水戸市近郊にお住まいの方です。時に、急な依頼を受けることもあります。しかし、担当者は予定が詰まっている場合でも、「遅くなるかもしれませんが、必ず伺います」と即日対応を心掛けています。

また、社員には室内作業の場合でもヘルメット着用を義務付けています。これは、社員の大切な身体を守るとともに、お客様にご迷惑をお掛けしないということをお心掛けています。

### ■ 若手社員が“戦える土俵”を提供する

当社は昨年、自社の野球チーム「東部ライオンズ」を結成し、常務取締役の息子をキャプテンに任命しました。常務にとっては、チーム運営を通してマネジメントを学ぶ良い機会となっています。

東部ライオンズには、若手社員8名が入部し、昨年の「水戸市軟式ナイター野球大会」では、2連覇を達成することができました。野球を通して当社の知名度を上げることで、「遊びが営業が変わる瞬間」も徐々に増えています。

また、仕事でまだ芽が出ない若手社員が、得意な野球を通して“ヒーロー”になり、「頂点に立った時の景色の素晴らしさ」を感じ取ることで、プロとしての意識が高まることも期待しています。

さらに、「若手社員が“戦える土俵”を提供している会社」としても知名度を上げることで、今後の新卒採用にもつなげたいと考えています。

当社の新卒採用では、新入社員が初回面接を担当します。応募者が一番心を許せるのは同世代の社員であり、率直に質問し合うことで様々な疑問も解消できると考えています。

もちろん、2次面接以降は私が責任を持って判断します。今後も社員が気持ち良く働ける環境を提供し続けていきたいと考えています。



社内に飾られた優勝旗を紹介する岡田常務(左)と営業部課長 寺沼氏(右)

### ■ 「立場が人を変える」。若き常務への想い

私は社員に対し、「社名をどんどん売って欲しい。しかし、愛社精神は必要無い。自分と家族の生活を守り抜いて欲しい」と伝えていきます。すると、社員は最後まで責任を持ってやり遂げるようになり、それに呼応するように売上も増加しています。

また、社員には会社を辞める権利がありますが、取締役にはその権利はありません。私は21歳の息子を常務取締役役に就任させる前、息子に退職届を手渡し、「今が会社を去る最後のチャンス。これを逃せば、この先、会社を離れることはできない。よく考えて、自分で決断しなさい」と伝えました。

この時、私は、息子が高校時代に「野球をやりたい」と言った日から卒業するまで、自転車で毎日往復40kmを通学させたことを思い出しました。

周りから見ると厳しく、早すぎる決断だったかもしれませんが、私は「立場や役職が人を変える」と強く信じています。時には恥をかきながらも、常務が様々な経験をすることで、これから力強く成長していくことを願っています。



社員や常務への想いを語る岡田社長(右)とその背中を見つめる岡田常務(左)

新規事業のほか、今後の事業展開の鍵となるものについてお聞かせください。

### 「農業プロジェクト」で地域貢献

当社は、1年前から茨城県銚田市にあるサツマイモ農家の方と協力体制を築いています。この事業は、当社の営業・マネジメント力を農業にも活かすことで、茨城の食文化の発展に貢献していきたいとの考えから始まりました。

一般的に、農家の方は作物を育てることは得意ですが、作物を売り込むということには慣れていません。そこで、当社がサツマイモ加工会社をはじめ、個人のお客様などに営業・販売することで、マージンをいただく仕組みを構築しました。

また、外国人労働者を雇用する農家が多い一方で、マネジメントには不慣れという声をよく耳にします。この課題を解消するため、当社は苗植えや収穫などの繁忙期に社員を派遣し、農家にマネジメントの機会を提供することで、農家の後継者育成にもつなげたいと考えています。



サツマイモ農家の方と協力しながら、収穫作業を行う社員  
(画像提供：東部燃焼器具販売(株))

### 地元スポーツチームのスポンサーに就任

当社は、地元の男子プロバスケットボールチーム「茨城ロボッツ」、プロサッカーチーム「水戸ホーリーホック」、プロ野球チーム「茨城アストロプラネッツ」のスポンサーに就任し、試合やイベントのボランティア活動などに参加しています。当社の50周年イベントには、茨城ロボッツの選手をお招きし、社員との交流も図ることができました。

私は、微力な零細企業こそ、多くの企業や地域団体などと連携していくことで、様々な地域貢献に関わることができると考えています。そして、周りのお客様が幸せになることで、巡り巡って当社も幸せになっていくと信じています。



店内には「茨城ロボッツ」「水戸ホーリーホック」「茨城アストロプラネッツ」のオリジナルグッズが飾られている

### 異業種との共同事業を積極的に展開

当社は、これまで「ガス器具の販売店」という印象が強かったのですが、新たな事業を展開し始めたことで様々な企業とのコラボレーションが可能になりました。例えば、以前はライバルであった会社の方ともお会いできるようになったほか、現在では、顧客数を活かした保険会社の代理店事業も展開し始めました。

共同事業を行う場合、投資は一切行わず、また、お互いが“Win-Win”となる関係を常に模索することで、強い信頼関係を築き続けています。

今後は海外との取引なども視野に入れながら、茨城の発展に尽くす零細企業の先駆けとして、協力企業の皆様からのご協力や筑波銀行からのご支援を得ながら、社員とともに多様な事業を展開して参ります。

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。



岡田社長(左から4番目)、岡田常務(左から3番目)、社員の皆様、水戸営業部 鈴木部長(左から2番目)、水戸営業部 江端係長(右から2番目)と聞き手・藤咲耕一(右から3番目)