

The 60th Anniversary

コスモ工機 創業60周年

“人”が次代を切り拓く

5月16日、コスモ工機が創業60周年の節目を迎えた。これまでとこれからの発展を担う「人」に焦点を当て、さらなる飛躍への展望を加藤正明社長と若手社員に聞く。



コスモ工機は本年、創業60周年を迎えました。令和という新たな時代が来て早々、このようなめでたい節目を迎えたこと、また社長としてこの時を迎えられたことに感謝します。これもひとえに皆さまのご支援、ご厚情の賜物です。

当社は1960年の国内初の不断水分岐工事をはじめ、時代と共に、さまざまな課題に対応してまいりました。そのたびに情熱と技術力を持って課題に取り組み、次の時代を切り拓いてくれたのは社員です。

メーカーとして良い製品や工法を生み出すためには、従業員の満足が重要であると私は考えます。2011年には、本社ビルの竣工・移転、各支店・事業所の移転・更新を行い、より働きやすい環境を整備しました。

さらに2014年には、それまで点在していた拠点を結集し、コスモテクニカルベースセンターを設立しました。製品や施工の供給体制、技術サービスを充実させることで、社員の無駄な仕事を軽減し、お客さま対応のスピードアップを図っています。

これからもお客さまの満足と従業員の満足求め、優れた製品や工法を通じて社会の発展に貢献できるよう努めてまいります。今後とも変わらぬご指導ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 加藤 正明



(上)東京・港区の本社ビル (左)コスモテクニカルベースセンター(CTBC、飯能市)は、製造や物流、エンジニアリング、研究開発、試験の複合拠点施設として2014年に稼働した。敷地面積は2万3702㎡で、2018年2月には新たにエンジニアリング2号棟(建築面積2380㎡)を整備した。

入社から現在までの仕事について教えてください。

田中 今年で入社6年目です。新人は1年間の研修を受けることになっていて、その後東京支店に配属されました。2、4年目は山梨県、5年目からは千葉県の営業を担当しています。

営業の役割は仕事を取ってくることです。これまで自分が担当した中では、山梨県で新設の耐震性貯水槽を受注できた時に大きな達成感がありました。とは言え、私には図面を書いたり、工事をしたりすることはできません。営業活動ができていけるのも他部署との連携あってこそ。仕事は会社全体でやるものだと思います。その中でも営業はお客さまの窓口ですから、まずは「お客さまのニーズにお応えすること」が最優先です。当たり前かもしれませんが、お問い合わせやお見積りの依頼などに素早く対応することを普段から心がけています。

未来に貢献する企業を支える

田中 優祐(東京支店主任)



います。

白井 昨年の4月に入社して、去年の春から海外部の配属になりました。その名の通り海外への不断水法の売り込みなどがメインの部署ですが、それに付随してパイプメーカー向けのOEMの営業も一部担当しています。

田中さんの話と重なりますが、特に海外案件は一つひとつの規模が大きく、営業にできることはほんの一部です。製造部やエンジニアリング部と一体になって進めないと、うまく仕事が進みません。他部署とお客さまの間に、段取りを組むという営業の役割にやりがいを感じています。

——オンオフ問わず、自慢できるような会社の特徴は、

白井 今となっては勤務地ですが、就職活動で訪れた時は西新橋に本社ビルがあることにびっくりしました。2011年竣工

の製品までを扱っていて、数億円の案件を受注することもあるというスケール感に驚きました。場合によっては車や家よりも高いものを売るわけですから、営業の仕事を感ぜざるを得ません。

白井 一番の驚きは、コスモ工機といえは業界の中では知らない人はいないような会社だったことですね。お客さまからの信頼は先輩方が築き上げてきたものですが、私もそれに応えていかなければいけないと思っています。

黒台 イメージ通りなところという意味では、社長の距離の近さですね。これは若手との交流に力を入れていこうとは思っていませんでした。

工とまた新しく、気持ちのいいオフィスだと思います。

黒台 個人的には、今年予定されている社員旅行が楽しみです。気分良く行くことができるよう、日々の仕事に打ち込んでいます。

田中 社員旅行はこれまで2回参加しましたが、全国の社員が参加するので、普段は顔を合わせない他の支店や工場の方、同期の仲間とも交流できるのがあります。リフレッシュとともに、良い情報交換の機会にもなっています。

旅行以外にも、スポーツや音楽などを通じて社員同士の交流は結構ありますね。ちょうどこの3人は社内の野球チームに所属していて、月1回ほどのペースで試合に臨んでいます。

——やってみたら仕事や将来の目標はありますか？

白井 今は上司のサポートがほとんどですが、その中で知識や経験を身につけて、いずれは

「人と水の未来」の担い手に

若手社員が語るコスモ工機



サルタンといたお客さまを訪問するのに同行する中で、社長の厳しさを垣間見つつ、言葉遣いや立ち振る舞いを少しずつ学んできたところ。

思い出してみると、とにかく分からないことを先輩に質問し続けた1年だったような気がします。これから後輩もできていくので、今度は私が教えられるようになっていかなければなりません。

営業の仕事としては、昨年度は1年目なりにコスモソフトという従来工法の手帳を不断水でソフトウェアを駆使できる新工法のPRに力を入れてきました。一生懸命説明した結果、今年度の設計に組み込まれた発注がいくつも出てきていて、頑張った成果かなと思っています。

——部署の雰囲気はいかがですか？

田中 普段は優しい先輩方も、仕事に関しては手を抜きません。特に営業はお客さまとのやり取りが本当に大事ですから、黒台君の言っていたような「外のコミュニケーション」はしっかりと指導される部分ですね。

感謝される仕事を積み重ねて

黒台 脩斗(東京支店)

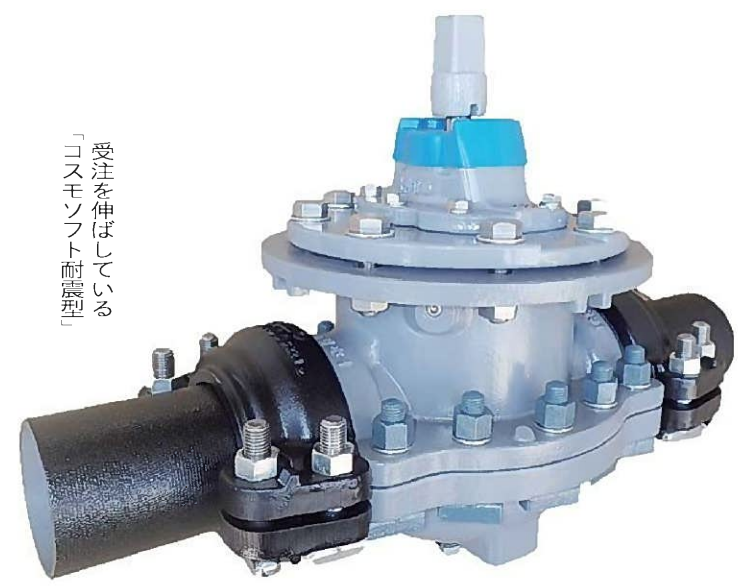


メイン担当として海外案件や国内のOEM案件のプロジェクトを進められるようになりたいです。また、国内人口が減っていく

以上、先を考えれば海外からの受注をもっと増やしていかなければいけません。そこで活躍できるように、外国の方にも当社製品の魅力を伝える技術を磨こうと思っています。

海外に目を向け新しい挑戦を

白井 優也(海外部)



——最後に、未来のコスモ工機のイメージを。

黒台 「縁の下」の力持で、あり続けつつ、誰かが知っていないような企業になってほしいです。お客さまや住民の方からの感謝がそこにつながっていくと思うので、施工や製造はもちろんです。私も営業としてしっかりと

田中 今の社員の年齢構成を見ると、不断水工法を世に広めてきた50代の方が非常に多い状態です。そうした中、ここ10年ほどは採用力をいれて、20年後、30年後に中心となる若手社員が増えてきました。私たちがその一人になりたいと思っています。目標を高く持ち、不断水をはじめとした技術や製品のさらなる向上、あるいは海外展開を通じて、「人と水の未来」に貢献する企業を支えていきたいです。