



吉岡興業本社ビル

○本社所在地：兵庫県神戸市兵庫区

○事業概要：工作機械及び工具器具の販売並びに機械器具及び工場施設の設置等

○常時使用する従業員：32名

(2025年8月時点)

○現在の売上高：26億円

(2025年3月期)

○法人番号：8140001017055

○Web：https://www.yoshioka-kogyo.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
吉岡 洋明

『日本全国のモノづくり企業様に、工事・メンテナンスでお役立ちすることが、楽しい!』
吉岡興業は、1956年神戸にて設立以来、日本を代表する大手重厚長大モノづくり企業様への、機械工具の地域密着型物販営業を通じて成長してまいりました。ところが2010年頃から、大手お客様の発注方法が、現場から資材・調達・購買に移行し、競争入札方式に変わり、物販営業の利益率が1%になるなどの影響で、“売上にはなるが低粗利の物販営業”では経営を維持することが難しくなりました。そこで、年商の約半分にあたる“売上にはなるが低粗利の物販営業”をやめ、商談の中で価格が決まっていく“エンジニアリング営業”に業態を転換。今では日本全国のモノづくり企業様の工場施設工事やメンテナンスを中心とした“エンジニアリング営業”が、売上の30%を超えるまでになりました。このエンジニアリング営業の成長の勢いは現在も続いており、これは日本全国のモノづくり企業様に、吉岡興業の理念や感性をベースにした仕事への姿勢、つまり「安全が絶対の仕事」「納期が絶対の仕事」「コンプライアンス遵守」「組織で事に当たる体制」「顧客満足度重視」が歓迎されているからです。よって、私たちの理想である『日本全国のモノづくり企業様に、工事・メンテナンスでお役立ちすることが、楽しい!』を実現する指標として、ここに100億、100年企業を宣言します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・現在も拡充し続けるWEB上のソリューションサイトおよびそのSEO対策により、2038年に売上高100億円を達成。(売上高100億円の実現の目標と課題②)
- ・現在毎期1億から3億の間で増える新規開拓による売上を継続し、新規のお客様をリピーター化することで、2038年に売上高100億円を達成。
- ・現在も取り組んでいる独自に開発した営業手法“営業三分の計”により、セールスの仕事を3つのブロックに分け、“お客様から案件をいただく”というセールス活動の一番のボトルネックを解決し、お客様からいただいた案件にチームで対応することで結果を最大化し続け、2038年に売上高100億円を達成。

課題

- ・ソリューションサイトおよび販促用リーフレットを拡充。(現在、ソリューションサイト10個、販促用リーフレット13種)
- ・ソリューションサイトのSEO対策。
- ・独自に開発した営業手法“営業三分の計”で活躍していただくセールスの採用。
- ・採用のためのSNS戦略。
- ・小企業である当社に若い方々が期待をお持ちいただけるようにメディアに発信。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

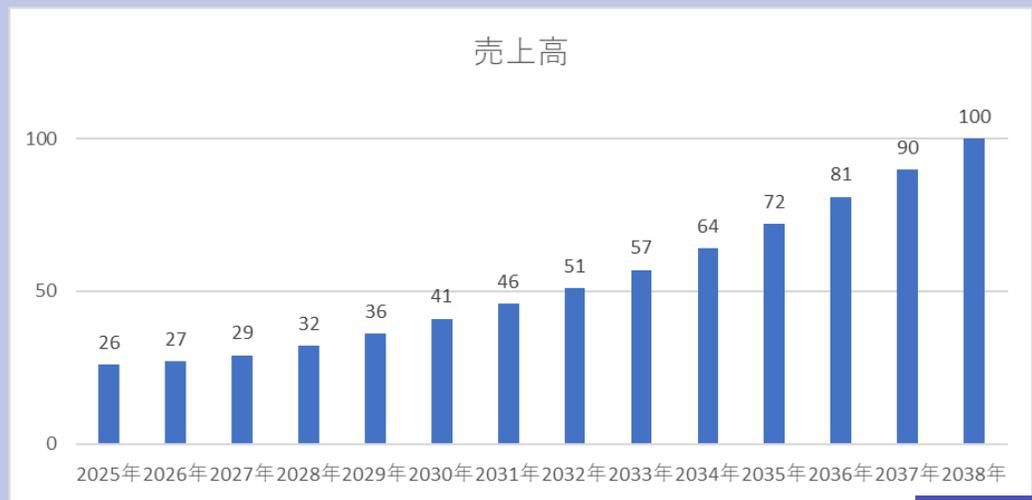
目指す成長手段

- ・日本全国のモノづくり企業様の老朽化対策、強靱化対策を可能とする施工・メンテナンスサービスを拡充し続ける。
- ・日本全国のモノづくり企業様の省エネ対策、CO₂削減対策を可能とする施工・機器設置サービスを拡充し続ける。
- ・日本全国のモノづくり企業様の省力化を実現する機器・設備設置サービスを拡充し続ける。
- ・上記、3つの成長手段は、社長自らが動いて情報収集し続ける。
- ・Zohoを活用し営業DXを推進、成功事例の共有化を実現し続ける。

実施体制

- ・Zohoを活用し、その進化を取り入れ続け、営業DXを推進し続ける。
- ・ソリューションサイト(現在、10個)の拡充とSEO対策強化による新規開拓を拡大し続け、新規お客様をリピーター化する現在の体制(独自に開発した営業手法“営業三分の計”)を、進化させ続ける。
- ・販促用リーフレット(現在、13種)の種類を拡充。
- ・独自に開発した営業手法“営業三分の計”により、営業のボトルネックからセールスを解放することで、セールスが営業活動に当てる時間を最大化し、日本全国のモノづくり企業様をリピーター化し続ける。
- ・独自に開発した営業手法“営業三分の計”によるペア教育体制で、採用した人材を3年という時間をかけて戦力化する。

売上高100億円実現の目標と課題②



100億
達成

売上高100億円実現に向けた具体的措置②

目指す成長手段

- ・ソリューションサイトおよび販促用リーフレットを2年に一つ増やし続ける。(現在、ソリューションサイト10個、販促用リーフレット13種)
- ・ソリューションサイトのSEO対策について、独自に作ったプロンプトで対策し続ける。
- ・独自開発した営業手法“営業三分の計”によって売上を伸ばすチームを、3年に一チームずつ増やし続ける。
- ・SNSを毎日投稿し続け、独自開発した営業手法“営業三分の計”で活躍する人材を、採用し続ける。
- ・毎月記者クラブに当社で行うイベントをプレスリリースし続け、メディアに発信し、メディアに取り上げていただくことで、当社の知名度を上げ、人材採用に繋げる。
- ・2030年に入社する予定の大手プラント会社で人脈を築く後継者が持つて来る新たな仕事に対応できる体制を、国家資格取得等を推進し続け、整えておく。

実施体制

- ・社長自らが新製品、新サービスを探し、新しいパートナーを増やし続け、新しい売上を作り続ける。
- ・広報人員を増やし、SNS発信や、メディアへの発信量を増やし、人材採用を拡充する。
- ・リノベーション費として貯めて来た資金3500万円を使い営業フロアをハワイ化し、若い方の採用を促進。