



ショールーム内の展示商品

る」技術は弊社のコアの技術だと考えていました。弊社では技術の向上に強いこだわりを持つています。日頃より社員には「よそではできないものをつくれ」と言っています。技術力をあげることが弊社の認知度を上げ、他社との差別化にもつながります。高スペック製品の存在がお客さま購入時の安心につながると考え、常に世界一の技術を目指しています。

自分の土俵で勝負する

私は弊社に入社する前、アパレル会社で営業をしていました。訪問セールスの際には値切られる

ことがよくありました。一方でお客さまが来訪

された展示会では通常の値段で販売できました。この経験から商売は自分の土俵で勝負した方がよいと感じていたのです。入社してからそのことを思い出し、本社1階に業界であまり例のない「ショールーム」を作りました。幸い弊社は主要駅からのアクセスも良く、来社いただくには好立地にあります。弊社の製品を実際に見て、選んで購入いただいているお客様が来訪する

ところです。弊社の製品を実際に見て、選んで購入いただいているお客様が来訪する

今後の展開

お客様に提案する「ブル型営業」を取り組んでいます。そして、昨年

2022年5月、

お客様に弊社をより知っていたとき、信頼してもらうために創業当時の製品などを展示した「ミュージアム」を開設しました。

いくら技術力があつても、その存在を多くの人に知つてもらわなければビジネスにはつながりません。そこで、インターネットの黎明期に他社に先駆けて弊社HPを立ち上げたところ、弊社を知つていただきつかけになりました。全国から引き合いが次々と入り、お取り引きいただいたお客様は数万社に上ります。今後もリアルとバーチャルの双方で事業展開を行っていきます。

社内の体制づくり

私が弊社に入社したころは、社員は二十数名程度でそのうち半分弱は親戚でした。平均年齢も50代後半で、社内には「言わなくともわかるでしょう」といった家族的な雰囲気がありました。売上が伸びるにつれて社員を増やした結果、年齢は若返りましたが増員によって社内の意志疎通が不十分になり、段々と業務に支障がはじめました。

このため組織を見直して役割分担を明確にするなどして体制を作り直しました。

彼女たちが結婚や出産を機に退職するのはもつたないので、産休や育休が取得できる制度にしました。この制度により結婚や出産後も今までのノウハウを活かし活躍してもらっています。これら取り組みが認められ兵庫県と神戸市から「ミモザ企業」に認定していただきました。現在、女性社員の割合は35%ですが、今後更に増やし40%にし、女性役職者も増加させたいと考えています。これからも、女性、外国人（社員比率現10%以上）を含めた社員全員にとって働きやすい環境をつくるとともに、技術力の向上に一層取り組んで、業界世界一を目指してまいります。

弊社は社名が長く、以前はもう少し短くできなかっただけ、と考えていました。ところが、戦時中、国から資材供給を受けるためには、社名に「製作所」を入れる必要があったと知り、これは外してはだめだと思いました。「奥谷」は屋号で「金網」は弊社のアイデンティティです。「名は体を現す」の言葉通り、これからもこの歴史のある社名を守つていただきたいと思っています。

企業概要

社名	株式会社 奥谷金網製作所
本社	神戸市中央区相生町4丁目5-5
創業	1895年5月
設立	1948年7月
資本金	1000万円
売上高	12億7千万円
従業員	60名