

創刊号

VOL.1

2025.5.7 発行

ハンダタイムズ



代表取締役社長

YOSHIOKA MICHIIHIRO 吉岡 亨浩

34歳の若さでハンダ技研工業株式会社の看板を背負うことになった吉岡亨浩。何事にも熱意をもって挑み、困難にも果敢に立ち向かう姿勢は、多くの人々に影響を与えている。その原動力はどこから生まれるのか。幼少期から現在まで、吉岡を支え続けた価値観、形づくった経験、そして数々の試練を乗り越える中で得た成長の軌跡を追い、熱きリーダーの背中に宿る誇りと覚悟に迫る。

耐える力を培った学生時代

和歌山県橋本市で生まれ、奈良県の吉野で幼少期を過ごした吉岡。幼いころから、実家の経済状況が良くないことは自覚していた。だからこそ、少しでも早く社会に出て家を助けたいとの思いが強かったという。

小学1～6年まで、寺に習字を習いにいっていた。左利きだったが、字を右で書けるようにした方がいいと祖母が勧めたのだ。寒い本堂でじっと座り、集中する。子どもには身に堪える、まさに修業である。

中学ではサッカー部に所属。夏場は1時間早く登校して早朝練習をし、放課後は体力の限界まで走りこむ。当時は部活中に水を飲むのは推奨されておらず、脱水



▲小学校卒業式

症状で倒れる寸前までいった。こうした経験が今の忍耐力のベースになっていると、吉岡は振り返る。

溶接技術の開花

熱中していたゲームを通して競馬が好きになり、中学のころ騎手を目指したものの、身長制限に引っ掛かり断念する。その後は馬と触れ合える牧場で働くことも考えたが給料が良いとはいえず、豊かな生活を送るという夢との天秤にかけて諦めた。いろいろと考えた結



▲右：19歳の吉岡社長

果、手先が器用なことを活かせると思い工業高校への進学を決める。

先生からは高等専門学校の受験を勧められたが、所在地が遠方で通学費がかさむため、家から最も近い工業高校に入学。授業ではさまざまな技術を学び、なかでも溶接は得意だったという。その後、溶接技術を活かせる会社としてハンダ技研に推薦され、縁があり内定を得たのだ。

さまざまな部署を経験しながらキャリアを重ねていく

入社当時の目標は「月に40万円稼げる人になる」とだった。そのためには、周りに認められるようにもつと技術を磨く必要がある。そこで工場長に頼み込み、業務終了後に毎日2時間溶接の練習をした。時間とともにめきめきと腕を上げ、いつしかお客様や前社長である橋田の目に留まるようになった。

21歳のときに、初めて導入された同時五軸のマシニングセンタのオペレーターに任命され部署を異動することになる。溶接を離れるのは残念ではあったが、何事も楽しもうと考え前向きに業務にあたった。その後は金型の仕上げ工となり、アメリカにスーパーバイザーとして4か月滞在。必死に技術を覚え、得意の溶接でも存在感を発揮したという。帰国後は本社の営業部門に配属された。ものづくりをしたかった吉岡にとって、営業職は最も縁遠いと思っていた。しかし実際に業務についてみると、クロージング直前の人と人との駆け引きが面白いと感じ、どんどん熱中していく。

転機となったのは、営業職にも慣れてきた24歳のとき。ハンダ技研は初のM&Aを実施した。吉岡はその企業の社長に代わり、取締役マネージャーとして統括する役を命じられる。子どもが生まれたばかりで妻からは心配されたが、「24歳でこんなチャンスはめったにな

いはずだ。俺はあきらめない。もし失敗してクビになってもお前と娘だけは守る」と啖呵を切って、新たな挑戦に打って出たのだ。

不信感を払しょくするための努力

M&Aという状況下で信頼を築くのは簡単ではない。張り切ってマネジメントに取り組んだものの、M&A先の従業員からは不信や不安の目を向けられてしまう。日々プレッシャーにさらされていたある日、下血がひどく病院に行くと重篤な潰瘍があると診断され、即日入院することになる。

2週間後に退院し、仕事に復帰。しかし社員たちはまだ心を開いていなかった。資本も社名も変わり、先行きが見通せない中でいきなり20代がトップとして来たのだ。不安になるのも仕方がない。そこでまずは覚悟を見せようと、自分の仕事を終えた後、毎日夜遅くまで現場作業に従事した。平日のみならず土日も出勤しコソコソ作業をする。

しばらく経ったある日曜日、一人の従業員が会社に来てこう言った。

「これほど真剣だとは思っていませんでした。指示してくれば何でもしますよ」。

暗雲から一筋の光が差し込んだ瞬間だった。その後、ほかの社員たちも吉岡に心を許すようになり、半年後には統率が取れるようになる。チームの一体感が増したことで業績もアップし、翌年には利益が5倍になった。

社員のありがたさや、チーム力の強さを知り、トップとしての覚悟を持った吉岡。その後大阪工場を統括し、29歳で取締役役に就任する。そしてハンダ技研創業50周年の秋、ついに「その日」がやってきたのだった。
(後編に続く)



▲右：20代前半の吉岡社長

世界に届く喜びと誇り ～お客様を支える私たちの仕事～

今回は、誠実でスピーディーな対応によって、お客様からいただいた喜びの声を紹介します！お客様と現場の橋渡し役であるJ.Kさんは、どのような努力と工夫をしているのでしょうか。
また、現場の皆さんへの感謝のメッセージにもぜひご注目ください。

大阪工場 海外業務担当

J. K さん



業 務 内 容

大阪工場の売り上げの8割ほどが、海外のお客様からの受注。私は、お客様と工場の窓口のような役割で、韓国、D社・インドのB社・5か国のG社を担当しています。材料調達、生産管理、営業活動、在庫管理や出荷手配、入金管理までが業務範囲です。

印象に残っているお客様のエピソード

「J.Kさんでなければ 短納期で完成できなかった」

私が担当しているのは、火力発電所に使われるガスタービンの部品の製造。以前は単品として納品していましたが、製品の品質や実績が認められ、

D社より組立品としても依頼を受けました。初めは、上手く情報を橋渡しできるのが不安でしたが、製品の特徴や単語、パーツの役割などを理解するために、図面と仕様書を確認し、不明点をなくす努力をしました。

また、言葉の壁を感じることも。お客様と現場の作業者が使う用語が一致しないことがあるため、どのような意味でその用語を使っているのかを把握し、正確に伝えるための現場との擦り合わせに苦労しました。

さらに、設計に合わせて途中で図面が変更になることも。対応可能な範囲とお客様が求める範囲を把握し、情報を擦り合わせることに注力しました。その結果、「スピーディーに対応してくださってありがとうございます」と喜びの声をいただくとともに、

D社との長期契約・感謝牌をいただくことができました。加えて、「J.Kさんでなければ短納期で完成できなかった」と言っていたいただき、嬉しく感じました。

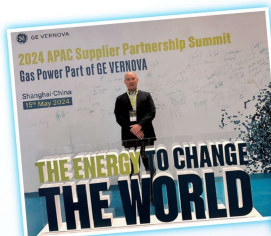
お客様に喜んでいただくための心がけ

現場と力を合わせ、 正確でスピーディーな対応を実現

20種類もの部品を組み合わせた製品でしたが、現場の対応力のおかげで、通常納期は8か月程度のところ、半年という短納期を実現！私自身も、現場の皆さんが作業に集中できるように、図面をただ渡すのではなく、チャートを作り、情報を整理してから渡すように心がけました。どうすればより良い方向で実現できるのかを日頃から考えるようにしています。当社が行っている仕事は、金属の加工。しかし、世界中の人に届く製品を作る、やりがいのある仕事だと思います。

現場の皆さんへ 感謝のメッセージ

量産や製造業において、いくつ窓口が上手でも、製品の質が伴わなければお客様は納得しません。皆さんが良い製品を作ってくれる安心感があるからこそ、思い切った営業活動ができ、お客様にも自信を持って応えられるのです。日頃から努力してくださる皆さんに、心から感謝しています。



G社カンファレンスにて



ヨーロッパ出張時

今後の目標 ▶▶▶

現在単品で依頼を受けているお客様に対して、組立品の営業活動をしていきたいと考えています。また大阪工場は、2024年1～12月まで毎月の売り上げを達成することができました。現在の量産体制を崩さずに、組立品の受注を皮切りに、毎月の売り上げを出すことが目標です。

社内報「ハンダタイムズ」 創刊のお知らせ

この度、社内報を発行することになりました！
各工場の取り組みや社員の人柄など、会社の魅力を深掘りします。

発行日

毎月

1日、15日

※第1号はGW明けの
5月7日

こんなことはありませんか？



他の工場では
どんな人が働いている
のかわからず、
一体感を感じづらい

営業スキルを高めたり、
工場全体の生産性を
上げたりしたいけれど、
何から始めれば
いいのだろう

毎日同じ業務を
繰り返すだけに
なっている、
もっとやりがいや
希望をもって働きたい

家族や大切な人に
会社や仕事のことを
知ってほしいけど、
自分もよく理解
できていない

それ全部
社内報
で解決できます！

他の工場の仲間たちの
想いや取り組みを紹介します！
前向きな気持ちや仕事の
ヒントにつながるはず！

皆さんの仕事が、
お客様にどのように
喜ばれているのかを
紹介します！

会社の方針や社長の
考えを発信します！
社長の知られざる
一面にもぞろぞろ期待！

私たちが担当します！

挑戦してみたい企画

「私の仕事道具」特集：社員が愛用する仕事道具やこだわりを紹介
新人紹介コーナー：新入社員や異動者を紹介し、交流を促進
改善・工夫事例の共有：業務の効率化や品質向上につなげる

本社管理部 取締役

D. H さん

社内報への意気込み

単なる情報共有の場ではなく、横のつながりを強化するものにしたいと思っています。各工場でどんな方がどんな想いで働いているのか、取り組みや工夫、価値観を知ることによって、お互いの理解が深まり、より強いチームワークが生まれるはず。また、社長の想いや考えをもっと身近に感じてもらえるような発信をしていきたいと思っています。会社全体が一つのチームとして、より良い未来を作っていけるような社内報にしていきたいです！

皆さんへメッセージ

今後、取材やアンケートをお願いすることがあると思いますが、協力いただくと嬉しく思います！また、「こんな企画があったら面白い」「この人の仕事をぜひ紹介してほしい」など、皆さんのご意見も大歓迎です。気軽に声をください！



挑戦してみたい企画

工場独自の取り組みや改善事例についての企画

社内報への意気込み

工場や社員の紹介など、ハンダ技研を深く知ることのできる社内報にしていきたいと思っています。

皆さんへメッセージ

ご意見やご感想がございましたら
いつでもご連絡ください！



本社管理部

M. M さん

挑戦してみたい企画

趣味や特技を紹介し、人柄を知れる企画

社内報への意気込み

普段は見られないような、他工場の仕事の様子や社員を知ることにつなげていきたいと思っています。

皆さんへメッセージ

取材やアンケートを依頼することがあると思いますが、ぜひご協力をお願いします！社内報に関するご意見、いつでもお待ちしております。



本社管理部

N. N さん