



経営の見える化とビジネスの変化で 厳しい現状を打破していく

創ネット株式会社 代表取締役社長 小口 幸士氏

工場のオートメーション化を 実現するエンジニアリング商社

2020年12月に創業70周年を迎えた福岡市博多区築港本町の創ネット株式会社。電気資材の販売を事業の中核とし、現在では各種工場のオートメーション化を支援する部品や設備、ロボットなどの販売と、それらの機器を制御するシステムを構築するエンジニアリング商社として、福岡・佐賀を中心に九州一円で事業を展開しています。

2014年から三代目として代表取締役社長を務める小口幸士さんは「商社としてさまざまなメーカーの商品を販売する一方通行の仕事だけではなく、クライアントの課題や要望に対して協力企業とともに商品を開発する、ものづくりの

側面も持ち合わせているのが創ネットです。もともと創業当時は九州電機資材株式会社という社名だったのですが、1992年に変更。さまざまな人、企業とともに事業を創造していくという想いが込められているのです」と話します。

そんな創ネットの大きな特徴は、商材の幅広さにあります。約4年前からはRPA (Robotic Process Automation)を導入。これまで人が担ってきた事務作業をオートメーションにすることで業務効率化を図るもので、クライアントを工場からオフィスにまで拡大。コロナ禍においても非接触体温測定カメラなど商材を増やし、また自立走行型UV除菌ロボットを使った除菌サービスをスタートさせるなど、意欲的に事業を広げています。

「地場の産業はまだ苦しい状況で

すし、営業も苦戦していますが、コロナ禍による状況そのものは変えることができません。それでも、ものの売り方や売る商材を変えることはできるはず。例えば小売業だったら、お客さんが来てくれないと売りに行く、売るのがなくなつたのであれば新たな商材を探しに行く。こういう時期だからこそ足を止めてしまつてはダメです」と小口さん。今後は工場におけるリモートメンテナンスの需要増加を睨み、サイバーセキュリティ関連事業にも注力。時代の変化に応じたビジネス展開を進めています。また、そういった取り組みが評価され、経産省が開催する「令和3年度中小企業サイバーセキュリティ対策促進事業（九州における地域SECURITY形成促進事業）」のセミナーでスピーカーにも抜擢されています。

【プロフィール】

福岡県出身。電機メーカーにて勤務後、2002年に創ネット株式会社に入社。2012年に役員に就任し、2014年に三代目となる代表取締役社長へ。さまざまな事業アイデアは運転中や入浴中に思いつくという。



- 1 施設の機械のほか、水や蒸気、ガスなどユーティリティ周りをコントロールする制御盤も取り扱う創ネット。ハードとソフト両面からオートメーション化を支援
- 3 自社で毎月開催している九州FA技術セミナーには、これまでに延べ2,500人が参加。メーカーとも協業し、新規開拓につなげている

- 2 社内の見える化の一環として制作している経営理念手帳。経営理念や経営指針、経営計画などが盛り込まれ、情報共有のために全社員に配布
- 4 70周年を機に制作されたオリジナルマスコット『SOゲンジャーズ』。LINEスタンプを販売するなど、コミュニケーションツールとしても活用

営業もオートメーション化し ビジネスチャンスをつかむ

自社においてもRPAを取り入れ、販売管理システムのオートメーション化を進める小口さんですが、10年前からメールマガジンを中心としたマーケティングオートメーションにも取り組んでいます。そのメールマガジンは多岐にわたり、毎月開催しているセミナーへの集客を図る『そう! ネットコマース』、商品紹介を行う『モノBOOK』、機械設備の修理・メンテナンス情報を発信する『コストダウン通信』を発刊。コロナ禍においては情報発信を強化し、各メーカーの担当者と制作する『地域のミカタ』、社員による商品紹介動画『SouTube』、メーカーのメールマガジンを展開する『ドLiveスルーそうねっ』を次々と発表しました。

「新規開拓を目的に始めた情報発信ですが、メールマガジンを誰が開封してくれたか、またどんなことに興味があるかを分析し営業に役立てています。しかし、いくらオートメーション化を進めようとも、そこに心がなければクライアントには届きません。例えば

新型コロナウイルス感染症で打撃を受けた飲食業界でも、情報発信に長く早く安く食事が提供できる大手チェーンが苦戦する反面、地域に根ざした飲食店のほうが集客できている状況があります。だからこそ、ものを早く安く届けるだけではなく、義理や人情を感じることができるようなサービス、サポートが必要になってくるのではないのでしょうか」。小口さんはオートメーション化を推進する一方で、今後の課題にも言及。BtoBの情報発信に加え、個人とのつながりを強化するSNSでの情報発信にも力を入れています。

創業70周年を迎え さらなる成長を目指していく

入社以来、ヒト・モノ・カネや戦略などの見える化を図り、県外リモートワークの実現、ファクスのウェブ化、請求書の電子化、経費精算のデジタル化と、社内環境の改革にも努めてきた小口さん。創業70周年の節目には、オリジナルマスコットキャラクターである『SOゲンジャーズ』を生み出したほか、“70”の数字にちなんだ甘納豆『夢

が叶う 創納豆』、ナットとボルト型のチョコレート『創ナット』など、ユーモア溢れる記念品を作成。その根底には、小口さんの経営者としての想いがありました。

「社員第一はもちろんですが、中小企業においては経営者自身が面白く楽しく仕事することが大事だと思っています。そしてそれを社員にも楽しんでもらい、共感してもらうことが重要です。クライアントや地域を愛し愛され70年間事業を続けてきましたが、これからも人と人、企業と企業のネットワークをつなぎながら、心豊かな社会づくりに貢献していきたいですね」と意気込みます。

取材日：8月10日



創ネット株式会社

〒812-0021 福岡市博多区築港本町6-3
TEL 092-281-4052
<https://www.sonet.ne.jp/>