

創業は1976年。岡田代表の父である順治氏が、機械メーカーとして岡田電気工業株式会社をスタート。タクシー配車システムや自動巻き寿司機など、各業界の問題解決に繋がる、画期的な商品開発を手掛けてきた。しかし、作れども売れない日々……。

「いくら技術があっても、営業下手だと売れない、その典型でした」
状況を打開すべく、技術力を活かして大手電機メーカーの下請けへシフト。「手掛けたのはテレビのブラ

岡田代表の父・順治氏が機械メーカーとして創業 父の死をきっかけに、30歳で代表に就任

こう力を込めて話すのは、代表取締役社長の岡田耕治氏。紆余曲折の連続であった同社の歩み、代表が一人から創り上げた独創的な事業、その根底にある理念やパーパス、個性的な社内組織体制の全容など、多忙な合間をぬって同社の秘話を伺った。

そんな魅力あるこの島に、世界をより良く変えていこう！をモットーに奮闘するオンリーワン企業がある。日本テクノロジーソリューションズ株式会社だ。

「当社ならではの発想やアイデアで、世界中に幸せを届けることができればと、社員一丸、毎日頭と体をフル回転させて頑張っています」

豊かな自然と異国情緒溢れる街並みが魅力的な神戸。このエリアに、ポートアイランドと呼ばれる日本最大級の人工島があるのをご存知だろうか。島内には、企業に病院・大学、多様な商業・宿泊・観光スポットが立ち並び、神戸空港も目の前。ビジネスや研究、生活にうってつけの場所として、年々多くの人や組織が集まっている。

神戸・ポートアイランドの地から世界を変える

あらゆる社会課題を解決するオンリーワン企業



社会課題の^{かんげき}間隙を見出し解決することで、
クライアント様に^{かんげき}感激を与えることが当社の存在意義だと思っています

日本テクノロジーソリューションズ株式会社

代表取締役社長 岡田 耕治



初の自社ブランド製品、〃熱旋風式シュリンク装置TORNADO®〃

ウン管検査装置の製作。これが当たり、1981年には法人化を果たしました」

その後事業は順調に推移していたが、1999年に転機が訪れる。創業者、順治氏の突然の死だ。「亡くなったのは倒れてから一週間後。本当に急でした」

大学卒業後、コンサルティング会社に勤め、多忙を極めていた岡田代表は当時30歳。父の死を受け、すぐに会社を辞め、岡田電気工業の代表取締役社長に就任。まさに急転直下の出来事だった。

コンサル業界のサラリーマンから製造業界の経営者へ。準備期間もないまま始まった岡田代表の経営者人生。目の前にあったのは、市場の大きな転換期。「ブラウン管から液晶プラズマがスタンダードになっていく流れの真っ只中。このままでは仕事がなくなると、当社もすぐに液晶プラズマの検査機器を作りましたが、海外メーカー参入による価格破壊で、太刀打ちできる状況ではなくなりました」

第1の柱、熱旋風式シュリンク装置TORNADO®を開発 クレームの嵐を乗り越え事業を軌道に

「さあ、どうする……」

岡田代表はじめ全スタッフの頭の中をこの言葉が駆け巡る。熟考の末、1つの方向性を見出したのが2001年。

「海外メーカーと競わなくて良い分野、すなわち内需型の三品業界（食品、化粧品、医薬品）を狙いとし、自社のオリジナル製品開発にこだわろうと」

次は、「さあ、何を作ろう……」

新製品を模索する中、岡田代表は2001年4月に経営改造会議を実施。「製品開発の前に経営理念を作

りました。〃お客様に対し、問題の発見から解決まで〃を支援できる会社であろうという考えです」

この考えの基、マーケティングを重ねて辿り着いたのが容器の包装機械。同年7月から開発に着手。苦労の甲斐もあり、わずか3カ月後の9月、初の自社ブランド製品として、熱旋風式シュリンク装置TORNADO®を生み出した。

しかし販売開始から半年後、2002年に〃クレームの嵐〃という大きな試練が訪れる。「お客様が扱われる容器に合わせ、装置をカスタマイズできる点が仇となりました」

すぐにクレーム内容を一から洗い出し、改善に着手。「大きく変えたのは装置の標準化。後からオプションで色々と追加できる仕様に変更しました」

以降はクレームがストップ。元々製品自体の性能は高い評価を受けていたことから、販売数も順調に伸び、包装機械事業は軌道に乗っていった。

「優れた技術を優れたビジネスに」を合言葉に製造業支援に注力 第2の柱「メディア事業」始動

前述の事業が育ってきた2004年。「課題解決型企業へ」という想いを込め、社名を岡田電気工業から、現在の日本テクノロジーソリューションに変更。

同時に新たな事業にも着手。「弊社が長年製造メーカーであったこと。そして私自身、長年コンサルティングを手掛けていたことなどが相まって、優れた技術を優れたビジネスに」を合言葉に、製造業特化のコンサルティング事業を始めました」

上場大手企業を手掛けるなど、事業は順調だったが、仕事をこなせるのが岡田代表のみであったことがネックに。「私1人では事業を拡大していくのに限界がありました」

そこで2008年。コンサル事業は形を変えてメディア事業へ。「製造業の支援という部分は変えず、手段を変えよう」と

「日本の製造業が持つ優れた技術を世に知らしめる」ため、まず企業の魅力や特徴が伝わるプロモーション映像を制作。ドキュメンタリーサイト「ものづくりの挑人®たち」というコンテンツを完成させた。

さらにこの映像は、ケーブルテレビやスカパーなどで視聴ができる日経CNBCでも放送。

こうした、映像制作&放送の企画は、多くの顧客から受け入れられ、メディア事業はすぐに包装機械事業に続く、第2の柱に成長していった。

「業界の内情を熟知していたことが成功に繋がったのだろーと思います。メディア事業を開始した2008年は新卒採用を開始した年でもあります。若い人材が活躍できる場を作れたことも弊社にとっては好都合でした」

高砂から神戸へ。岡田代表こだわりの新社屋 「地球をワクワクに」。新たなパーパスを構築



「ものづくりの挑人®たち」により、企業の魅力や特徴が顧客に伝わっている

2本の柱を軸に着実に成長を続けていた日本テクノロジーソリューションは、2018年に大きな動きを見せる。それが本社移転。新社屋完成と共に、拠点を高砂市から現在の神戸市へ移したのだ。

「ちょうど私が50歳の時。建屋が語るといいますか、自社を表現できる場にしたかった。私のこだわりをこれでもかと詰め込ませていただきました」

神戸ポートライナー・計算科学センター駅から徒歩5分程のところにある新社屋は、1階が包装機械の工場で2階がオフィスルームとなっている。

工場もオフィスも全面ガラス張りの開放的な空間。オフィスはワンフロアで、代表を含め、全スタッフ間のデスクに仕切りのないオープンスペース。さらに床は、「ラグビーワールドカップ日本代表のワンチームを意識した」と、ラグビー場に見立てたユニークなデザインに。

2階にはスタッフの憩いや打合せの場として、100人が集えるカフェをコンセプトとしたONE HUNDRED CAFEを設置。夜はバー、昼はカフェの佇まい。一風変わった過去の偉人達が集う絵画も大きな存在感を放っている。

さらに特筆は2階にある、海外のクライアントをもてなすために備えられた「Waiting Room」。「どんな身分、立場の人も公平に」という意味をもつ背の低い入り口を抜けると広がる和室は、畳の香りが何とも心地いい。

数え切れないほどの同社独自の魅力、特徴の詰まった社屋だが、この空間の1番目立つ階段・壁面に、大きな和紙に書かれた筆文字が飾られている。言葉は「和魂」。岡田代表自ら筆をしたためたこの言葉には、「多様な人材が和える（あえる）企業文化・風土を目指す」という意味が込められています」という。

オンリーワンの新社屋とともに、心機一転再スタートを切った岡田代表は、2021年に、新たな理念といえる同社のパーパスを構築。そして2022年には待望の第3の柱となる新事業をスタートさせた。

「パーパスは、地球をワクワクに変える」というもの。これまでお客様の課題発見・解決にフォーカスしてきましたが、もっと広い視野で、社会課題の発見・解決に挑戦していこうじゃないかと。さらにそれを自社だけでなく、志を同じくする方々とどんなコラボをして取り組んでいくというのです」

第3の柱「酒輪」プロジェクト

「スタッフは会社にとって何より大切な資産」

パーパス構築に続き、スタートさせたのがアライアンス事業。その第1弾が、日本酒業界活性化の支援プロジェクトだ。

「神戸は日本を代表する酒蔵も多く、当社としてもミス日本酒ブランドパートナー契約を結ぶなど業界とご縁をいただけてきました。その中で、日本酒業界全体は年々市場が落ち込み元気がない。当社で何かできないか。生まれたアイデアが、日本酒製造から関わらせていただき、さらにメーカーとエンドユーザーをダイ

レクトに繋ぐ、販売プラットフォームを構築するというものでした」

日本テクノロジーソリューションが生み出した独自の日本酒業界活性化プロジェクト、その名も「酒輪」は、まず同社のSolution Coordinator[®]が消費者のニーズや傾向を調査・分析。一方で、各酒造会社独自のユニーク・セリング・プロポジション（or独自の特徴や強み）も分析。ニーズと強みをマッチさせたオリジナル商品を企画・開発する。

そうして出来上がった商品を、同社の運営するECサイトで販売。ユーザーから注文が入れば、ダイレクトに各酒造会社へ届く仕組みで、卸・小売を飛び越える、業界としては前代未聞の販売スタイルとなっている。2024年には、有名旅行ガイドブック「地球の歩き方」とコラボ。各県の酒造会社の手掛けた地酒を、地球の歩き方のデザインパッケージにのせて販売。開始してまだ1年程だが、閲覧数や販売数も順調で、事業の柱に成長しつつある。

「プロジェクト名である酒輪の元は当社の包装機械のシュリンク。かつて経験した製品開発の苦、クレームの嵐の苦、当社の苦の時代はもう終わったと。シュリンクから「く」の字を抜いた言葉でもあるのです」

こうして同社は現在、「熱旋風式シュリンク装置TORNADO[®]」の製造・販売、メディアを活用した製造業支援、酒輪プロジェクトという3つの柱で事業を展開している。

「一見繋がりがなさそうですが、全て密接にリンクしています。当社の歩んできた歴史が詰まった事業体ともいえるでしょう」

独創的な事業を次々生み出す岡田代表が大切にしているのは「KANGEKI」。「社会課題の間隙を見出し、それを解決すること。その結果、クライアント様に感激を与えることが当社の存在意義だと思っています」さらに、「今後、もっともっと色んな業種・業界の方々と垣根をなくして協業し、一緒に課題解決に向けて取り組んでいけたら」とも。

父からバトンを受けて突っ走ってきた岡田代表。気づけば経営者となって四半世紀。そんな彼の現在の1

PROFILE

岡田 耕治（おかだ・こうじ）

1968 年生まれ。兵庫県出身。甲南大学経営学部卒業。
大阪市立大学大学院創造都市研究科都市ビジネス専攻 / アントレプレナーシップ研究分野（博士課程）修了。
以前はコンサルタント会社で“組織変革”をテーマに経営診断・各種制度改革・幹部教育などの企画立案を企業に対して行う。
1999 年に現在の会社を引き継ぎ、自社ブランド製品開発・販売、業態転換を果たす。
現在は自身の実践的経験を踏まえ、社内外で新規事業開発プロジェクトを推進している。
座右の銘は“禍福は糾える縄の如し”。

受賞歴他

神戸市「こうべ男女いきいき事業所」表彰。「健康経営優良法人 2025」9 年連続認定。「新・ダイバーシティ経営企業 100 選」選定。「健康づくりチャレンジ企業アワード」最優秀賞（知事賞）受賞。「神戸発・優れた技術」認定。「ひょうご・こうべ女性活躍推進企業（ミモザ企業）」2024 年度認定。

INFORMATION

日本テクノロジーソリューション株式会社

あなたと同じ視点で問題解決を提供する
solution
consultant
日本テクノロジーソリューション株式会社



<https://www.solution.co.jp/>

所在地	〒 650-0047 兵庫県神戸市中央区港島南町 7-2-8 TEL 078-304-4439 FAX 078-304-7979
創業	1976 年 4 月（設立 1981 年 10 月）
資本金	5,000 万円
従業員数	35 名
事業内容	パッケージ事業、メディア事業、アライアンス事業
企業理念	1976 年に創業。当時はブラウン管テレビの検査装置を主力製品として提供し、2001 年には初の自社ブランド製品「熱旋風式シュリンク装置 TORNADO®」を発売しました。2008 年にはものづくりの物語サイト「ものづくりの超人®たち」をリリースしました。2022 年には満を持して伝統と格調ある日本酒および日本文化の世界発信していく企画「和魂プロジェクト酒輪®」を立ち上げ、新領域の事業展開を行っております。 提供する製品やサービスは変化してきましたが、創業当時から変わらないもの、それは「世の中が面白く、ワクワクするような提案をする」ということです。 今ここに会社組織として存在できているのは、その時々に出会った方たち（顧客・取引先・社員・株主・社会）のおかげに他なりません。 これからも、「優れた技術を優れたビジネスに」をキーワードに、ビジネスの輪を人の和に繋げて、常に変化に対応し、挑戦し続けることで成長してまいります。



社屋の 1 階は包装機械の工場、2 階はオフィスルーム。全面ガラス張りで開放的な空間

番の関心ごとは、スタッフの頑張りや活躍だ。「現在 35 名いるスタッフは皆、元気で素直で明るい子たちばかり。会社にとって何より大切な資産です。皆の活躍が会社の成長・発展に繋がることは間違いありませんので、私は全スタッフがイキイキ働き、力を発揮できる環境をつくってあげられればと、日々試行錯誤しています」

あるスタッフは岡田代表のことを、「道を踏み外しそうになった時はきつちり叱ってくれる、真に優しい人」と評する。強固な絆で結ばれた強い組織力と、間隙をぬう発想力を強みに、今後もオンリーワンの企業として確かな存在感を放っていく。