



淵岡 優介
(ふちおか・ゆうすけ)

学生時代、ネパールに約3カ月滞在したり、フチオカ入社前にカナダで3年間留学したりすることによって、国際感覚を養ってきた。「家業やものづくりを通して、よりよい世界をつくりたいという思いが原動力になっています」

砥石を原点に力を注ぐ研削研磨。伝統技術をさらに継承・練磨し、皆が求める新たなものづくりを。



ものづくりに打ち込み、100年以上の歴史をもつ企業は国内に点在する。一方で、ものづくりをサポートする形で創業100年を迎えた企業が、伝統的なものづくりの世界に進出するという稀有なケースが近年、新潟県の燕三条エリアで見受けられた。

1918年創業の「フチオカ」(同県見附市)は砥石販売を振り出しに、研削研

磨機器などを取り扱う商社として実績を積み上げる。隣接する三条市にある光明山はかつて、砥石の一大産地だった。

「4代目社長の父から聞いた話ですが、交通機関が発達する前、光明山からいかに川を渡り、砥石を運んだそうです。リュックに砥石をつめ、電車で全国の得意先を回っていたとも。砥石が原点というメッセージを受け継いでいます」

このように語る淵岡優介氏は2023年11月、同社の5代目社長に就任した。2014年に家業の一員となった当時、東北と北海道で約4年間、営業の最前線に立っていた。

1980年代まで、同社の取引先は石材店が約6割を占めていた。墓石や外壁用の石材ニーズが高かった時代で、砥石のみならずダイヤモンド工具で加工する機器などで業績を伸ばしていた。しかし、海外から安価な墓石用石材が輸入されるようになり、需要は下火になっている。

国内製造業にターゲットを切り替えた結果、現在は売上高の約6割が工場向けとなり、石材店向けは約2割にとどまる。ただし、淵岡氏がキャリアの端緒に担当したのは石材店がほとんどだった。

「父は第一に、石材業界を知りなさいという方針でした。ただ、墓石需要の少なさはすぐわかりましたので、大理石の活用や販路拡大などの必要性を頻繁に進言していましたね」

創業100年を迎えた2017年、新潟の本社で働き始めた淵岡氏は、取引先の一つが、後継者問題などで悩んでいることを知る。「黒崎金属工業製作所」(富山県高岡市)は1948年の創業以来、培ってきた金属加工技術を武器に、墓に設置するろうそく立てなどを製造してきた。経営者の年齢が80代となり、墓石関連の受注が減った影響もあって業績が低迷していたという。

2019年、同社の全株株式をフチオカが取得したことで事業承継は果たされ、新社長には淵岡氏が就いた。コロナ禍での買取にフチオカ側では懸念の声もあったそうだが、淵岡氏は両社の発展を目指し、M&Aを主導している。

「従前のような商社のビジネスでは、生き残れないと感じていました。自分たちで企画し、議論し、新しい商品を生み出したかったので、黒崎金属工業製作所の確かな技術力をもってすれば自社のオリジナル商品をつくれると考えたのです」

新機軸のアウトドア事業でグリルバーナーを開発し、沖縄エリア限定で販売している。徹底したブランディングでメーカーとしての第一歩を刻んだ。

「日本で飽和しているものを、私たち中小企業がつくっても意味がありません。グリルバーナーを中心に、集った家族や友人同士でパーベキューを楽しむことが、新たなトレンドになるというストーリーを描き、発信していきます」

従業員を、船の乗組員を意味する「クルー」と呼ぶ淵岡氏。自らが先頭に立ち、信念を具現化していく姿は「キャプテン」そのものだ。