



株式会社 Fujitaka

本社：京都市下京区東塩小路町606 三旺京都駅前ビル7階
TEL：075-371-9900(大代表)
https://www.fujitaka.com
従業員数：約246名(2020年8月1日現在)
創業：1917年
主な事業内容：省力化機器製造・販売・設置・修理、コインランドリー事業提案、機器販売、分煙機器販売、福祉機器、販売・メンテナンス、商業施設設計・施工、その他



JOB INFORMATION

正社員募集

『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての応募ですとお伝えください。



2021年3月
大学卒業見込

文理不問

第2新卒以上歓迎

専門学校
卒業生歓迎

【職種】総合職(コンサルティング営業職、技術職、事務職)
■コンサルティング営業職：取扱商品の提案・販売
■技術職：電気関係エンジニア/ITエンジニア(いずれも文系出身者活躍中)
■事務職：人事・総務・経理・会計・法務・企画・物流等の業務
【応募資格】高卒以上、普通運転免許
【給与】大卒初任給 201,000円 短大、専門卒初任給 178,000円
【昇給】年1回、賞与年2回
【諸手当】通勤手当、扶養手当、住宅手当、資格手当
【勤務地】京都、東京、名古屋他
【勤務時間】9:00~18:00(実働8時間)
【休日】週休2日制(土、日、祝日、土曜日は会社カレンダーによる、年間115日、会社指定有休5日含む)
【福利厚生】借上独自寮制度、企業独自の医療費扶助制度、資格取得支援制度、退職金制度
【連絡先】株式会社 Fujitaka
(人事総務課 鹿島・西野 ☎075-366-9954)
E-Mail:saiyo@fujitaka.com

複数の事業が
つながっている。
だからすごい。

多様に見えるFujitakaの事業だが、飲食店などの券売機とそのシステム、コインランドリーなどの無人店舗、アミューズメント施設の入場ゲートなど、すべて「商業店舗の近代化・機械化・無人化」を軸に展開している。

入退場
ゲート



喫煙ブース
「スモーク
ポイント」



メンテナンス

太陽光
発電

ドローン

病院・福祉
住宅設備



コイン
ランドリー



券売機



パーキング



小規模店舗の
近代化・機械化・
無人化

商業施設の
設計・施工

アーケード



「商業施設の近代化・機械化・無人化が、うちの会社の事業の根幹です」と即答する高井さん。なるほど、券売機も入退場ゲートも無人店舗も、駅の階段などにある車いす用の階段昇降機も、人の代わりに機械が仕事をを行う。飲食店の券売機は、実はFujitakaが真っ先に取り組んでいた事業だ。近年、街のあらゆるシーンで無人化や機械化が進んできた背景に、Fujitakaが関わってきたのだ。

高井茂行さん

1973年、京都生まれ。祖父の代に木工製品の製造会社として創業。現在、株式会社Fujitaka 代表取締役。12年前、父の代の事業を大改革して会社を再生、新しい時代を見据えて事業を展開している。



先行き不透明なこの時代、「選択と集中」で事業を絞った会社は、明暗が分かれている。一方で「選択と集中」をせず複数の事業を展開するFujitakaは、業績が好調だ。いったいなぜか？その戦略を高井社長に聞いた。

「どんな時代にも
対応できる会社」
になる

Fujitakaは
パッシブと
イバティブの

融合

- vol.1 -

しかし、実は無人化には、人の介在が重要だ。Fujitakaの得意分野にコインランドリーやコインパーキングなどの無人店舗があるが「そこには当然店舗設計のノウハウが必要なんです。機械を置いても、それをメンテナンスしていくことが必要で、そこには人が関与します。機械を売るだけではなくて、お店を作るといってビジネスをやらせてもらっています」と語る高井さん。これを「トータル・ソリューション」と呼んでいて、「社でできるのがFujitakaの強みだという。さらに社会貢献にも意識が高いのがFujitakaだ。たとえば、駅にある車いす用の階段昇降機や病院などで採用されている適温配膳車のシステム開発に力を入れる。

「モノを売るだけでなく、使う人の立場に立った『コト』を売りたい」という高井さん。パッシブ(情熱)とイノベーション(技術革新)の融合を大切にしている。それが自然と、社会的意義のあるものを販売することにつながる。

実は高井さんには、12年前に会社を大改革した経験がある。祖父の代の大正に創業、街角のタバコ屋のショーウィンドウづくりで業績を伸ばした。2代目の父は全国初のタバコ自販機を手がけるなど、自販機を核に会社は発展した。しかし平成に入りコンビニエンスストアの台頭で、タバコの自販機ビジネスがつまづいた。

最終的には3代目の高井さんが陣頭

指揮をとり、大ナタを振るって会社を大改革して、会社は不死鳥のように復活した。高井さんは振り返る。

「あの時は会社の事業の根幹が『近代化・機械化・無人化』にあることを確認。ビジネスの選球の大切さを痛感しました。」

苦しい改革があったからこそ、時代の先を見据え、その変化に対応できる会社づくりが高井さんの命題となった。自販機からコインランドリー、喫煙ブース、最近ではドローンの学校までと、多岐にわたる事業は、実はすべて根幹でつながっている。

新型コロナウイルスの流行で、先行き不透明な時代だ。しかしそこに人々の暮らしかある限り、Fujitakaは、過去の経験を生かし、今後も商業施設の省力化を核に、時代の要請に応じた新しいビジネスを生み出していく柔軟性をもっている。今後の連載でその詳細をみていきたい。