

やまぐち 経済月報

Yamaguchi Monthly Report

NO 598

経営者インタビュー

“多能工”への挑戦 長く活躍できる



エクス・ワン株式会社

代表取締役

吉本 慎一郎氏

2025

2

視点

周防大島町長 藤本 浄孝氏

我が社のイチ推し!

株式会社ホームケアサービス山口【下関市】

ペプチドリップ株式会社【山陽小野田市】



一般財団法人

山口経済研究所



目次

視点

瀬戸内のハワイへようこそ!

周防大島町長 藤本 浄孝氏 1

経営者インタビュー

エックス・ワン株式会社(下関市)

代表取締役 吉本 慎一郎氏

足場業界からスタートし、機械工事やドローン事業に進出

時流を捉え、長く活躍する“多能工”を目指す 2

我が社のイチ推し!

株式会社ホームケアサービス山口(下関市)

～幅広いニーズに優れた提案力で応える福祉用具レンタル

高齢者福祉施設では「自分らしい人生」の実現サポート～

..... 8

ペプチドリップ株式会社(山陽小野田市)

～時代に先駆けて開発した素材を丸ごと生かす“だし”

栄養を吸収しやすい製品が好評 全国に販路～

..... 10

【特別企画】

山口県のスポーツビジネスと地域経済活性化

有識者インタビュー

株式会社ニューラル代表取締役CEO / Jリーグ特任理事 夫馬 賢治氏

経済産業省 中国経済産業局 産業部長 神田 恭秀氏

山口県議会スポーツ応援議員連盟 副会長 島田 教明氏

山口県観光スポーツ文化部 部長 道免 憲司氏

..... 12

【特別企画】

人口減少を克服する持続的・自律的な山口県経済への提言

有識者インタビュー(その1)

岡山大学名誉教授及び学術研究院社会文化科学学域特命教授 中村 良平氏

..... 20

山口県民の消費動向アンケート調査【第3部】

..... 24

地域の未来に寄り添う保険代理店として

顔の見える距離感の営業で最適なプランをご提案

事故にも迅速対応

..... 30

山口県内企業経営・設備投資動向調査 ～2024年11月～

..... 34

人財市場レポート

..... 38

YMFG アジアニュース(大連・ベトナム)

..... 41

法律のワンポイント

常識と違う不動産登記の話 46

経済動向

..... 47

経済指標(山口県・全国)

..... 48

九州・山口経済白書説明会のご案内

..... 49

「山口観光経済シンポジウム」チラシ

..... 50

読者アンケート結果

..... 51

やまぐち経済月報予告

..... 52

本誌の内容を、当研究所の許可無く転載・複製等を行うことを禁止します。なお、これらの許諾については当研究所(電話 083-268-1155)までご照会ください。

読者アンケートへのご協力をお願いします

本アンケートは、誌面の充実を目的としております。

ご多忙中恐れ入りますが、右記の2次元バーコード、または51頁の2次元バーコードから、アンケートにご協力頂き、忌憚のないご意見やご要望をお聞かせいただければ幸いです。



経営者インタビュー

足場業界からスタートし、機械工事やドローン事業に進出 時流を捉え、長く活躍する“多能工”を目指す

エックス・ワン株式会社 代表取締役 吉本 慎一郎 氏



エックス・ワン(株) 吉本慎一郎代表取締役 書道家の雅葉緑氏とドローンのコラボで運筆した書の前で

今回の「経営者インタビュー」でご紹介するのは、足場工事やドローンを使った調査などを手掛けるエックス・ワン(株)の吉本慎一郎代表取締役です。個人事業主が集まって設立した同社の沿革やドローンを使った農業の取組み、事業の今後の展望などについてお話をうかがいました。(聞き手：(株)山口銀行 村上慎執行役員本店営業部長)

● 30歳で独立。個人事業から組織経営へ

(株)山口銀行 村上慎執行役員本店営業部長 (以下、村上)：貴社は個人事業主の方が集まって設立されました。その経緯を教えてください。

エックス・ワン(株) 吉本慎一郎代表取締役 (以下、吉本社長)：私自身は元々、自動車業界にいましたが、偶然足場工事を手伝ったことがきっかけで、26歳の時に足場業界の会社に入りました。4年間、社員として働いた後、30歳で独立し、それから12年間ほど従業員5名の個人事業でやってきました。

足場業界では20代で独立する人が多いですが、個の力には限界がありますし、各社が資材や車両を保有することで資金問題や維持費のリスクが増していきます。こうした課題を解決するため、当時個人事業主でもありました原田取締役や仲間と集まって2017年に組織として立ち上げたのがエックス・ワンです。

村上：設立以降に取り組まれたのはどのようなことでしょうか。

吉本社長：足場業界は特殊でして、肉体労働という面から、働くことのできる年齢には上限が

あります。足場は重いもので15キロくらいあります。それを上下に運ぶ作業は大変ですので、人力に頼ると体力は続きません。最近ではウィンチや運搬用エレベーターを使うことも増えていますが、私の周りを見ても30代中盤になると体力の限界を感じ始めるのが実情です。40代、50代になると現役で働いている人は少なく、30代中盤でリタイアし、足場業界から離れていく人も多くいます。

ただ、スポーツ選手のように戦力外というわけにはいきません。そこで、集まった仲間と協力し、この業界で長く続ける方法を考えて取組んできました。今までの経験を活かすため、「できることをできるところまでやろう！」との思いで関西や関東に進出し、新しい事業に挑戦していきました。

●ロコミで広まった質への信頼

村上：関東、関西にも事業所がありますが、県内と県外で業務内容は異なるのでしょうか。

吉本社長：県内では中規模、大規模や住宅などの民間工場の足場仮設を行っていますが、県外では事業を限定し、プラントや浄水場、浄化センターなどの水処理施設の足場仮設、機械の更新工事、橋梁工事がメインです。自分たちで足場仮設後、機械工事も施工するというものです。

実は事業を拡大しようという意識はあまりなく、営業は行っていませんでした。お客様が私たちの仕事のクオリティーを見て再びご依頼をいただく形が多く、現場が営業の役割を果たしています。本当に現場の社員の仕事ぶりが素晴らしいと思っています。関西に進出したのも、ある会社から仕事を信頼していただいたことがきっかけです。

●使う人に合わせた足場の施工

村上：信頼を築くために大事にしていることはありますか。

吉本社長：足場を組むのは我々ですが、実際に使うのは大工さんや塗装屋さんなど、私たちとは違う会社の職人さんたちです。そこを考えずに自己満足で足場を組んでしまうと、使いにくい足場になってしまいます。極端な例ですが、塗装さんの身長が190センチの方と160センチの方では、同じ足場でも使いやすさが異なりますので、足場の仕様も細かく設定を変えています。必ず使う人の気持ちで足場を組むということが創業当初からの思いです。その気持ちをみんなが持っていることが、ロコミでお客様を紹介していただける理由になっているのかなと思います。

お客様に適した足場を組むのは職人芸のようなものでもあります。使いやすくするために部材を加工したり、足場メーカーにオリジナルの部材を作ってもらったりしています。足場は工事が終わればなくなるものですが、効率の良い作業をするためには欠かせない存在だと思います。

村上：足場は自社材なのでしょうか。

吉本社長：足場は全て自社で保有し、受注するとCADで図面を描き、そこから数量を算出しています。関東と関西にも資材置き場があり、



足場作業の様子

そこでも自社で保有しています。3年前くらいから資材価格が高騰していますので、レンタルでは対応が難しいと考えており、自社材を大事に使っていかないといけないですね。

●安全意識を高めるコミュニケーション

村上：作業の安全を維持するためにどのような取組みをされていますか。

吉本社長：安全研修を各所で行っており、特にコミュニケーションを大事にしています。オンラインでのミーティングは報告や連絡がメインですが、顔を合わせる重要性を感じていますので、私自身が各所に出向いてコミュニケーションを取っています。また、年に1回は安全大会を開催し、社員、協力会社が全員で集まって安全意識を少しでも高めていくことが安全作業につながっていくと考えています。



「安全大会」の様子

信頼していただいている足場へのこだわりとか安全研修については、どうやって継承してい



くのか課題でもあります。きつく言うわけにもいきませんが、危険な仕事ですので、危ないことは危ないとはっきり言わないと大きな事故につながりかねません。その伝え方は試行錯誤を続けています。

●人財確保に向けてSNSも活用

村上：人財面などで課題に感じていることはありますか。

吉本社長：やはり人財不足は大きな課題です。日本全体の問題でもありますが、昔ながらの働き方では若い人もやろうとは思わないでしょう。当社では、月に2回は連休を設け、残業も極力しないようにしていますが、給料を下げずに休みを増やすには利益率の高い仕事をやっていくしかありません。そのために、資格取得意識を高め、資格を多く取ってもらうように支援しています。利益率の高い仕事を得る土俵に上がるためにも、また社員本人にとっての武器という点でも資格は大切です。

足場工事は人財不足ですが、新しく始めたドローン事業には応募が多く、若い人だけでなく、昨年末には65歳の方も入社しました。集まる年齢層の幅は広いと感じており、SNSも積極的に活用して人財を確保していくつもりです。

●実習生の受け入れ 文化の理解も進める

村上：人材では技能実習生も受け入れていますが、配慮されていることはありますか。

吉本社長：会食等を通じて、コミュニケーションを取っていくことと、日本語の勉強会を開催するようにしています。また技能実習生については各地で職場離脱が問題になっていますが、これは本人にとっても残された実習生にとっても良いことではありません。外国人だけでなく、日本人にも言えることですが、無断で職場を離れるとみんなが困ります。仕事が見つければ仕事内容を変えられるので、その点でもコミュニケーションを大事にしています。

一方で、今はベトナムとインドネシアから実習生を受け入れていますが、宗教や習慣の違いを理解して接するという点では我々も勉強になっています。



足場工事で活躍するインドネシア人実習生

●用途が広がるドローン

村上：ドローン事業についても教えてください。

吉本社長：今は多能工が求められていますので、足場工事だけができて長く生き残ることはできないと考えています。県外での機械工事と同じように、ドローン事業もそういう観点から始めました。本業との相乗効果もあり、ドローン事業を始めたことがきっかけで足場工事に結びつくとか、今までお付き合いがなかった企業と

の仕事も増えてきました。

ドローン関連の事業としては国家資格の講習のほかに、ドローンを使った点検、調査、測量、撮影・編集、プログラミング教室運営などがあります。建設業は特にドローンが一番活躍する分野です。今年からは点検、調査という用途が伸び、人の手ではなく、ドローンを使うことが増えると思います。企業の皆さんもドローンの存在自体は認知されていますが、資格取得後、どう活用してよいか分からずに“ペーパードライバー”になってしまう方も多いため、こちらから活用方法を提案したり、勉強会を開催したりしています。

●ドローンを使った米作りを推進

村上：ドローンを使った農業の取組みもされていますね。

吉本社長：山口県には広い農地がありますが、農業の担い手が本当にいない状況にあります。農業を1から10まで手作業でやるのは大変ですが、ドローンとAI（人工知能）技術を使ったスマート農業を取り入れることで、若い人でもかなり楽にできるようになってきています。昨今の米不足もありましたので、ドローンを活かした米づくりなど、農業の新しい取組みをより進めていきたいと考えています。



ドローンによる農薬散布の様子

村上：下関市豊田町の「豊田テクノファクトリー」で実証実験をされていますね。

吉本社長：農業事業のメインになっている場所で、ドローン農業機の販売や資格講習、点検、メンテナンスなどアフターフォローも万全です。農薬散布の請負、農家さんにドローンを販売した後の運用支援などを行っています。稲作に関しては全てを手作業でやっていたら本当に大変ですが、ドローンで直播することで田植機の使用や苗箱が減り、体への負担も減ります。

ドローンはモデルチェンジが進んで性能が毎年上がっています。例えば、農薬散布では、プログラムを一度設定すれば、AIが散布量を計算してGPSをもとに動くので、農薬とバッテリーを装着すれば、あとはボタンを押すだけです。1度でもドローンを使用して農薬散布などをすると、もうドローン以外に戻れなくなるくらいに便利です。耕作放棄地の拡大する山口県において、ドローンを農業で活用できる人を増やしたいと思っています。



豊田テクノファクトリー

●防災にもドローン活用 地元自治体と協定

村上：地元自治体と防災協定を締結されていますが、こういった狙いがあるのでしょうか。

吉本社長：現段階では下関市、周南市と防災協定を締結しています。協定を結ぶきっかけになったのは2023年の豪雨災害です。ドローンを使えば道路が寸断された場所でも状況を把



握できますが、災害直後は市役所もパニック状態で、当社の社員が提案しても有効活用できませんでした。今後も災害は起こり得ますので、市役所からの指示がなくても動けるようにしたいと思い、両市と協定を結びました。

ただ、例えばドローンで孤立集落に水を届けることもできますが、住民の方がそれを分かっていないと意味がないので、自治体と連携をとり住民の方と一緒に防災訓練もやりたいと考えています。

●長く活躍できるスタイルの構築へ

村上：事業の今後の展望を教えてください。

吉本社長：毎年、新しいことにチャレンジしていきたいですね。社名のエクス・ワンにある「ワン」は、ワンチーム、オンリーワンという意味ですが、そこに合わせる言葉を考えていて、最終的に「X」に行き着きました。無限大、未知数というような意味を込め、足場だけではなく、形を変え、色を変えても、みんなで成し遂げて会社も社員も共に成長できればという思いがあります。

機械工事はスタートしたばかりですので、そこを会社としてアピールしていきたいですし、橋梁補修工事、耐震補強なども始めてきています。みんなが多能工となり、お客様にとって全部を任せられる会社にできればと思います。

村上：「多能工」は重要なキーワードですね。

吉本社長：直近の目標は、ドローン事業を切り口として、機械工事、橋梁補修工事などもきちんと請けられる体制にすることです。そのために、新しい技術を覚えること、人財を増やすこと、給料や福利厚生などの充実を同時に進めています。

最終的には、今の社員が離職することなく、業務を安定して管理できる仕組みを構築したいと思っています。そうすることで今の40代、50代の職人が長く活躍できるようになります。私は足場業界でもこれを実現できることを証明し

たいと思っています。従来は30代でリタイアするケースが多かった足場業界で、長くいるだけではなく、長く活躍できるスタイルがあるはずで、これは一人で突っ走っても難しいので、みんなと一緒に進んでいきたいと思っています。

村上：長く活躍できる仕組みづくりが業界の未来を切り拓く鍵になると感じました。示唆に富んだ貴重なお話を有難うございました。

■会社概要

名 称：エックス・ワン株式会社
創 業：2017年（2005年に個人事業として創業）
従業員数：約45名
事業内容

足場工事、機械工事、橋梁補修工事、
ドローン講習、ドローンによる調査・撮影など

本 社：下関市小野2-8
U R L：<https://xone-y.jp/>



足場置き場の前で社員の皆様と

真ん中がエックス・ワン(株) 吉本慎一郎代表取締役

後列の左から2人目が原田圭二取締役、前列の右から3人目が有浦雄基取締役、その右が勝岡靖博執行役員
吉本社長の右が(株)山口銀行 村上慎執行役員本店営業部長、その右が(株)山口銀行 小路哲矢豊浦支店長