

整備機器企業のトップに聞く／小野谷機工



代表取締役社長COO
宇田 公郎氏

専務取締役
左膳 妥友氏

宇田社長「2021年に創立50周年を迎へ、次の50年に向かっていくために役員の若返りを図りつつ、目指すべき姿を明確にして事業に取り組んできました。経営環境が厳しい時であり、また社会全体の自動車産業も大きく変わるタイミングで新体制を構築できることは非常に良かったと思います。

小野谷機工（福井県越前市）は付加価値を高めて差別化につながる新製品の投入、さらにサービス力向上に向けて人材育成を積極化して中期経営計画の軸に据える“ソリューション”を強く推進する。原材料価格や生産コストの急激な高騰があつた中で取り組んできた2022年の課題と成果、さらに2023年以降の展望を宇田公郎代表取締役社長COOと左膳妥友専務取締役に聞いた。

伴つてお客様のニーズが変化しており、当社のサービス機器にも新たな価値や機能が求められてきています。さらに人手不足も大きな課題です。そういったニーズにしつかり対応できるよう、新しい規

を「理解頂けたのは、積み上げてきた強い信頼関係があつたほか、当社製品のブランド力、価値が向上してきたこともあると感じています」

市場変化を捉え、販売は好調に

宇田社長一筋期（2021年9月～2022年8月）の業績は增收減益でした。利益面では原材料コストが大きくなりましたし、物流費や人件費も上昇しており、厳しい経

前期はサービス機器、環境機器ともに過去最高の売上高を達成しました。これは市場の変化的確に捉えて開発、販売ができることが大きな要因です」

機器が増えていました。こ
した中で誰でも安全に作業が
行えて負担が少ない機器が求
められています。

ニーズに対しても価値をしき
かりとお示しする事が市場

——社内の働き方や環境整備の取り組みは。

機械の自動化、デジタル化を加速

宇田社長「サービス機器、環境機器とともに需要は比較的安定していると思つていま
す。今後も環境変化への対応を進めていけば、新たな需要

せ、お客様の利便性を高めたい」と思っています。お客様もコンスタントに訪問てくれるようになり、サイドの閲覧者数は月間5000人

宇田社長「モノづくりは

す。の獲得にもつながり、製品の取扱説明書はQ.S.を突破しました。

ただ、サプライチェーンの混乱につながるようなリスクは非常に大きくなっていますので、しっかりと供給を継続できるかどうかが大きな課題です。社内の調達や生産管理など各委員会を通じて、極力リスクを減らしていきます。

製品開発では自動化機械を進化させていきます。既にトルック・バス用のオートチーンジャーを販売していますが、ワイヤリングルタイヤは重量があり、作業者の負担も大きいため自動化へのニーズが非常に高いと考えています。また、乗用車でもタイヤの大口径化により重量が増えています。そういった負担を軽減するために、乗用車用チーンジャーも可能な限り自動化できればと思っていました。また周辺機器でも複数の新製品を予定しています。

コードからデジタルデータで、お客様の声を聞くことにより我々としても、新たな発見があります。リットがあると分かつてき

ケースも多くあります。お客様の声を聞くことにより我々にも新たな発見があります。ソリューションのものです。ソリューションはお客様の声を聞く力、それに応える力、新しいモノをみ出す力と様々な仕事と連します。事業のあらゆる面

宇田社長モノづくりは、"R"を
づくり、"R"だと思うのです。ソ
リューションの実現には、社員
の育成が必須になります。今
年も経営環境は更に変化する
と思いますが、その中にチ
ンスがあります。チャンスを
活かすためにお客様のニーズ
を捉えて競争優位性を確保し
なければなりません。

ソリューションを実践して
進化させ、また高付加価値製
品の開発とサービスを両輪
として差別化をしつかりと図
ていきたいと思います。

当社の機械をご使用頂き、
お客様に感動を与えて貰
る他社にはできない経験や価値
をご提供し、一層信頼を高
めていきたいと考えています。
そして、ブランド価値の向
きを通じて社会に貢献し、会
員社員がともに成長できる
うな未来創造に挑戦してい
ます」

プロジェクトを月に1回実施しています。例えば、講師を招いて茶道を学んだり、警察や消防の方に防犯やハザードマップに関する研修を実施して頂いたりしています。また、越前市の工芸品工房の見学、地元のお寺で座禅体験を行うなど、地域への理解を深めています。

宇田社長「私もノログランに同行しましたが、皆さん本当に興味を持って積極的に答えてくれました。これらは非常に良い活動だと思います。今後も継続していく予定です。また、開発人材に関しては福井大学との共同研究を通じて、開発人材の育成を行なっています。

軸となる考え方としてソリューションを推進していく

軸となるソリューションを進化

宇田社長「新たな柱と位置付けるTPMS（タイヤ空気圧監視システム）事業は乗用車用からスタートし、昨年にはトラック・バス用のツールも販売開始しました。TPMSとRFIDなどを連携

ホート機器が少調でした
さらに、ロードサービス
カーの需要が回復していま
す。運送業界の人手不足など
に対応するために、サービス
カーが必要とされてきている
は。――中期経営計画の進捗
へて設置スペースが小さく
選別能力の高さから非常に好
評を得ています」

チップの需要が伸びています。ただ、チップにはより高い品質が求められるようになってきています。当社では、2年前に選別機を新たに開発し、既存の「コノメレ型」として、業者の負担を減らすことを目的に、様々な現場で人手不足が進む中、タイヤリフトやタイヤ積み上げで作業を行っています。また、様々な現場で人手不足が進む中、タイヤリフトやタイヤ積み上げで作

富環境だつたと思ひます。
一方、売り上げは好調に推移できました。プラスになつた点は大きく3つの要因があります。まずは近年、カー
製品の品質と性能が認められてきたことが売上増につながつたと思ひます。廃タイヤ

宇田社長「前期（2021年9月～2022年8月）の業績は增收減益でした。利益面では原材料コストが大きく挽回（た）、勿流費や人件費ができたことが大きな要因です。機器とともに過去最高の売上高を達成しました。これは市場開拓の変化を的確に捉えて開発、販売ができるようになったからです。」

左膳専務「部品調達は、納期さえ示されない状況だった 苦労しています」
ではあります。その上で価格は高騰しており、対応には苦労しています。

2021年よりは多少は改善してきました。ただ、2022年になつても納期は半年位のところが多かったほか、当社製品のブランド力、価値が向上してきたこと