

# タイヤ整備機器 TOPに聞く

## ①小野谷機工



宇田公郎社長(右から2番目)／中林一浩常務執行役員(同3番目)／牧野智将執行役員(右)／杉本和則部長(左)

——2023年度の事業環境を振り返って。

宇田「当社のタイヤサービス機器事業と国内のタイヤ需要動向は密接な関係があります。タイヤ需要が好調だと設備投資意欲が強くなり、機器の需要が増えます。また最近の市場の環境として、人手不足によって

# 経験価値をブランド力につなげ

が、当社はメイドインジャパンを貫いており、円高基調の環境下でも輸入品との価格差がありました。ですから、当社は高付加価値の商品について集中的に営業を行うという戦略をとっており、お客様のニーズにお応えする商品のつくり込みを徹底してきています」

宇田「今回のコロナ禍で、当社のメイドインジャパンの姿勢が再評価されたことを実感しました。当社は内製化率が高く、部品の供給が滞ることもありませんでした。アフターサービスに対する安心感があることも評価いただいています。このようなことも強みと言えると思います。」

中林「出展した機器をくわしく見ると、高付加価値商品が好調に推移しています。人手不足を背景として、レバーステンジャを中心に省力化をサポートする機器が伸びをみせました。利益面については、燃料をはじめ材料、人件費などのコストが大きく上昇しており、売上高の伸びに追いつくことができません」

中林「昨今こそ、為替は円安基調で推移しています。当社には高付加価値の商品への対応が次期の事業運営の改善ポイントとなりま

同時に、海外からの技能実習生や留学生の受け入れを行い、開発・製造の現場で活躍できるような独自の研修制度や施設面を充実させています。ジェンダーや年齢にとらわれず働ける職場環境づくりと職制を設けており、人材の多様性に対応する企業努力を続けたい。先行きが不透明な状況であるなかで、私もさまざまな経営課題に取り組む必要があります。中小企業はスピード感が大事ですので、その良さを成長過程で失うことがないようにしたい。」

ただ、機器需要の内容は、コロナ禍以前よりも一層多様化した点に注目しています。現場での人手不足、安全性がより重視されるようになったこと、SUVやEVが増えたことにもないタイヤ自体が変化したこと——そのような環境の変化によってお客様の『困りごと』が増え、それにもないニーズが変化しています。こういった変化に対応

可能なタイヤサービス機器の需要が、商品のなかで非常に伸びています。メーカーとしての商品開発力や企画力——これらが一段と強く求められるようになってきました。『困りごと』やニーズをくみあげるためには、お客様の声を聞いてこそ果たされます。当社が掲げる『タイヤサービスソリューション』とは、市場の動きやニーズの変化を的確にとらえ、敏感に察知しチャンスに変えるという

売上高における商品ミックスに関しては、高付加価値商品が好調に推移しています。人手不足を背景として、レバーステンジャーを中心に省力化をサポートする機器が伸びをみせました。利益面については、燃料をはじめ材料、人件費などのコストが大きく上昇しており、売上高の伸びに追いつくことができません」

中林「出展した機器をくわしく見ると、高付加価値商品が好調に推移しています。人手不足を背景として、レバーステンジャーを中心に省力化をサポートする機器が伸びをみせました。利益面については、燃料をはじめ材料、人件費などのコストが大きく上昇しており、売上高の伸びに追いつくことができません」

中林「出展した機器をくわしく見ると、高付加価値商品が好調に推移しています。人手不足を背景として、レバーステンジャーを中心に省力化をサポートする機器が伸びをみせました。利益面については、燃料をはじめ材料、人件費などのコストが大きく上昇しており、売上高の伸びに追いつくことができません」

中林「出展した機器をくわしく見ると、高付加価値商品が好調に推移しています。人手不足を背景として、レバーステンジャーを中心に省力化をサポートする機器が伸びをみせました。利益面については、燃料をはじめ材料、人件費などのコストが大きく上昇しており、売上高の伸びに追いつくことができません」

中林「出展した機器をくわしく見ると、高付加価値商品が好調に推移しています。人手不足を背景として、レバーステンジャーを中心に省力化をサポートする機器が伸びをみせました。利益面については、燃料をはじめ材料、人件費などのコストが大きく上昇しており、売上高の伸びに追いつくことができません」