

# 存在感あるタイヤソリューション企業であり続ける

## 小野谷機工株式会社

宇田社長(左)と新任の中林常務



### お客様の要望に応え続けられてこそ存在価値がある

### 2023年を振り返る

— 本日はよろしくお願ひします。昨年は御社にとってどんな一年でしたか

宇田 コロナが克服されて経済が少し回復する中で、人手不足であるとか、また円安ということでもインフレが進行するなか、私たちが取り巻く需要環境が大きく変化してきました。その中でやはりタイヤビジネスを支えるサービスマシンに対する期待を日々の仕事をする中で感じることもできた、そういう1年だったのではないかと思いますね。特に今年の場合6月にオートサービスマシンがありましたし、オートサービスマシンへの出展を一つの目標にして、新しい機械の開発、作りこみをやってきましたね。そういう意味では環境変化に対応した機械を多く発売することができました。そういうものの造りの面でも今年

原材料高騰が年間を通して継続した2023年。その影響は整備機器メーカーにも及んだ。小野谷機工にとって昨年ほどな1年だったのか、そして今年はどうな戦略で望むのか。宇田公郎社長、左膳賢友専務、新任の中林一浩常務、企画・品質管理本部の杉本和則氏にお話を聞いた。

(木本)

は一つの大きな成果があった年なんじゃないかと思ってます。

— 昨年の業績はいかがでしたか

宇田 売上はおかげさまで増収でした。ただ中味的には環境機器で大型の破砕機が販売できなかったということ、これは金額が大きいですからね。もう一つはタイヤサービスマシンにつきましては、高付加価値商品が人手不足などを背景に、例えばレバーレスのタイヤチェーンジャヤーの売り上げが伸びました。それと昨年4月に実施した値上げの効果もあつたかと思えます。

一方で利益の面では大変厳しかったですね。やはり資材、仕入れ部品とかそういった製造に関するもの、それから電力ですね。電気代という製造コストが高騰した。これらの高止まりが収益面をかなり圧迫しました。

材は一昨年から苦戦したといえますか、とにかく毎日のように価格交渉を続けていかないといけないくらい商品が値上がりしました。我々が過去体験してきた数%程度の値上げではなく2ケタ以上ですね。値上げも中には当然ありまして、過去これほどの値上がりは無く、対応するのに非常に苦しめられました。

— ところで、オートサービスマシンに参加されて感想はいかがでしたか

宇田 まだほっきりしません。今年再度値上げの要請が来ております。なかなか安心できないという状況ですね。

— なるほど、そうなんです。今年再度値上げする可能性はあるんですか

宇田 まだほっきりしません。今年再度値上げの要請が来ております。なかなか安心できないという状況ですね。

— 解りました。昨年はどんな商品が売れ筋商品だったんですか

宇田 台数ベースではほぼ横ばいでしたが、そんな中でもクルマの変化ですね、SUVが増えてタイヤの大径化が進みまして。大径化に対応するために作業性のいい機械をユーザーが求めることになる、そういうニーズがより強く出てきました。当社のEXCEEDのレバーレスPCチェーンジャヤーがありますが、これが非常に伸びましたし、人手不足への対応ということではですね、TBの自動タイヤチェーンジャヤーであるとか、それからタイヤの上げ下げの負担を軽減するリフト、そういった商品が非常に伸びました。まあ、お客様のそういう困り事とかニーズ、

— 開発・工場があるからできること

— ところで、オートサービスマシンに参加されて感想はいかがでしたか

中林常務 僕らの場合実際のところですね、競合他社に比べると同じような販売価格ではとても太刀打ちできないわけです。そういうわけでもう少しお客様の要望が詰まった高付加価値の価格帯のもので戦っているの、今回従来販売している機械と合わせてさらに軽労化を進めた「未来の整備」ということで、セミオート的な商品を多数出しました。

— ブースに来られた方はデモンストレーションをご覧になって「こんなに楽になったの?」という感想をおっしゃられる方が多くて、その後のお問合せも多いです。これが私たちのこれから先の商売にもつながっていくんですけれどもね。

— 反響が大きかったんですね。出展した商品はもう販売開始しているんですか

中林 現在一台を除き全て販売しております。それも今大手さんでトライアルしたいということで貸し出ししてまして、使い勝手を見てもらって「もっとこうしたいほうがいい」というリクエストを聞きます。それをいったん社内でもんで、ご興味を持っていただけるメーカーさん

にまたお貸したり、そうやって形を作っていくわけです。そこができるのはやはり、開発があり工場がある我々だからできるんじゃないですか。

なるほど。御社では動画も活発にサイトに上げられていますが、オートサービスマンに出演したものはもう全部動画があるんですか

杉本 全部ではないですけども、新しく出るものは都度、動画としてホームページに出しております。

宇田 ホームページは鮮度を高めないと訪問者が減ってしまいますのでね、毎月話題を出して商品も出して、そういうことが必要ですね。おかげさまで大変好評を頂いております。

### 新たな年へ向けて

社内で何か新しい取り組みなど、行われていることはありますか

宇田 新年度に当たって新しい中期計画を作成し、9月からスタートしました。3年単位で見直しているものなんですけど、今回の中期計画の中では経営方針として取り組みを4つの柱に明確化し、戦略的な投資を確実にやって次のステージを目指しているという内容になっています。

4つの取り組みべき事項というのは、1つは顧客との関係強化、2つ目が技術への投資、3つ目がシステム強化、4つ目が人材の育成です。

顧客との関係強化の一例としては、1月に大阪営業所を移転、新築し、営業開始しようと思っております。従来の営業機能に加え機械の展示とかサービスマンの研修であるとか、そういう

いろいろなソリューションの研修の場として、新しい営業所の形というものを創っていきたくて。そういう意図を持った新しい営業スタイルですね。お披露目会もやる予定ですので、ぜひ取材に来ていただければと思います。

2つ目の技術への投資ということでは、開発という意味では産学連携の共同研究というのにも取り組んでるんですけども、共同研究する大学を福井大学から、新たに増やして石川県の公立小松大学とも共同研究を始めました。新しい技術の習得と、その活動を通じての人材育成というところに取り組んでいきたいと思っております。

もう一つ生産技術という意味では自動化であるとかロボット化ですね。そういうことで省人化、コストダウンにつながるようなそういう設備の導入を進めていきたいと思っております。

あといくつかありますが、もう少し具体化してくればお伝えできるんじゃないかと思っております。なるほど。どんな新しいものが出て来るのか、今から楽しみです。

左膳 今生産技術という言葉が出ましたけれども、製造のほうとしてはハードの整備というのは毎年行っております。機械の設備投資ですね。最近ではコンピュータを駆使した機械も多数ございますし、専門のプログラムとか、ソフト面を充実させることが必要です。図面は設計が書きますけれども、それを工場に降ろした時に工場のオペレーターがそれぞれの機械にですね、加工のプログラムを作らないといけないじゃないですか。

こういう作業を集約して機械

の稼働率をもっと上げたいというのと、迅速な加工をしたいという目的で、今こういうのを立ち上げたいということを進めております。

ハード面もですね、現状は今まで使っていた機械が古くなってきたから入れ替えますよとか、生産が増えたから増設しますよという形になっていますが、人材がこれから当然不足してきますので、付加価値の高い機械といえますか、無人で夜間加工ができたという設備を導入しております(後記事参照)。

宇田 ただ単に値上げで利益を確保するんじゃないかと、自社でそういったことに取り組んでいることをご理解頂きたいと思っております。導入費用も億単位です。計画的に取り組んでいきたい。

### ステップアップ

#### プに扉を開く

今年のタイヤ整備機器販売の展望についてはいかがですか

宇田 需要そのものについては台数的にはほぼ横ばいと思っておりますけれども、先ほど申しましたように環境変化がありますから、お客様のニーズが変化しますから、それに対応した機械は伸びていくと思います。そういったニーズを掘り起こしていく活動を営業部隊がやっているんですけども、そこからもまた違った形のもが出てきて、そういったものに取り組みすることによってまた売上を伸ばしていくことができると思います。

先ほどと常務が言いましたようにお客様に機械を紹介して投げかけてですね、いろんなご要望が出てきます。いかにそれに応えられるか、応えられる力があるかということが重要ですね。先ほど申しました技術への投資とか、生産技術にしてもそういうものを高めていきませんか、対応できませんから。売れるものが作れないということになります。そういう意味で引き続き、ニーズに応える付加価値商品、お客様の事業をサポートできる商品というものもしっかり取り組んでいきたいですね。

具体的なにはどんな商品でしょうか

宇田 先ほどお話ししたセミナーであったり、TB用のオートプロット、機械と機械をつ

インでつなぐことで、作業全体の負担軽減につながるレーザーシステム、倉庫などでタイヤ積み上げ時の負担を軽減するタイヤ積み上げリフト、こういった商品は今後も伸びると思っております。しっかりとお客様に提案をさせていただいていただけるといいですね。

最後にお客様へのメッセージをよろしく願います。

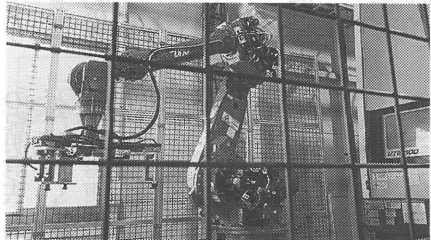
### 工場見学

#### インタビュー終了後、

工場に導入した最新設備を見学させてもらえることになった。

まず見せてもらったのがMC旋盤加工機。これはタイヤチェーンジャーで使用するテーブル盤を加える必要の後工程に迷工する機械だ。

MC旋盤は1枚の加工時間が約2時間ほどかかるが、1枚50〜60キロほどあるので、表面を加工した後、裏面を加工するためひっくり返すのが、人の力では大変なのだから。この機械はそれを簡単にやっけてしまえば、夜間人がいないときにも作業し続ける。おかげで作業効率が非常に良くなった。



あり続けたいというのが私共のビジョンです。そのためにはお客様の声を聞いて、お客様が求める価値、それを見出す活動、信頼される製品を作っていくということが成長を続けることにつながると思うので、2024年もやっていきたいと思っております。24年は小野谷機工が次のステップアップに扉を開く年にしたと思うので、取り組みはこの中計の中でいくつか計画しておりますので、その都度お知らせしていきたいと思っております。

一本日は長時間、ありがとうございました



は、一番有効な切り方をコンピュータが算出し、一番無駄のない切り方をします。同じところを何度も切ると熱の影響で鉄板に歪みが出るので、切る場所を縦横無尽に変えて切っていました。

次に高周波焼き入れ機。水をかけながら焼く。周囲が黒くなったところが焼けた部分である。乗用車用タイヤチェーンジャー等の支柱を作る。この機械だけで値

間近で見ましたがすごい迫力。厚さ25ミリの鉄板があつという間に切れてしまつた。

何をどこまで切るか楽しんで。