

# 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。特に今年の場合は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)

— 一つの大きな成果があった年なんじゃないかと思っております。

— 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も、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。

— そういう意味では厳しい1年でした。

— お客様には値上げをお願いして協力していただいたんですけども、私共も企業努力をもちともしっかりやらなければいけないという風に感じています。

それが今年の大きな課題じゃないかと思えます。いい面もあるけれど課題もあつた年でしたね。— 資材価格は最近少し落ち着いてきたんでしょうか。それともまだ高止まりなんですか。宇田 コロナ禍で一気に上がった原材料もあれば、円安が続いて中国の景気がダウンして、そういうことで上がった部品もあります。全体的にはやはりまだまだ厳しいですね。

左膳専務 価格高騰につきましては以前ほど点数が多いわけではないのですが、未だに上がっているものもごまかいます。資

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。宇田 すでに一部の商品では今年も値上げの要請が来ております。なかなか安心できないなという状況ですね。

— 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 まだはっきりしませんが、可能性はゼロではないというところですね。決算状況を見てもかなり厳しいですし、マーケットの状況も見ていかないといけないので、その辺の判断はもう少し見定めたいと思っております。

— 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、

そういった変化に対応できた商品の売れ行きが伸びたということですね。ですので、そういった変化に対する開発とか、製造のほうでの対応、そういった取り組みが今年はずっと重要になってきます。

### 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もっとも太刀打ちできないわけですね。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。

— ブースに來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ね、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

