変化への対応力や修正力でビジネスチャンスを

小野谷機工㈱ 宇田公郎社長、中林一浩常務、杉本和則部長インタビュー

宇田社長（中央）と中林常務（右）、杉本部長（左）

人手不足を助ける機器を

―昨年のタイヤ整備機器の販売状況はいかがでしたか

宇田　単体実績では増収増益で、売上数字では前年を上回ることができました。販売状況では、台数的にはほぼ横ばいです。ただ、売れ筋商品に変化がありまして、人手不足が最大の要因と考えていますが、省人化とか省力化、安全性の向上といった高付加価値商品が伸びている状況ですね。高齢者や女性など作業者の多様化に伴い、トラック・バス用の自動タイヤチェンジャーAPFシリーズ、乗用車のタイヤチェンジャーではEXCEEDのレバーレスチェンジャーなどが伸びております。

また若い社員の方の作業負担を軽減するタイヤ積み上げ機なども好調です。

中林　サポートリフトにしても種類を多く作っていますし、レバーレスチェンジャーでは軽自動車からロープロまで可能なチェンジャーを展開してます。今年はオリジナルの専用レバーレス機をもう少し下の段階まで増やして、サイズを絞って必要な部分だけに対応できるようなオートチェンジャーも考えています。オートサービスショーもありますし、それに向かって展開しているところです。

もう一つ私たちの商品であるオートチェンジャーはTPMS、空気圧センサーが付いているタイヤを傷つけずに付けたり外したりということができるようになっていますので、自動化になってくるとそれはもう必須アイテムになってくると思います。

―一年を振り返って、資材高騰が続いたと思いますが

宇田　原材料とか資材価格については引き続き上昇が続いていますね。さらに人件費も上がってきてますので、製造原価という面では厳しい状況です。私共としてはやはり経営努力で吸収していくことが必要なので、いろんな改革を進めているのが現状です。今年は第二工場の新設に取り組みます。

―どこに造られるんですか？

宇田　北陸リトレッドの旧工場のあるところですね。環境機器を造る設備を全部移設してですね、生産をそちらで行います。本工場の方は効率的なレイアウトに造り直します。2月にフラッグシップ店舗である、新しいタイヤセンター武生をオープンします。新店舗は小野谷の最新の機器を備えたモデル店舗として、ベストサービスに努めていきたいと考えております。移転が終わった後に第二工場を造り始め、そして本工場の再配置をします。できるだけ早い時期に完成させます。

お客様の変わらぬニーズにも新しい提案を

―今年のタイヤ整備機器の展望についてはいかがでしょうか

宇田　お客様のニーズは変わらないと思います。困り事に対する機械の提案をしっかりやっていきたい。ただ、機械の造りについては新しい提案をしていきたい、進化させていきたいと思います。電子部品なんかも増えてくると思うしっくり方も変えていかないと行けないでしょう。杉本部長、どうですか？

杉本　そうですね。全体に人の代わりになるようなセンサーとかは必須アイテムになってきてますからね。それで機械が複雑になる傾向は絶対にあるんですけれども。よりシンプルに仕上げていければなと思います。

宇田　そういう意味で新しい技術の取得は産学連携、協力会社との連携でですね、センサー技術を使ってどういう動作をつなげていくのか、新しい技術を開発し、蓄積していくのかということですね。そういうのがあって初めて新たな価値提案ができると思います。

―御社では外国人人材も積極的に登用していますね。最近の状況はいかがですか

宇田　アジアを中心に6ヵ国32名の外国籍の皆さんに勤務いただいています。製造ラインの技能実習生が中心ですが、今後は高度な技術開発とかスタッフ業務にも海外人材を多く使っていきたい。日本文化を知ってもらうために「つぼみプロジェクト」を立ち上げ、茶道や永平寺での座禅体験、消防署やゴミ処理場の見学会などを行っています。家族を連れてきている方にはコミュニティの場を提供します。日本を好きになって長く働いてもらいたいと思います。

株式上場を経た変化

―昨年は株式上場も大きなニュースでした。上場前とどんなところが変わりましたか

宇田　社内管理体制が強化され、予実管理や原価管理など、経営情報が可視化されたことで経営判断が早くできるようになったり、社内規定を整備したので法令順守、リスク管理、権限移譲がかなり進みました。また、目先の結果を追い求めるのではなく、中長期の成長に向けた戦略性のある経営の取り組みが強化されてきました。

社内の意識ももちろん変わったと思いますし、社外の方からの反応も、関心というか注目されることが増えたのはいいことだなと思います。

―今年の目標、取り組みについて教えてください

宇田　東証上場後最初の1年ということで、大変重要な年になると思います。持続的成長を目指して中計をつくって実行しておりますが、顧客との関係強化、技術への投資、システム強化、人材の育成、これが成長を支える4つの柱ということで、活気ある事業活動を目指して取り組んでいきたいと考えております。

中林　今年はイメージ戦略に取り組みます。機械を購入され、使っていただくお客様はもちろん、この店は小野谷の機械を使っているねと分かるようなはっきりしたイメージ、見てくれから変えていきたいと思います。使い勝手も簡単で、解りやすい機械ということです。

―最後にお客様へのメッセージをよろしくお願いします

宇田　お客様も私共も事業環境が大きく変化しておりますので、今までのやり方では通用しない時代になったと思います。変化への対応力とか修正力によってビジネスチャンスを迎えることができるんじゃないかと思っています。

中林　お客様の困り事を具体化してそういう商品を販売していければと思いますね。

杉本　オートサービスショーもありますし、今までと違ったイメージを模索しつつ、メイドインジャパンという点もアピールできればと思います。