

4つの基本戦略で成長への基盤造り進める

小野谷機工(株) 宇田公郎社長、中道護専務、中林一浩常務インタビュー



左から中道専務、宇田社長、中林常務、今川総務部主任

― 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 トランプ大統領が打ち出した関税の影響で、設備投資の縮小や延期が起り、サービス機器の販売にも多少影響は出たと思います。円安インフレによる材料費、部品代の高騰、人件費の上昇による外注費高騰が製造原価を押し上げ、コスト削減には大変厳しい一年でした。

しかし、我々のタイヤ整備機器については人手不足やタイヤ大径化に伴って省人化や省力化といった新しいニーズにより受注拡大があり、特にその分野で強みを持っている当社にとっては追い風になったと思います。

― なるほど。直近の決算はいかがでしたか

宇田 8月決算ですが増収でした。9月以降も高機能商品の販売が好調に推移しており、この流れは変わらないとみています。製造原価の上昇に負けない収益の向上が課題だと思っております。

― それぞれの商品について、販売動向はいかがでしたか

中林 ここ3年くらい付加価値商品が非常に伸びております。乗用車用ではレバーレスタイヤチェーンジャーが10〜20%伸びておりますし、2024年問題などで大型タイヤチェーンジャーの需要も好調です。軽劣化ではタイヤリフターも人気です。

サービスカーでは昨年の受注分を消化できぬまま今年の受注もどんどん入っており、引き続きお客様をお待たせしないよう工夫してやっていきたいです。

宇田 高付加価値品は利幅が大きいので、なんとかコストアップ分をそれで吸収して販売しているということです。

― 環境機器の需要はどうだったんですか

宇田 円安に伴って中古タイヤ、用済みタイヤの輸出が増加したので台タイヤ不足が顕著になり、中間処理に伴うリトレッド、リサイクル関連機器は大きく減少しました。廃タイヤがな

くて機械が稼働しませんでしたね。環境機器は苦戦でした。

― 今年のタイヤ整備機器販売の展望はいかがでしょう

宇田 ここ数年、タイヤ専門店さん、SSさんが減少しております。またカーディーラーさんの拠点統合や、一方でネット販売の拡大、量販店さんが存在感を増すなど業界の店舗の状況が変化しております。

2024年問題や、運送会社さんのタイヤへの対応、タイヤサービスの困りごとの変化についても非常に多様化しており、サービス機器に対する要望も変化しております。当社の場合はおお客様の困りごに答えられるようなソリューション営業、付加価値機能を持った製品をしっかりと作っていくという強みがある

「NEXT10」で遠大な目標

35年に売上100億円へ

りますので、本年もその強みをしっかりと活かしていきたいと思っております。

― 今年社内のどんな取り組みを行っていきますか

宇田 「NEXT10」という新しい経営ビジョンを策定しました。価値創造で最高の製品、最高のサービスを提供して、お客様に信頼されるソリューションパートナーになるということです。10年後の2035年に連結売上高100億円の達成を目指します。そのため今期から3年間の中期計画として、4つの基本戦略を策定し、成長の基盤づくりを進めます。

― すごい計画ですね。基本戦略を教えてください

宇田 1つ目は高付加価値の成長ドライバー、製品の開発で

すね。2つ目が生産の変革、これは中道専務にリーダーシップを取っていただいて進めます。

3つ目がソリューションビジネスの実践、4つ目がインフラの整備です。ここでいうインフラとは、ガバナンスや働き方改革、働きやすい環境整備、人材育成を表しています。

― 中道専務に伺います。生産の変革とは、どんなプランなんですか

中道 当社の工場は付加価値製品やマイナーチェンジを行う関係で、製品を作る手間が増えております。またスペースの問題やラインの工程の問題で、現場に徐々に負荷がかかり、受注残も抱えている状況です。それを何とか変えていかないとせっかく注文いただいたものに間に合いません。

― 8月に社内の生産性向上検討委員会を立ち上げ、製品が楽に作れるような投資を行ったり、小集団改善活動に取り組み、11月からは第2弾を始めています。またお向かいの会社の空きスペースを活用して女性チームの新アセンブリ工場(19面参照)も立ち上げました。

― 徐々に成果が出てきているんですね。楽しみです

中道 今後10年間で考えると今の製造設備では足りないでしょうから工場の拡張、増設も検討しなくてはいいかなと思います。まだ申し上げる段階ではありませんが、そういうものを視野に入れながらやっていくと思います。

宇田 ロボットを入れれば急に効率上がるかということそんなことはない。単に増設するのではなく作り方を見直して変えていくということです。前工程でやっている仕事、段取りの部分で可視化・効率化して全体の流れ、組み立てのやり方も変えていく。そのためには開発部隊がそういうやり方にあった機械の設計を行わなければいけません。それから夏の暑さや冬の寒さ、その中で働きやすい環境を作ることが大切です。

― おっしゃる通りですね。最後に新年を迎えるにあたってメッセージをお願いします

宇田 お客様の困りごとというのは変化によるものだと思います。当社は変化をビジネスチャンスとしてソリューション提案ができる商品開発力とサービス力が強いメーカーと自負しておりますので、本年もお客様に寄りそったビジネスサポートに進んでいきたいと思っております。お客様の困りごとをしっかりと聞く耳を持って接していきたいと思っておりますので、本年もよろしくお願いいたします。

中道 お客様に選んでいただいている商品、サービス、それがずっと継続してやっぱ小野谷は製品がいいね、サービスがいいねと言ってもらえるような会社であり続ける、それがどんなステップアップし、歴史をつなぎたいですね。

中林 今年は新たにレバーレスチェーンジャーのもう少し手の届くような価格帯の製品ができますので、ご期待ください。

2026年もよろしくお願ひします。

小野谷機工が分工場 女性社員専用で組み立て

小野谷機工はこのほど、本社に隣接する木材会社の建物を借り受け、女性社員限定で稼働する分工場を開設した。

同社の製造部門は80名だが、うち15名が女性社員。女性社員ならではの



手先の器用さを生かし、アセンブリー組み立て工場として、タイヤチェーンの部品やエアチャージャーなどの組み立て

を行う。

組み立てた部品は本社工場に運ばれ、機械に取り付けられる。アセンブリーを独立させたことにより、生産性向上を目指す。同社中道専務は、『少人数なので集中して作業できる環境だと思う。効率性は上がっているのかなと思うし、女性活用のおかげでもテストケースとして今後に生かしていきたい』と語る。