■ トップインタビュー

大型・高圧ポンプに磨き

電業社機械製作所は103年の歴史を誇る風水力機械の老舗メーカー。超大型ポンプや高圧ポンプ、ブロワーを受注生産している。国内公共事業減少の流れの中で、技術力に磨きをかけ、コスト削減と品質向上を図った。世界的な企業の受注に相次いで成功し、インドや中東を中心に海外事業を拡大している。4月1日に就任した土屋忠博社長に経営方針や今後の取り組みを聞いた。

（静岡支局長・伊奈淳一）

電業社機械製作所社長　土屋　忠博氏

―海外市場を切り開いてきました。

「当社は、大型と高圧の製品に特化している。車で言えば大衆車ではなく、高級車で、新興国にはできない製品。国内は官公需要に加え、民間も東京電力、中部電力などいい顧客を持っている。官公需要が減少する中、当社にしか作れない品質のポンプの開発に取り組んだ。10年かけて3％だった海外販売比率を、サウジアラビアやインドを中心に30―50％に拡大した。サウジアラムコや、エクソンモービルなど世界的な企業向けの受注に成功し、継続して受注を獲得している。サウジアラビアやインドではDMWのブランドで知られるようになった」

―足元の現状と今後の見通しは。

「2012年度は東日本大震災関係で公共事業案件や原子力発電所関係の仕事もあり、国内が伸びた。一時期海外比率が50％まで高まったが、12年度は30％程度になる。13年度は国内は昨年度並みだろう。海外は1ドル＝90円以上の為替が続けば、日本の品質の高さは認められており、当社にとっても受注しやすい環境になる」

―今後の方針をお聞かせ下さい。

「社員にわかりやすい形で、衆知の経営を実践したい。利益を重視した経営に重点を置く。海外は円安で受注しやすい環境にあり、選別受注を行っていく。利益を株主や従業員に還元すると共に、三島事業所の生産体制の拡充や海外生産も視野に入れ、まずは、4年で250億円を受注できる体制を整え、300億円にめどをつける」

生産能力の増強が必要

―課題もあるかと。

「生産拠点の問題が一つある。三島事業所1カ所で生産している。東日本大震災を見てもリスクの分散が必要。また、ほぼフル操業のため、生産能力の増強が必要だ。三島はすぐに拡充できない。インドと中東が強いので、このあたりを候補に、海外生産を検討したい」

―営業戦略は。

「技術力に磨きをかけ、マーケット、地域、官需営業力、新製品開発など、現在の取り組みにプラスワンする戦略を進める。例えば、地域では海外はインド、サウジが多いが、これに東南アジアや北米での市場展開を加えるということだ。資本力ではなく、品質もサービスも効率もいいオンリーワン、ナンバーワンの製品を提供し、顧客の信頼を確かなものにする」

インターホン事業多様化

インターホン国内最大手のアイホン。人口減少などもあり新設住宅着工戸数の大幅増は見込みにくい中、製品の買い替え需要を開拓したり、海外事業を伸ばしたりして収益源を多様化し、事業を再び拡大基調に乗せつつある。事業の動向や今後の戦略について、市川周作社長に聞いた。

（名古屋・杉本要）

アイホン社長　市川　周作氏

―足元の国内景気をどう見ていますか。

「2008年のリーマン・ショックで減った新設住宅着工戸数は下げ止まる傾向をみせている。当社の新築住宅向けインターホン販売も、13年3月期の当初予想よりはやや伸び悩んだものの回復しつつある。さらに当社が10年来取り組んできたリニューアル（更新）市場での売り上げが順調に増え、業績を押し上げている。安倍晋三政権の経済政策『アベノミクス』による円安・株高の流れが実体経済にどれほど波及するか注視したい」

―海外事業の現状は。

「米国、欧州ともに住宅関連の市況は芳しくない。ただ米国では防犯需要の高まりを背景に学校向けインターホンシステムが好調で、現地法人の売り上げも拡大している。一方、新興国のインターホン市場は本格化まで時間がかかる。中国では新たな販路開拓を狙って4月1日に上海市に販売法人を設立した。地域ごとに大きく異なるため、住宅事情に、適切に対処していく」

―生産面では日本からタイやベトナムへの生産移管を進めています。

「コスト競争力を高めるため、海外移管を進めざるを得ない。また現地での部品調達網の確立も重要。インターホンの部品点数は最大で数千点にもなるが、01年稼働のタイ工場（チョンブリ県）に日本から送っている部品はない。一方で11年稼働のベトナム工場（ビンズン省）にはコンデンサーなど一部の部品を日本から供給している。現地での調達インフラ整備は海外工場にとって生命線と考えている。ベトナム工場も早期に現地調達100％を実現したい」

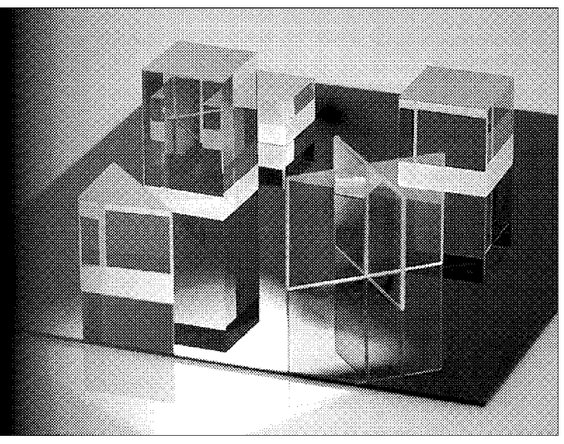
―国内でモノづくりを続けるためには何が必要ですか。

「まず〝高技術商品〟の開発が必要だ。現在はネットワーク対応型の商品に力を入れている。12年に発売したインターホンシステムはブラウザ（閲覧ソフト）を搭載。駐車場管理や家庭用エネルギー管理システム（HEMS）などとの連携を想定しており、パソコンを介さずともマンションごとに独自のサービスを付加できる」

「国内工場の生産効率向上も大切。現在、豊田工場（愛知県豊田市）などは生産ロットを毎週組み替えられるようにしている。これに対して大量生産品の多い海外工場は月2回程度。品切れや過剰在庫といった事態を極力避けるためにも、国内では小回りの利く体制を築いていく」

〝高技術商品〟の開発 重要

光学薄膜のスペシャリスト集団
光学薄膜ならお任せください。
反射防止膜、ダイクロイックフィルター、各種金属膜
ご要望に合わせて1個から量産までお引き受けいたします。
東海光学株式会社 薄膜事業部
〒444-2106 愛知県岡崎市真福寺町越田 121 番地
TEL:0664-45-8000 / FAX:0564-45-8001
http://www.tokaioptical.com/about/



ニチハ
モエンエクセラード16
キャスティングウッド
グッドデザイン賞の“素材感”
粗々しく削った鋸目の表情と独自のワイピング塗装による
今までにない新しい木目意匠
2012年度グッドデザイン賞受賞
GOOD DESIGN

全国ネットでリサイクルに取り組みます
「限られた資源を活かして使う」をテーマに
ダイセキグループは「環境創造企業」として
「環境」・「リサイクル」をキーワードに
最新設備と高い技術力で
「資源循環型社会の構築」と
「地球温暖化防止」に貢献してまいります
Daiseki グループ

廃水（廃酸、廃アルカリ、含油廃水等）、廃油（鉱物油、動・植物性油脂等）、汚泥{工場汚泥（泥状物）、建設汚泥（泥状物）等}の処理およびリサイクル
株式会社 ダイセキ　http://www.daiseki.co.jp
本社／〒455-8505 名古屋市港区船見町1番地86 TEL 052-611-6321（代）
名古屋事業所／TEL 052-611-6321（代）　関西事業所／TEL 078-949-1180（代）　関東事業所／TEL 0283-24-8006（代）
北陸事業所／TEL 076-275-6585（代）　九州事業所／TEL 093-701-2016（代）　千葉事業所／TEL 0438-62-8798（代）

ダイセキグループ
株式会社 ダイセキ環境ソリューション　汚染土壌調査・汚染土壌処理および工事など　〒455-0027 名古屋市港区船見町1番地86 TEL 052-611-6350（代） http://www.daiseki-eco.co.jp
株式会社 グリーンアローズ中部　廃石膏ボードのリサイクル　〒476-0001 東海市南柴田町ホノ割213番地の7 TEL 052-689-3501
株式会社 ダイセキMCR　使用済みバッテリーのリサイクル、鉛の精錬　〒321-0905 栃木県宇都宮市平出工業団地38番地25 TEL 028-664-2228 http://www.daiseki-mcr.com/
北陸ダイセキ株式会社　潤滑油製造ならびに石油製品販売　〒920-0377 金沢市打木町東302-2 TEL 076-249-6363
システム機工株式会社　タンク貯蔵施設、各種配管類の洗浄工事、補修工事及び新設・改造　〒108-0023 東京都港区芝浦3丁目8番10号 MA芝浦ビル TEL 03-5730-4020 http://system-kk.cts-co.net/