



文化シャッター社長 小倉 博之氏

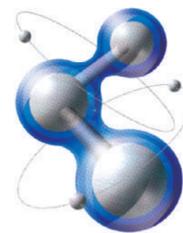
価格適正化
—2023年現在の事業環境をどう見ますか。
「緩やかな回復基調にある。都市圏は再開発が盛んで、材料高騰の影響を受けて工事の進捗が遅れ気味なところもあるが、非住宅部門はそれなりに堅調。22年は原材料高や半導体不足など激変したが、やや収まってきた。今後は急激に原材料価格が上昇することはないものの、高止まりが続くと考えている。また、エネルギー価格の上昇や増資改革に伴うコストの増加もある。引き続き販売価格の適正化を進めていく」
—住宅部門の景況についてはどう考えますか。
「マンションは底堅い需要があるが、一戸建て住宅は少し停滞している。スマホでの遠隔操作や自動開閉ができるIoT(モノのインターネット)化した方レジャーや窓シャッターなどの高付加価値商品が受け入れられるようになり、少しずつ販売実績が増えている。営業部隊の提案や発信を強化して、顧客に高付加価値商品をより理解してもらえよう努力する」

モノづくり日本会議

内外に情報発信
—環境に配慮した製品の需要の高まりにどう応えますか。
「スチールドアの接着工法と軽量化に取り組んでいる。22年から扉の組み立て工程で、溶接ではなく接着剤を用いた接着工法を推進している。溶接では扉の鉄板に一定の厚みが必要だったが、接着工法では薄くできる。扉の表面材と骨組みを工夫することで、軽量化を図った。接着工法による気候変動に対応できているのかどうか、常に関心を持って取り組む」
—「板厚の厚い扉は重く、それに伴ってドアクローザーなどの機構部分も強度が高くなり、重いものでなければいけなかった。扉自体を軽量化することで機構部分も軽いの。これは杉の木約5万本の植樹と同等の効果だ。昨今は建物自体のCO₂量の削減の重要性が叫ばれている。工法を切り替えることで作業環境の改善による働き方改革につながる。電気使用量の削減によりCO₂が削減され、操作性においてユーザーにもメリットが生まれる。このように、建設業界の中で『これが当然』と思われていた常識を少しずつ変えていく。当社から業界内外に発信して理解を集め、進めていかなければいけない」
—モノづくり企業として掲げる理念は。
「当社は『ライフイン・ライフロング・パートナーシップ』という言葉をもとに、お客様の生活を大切にして、売りたいと言ったものはほとんどない。まずは生活者の視点で開発し、顧客の困りごとを解決する商品を提供する。その後、納めた商品が初期の機能を発揮できているかを検証し続ける。求められた機能を発揮し続けられるようにするの。『今はその変化が激しい。このようなとき、自分たちがその変化を察知して動かなければならない。既存の仕事の延長でたどるだけではいけない。社会の変化によって自分たちにどんな影響があるのか、自分たちを見つめる時間を作り、考える。変化に適応して我々も変わっていくのだと意識しないと生き残れないのではないか』

IoT遠隔操作・電動化など高付加価値 提案

ドア軽量化 環境や使用者に配慮
「板厚の厚い扉は重く、それに伴ってドアクローザーなどの機構部分も強度が高くなり、重いものでなければいけなかった。扉自体を軽量化することで機構部分も軽いの。これは杉の木約5万本の植樹と同等の効果だ。昨今は建物自体のCO₂量の削減の重要性が叫ばれている。工法を切り替えることで作業環境の改善による働き方改革につながる。電気使用量の削減によりCO₂が削減され、操作性においてユーザーにもメリットが生まれる。このように、建設業界の中で『これが当然』と思われていた常識を少しずつ変えていく。当社から業界内外に発信して理解を集め、進めていかなければいけない」
—モノづくり企業として掲げる理念は。
「当社は『ライフイン・ライフロング・パートナーシップ』という言葉をもとに、お客様の生活を大切にして、売りたいと言ったものはほとんどない。まずは生活者の視点で開発し、顧客の困りごとを解決する商品を提供する。その後、納めた商品が初期の機能を発揮できているかを検証し続ける。求められた機能を発揮し続けられるようにするの。『今はその変化が激しい。このようなとき、自分たちがその変化を察知して動かなければならない。既存の仕事の延長でたどるだけではいけない。社会の変化によって自分たちにどんな影響があるのか、自分たちを見つめる時間を作り、考える。変化に適応して我々も変わっていくのだと意識しないと生き残れないのではないか』



モノづくり日本会議

社会ニーズ見極め改善継続
「『3年前からこうした考え方を実践し、既に十数件の例がある。例えばモノづくり分野ではグループ会社・ユアサシステムソリューションズが開発した『リクスセイバー』がある。モノづくりのサプライチェーンには、火事や洪水などといったリスクがつきまとい、人工知能(AI)を使って天候予報や災害情報を収集してリスクを伝える他、万が一災害が起こってしまった場合に、代替の調達プランなども提案する。こうしたシステムを構築した」
—海外展開についても教えてください。
「当社の強みは、4分野のマーケットを横断してソリューションが提供できる総合力だ。これを海外に展開する。最初のターゲットはタイで、タイ現地法人に全部門を進出させて、総合化し、『ユアサ』を作りあげる。総合力をPRする目的で、25年にはタイでブランドフェアを開催する。タイで成功モデルができれば、それを他国にも水平展開させたい。人口増加や経済成長が著しいインド市場も視野に入れている」

高い収益性
—今年4月に中期経営計画「Growing Together 2026」を発表しましたが、ポイントをお教えください。
「26年3月までの3カ年を対象とする中期経営計画で、26年に迎える創業360周年を見据えた『ユアサビジョン2030』を実現するための最終ステージだ。目標としては、経済価値(財務価値と社会・環境価値(非財務価値)の両面において企業価値を最大化させること。ポイントは、収益性を向上させる『つなぐイノベーション』の推進と、事業規模の拡大を推進する『海外』など九つの成長戦略への取り組みだ。そして、これら

ユアサ商事社長 田村 博之氏

創業360周年へ9戦略で成長
「『まずは中期経営計画が全社員の胸に落ちる』ように、全国で社員との懇談会を開いている。動きがいや動きやすさを高めるための全社員参加型のプロジェクトや、働く環境を改善するためのプロジェクトも同時にスタートしている」
—収益性の高い企業を目指すのに必要なのは。
「かつて商社は、どちらかというと製造業から商品を買入れて流通の一端を担うという、プロダクトアウトの役割を果たしていた。そこから、マーケットにできるだけ合うものを投入するプロダクトインの考え方が出てきて、さらに今求められているのはマーケット

社内風土改革でビジネス変革

社内風土改革でビジネス変革
「『社内風土改革でビジネス変革』というテーマで、社内風土改革の重要性を訴えている。社内風土改革とは、社員の働き方や考え方を、より生産的で、より顧客志向にする。社内風土改革の重要性を訴えている。社内風土改革とは、社員の働き方や考え方を、より生産的で、より顧客志向にする。社内風土改革の重要性を訴えている。社内風土改革とは、社員の働き方や考え方を、より生産的で、より顧客志向にする。」



ユアサ商事社長 田村 博之氏

社内風土改革でビジネス変革
「『社内風土改革でビジネス変革』というテーマで、社内風土改革の重要性を訴えている。社内風土改革とは、社員の働き方や考え方を、より生産的で、より顧客志向にする。社内風土改革の重要性を訴えている。社内風土改革とは、社員の働き方や考え方を、より生産的で、より顧客志向にする。」

モノづくり日本会議

第20回 超モノづくり部品大賞

モノづくりを変え、支える部品・部材を募集!

モノづくり日本会議と日刊工業新聞社は、日本のモノづくりの基盤を支える部品・部材を対象にした「超モノづくり部品大賞」を実施しています。

日本の産業界には、災害に強い国土の形成や環境・エネルギー問題の解決、さらなる顧客満足度の向上などに向けて、新たなモノづくりが求められています。技術革新や新市場創造には、優れた部品・部材が欠かせません。日本のモノづくりに寄与する卓越した部品・部材を広く募集します。

募集期間 2023年3月1日~7月14日

応募方法 本賞の専用ホームページ (https://award.cho-monodzukuri.jp/) から、候補申請書をダウンロードし、必要事項を記入の上、メールもしくは郵送で事務局宛にご提出ください。

表彰対象 機械・ロボット 電気・電子 モビリティ関連 環境・資源・エネルギー関連 健康福祉・バイオ・医療機器 生活・社会課題ソリューション関連

発表 2023年10月に、日刊工業新聞と日刊工業新聞電子版、モノづくり日本会議ホームページで発表予定

表彰 優秀部品30件程度に「部品賞」を授与し、副賞を贈呈します。「部品賞」の中で、特に優秀と認められたものには「部品大賞」を贈ります。「部品大賞」には賞金30万円、「部品賞」には賞金10万円を副賞として贈呈します。「部品大賞」など特に優れた部品を対象に、開発企業の思いや部品の特徴を紹介する映像を作成し、贈賞式などで上映します。

お問い合わせ モノづくり日本会議 超モノづくり部品大賞 事務局 〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 (日刊工業新聞社内) TEL.03-5644-7608 e-mail:buhin@nikkan.tech

https://award.cho-monodzukuri.jp 部品大賞