

※英国通信社の「The Worldfolio」に「The ‘Hidden Champions:’ Invisible Yet Essential to Global Industry(グローバル産業に欠かせない隠れたチャンピオン)」をテーマに弊社社長のインタビュー記事が掲載されました。以下は、その日本語訳です。

■国際市場で競争力を持つことにおいて、あなたの会社の強みは何ですか？

私たちは45年前にキャストの製造を開始しました。今年で46年目を迎えます。しかし、私たちは日本のキャスト業界においてそれほど古い会社ではありません。私たちは数あるキャストメーカーの中では最後発の会社です。キャストの製造を始めた当初、この市場で生き残っていくため、まずは国内市場シェアの10%を占めるという目標を設定しました。これを実現できれば、世の中に欠かせないキャストメーカーになると考えたためです。もともと、市場には有力なキャストメーカーが多かったため、当社製品の顧客を見つけるのは容易ではありませんでした。しかし、お客様と関わり御要望を聞いていく中で、お客様は本当に欲しいキャストを購入できていないことが多いということが気がつきました。競合他社の多くはカタログを提示するのみで、お客様はそこからニーズに合ったものを選ぶしかなかったのです。しかし、一部のお客様はそれ以外のキャストを探していました。小ロットの特注品は、どの競合他社もやりたがらなかったため、私たちはこれらのお客様のご要望ひとつひとつにお応えすることで市場を拡大することができました。

ものづくりとは当社にとって何か、と尋ねられましたが、私たちの強みは、お客様のご要望に合わせた商品をご提供できるということです。私たちはお客様のニーズを深く理解し、キャストを提供してきました。それが現在の市場における当社の優位性だと考えています。またユーエイでは、社内での生産体制の整備に努めています。お客様のさまざまな要望にもきめ細やかに応えるため、内製率を高めています。これは他社にはない強みだと考えています。

■日本の人口動態はあなたの会社にどのような課題や機会をもたらしましたか？

私たちは社会の高齢化に伴い、人手不足に直面しています。特に製造業の労働人口は減少傾向です。採用活動においては、昔は応募者も多かったのですが、現在はそうではありません。これはものづくりの分野で直面している大きな課題であり、多くの企業が新しい人材の採用を課題としていると思います。こうした中で、私たちは新しい社員の採用を強化するだけでなく、業務の自動化にも取り組んでいます。製造過程全体を完全に自動化することが理想ですが、現在8,000種類以上のキャストを製造しているため、それは不可能です。そのため、完全に自動化するのではなく、ひとつの過程に必要な労働者の数を3分の1に減らす方法を検討しています。これを実現するために、私たちは新しい設備を導入するなど、より効率的な方法を検討し続けてきました。

■生産ラインの自動化や効率化が進めば、不要となるエンジニアも出てくるかと思いますが、どのようにお考えですか？

先ほどお話したように、省人化を実現するため、さまざまな方法で業務効率を改善し続けてきました。しかしその過程において不要となる人は誰一人としていません。たとえば、5つの異なる生産ラインがあり、各ラインに3人のエンジニアが必要な場合、合計15人のエンジニアが必要です。先ほど将来的には労働者の数を3分の1に減らしたいと申し上げましたが、それによって10人のエンジニアが不要となるということはありません。なぜなら私たちは今後も生産ラインを増やしていくため、彼らはさまざまな業務において不可欠な存在なのです。

■重量物の輸送に最適な最新製品、アルティメットウレタンキャスターについてお話ししたいと思います。あなたは、あなたの会社の主な強みの1つとして、お客様のお困りごとを解決する製品を提供することを挙げました。この新しいアルティメットウレタンキャスターで、あなたが解決しようとしている問題は何か？

この製品を開発するきっかけは、作業者の負担を軽減したいという建設業界のお客様からのご要望でした。建設業界では、足場にキャスターを取り付け移動させています。このような足場は非常に重いので、より軽い力で動かしたいという要望がありました。新製品のアルティメットウレタンキャスターを足場に取り付けることで、従来5人がかりで動かしていた足場を、たった2人で動かすことができるようになりました。この製品は現在、主に建設業界と自動車業界に採用されています。1トン以上もの重量物を押すことは非常に大変ですので、アルティメットウレタンキャスターで、重量物運搬における負荷を低減し、作業環境の改善に役立つことを期待しています。

■あなたの会社はお客様の課題を解決するため、興味深い技術をたくさん提供しておられるようです。たとえば、Heavystar は重量物の運搬にも耐えうる高い耐荷重を実現しています。SmooStar は運搬物を運搬時の衝撃や振動から守ります。現在開発中の新しいテクノロジーや製品はありますか？

現在開発中の製品の1つに、IoTセンサーを搭載したキャスターがあります。キャスターの回転により発電する技術を採用し、配線や電池交換が不要なバッテリーレスセンサ機器です。このキャスターを使用すれば、走行距離や走行速度、位置情報などのデータを取得することができます。たとえば、空港ではカートがいたるところにあるため、そこで働く人々はカートを集めて回る必要があります。このシステムを使用することで、カートのおおよそのエリアを把握することができ、カートの回収作業が簡単になります。この製品の開発は、キャスターで発電させてみると面白いのではないかとこの考えから始まりました。たとえば、病院では夜の回診で看護師がカートを押すことがあります。このとき、キャスターの発電でライトを点灯させれば暗がりでもカートを安全に動かせるのでは、というアイデアや、ショッピングモールの子供用カートに発電キャスターを設置し、子供たちが喜ぶような音楽を鳴らすことができるのでは、というアイデアがありました。これらを元に、当社の開発チームはIoTセンサキャスターで開発

し、走行距離や走行速度、位置情報の取得を実現させました。現在は日本国内のみで発売していますが、より多くのお客様に知っていただきたいと思っています。

■2002年に最初に中国に拠点を設立し、2018年にはベトナムに拡大されました。今後の開発戦略の鍵となる地域や市場はありますか？

2000年には多くの日本企業が中国に工場を建設しました。当時、私たちのクライアントである1社も中国に工場を建設しました。彼らは、私たちが中国に工場を建設できなければ、中国国内で新しいキャスターのサプライヤーを探すと言いました。それが私たちの中国への進出の始まりでした。しかし、そのクライアントだけに頼っていたら、工場の規模を拡大することはできなかったでしょう。当時、日本で製造するキャスター用部品の一部は海外から調達していました。しかし中国進出をきっかけに、海外からの調達を継続するのではなく、自社の中国工場にて、より安いコストで製造することにしました。そうすることで、コストを抑えつつ日本品質の部品を製造することが可能になりました。そして今後は、中国工場は日本工場への部品を製造するだけでなく、中国市場向けの製品を日本の品質基準で製造し、提供していきたいと考えています。ベトナム工場では、現在キャスターを生産していません。彼らは日本市場とベトナム国内市場の両方にボックスパレットを生産しています。しかし、今のところベトナム工場のスペースの半分しか使用していません。将来的には、東南アジアでのキャスター販売を拡大できるよう、ベトナム工場でもキャスターを生産したいと考えています。他の地域への拡大は考えていませんが、むしろ、中国とベトナムの工場にもっと焦点を当てたいと思っています。埼玉・奈良・福岡の日本国内3か所の工場で需要に対応できない場合は、ベトナムと中国に工場を拡張したいと思っています。私は非常に慎重な人間なので、もし心から信頼できるパートナーが見つければ新しい地域にも拡大していきたいと思います。

■今年、あなたの会社は45周年を迎えます。あなたの50周年を記念して、このインタビューが5年後に再び行われたと想像してみてください。その時何を伝えますか？あなたの夢は何ですか、そしてそれまでにどのような目標を達成したいと思いますか？

私たちの最初のマイルストーンは、国内のキャスター市場の10%を獲得することでした。日本のキャスター市場全体を見ると、市場規模は約300億円であり、10%のシェアを達成することは大きなマイルストーンでした。次のステップは、国内市場でトップキャスターメーカーになることでした。この数年で売上高が当時のトップシェアメーカーの約70億円を上回り、これも達成することができました。現在取り組んでいる第3のステップは、売上高100億円に達することです。そして最後のマイルストーンは、世界市場でナンバーワンのキャスターメーカーになることです。これは3番目のステップからの非常に大きなジャンプですが、それが私たちの究極の目標です。この目標を達成するには、どれくらい時間がかかるかはわかりませんが、目標達成に向けて進んで行きたいです。