

全社員一丸で課題乗り越える

東洋精器工業は2023年4月、将来を見据えて全面的な組織改編を行うとともに、各部門リーダーの若返り人事を実行した。これを機に22年、23年と足踏みした業績の拡大を目指す。馬杉ゆかり社長、阿瀬亜希代表、太田正彦専務の3トップに、足下の業績動向や組織改編のねらい、さらには今後のタイヤ整備業界の課題や独自の営業活動、2024年への事業方針など幅広いテーマで話を聞いた。

(取材 堀川俊香)

コロナ禍の21年も業績伸ばす

改めて、コロナ禍の2020年・22年の3年間を振り返って、御社事業への影響は何かあったのでしょうか。また、コロナ禍がタイヤ販売店に与えた変化について、どのように感じていますか。

馬杉 20年度の業績は、それ以前の数年と変わらず推移しました。21年度は、コロナ禍真っ只中でしたが、弊社の75周年イベントとして感謝の意味を含めて、購入メリットの高い企画を一年間実施した結果、対前年だけどころかコロナ禍前を上回る実績となりました。ですが22年度はその反動で、コロナ前の水準まで実績が戻ってしまいました。

阿瀬 それと、特に5〜6年ほど前からコロナ禍の前にかけては、ユーザーから30インチの超大口径タイヤ対応までの機械に対する市場要求がそこで見られました。最近はそのようなサイズ要求はあまり感じられなくなった気がします。

——タイヤ販売店さんも、買控えされている傾向ですか

太田 買控えではなく、一時期、30インチを超える大口徑サイズ対応などを訴求する機械が流行ったことがありました。最近では実情に応じたスペック要求になってきたと思います。

改善に取り組んでいます。こうして、募集という面でも若干改善できていると思います。

一方、人材を確保できたとしても、業績成長のためには、組織運営も目覚然としたものから脱却して、営業・開発部門問わず効率化・生産性を追求しつつお客様に満足いただけるサービスや商品を提供するために、新たな視点や思考での取り組みが必要だと感じます。

そこで、市場動向や要求を敏感に感じ取り、弊社が対応すべき目的とプロセスを考えた結果を追求し、迅速に行動に移せる若いリーダー陣に、パトナッチしながら、彼らが率いる組織体制に変えなければ、目まぐるしく変化する時代に成長を続けて行くのは難しいと考えました。

東洋精器工業(株)

経営トップに聞く

馬杉社長、阿瀬代表、太田専務

若いリーダー陣に託す新組織体制

——2023年に実施された御社の組織改編、人事異動の内容とねらいを教えてください。

馬杉 ゆかり社長
と、23年初めに実施した値上げが避けられなかったことで、製品構成の中で、特に高額製品の販売が苦戦している状況です。

阿瀬 それと、特に5〜6年ほど前からコロナ禍の前にかけては、ユーザーから30インチの超大口径タイヤ対応までの機械に対する市場要求がそこで見られました。最近はそのようなサイズ要求はあまり感じられなくなった気がします。

——タイヤ販売店さんも、買控えされている傾向ですか

太田 買控えではなく、一時期、30インチを超える大口徑サイズ対応などを訴求する機械が流行ったことがありました。最近では実情に応じたスペック要求になってきたと思います。

若いリーダー陣に託す新組織体制

——2023年に実施された御社の組織改編、人事異動の内容とねらいを教えてください。

太田 5〜6年前辺りから、欠員補充のための求人なども集まりにくい状況が顕著になってきました。調べてみると、他業種の方に、休日や給料など、条件が良く見栄えが良いのが目立っていました。そこで多方面で条件を引き上げや見直しを進めていき、小さいながらも魅力ややりがいを感じ、愛される企業であり続けるために、社員に対する処遇

さらに、管理部門と総務部を統合して「管理総務部」としました。総務部という受け身の性格から脱却し、自発的に職場環境を効率化させるための施策を検討・実行するべく、目的意識を持った活動を期待しています。

こうした、3つの部門リーダーを一新して、5年後、10年後を見据えた体制としました。

——なるほど分かりました。

その他の、2023年の主な御社の活動について教えてください。

馬杉 特にこれまでと変わった処はあります。弊社の複数ある主力分野のうち、タイヤチェーンとホイールバランスの2つの製品群をいかに販売していくかに注力しました。お客様のお話を聞く、皆さん安全で効率的な作業講習会の実施を推進していき、我々もそこに力を入れて実施してきました。

一方では操作性・省力化・軽量化に優れた製品の充実を図り、それを実践に体験され導入していただく際、全国7つのエリアにあるトレーニングセンター(研修センター)をご利用いただくことで、業界貢献と販売促進に取り組んでい



太田正彦専務
所あるうち、トレーニングセンターは7ヶ所の拠点に併設されています。ここで実際に機器に触れていただき、お取引先様の安全な機器操作や日常セルフメンテナンス習得などの勉強会に活用されています。各種研修内容とレベルを統一する必要から、サービスマンが使う冊子や数多くのオリジナルテキスト制作にもつながっています。

なるほど便利で様々な機能が追加されますが、反面、それぞれの機能の操作を覚えることが作業にとってには難しいと感じられる傾向が大きくなっています。

今回のマイナーチェンジでは、上級機能を分かりやすく使いやすくという点を追求しました。タッチ式液晶ディスプレイの採用により、イラストなどを視覚的に操作手順をナビゲートすることで、感覚的に操作でき作業も苦勞しない、苦手意識を持たずにご利用いただけるように進化させています。

——エアー充電機についてはいかがですか

太田 エアー充電機は弊社では幾つかのバリエーションを取り揃えています。今までは課題として残っていたのが、固定式のため決められた場所以外では使えないという点。新製品は、バッテリーを動力とした充電式を採用し、移動ができ、商用電源を使わなくても動作する仕様にしたので、多様な作業現場で使えます。4本のホイールで一度に4本の充電作業ができるため、機動性に加えて作業時間の短縮が実現できるという、今までありそうなかったものです。必要に応じてサービスクラウドで現地に持ち出ししたり、来店した車のエア1補充サービスとして駐車場で持っていくことで、一度に効率よく作業することもできます。冬用タイヤ交換時期など多量の作業時には特に利便性を実感いただけるはずです。

期待の新商品はより使いやすく

——今回紹介して頂いた新製品のホイールバランス「ERM」や「IMBP17340P」、エア充填機「AIRMAE T M300BM」(2機種とも既報)の期待をお聞かせ下さい。

太田 弊社の主力商品は、タイヤチェーンとホイールバランスとエアメントスタの大きく3つですが、主力商品なので定期的にフルモデルチェンジやマイナーチェンジを継続しています。

今回のバランスはプロシヨップさん向けのハイスペックモデルです。一般的に上級機種に

若いリーダー陣に託す組織へ



阿瀬亜希代表

反映した製品をご提供できるという意味において、弊社の強みではないかと思えます。

高められる製品にランクアップすることに直結します。どのメーカーの方からも、製品の仕様や部品品質に至る改善要望は、各国代理店の中でも弊社からの情報が圧倒的に多いと言われています。日本人特有の繊細な感覚に基づく改善要望が加わることは、製品そのものの品質向上につながります。

合は汎用タイプも含めて、同時進行ですべてを高めていくことを進めています。そうすることでご使用いただく機種のクレードルに關係なく、業界で従事されている作業員全体の労働環境改善につながると思っています。

考え、メーカーと付き合い方をさせていただきます。24年は研修センター更に活用

機業会社の中で、御社の強みはどの点だとお考えでしょうか。御社のお客様観について教えてください。

太田 当社では、その地区を任せられた一人の営業マンが商談から納品、故障発生時のアフターメンテナンスまで担当するという、セールスエンジニア（SE）の体制をとっています。

常に一番お客さんに近いところに居ますので、お客さんや販売代理店さんの営業担当者などからの声がダイレクトにSEの耳に入ってきます。この点がいやしいとか使い難いとか、そういった生の情報が本社にダイレクトにストレートに入ってきます。また、機能面のほかにメンテナンス時のやりやすさなどSE自身の感想なども本社にフィードバックされてきます。

製品個々の機能追求だけでなく、メンテナンスも含めた総合的な視点での新製品開発などに大いに役立っていますので、このセールスエンジニア体制という点は、日本の市場ニーズを

多くの改善要望メーカーが信頼

——長年、海外製品を取り扱ってこられていますが、海外メーカーと良好な関係を保っておられる秘訣はなんでしょうか。

太田 一般的に海外の機器メーカーとの取引では国内総代理店契約を結ぶことがよくありますが、弊社は多くのメーカーと取引させていただいており、ひとつのメーカーに縛られない形で事業をしています。それぞれ

のメーカーから我々が選択した製品を、弊社の要望する形に日本市場向けに手を加え仕上げて輸入販売しています。

海外メーカーさんにとっては日本向けだけに個別対応するのは本来であればコストがかかるだけでメリットは少ない。しかし、日本からの細やかな仕様や改良変更の要請が理にかなって

高齢化進む業界に新製品で貢献

——今後の自動車整備業界や、タイヤ整備業界の課題についてお考えを教えてください。

太田 これまでも述べてきたように、作業員の高齢化は避けられません。以前からその点を意識した取り組みは行っていますが、従来の機種よりも効率化・省力化・安全性をさらに高めることが、より重要になってきます。

高級機種ではコストをかけられるためそれを追求しやすいのですが、台数的に一番購入いただいている汎用タイプの機種にこそ、より意識を向けるべきだと考えています。

高級機種が先行して、安全・効率・省力化に取り組むという流れが多いと思いますが、その知見を活かしながら、弊社の場

トップインタビュー



阿瀬 まずはコロナ前の水準に戻して、2024年も魅力ある新製品をラインナップして業績が継続して向上していく体系づくりを進めて参りたいと考えております。若い力に期待したいと思っております。

——日本は有難うございました