

樹脂製精密自動車部品メーカーの鈴木化学工業所(本社愛知県幸田町六栗左右作2の1、小幡和史社長、電話0564・64・1058)は初の自社ブランド商品として、独自形状の感染症防止用「フェイスシールド」を販売している。自動車業界で長年培ったものづくり技術を駆使し、既存商品が限りがちな「暑い」「曇る」「重い」といった課題を克服。一方で価格を抑え、競争力を確保している。(岡崎・山岡賢彦)

明日を拓く経営

東海で頑張る中小企業

樹脂製精密自動車部品メーカーの鈴木化学工業所

独自技術で負担軽減

価格抑え力 販路開拓に挑む

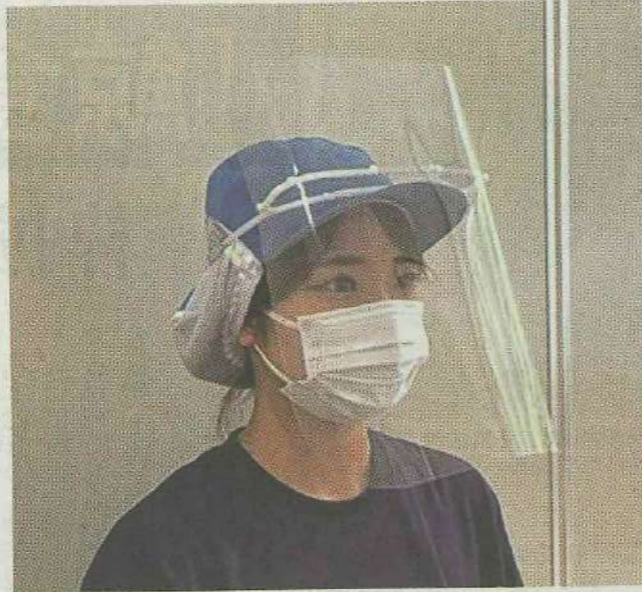


小幡和史社長

同社は自動車の冷却水やブレーキオイルのタンクなど保安重要部品を主に手掛けている。「安全と品質には徹底してこだわってきた」(小幡社長)。2009年に愛知県の「ものづくりブランド企業」の認証登録も受けている。フェイスシールドの製造は4月中旬から、地元の学校や医療・介護機関への納入(一部寄贈)を目的に開発に着手。幸田町立豊坂小学校や地元医療などへの寄贈を含め、累積

で5000個超を出荷済みだ。同製品は、顔とシールドの隙間が平均約30〜40ミと大きく開いているのが最大の特徴。シールド面積を縦方向に長く取ることで、隙間が大きくても十分な飛沫(ひまつ)感染防止効果を確保。寒い季節は息による曇りを回避し、特にこれからの季節は暑さの回避に大きな効果を発揮する。帽子やヘルメットの上からでも装着が可能だ。シールドの大型化による重量増を避けるため、素材選び(DET樹脂を導入)や精密加工など、得意とする軽量化技術を駆使。頭部にはめるフレーム(塩化ビニール製保護チューブ付き)と合わせたトータル重量は50〜60gと装着負担を抑制している。またコスト面でも長年のノウハウを生かして一般的な価格に近い5500円(税込み)程度に抑えている。PET製シールドは極薄だ

高品質「フェイスシールド」販売



「フェイスシールド」装着状態



幸田町への寄贈(左端は成瀬敦、その右は小幡社長)

が、切断面の加工を高精度で施して安全を確保した。同社では「体に触れた際の負担を一層減らすため、さらに曲面をしっかりと取るのが、見た目の一層のスタイリッシュ化と併せた今後の課題だ(同)という。現在は、初期生産計画の1万個を2カ月程度以内に売り切るのが目標。今後は未知の販路開拓にも挑んでいく方針。「飲食店などで来店客に貸し出す、といったニーズを掘り起こせないか検討中」(同)という。売れ行き次第では最大月産4万個程度まで生産可能だ。



「車への思い、の部分もしっかりと査定させていただく」と目を輝かせる塩道勇雄さん(左)

車買い取りサービス「アップル」は昨年のオリコン顧客満足度ランキング「車買取会社 売却手續き」で1位を獲得した。なかでもアタックス(本社名古屋市中川区昭和橋通3の6)が運営するFC加盟店「アップル富田302号店」(名古屋市中川区)は今年1月、アップルの社内調査でサービス品質100点満点をたたき出した。トアップル「アップル」。塩道勇雄さん(27)は接客スタッフとしてその大きな原動力になっている。出雲市出身で入社6年目。関西圏の大学を経て幼いころから好きだった自動車業界を志した。新車販売は取り扱えない車種が限られるが、中古車買い取りはふだん見ることが無い車などにも触れることができる」と買取業界に飛び込んだ狙いを語る。

入社後は各店の応援スタッフとして活動し、2年半前から現店舗に席を置く。接客・商談、車両清掃、オークション出品まで日々の業務。安心して商談できるように笑顔の対応を常に心掛けるほか、明るい雰囲気づくりのために細やかな店内装飾にも気を配る。

同店の買い取り台数は月平均40台程度。持ち込まれる車は国産、輸入車さまざま。修復歴の確認や現車状態に近いデータを見ながら買い取り価格を提案する。「深い愛着があり、手放される時にさみしがられる人が少なくない。車への思いの部分もしっかりと査定させていただく」と目を輝かせる。

同店は全スタッフの親身な対応も奏功して顧客からの紹介比率が6割に及ぶ。塩道さんは「長い付き合いを念頭に買い替え時期に合わせた相場感を伝えたり、家族構成の変化に合わせた買い替え相談にも応じている。新しいお客さまを紹介しただけは非常にやりがいを感じる」と話す。

アップルが1月に実施した調査では主に塩道さんが接客し、スタッフ対応だけでも約50項目に及ぶ8分程度の審査ですべて満点を記録した。実は同店は2014年の同制度開始以来優良店表彰を続け、昨年1位だった実力派。塩道さんは基本の徹底と全員が仕事を楽しみ、自主的に動いていることが良かったのでは。社の経営理念である「常に謙虚に天狗にならない」を胸にこれからも精進したい」と目標をさらに前に向ける。

奮闘の日々

20代のフレッシュパーソン

進化し進歩する 老舗を目指す

私は今年で67歳になりました。29歳でヤマモリ4代目社長に就任して38年目を迎えています。本当にあつこい期間で、いつの間にかこんなに歳をとってしまったのだらうと、改めて感じています。

社長就任以来、自らの考えを短い言葉で表現した企業理念・経営理念を作りたいと思っていました。が、ゆっくりとした気持ちで自らの思いと向き合う心の余裕がなく、2006年(平成18)年の就任24年目にしてようやく、たどり着くことができました。

企業理念を「果てしなき夢をえがき、満足を追求しつづける」と決定し、社内外に発表したのです。タイでは、「Dreams Come True

ヤマモリ代表取締役社長執行役員

三林 憲忠 50



施設にお世話になっている母和子を連れ出し、家族みんなで食事会

自らの意志で変えていく

「創造的活動を通じて自己実現できる企業」となる一と定めました。付加価値を生み出す力が企業が力となり、この努力を続ければ、企業の体質になります。老舗と言われる企業は同じことを続けてきたわけではありませんが、動物が進化してきたように、老舗も時代の変化に対応し、形を変えながら生き延びてきました。

「Do It Forever」といってもいいかもしれませんが、ホッとした気分になつたことを今でも覚えています。言葉で表現することにした。企業理念は、会社のアンカーボルトの役割を果たすものだと思えます。迷いが生じた時や、重要な意思決定をする時、自ら定めた企業理念に照らして判断すればいいのですから、一時的な

これからの時代、会社は自らの意志で形を変えていくことが必要だと、私は思っています。私はこれを進歩と呼び、進化し進歩する老舗でなければならぬと考えています。

人は変化を好みませんが、それでは進化も進歩も実現できません。変化を敬遠するのではなく、むしろ変化を楽しみ、ポジティブシンキングでとらえていく。次代を担う人々には、そんな会社を目指してほしいと願っています。

当面は、新型コロナ禍の影響で急増しているレトルト食品などの供給対応に、従業員の健康管理に特段の注意を払う、全力をあげて食品メーカーとしての社会的責任を果たす所存です。(おわり)

あすからはマルエイグループ各社名譽会長の澤田榮治氏です。