

HOME > 工業用品 > 【インタビュー】三昌工業社長 武田雄二氏

顧客ニーズの多様化に対応

【インタビュー】三昌工業社長 武田雄二氏

会員限定 工業用品 New! 2021-07-12



自動車、一般産業向けのリリングやオイルシール等を製造販売する三昌工業。同社は今年2月1日付で役員人事を行い、武田雄二副社長（44）が社長に就任した。コロナ禍での就任で市場環境は厳しいが、新経営体制の確立に向けて内部改革に着手し始めている。

社長就任の抱負

当社は今年創業67年になる。工業用ゴム部品メーカーとして長い歴史を持っている。創業以来蓄積された技術的データや製造ノウハウを持っており、今後はそうした有形・無形の資産を活用して、変化の激しい時代に対応した、新たなビジネスを構築していきたいと考えている。

主力需要先である自動車産業は加速するEV化など100年に1度の大変革期にある。EV化により自動車の構造がこれまでよりもシンプルになり、新規参入する企業も増えてくると予想される。これまで取り扱ってきた既存の製品だけに安住しては、企業として存続していくのは難しくなるだろう。顧客のニーズに応える新規製品の開発で、新規参入企業との差別化をはかる必要がある。

当社の資産である技術・ノウハウをベースに、グローバル規模で急速に変化していく顧客ニーズに的確に対応できる体制を構築するため、若い人材を育成して、当社を活性化させる必要がある。

新たな取り組み

2月1日に社長に就任し新体制がスタートしたことで、まずは社内的な改革に着手した。

これまで、年1、2回不定期で開催していた全社会議を、月1回定期的に開催するように改めた。社内的なコミュニケーションをこれまでよりも密にして、情報の共有化をはかりたい。全社会議ではオンラインシステムを活用し、国内・海外各生産拠点の業績状況を報告させ、課題の改善・解決に全社で取り組んでいく。

5月にはホームページも全面的にリニューアルした。コロナ禍で対面での営業活動が制限される中、Webを活用し対外的な情報発信にも力を入れていきたい。

2021年2月期業績と今期業績見通し

新型コロナウイルスの影響で、昨年5月を底に売り上げが減少し、一時は休業や生産調整も行った。主力の自動車部品は、自動車生産の回復につれて持ち直し、現状は9割程度まで生産が回復している。当社はアフター市場向けが多いので、それも幸いした。後半に持ち直したが、前半の落ち込みをカバーしきれず、2021年2月期は10%ほどの減収減益となった。

今期は前期比20%の増収を計画している。自動車向け需要が戻ってきたことが追い風になっている。また産業機械、工作機械向けも回復基調にある。足元の業績は計画通り順調に推移している。

今後の経営方針・課題

自動車産業の大変革に加え、他の需要業界の変化も急速で目まぐるしい。顧客のニーズもこれまで以上に多様化・高度化している。こうしたニーズに対応し、新たな需要創出につながる製品開発に取り組まなければならない。

当社の持つ技術とコンパウンドメーカーとの技術を融合することで、材質・素材からの開発に取り組み、開発製品のバリエーションを拡大する。多様な高機能製品群で顧客ニーズに応え、販売拡大につなげていく。

コンパウンドメーカーとのコラボレーションの成果として、耐寒性を向上させたフッ素ゴムを開発し、寒冷地向け自動車用部品を完成させた。こうした製品開発・技術開発を今後も積極的に進めていく。

新たな試みとして、来年1月に東京ビッグサイトで開催される「オートモビルワールド2022」の中の「自動車部品&EXPO」に出展する。大掛かりな展示会に出展するのは初めてのことで、効果的な展示ができるよう準備したいと考えている。当社の技術を積極的にPRし、新規顧客の開拓にもつなげていきたい。展示会に出展することで刺激を受け、社員の士気も高まるのではないかと期待している。