

タイヤ交換機大手の小野谷機工(福井県越前市)が7月、東証のプロ投資家向け市場「東京プロマーケット(TPM)」に上場した。上場の狙いや今後の戦略について、宇田公郎社長に聞いた。

——上場の狙いを教えてください。

「取引先をはじめとした各ステークホルダー(利害関係者)から理解と協力を得るためだ。上場すれば財務面などの基準をクリアした企業として認められることになる。事業内容がニッチで同業他社と比較しづらく、当社の優位性を実感しにくい社員に自信やプライドを持ってもらうのにもつながる」

「一般的に経営を主導した創業者亡き後の企業は成長が厳しいといわれる。経営スタイルの変更はスピード感を持って実行すべきだとの判断から、早ければ2~3年で上場できるといわれるTPM市場を上場先に選んだ」

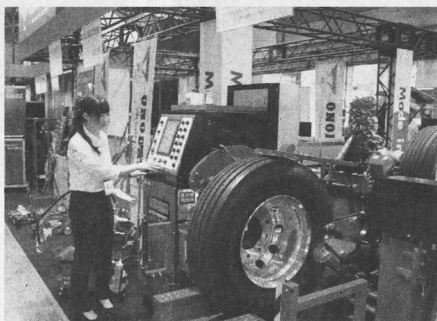
——事業の強みを教えてください。

# 北陸 タイヤ自動交換機に注力

## 小野谷機工社長に聞く



宇田 公郎氏



小野谷機工は大型車向けのタイヤ交換機に強みを持つ

### プロ市場上場、社員に自信

「企画から部品加工・製品組み立ての一貫生産体制および販売・アフターメンテナンスまで全てに対応していることだ。他社にはない顧客対応の早さや需要の把握は高く評価されており、国内4大タイヤメーカーなど業界大手からの信頼も厚い」と自負している。共同開発も含め深い関係を持った「ロードサービスカー」を開発している。この「ロードサービスの業界で珍しい数多くの珍しくない」

「今後スタンダード市場やプライム市場への移行は検討しており、製品開発力を磨くため技術への投資を増やす。現時点で旺盛な需要に対して製造が追い付いていない状況も見られるため、生産効率を高めるロボット化などの投資はこれまで以上に加速させる」

### 海外市場開拓へ 技術者採用力ギ

海外展開では地域に合わせた販売戦略も必要となる。

海外展開で最も課題となるのが人材だ。アフターサービスを売りとする以上は現地で自社の技術者が必要となるが、言語スキルがある技術者の採用は容易ではない。海外市場を開拓し、成長できる土壌を増やすためにま

「今後の成長戦略をどう描いていますか。」

「近年は特に人口減少に伴う人手不足が厳しい。安全が重要視される業界として品質の高さも

「近年は特に人口減少に伴う人手不足が厳しい。安全が重要視される業界として品質の高さも

「海外展開で最も課題となるのが人材だ。アフターサービスを売りとする以上は現地で自社の技術者が必要となるが、言語スキルがある技術者の採用は容易ではない。海外市場を開拓し、成長できる土壌を増やすためにま

北陸