

『月刊トライボロジー』4月号に掲載 ～ トップインタビュー ～

『月刊トライボロジー』4月号(新樹社発行)に「トップインタビュー」が掲載されました。

◆タイトル: 「“ターンキーソリューション”を提供できる技術商社に」

◆掲載内容:



Top Interview No.217

“ターンキーソリューション”を提供できる技術商社に

鉄原実業㈱
代表取締役社長
水野 剛氏(40歳)に聞く

▶ 事業の概要をお聞かせください
当社は1964年に、圧縮機部品の販売を目的に設立しました。1965年に特殊精工(現:大同精工工業)と販売代理店契約を結び、機械部品で本格的に事業を開始しました。
経営者として私は4代目になります。現在は機械系専門商社として、生産設備を製造する機械メーカーや生産設備を使用する機械ユーザー向けに、カップリングやギヤボックス、圧縮機部品、メカニカルシールなど様々な機械部品の販売と、稼働中の機器診断を行う状態監視装置などの計測器の販売を行っています。計測器では、軸受の状態診断に特化した製品を複数扱っています。また、機械部品や機械の修理事業を、自社工場や協力会社とともに進めています。特に、発電の重要機器であるボイラの修理サービスの提案は基幹事業の一つです。
当社は商社なので、製品戦略は仕入先に依存する部分が大いなのですが、市場のニーズに合わせて製品をカスタム化していくことなど、主体的に対応することも考えています。

▶ 今後の注力分野をお聞かせください
最近では、センシング技術やデジタル技術の高度化とともに、状態監視のニーズが高まっています。IoTやAIへの期待が、この動きを後押ししていると感じます。特にワイヤレス振動計を用いた軸受診断のニーズが高まっています。各メーカーが参入を進めています。各メーカーも多くの市場であるため、対応が難しい。そのため、当社としては汎用設備を対象とした計測器ではカバーできないような、特殊設備向けのソリューションを提示することを心がけています。AE(Acoustic Emission)やEM(Electro Magnetic)センサーを用いたポータブル計測器や、低速回転機や往復運動圧縮機用オンライン状態監視システムなど、メインストリームではなく、どちらかといえばニッチな分野に当社の強みがあります。
軸受診断などの状態監視分野では、製品(ハード)だけでなく解析力(ソフト)で差がつく時代になろうと思っています。得られたデータをどのように解析診断するか、AIではなく人が判断すべきことも残ると思います。商社にも経験や知見をもとに顧客にアドバイスできるサービス力が要求されるようになると思います。ここまでやって、このビジネスは完結すると思っています。
これに伴い、今年から当社は技術部門の強化方針を打ち出しました。商社だから営業だけいけばよいわけではなく、技術面もサポートする力が必要になると考えています。
さらに言えば、人手不足の中、ユーザーは製品を購入してすぐに利用できる、いわゆる“ターンキーソリューション”を要求する時代になります。当社だけですべてをカバーすることはできないので、パートナー企業と戦略的なアライアンス関係を構築できるかどうか、今後のカギになるでしょう。

▶ トップとして心掛けていることは?
人の幸せを自分の幸せとすることが、私が最も充実できるのは、誰かが喜んでくれたときです。顧客や仕入先が当社と仕事をしたいと思ったこと、また、従業員もこの会社で仕事をしたいと思ったこと、当たり前ではありますが、それが基本であり究極のゴールです。
これを実現するためには、一人一人が主体性を持つことが必要だと思います。様々なことを環境のせいにするのではなく、状況に対して責任を持ち、誰かのために、今の自分ができることを一生懸命やることだと考えています。
これまで、要所要所でたくさんの方に支えられながら会社を存続させてきました。これからは、人と人の繋がりが信頼関係を大事にして、顧客の力になりたいと思います。

1 月刊トライボロジー 2019.4 2019.4 月刊トライボロジー 1

【本件に関するお問い合わせ】

鉄原実業株式会社

〒179-0081 東京都練馬区北町7-13-19 TEL:03-3937-0631 FAX:03-3937-1572