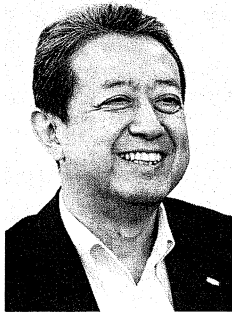




■事業体との要望
に对应

キッツループの東洋バルブが戦時中は建築設備やフロント関係のバルブを民需を主体にビジネスを展開。水道の分野には初めて足を踏み入れる。「すぐ横にあるように、意外と接点の少ない分野。また、官需が主で、規格、規制や自治体ごとの型の違いなどが非常に細かく、



清水合金製作所代表取締役社長 小田 仁志氏

謙虚さ忘れず 利他の心で

地域と密着した商売をやつていかなければならない分野でもある」と分析する。

他方、まだまだ認知されていぬ事業体も多いと自覚し、事業体への認知活動も積極的に乗り出す。あらゆる事業体を回り、提案する

製品の活動などを視認できずよまらなくなっている。全国の水道事業体への勉強会などの活用を展開している。

くないと感じている謙虚さ」にあるという。「企業継続のため、少なくとも業界の3番手以内にあることが必須だと考えている。その分、他の企業より多くの事業体を足運び、多くの話を聞くことでカバーしなければ生き残っていくことができない」とこの意識を持って営業サイドが活動し、製造サイドがそれに応えることで、きめ細かな対応を実現しようとしている」とみる。

社内スムーズな連携を可能にする。営業部門と技術部門の距離の近さは今後大事にしていきたいという。部門間のコミュニケーションを密接に取る

例えは、接点材のマルチカフットなどは小さい製品だが、1枚であらゆるラジックに対応することができ、全国からのニーズを実現した製品だった。

「製品の大小よりもお客さまのニーズがあるかどうかが大事」と強調する。あらゆるニーズに対応するために多品種を揃えておくことは、メーカーにとっては少なからぬ負担となる。コストを抑えながら多品種対応する在るべく、部品の共通化など、在庫を極力少くした上で多くのニーズに対応できる製品を作り出すことに勝機を見出す。そのため、在庫管理や生産・製造状況には常に気を配っているという。意味だ。

事業体ごとの要望に細かく応えていくこと」が生き残りのための戦略と掲げ、耐久性、耐震性の高い製品の提案を行っていく。

「1つの利己な取組で、事業体ごとの要望に細かく応えていくこと」が生き残りのための戦略と掲げ、耐久性、耐震性の高い製品の提案を行っていく。

現在、水道業界は樹脂化や老朽化、俯瞰すれば人口減少や法改正など、大きな変化の潮流にある。「マスマロダクション(大量生産)の時代の仕組みから、地域ごとのコンパクトな事業運営を行える仕組みに変えていくことが求められてくる」と屋簷もともに、給水口の少ない地域の事業存続に目を向けている。「限界業務の少ない地域では、事業存続のためのコンパクト化が特に急がれる。この必要性はもともと注目されている」と語り、

「謙虚な意識を持つて 清水合金製作所の強みは、自分が決して強かしくない企業。しかし強くない企業、拾

「常に新しい製開開発を 今後注力していきたいこと(3つ)に絞る。競争の中で、もバルブや配管の世界製造状況には常に気を配っているという。

■知足の心を忘れず 3、4年ほど前から、靴磨きを自分でするようになった。駅や街角の靴磨き専門店、職人が自身の革靴を磨いているさまを眺めているうちに、人に

よって独自の磨き方があることなどの奥深さに気づき、自分でも取り組むようになった。週末に自分の革靴を磨くようになった。自分の靴に愛着が湧くようになったという。「磨いた靴が下駄箱に置かれていくことで、周知される時に前向きな気持ちになれ

【小田 仁志(おた・ひとし)氏の略歴】
青山学院大卒。昭和59年キッツ入社。平成26年バルブ事業統括本部長。清水合金製作所代表取締役社長。2019年4月15日、清水合金製作所入社。5月28日から代表取締役社長。58歳。