新春　業界トップインタビュー

他社との連携で幅を広げる

米田 哲三　YONE代表取締役社長

次世代分水栓の積極展開へ
技術の組み合わせで持続に貢献

■昨年を振り返って

災害の多い年だったという印象に尽きると思います。大阪府北部地震に始まり、平成30年7月豪雨、夏の酷暑、猛烈な台風、北海道胆振東部地震など、多数の大規模な自然災害が各地で頻発しました。特に、台風21号では当社工場も屋根の一部が破損する被害を受けるなど、自然災害の脅威を間近に感じることとなりました。

元来、日本には断層や活火山の箇所数が世界と比較しても多く、災害が頻発する国としても有名ですが、ここまで災害が発生するとは誰も予想していなかったでしょう。

一方で、こうした状況はピンチでありチャンスでもあると思います。というのも近年はインバウンドの増加や、特に今年はG20大阪サミットやラグビーワールドカップなど、世界的な注目を集めるイベントの開催を控えています。こうした海外からの注目が集まる場面を利用して、災害に屈することなく持続可能な国づくりを目指す日本の姿勢を国内外に発信することで、日本の存在感をより示すことができると考えています。

■改正水道法を受け選択肢拡大に期待

水道界における昨年の大きなトピックは水道法の改正だと思います。特にコンセッションという部分では、一般報道も含めて注目を集める機会も多かった印象がありますが、民間企業ならではの迅速な意志決定や業務効率化の推進といったメリットもあることから、将来をにらんだ水道事業の基盤強化策の一つとして選択の幅が広がったと捉えています。

また、コンセッションを実施する水道事業体において性能がしっかりと評価された新技術や新製品を積極的に採用するといった従来とは違う展開も含めて、水道システムの持続・発展にも期待するところです。

一方で、技術的な視点では「耐震化」への関心がより高まった1年だったと感じています。これまで地震が少ないと言われてきた地域で巨大地震が発生したことで、国内の水道事業体における地震対策への関心がこれまで以上に高まったと言えます。

こうした中、昨年8月には給水工事技術振興財団が平成28年熊本地震における給水装置被害状況調査報告書を取りまとめ、給水装置の耐震性評価の確立や対策に関する指摘を行いました。そのため、今後は管路本管だけでなく給水装置の部分でも耐震性のニーズがより一層求められることとなりますが、当社では次世代分水栓として非常に高い耐震性を有する「3D SEAL分水栓」を開発・製造しています。

次世代分水栓は社内における耐衝撃実験や実フィールドでの長期の試験施工を通じて性能を検証しており、ユーザーの課題解決策の一つになる製品として供給していきたいと考えています。特に今年は、性能や評価に関する情報をより積極的にユーザーに提供することで、企業としての存在感を出していきたいと思っています。

■強み生かした連携へ

経営環境という視点では、人口減少に伴う人手不足を痛切に実感しています。当社も若手社員の採用に力を入れていますが、特に技術者の採用はとても厳しい状況です。

また、採用よりも切実な問題として後継者不足による中小企業の統廃合や事業譲渡など、周辺環境の変化が挙げられます。特にここ1～2年は当社の仕入れ先や協力会社でもそうした流れが顕著であり、原材料の高騰や物流コストの上昇などと併せて、経営環境は厳しさを増しています。

こうした状況を改善し、事業を成長させていくためにも、今一度、自社製品の強みをしっかりと見極め、そこにリソースを集中することが大切だと感じています。次世代型分水栓に用いている管内でのスリーブの拡径という技術は当社の強みの一例であり、ニーズの深掘りや新規開拓につながるように、強みの技術を社外にPRすることが必要だと思っています。

加えて社内でのリソースには限りがあるため、足りない部分は積極的に社外と連携を図っていくべきだと感じています。それは時には資金面や製造能力、販売に関する協力の場合もあるでしょうが、さまざまな面で社外の企業と連携し、双方の強みを最大限発揮しながら協力体制を構築することでビジネスをより加速させていく所存です。

■新年の抱負

代表取締役に就任して2回目の新年を迎えますが、私個人の抱負としては、日頃から意識している「既存事業」「社内コミュニケーション」「新規事業」の三つのバランス感覚を的確に保つことをより意識したいと考えています。

また、企業としての抱負では、企業の存在感をより示すことが大事だと感じています。リクルート活動でもそうですが、他の企業と連携する場合でも存在感がなければ相手も興味を持ちません。そうならないためにも私自身が広告塔の一人として動くことはもちろん、さまざまな場面で水道界の皆さまの目に触れていただけるよう積極的に機会を設けていきます。

事業面では、富田林市で3D SEAL分水栓の試験採用が開始予定であることから、本採用に向けてしっかりと課題等を含めて綿密な検証に努めたいと考えているほか、昨年の福岡水道展でコンセプト発表したコスモ工機、および玉川水緑建設との共同開発品「仮配管専用割T字管工法」についても開発を加速し、フィールドテストや実採用に向けて営業活動に注力していく方針です。

水道界を代表する企業と製品の共同開発で連携できたことは当社にとって大きなトピックでしたが、今後もわれわれが強みとする水道管内での拡径技術と、他企業やメーカーが持つ技術を組み合わせることで、水道事業の持続に貢献する製品をいかに生み出すかが腕の見せどころだと思っています。

そうした展開の幅をより広げられる1年になるように、水道界の民間企業と一緒に新たな可能性を模索していきたいと思っています。