主催店代表インタビュー

商談の場・学びの場、情報の送受信の場、それがどてらい市

西川産業　代表取締役社長　西川　正一 氏

――足元の景況感はいかがでしょう。

「新型肺炎の猛威で日本経済がシュリンクした2020年初めから21年秋頃までと比べ、状況はずっと良いと思います。当社での4・5月の累計受注額も前年比プラス8％でした。部材等の調達困難や資源価格高騰などマイナス要素はいくらでも並べられるでしょうが、リスクはいつの時代でも付き物です。それより重要なのは事実としての数字で、2022年度はものづくり企業の多くが過去最高益を上げました。所得税や法人税・消費税を原資とする国の税収も、3年連続で過去最高を更新する見通しです。関西地区の中小町工場を含めたものづくり企業の受注残もそれほど減っておらず、このことからも今年度は昨年に続き良い状況が続くと見ています」

――世間のイメージよりも悪くない状況だと。

「はい。決して悪くないのですが、いちばん問題なのはマイナス材料に気を取られ、『設備投資を控えよう』という弱気のマインドに陥ることで本当に景気が悪くなることです。多くの企業は財務余力をお持ちです。足元ではものづくり関連の補助金も充実しています。漠然とした不安ではなく事実としての数字に目を向け、先手必勝で設備投資を行ってほしいと思います」

――現在、貴社のユーザーは何に課題を感じておられますか。

「やはり電気料金の高騰でしょう。いかに少ないエネルギーで今までと同じ品質の製品を作るか。そのために講ずべき措置は何か。経営層から与えられたこの宿題に、あらゆるものづくり現場が頭を悩ませています。関連して脱炭素化社会＝カーボンニュートラル（CN）の実現に向けた省エネ設備のニーズも高く、CNが取り組むべき課題として皆様にインプットされているのは間違いありません」

――中小企業にもCNを見据えた投資が波及しつつあるのでしょうか。

「もちろん意欲に濃淡はあります。しかし今後CNに向けた画期的な技術が登場し、それを搭載する設備や工具が現れれば、一気に投資が進むのではないでしょうか。過去を振り返れば、1970年代にはすさまじい公害が発生して社会問題化しました。当初は生産性に直結しない公害防止機器の導入に多くの企業が後ろ向きでしたが、技術革新が起こり、いまや公害防止機器は日本の一大産業に育っています。CNにも同じ流れを期待します」

――資源高と並んで人手不足も頭の痛い課題です。

「社員の定着を図るために、職場環境を再整備する企業が増えてきました。自動化設備の導入も活発ですが、いわゆる省人化というより今いる人に長く働いてもらうのが主目的です。特にこれからは熱中症シーズンに突入します。35℃から40℃以上に達するものづくり現場も少なくなく、経営層は何とかせねばという強烈なニーズをお持ちです。展示商談会である大阪どてらい市にも、暑気対策製品が数多く揃いますよ」

――どてらい市には何度目の参加ですか。

「私がいち営業だった頃も含めれば35回以上でしょうか。時代に合わせて商材や見せ方など変遷を重ねてきましたが、やはり今でも商売の要素が強く、まさに『市』としての性格を強く残していますね」

――来場者へメッセージを。

「大阪どてらい市は、日本を代表するメーカーが一堂に集う生産財と消費財の総合見本『市』です。商いの場であると同時に情報発信の場、そしてメーカーの方々からすれば生きたニーズを掴む情報受信の場でもあります。若手にとっては商談の進め方や製品知識を吸収できる学びの場でもあるでしょう。替えのきかないわれわれ業界の財産であり、今後も大切にしていきたいと思います。新型コロナ禍で我慢の時が続きました。久々の市の賑わいをご堪能ください」