シニア市場を深耕

RIZAP、広告戦略見直し

RIZAPグループは、シニア市場を深耕する。中核事業であるプライベートジムを手がけるRIZAP（東京都新宿区、瀬戸健社長、03・6744・9689）は、シニア層に照準を合わせた広告を充実するほか、シニア向けの機能性表示食品を展開する。今後も増加が見込まれ、若い世代と比べて出費を惜しまない傾向のシニアを取り込むことで、成長につなげる。

手軽に試せる商品を出す共カミリーマートと健康志向のファミリーマートと開発したメンプラーメン）

機能性表示食品も展開

RIZAPグループは、体を引き締めるといった成果のみをアピールする広告戦略を見直す。

ジムでのトレーニングや食事サポートなどを、チラシや長時間のテレビ広告で紹介し、安心感を高める。31日に子会社化する予定の、ぱど（東京都品川区）が発行するシニア向けフリーペーパーも活用する。

RIZAPのジムを利用する若い世代の顧客は、会社帰りの夜間に予約を入れることが多い。このため、平日昼は稼働率が低い点が課題になっていた。シニアの顧客を増やすことで平日昼の稼働を増やし、人件費や設備費などの効率改善を目指す。

シニアからの問い合わせは増えている。新規入会者に占める50代以上の割合は、2016年1月の14%から、17年2月は22%に増えた。

シニアの客単価は20―30代と比べ、1・3倍と高い。このため、シニア向けに目のピント調節機能などをサポートする機能性表示食品を3月以降、発売する。

また、ジムで提供しているシニア向けプログラムのノウハウを、地方自治体向けにも展開する。

運動や食事管理などにより健康関連の数値を改善する受託事業を、静岡県牧之原市で3月1日に始めた。

女性による女性の職場改善

ヤマハビジネスサポート

ヤマハグループのヤマハビジネスサポート（YBS、浜松市中区、渡辺英樹社長、053・460・2013）で、給与グループの女性チームが改善活動で成果を上げている。

「私が大野耐一になる」。人事業務部主任の杉田久美子さんは「知らなかったから大それたことを」とはにかむが、一念発起した改善活動で残業を30%削減。日本能率協会の改善活動の最優秀賞に当たる「大野耐一クリスマス」と呼ばれている。ヤマハグループ約8000人分の年末調整書類が集まり、確認と問い合わせの作業に追われる。職場の18人は、全員が女性。毎年、年末は残業続きで、現場はパンク寸前だった。

変化にとまどい

タ生産方式導入

▲……当時はYBSが全社的な改善活動を始めた時期。給与グループにもヤマハから改善推進担当者が来て、ストップウオッチ片手に、職場で「かえって手間が増える」など、変化にとまどう声だった。

遅れを意識

杉田さんは「仲間を助けたい」という初心に立ち返り、コツコツ小さな改善を重ねる方法を取り入れた改善活動で残業時間を30%削減（右から2人目が杉田さん）

生産方式の生みの親、大野耐一氏の「カイゼン」本だった。大野氏（整理・整頓・清掃・清潔・躾）活動や、5回のなぜ（5なぜ）を繰り返す〝なぜなぜ分析〟に取り組んだ。

しかし、現場から聞こえてきたのは「面倒」「かえって手間が増える」など、変化にとまどう声だった。

遅れを意識

杉田さんは「仲間を助けたい」という初心に立ち返り、コツコツ小さな改善を重ねる方法を取り入れた改善活動で残業時間を30%削減を実現

ベトナムで高度人材育成

三谷産業、事業化検討

【金沢】三谷産業は、個人の意識改革や、チームワーク向上につながる人材育成研修プログラム「リチーミング」の提供をベトナムで始めた。リチーミングはフィンランドで開発されたプログラムで、組織を再構築し活性化する手法。高度な産業人材の育成を支援する。現地企業や日系企業の動向を見極めながら、本格的に事業化する方向で検討する。

同研修は、ベトナムでグループ会社の労務管理などを担う子会社オレオウ・エキスパート・インテグレーターズ（AXIS、ハノイ市）が担う。個人の課題や目標を挙げてチームとの融合を図るほか、フラフープを使う共同作業などで相互理解を深める。

今回、ソフトウエア開発のハーモニー・インテグレーテッド・CAD・ソリューション（ハノイ市）に提供した。2月末に2日間目標設定などを実施。3月末に2日間のフォローアップ研修を行う。

三谷産業は化学品や情報システムを得意とする商社。2015年からAXISを含むベトナム子会社2社で同研修を導入し、意欲向上などの成果があった。

ベトナムの他の子会

在来線の地震対策強化

JR東海、P波検知可能に

【名古屋】JR東海は在来線の地震に対する防災強化策として、地震の揺れを直接とらえる沿線地震計に、地震波の初期微動（P波）を検知できる機能を追加する。

現在のシステムは、P波と列車が走行する際に出る微振動の区別が難しく、主要動（S波）しか検知できない課題があった。機能の追加により、列車の停止を指示する警報を1―2秒早く発せられる。

2022年度末までに、37カ所の沿線地震計に機能を追加する。工事費用は約2億5000万円。東海道新幹線の沿線地震計は、P波を検知する機能を追加済み。安定運用できていることから、在来線の沿線地震計にもP

中国介護会社

センコー 物流

センコーは中国の介護事業会社である中民居家養老産業（天津市）と、介護関連製品の調達や物流などの支

日本の産業界を支える

優良企業

トップが語る戦略と未来

伸びる工場の付帯設備事業

PR

西部技研工業

西部技研工業（大阪市都島区、佐尾貴規社長、06・6924・3131）は空調や給排水設備、プラント配管などの設計・施工・管理などを手がける。中でも工場の付帯設備関係では、大手メーカーからの受託が多いことでも注目を集めている。

迅速対応が強み

同社事業は工場のユーティリティー設備と呼ばれる付帯設備（機械稼働に必要な蒸気や冷却水、クリーンルームなど）と、一般建築の空調、給水設備が2本柱。このうち、工場の付帯設備が主力で、設計・施工・メンテナンスまでを行う。

その強みとして同社が挙げるのが機動力だ。工場の施工で大手ゼネコンの担当者は現場が終われば異動し、メンテナンスの業務を担うのは別の担当者。これに対し、同社は施工時から同じ担当者が工場と長く関わり合う。

特に牛乳などの日配モノを扱う工場では、設備で問題が発生して出荷に影響した場合、その損失に加え、納入先からの信頼も損なう。工場の生産を担うプロセス担当者にすれば「すぐに適切に対応してくれるところが一番」と、佐尾社長は迅速に対応できる自社のメリットをこう話す。

実際、同社は大手食品工場のメンテナンスや大規模改修なども行う。大手企業からの受託に佐尾社長は「食品業界は旧財閥系が少ない」とも語り、受注に際し、系列や企業規模で左右されない点を要因にあげる。その実績を背景に、請け負う

〝選ばれる技術者集団〟へ

メンテナンスには、飲料、医薬、化学などの大手企業が名を連ねる。

トップセールス

同社は1968年の創業。現在に至る大手企業の工場付帯設備の仕事は、2008年に佐尾社長が父親から会社経営を引き継いでからだ。

建設業界が逆風にさらされていた当時、新たな仕事を求めて、かつてゼネコンの下請け工事で縁のあった大手食品メーカーの工場にトップセールスにあたったのがはじまり。

紹介などから大手の各工場にも足しげく通うなかで、次第に仕事がつくようになってきた。それまで縁のなかった大手企業との直接取引は、社内の技術者の刺激になり、職場活性化にもつながっていく。また、重視する顧客が望む以上の〝手の切れるような仕事する〟ことにより、顧客からの信頼関係の構築につながっている。

人材育成に重点

現在では多くの工場付帯設備に関わり、エネルギーロスを見つけ出す工場診断や、食品工場では国際的な食品衛生管理手法である危害分析重要管理点（HACCP）対応の設計など、プロの技術者集団として最適な工場運用のサポートにあたっている。かつては100%が下請けだった仕事は現在では20%と、事業のフィールドを広げ、営業展開にも効果を与えている。

IoT（モノのインターネット）や人工知能（AI）の活用が進展をみせる中、同社が関わる工場の付帯設備にもこれらへの対応力が求められる。さらに佐尾社長は「技術者の個性も問われる時代になってくる」とも話す。

労働人口の減少も見据え、同社では社員の採用を積極的に進めていく一方、人材育成にも重点をおく。次代に向け、高付加価値を持つ〝選ばれる技術者集団〟を追求していく方針だ。

佐尾 貴規 社長

本社社屋