海外攻略へ体制整備

ＤＸで圧砕機 営業強化

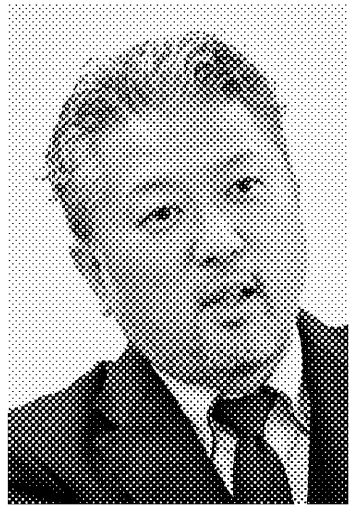
ビルやプラントの解体に使われる解体アタッチメントの圧砕機で国内首位のオカダアイヨンが、海外事業の拡大に本腰を入れ始めた。米国で製品開発の強化や営業ツールのデジタル化で営業力の底上げを図っている。一方、価格競争が激しい油圧ブレーカーはベトナムで新工場を開設し、中国や韓国メーカーの対抗機種となる安価な製品の製造を始めた。今後の事業戦略について岡田祐司社長に聞いた。

―海外で圧砕機の拡販を狙っています。現状は。

「解体工事における欧米の主流はダイナマイトやブレーカー。ただ日本のように騒音規制があると静音性が強みの圧砕機が活躍する場が出てくる。欧州では約8年前から取り組み始め、軌道に乗ってきた。欧州解体協会（ＥＤＡ）が『日本の技術を取り入れたい』と積極的に当社工場に見学に来ている。２０２５年には日本の全国解体工事業団体連合会（全解工連）が欧州で勉強会を開くので当社営業部も参加予定だ」

―海外事業で主力とする米国での戦略は。

「22年に買収したトーセン（現オカダミッドウェスト）を含む4拠点を中心に、短期的にはディーラー向けのインセンティブ拡充で新規の顧客を増やし、中長期では圧砕機の導入に向けた商材を開発する。23年春ごろから日本の設計者を派遣し米国向け製品の開発を本格化した。また、最新の製品カタログや価格表、メンテナンスのガイドブックをデジタル化し、年数の浅い社員でも即戦力で活躍できる体制を整えている」



オカダアイヨン社長 岡田 祐司氏

―油圧ブレーカーを製造するベトナムの新工場が稼働しました。

「ホーチミン近郊にテイサク（名古屋市熱田区）との合弁工場を開設した。従来は日本の外注先から全てを調達していたが4―10㌧の小型機についてはベトナムで製造しコストを抑える。世界共通モデル『トップＪシリーズ』として、日本で販売を始めたほか今後欧米にも展開する。中国・韓国勢に対抗する」

―足元の市場環境は。

「24年4―9月期連結決算は4期ぶりに減収、全利益段階で減益だった。特に北米で積み上がった流通在庫の調整局面に入ったことが影響した。米国が回復のカギとなるが、トランプ新政権の発足で成長すると見込んでおり心配していない」

事業成長の起爆剤に

記者の目

オカダアイヨンは27年3月期に売上高320億円（24年3月期約270億円）を目指しており、そのうち海外は90億円（同約68億円）。海外で主力の油圧ブレーカー市場は30年に28億㌦（23年は23億㌦）と予想されるが、中国勢が強く「ここずっと戦っていくのは厳しい」（岡田社長）と見る。ブレーカーは世界戦略機でコスト競争力を高めつつ、圧砕機を拡販すれば海外事業の成長の起爆剤となりそうだ。（大阪・池知恵）

開発が進むと見られ、岩盤の破砕で当社のブレーカーの需要増が見込まれる。中長期でも国内外ともに解体インフラ需要は年率6％で成長すると見込んでおりシェールガス・オイル

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社