

# ココが聞きたい

## 今後の経営戦略は？

### キクカワエンタープライズ社長 菊川 厚氏

(きくかわ・あつし)

木工機械・工作機械メーカーのキクカワエンタープライズは、活発化する顧客の生産性向上投資に対応した製品開発に力を入れている。菊川厚社長に足元の受注状況や今後の経営戦略などについて聞いた。

(聞き手・丹羽駿介)

「2018年3月期の木工機械、工作機械の受注見通しは。」

「今後の設備投資計画について。」

「木工機械、工作機械と9千400平方メートルの土地も例年、年度末に受注が集まる。本年度も同様に推定。投資額は5億円前後を移す見通しでスロースタートになるだろう。ただ、木工機械は木造住宅の需要が拡大していることもあり、堅調に推移していくと



「顧客の生産性向上ニーズに対応していく」と話す菊川社長

ていく」

「研究開発は。」

「多くの製造業で人材確保が課題となっている。特に木材加工を手掛ける企業に人材加工の需要が拡大しているため、人手不足が深刻だ。こうした状況の中、AI（人工知能）やIOT

(モノのインターネット)の活用で工場の無人化を目指す企業が増えており、今後は木工機械、工作機械とも省人化対応の製品開発に力を入れていく。販売した製品をモニタリングできるシステムも開発していきたい。製品に不具合が起きた際に、現地に行くことなく遠隔操作で原因の追求と補修ができる体制を構築していく」

「採用難にどう対応しているのか。」

「当社の新卒採用は順調だ。本社を置く伊勢市は名古屋の通勤圏内ではないため、地元志向の優秀な学生を集めやすい。より多くの学生に興味を持ってもらえるよう毎年、工場見学を実施しているが、その結果も結果として結びついている。また、高校の先生を対象とした見学会も開いている。先生に聞いて当社を知ったという高校生も多く、地元では知名度が高まりつつある」

「選ばれる企業になろうと、働き方改革にも積極的に取り組んでいる。有給休暇の取得率はほぼ100%だ。また、肥満による成人病などもケアするため、産業医に相談しながら社員健康を気をつけている。受注生産だからこそ年度末などの繁忙期に体調を崩さないようケアしていきたい」

# 新工場に積極投資、人材確保は順調

考えていく」