お客様の声をできるだけ
近くで聞ける存在でありたい

株式会社 ウチノ板金
代表取締役 内野 友和 氏

多摩おこし・島おこし

この人に聞く

No.13

―B to Cビジネスへの転換を掲げておられます。

35歳で代表に就いて以来、建設業の下請け構造からの脱却を目指しています。当社は、屋根工事などが主の板金加工・施工会社ですが、元請け業者からの仕事だけではなく、地域のお客様との直接取引を増やしていきたいからです。また従業員の安全面や健康管理面、コスト面を考慮し、基本的に片道1時間以内で行けるところをサービスエリアとする地域密着型の事業を展開しています。多くのお客様に当社を知っていただくために、ホームページやSNSの充実にも力を入れており、現在、お客様との直接取引が全体の半分を占めるほどになっています。

―職人さんの意識改革にも努められています。

一度屋根に上がったら逃げられません。たとえ新人でも自分で考え「僕が屋根を守る」という気概を持たせるようにしています。また、革新的なアイデアや技術に挑戦することにも意欲的であって欲しいと思っています。幸い、職人全員がそのように意識を高く持ち、様々な情報を共有して、「自分たちが楽しければお客様も喜んでくれる」という共通の認識を持つようになってきました。今後もお客様の声をできるだけ近くで聞ける存在でありたいと思っています。

―銅や真鍮（しんちゅう）を使った工芸品を販売する「和國（わくに）商店」というお店もお持ちですね。

職人さんの高齢化もあり、体力的に厳しい現場での仕事は難しくなってきています。ただ、現場で鍛えた熟練の技を埋もれさせるのはもったいない。何とか生かせないかと考え、工芸品の製造販売を始めました。社のPRにもつながっており、施工先のお客様からも多くのご注文がきています。東村山市の姉妹都市である米国・インデペンデンス市にも、真鍮の折り鶴を市を通じてお届けしました。

―ウチノ板金さんにとって商工会はどのような存在ですか。

地域の特性を熟知したプロ集団だと思います。事業で気になることがあったら、まず商工会さんにご相談という具合。ご支援のおかげで小規模事業持続化補助金の申請では3回連続で採択され、ホームページ作成や新規事業などに活用しています。

〒189-0003　東京都東村山市久米川町5-8-40
TEL：042-391-5251
HP:http://www.uchinobankin.co.jp/

和國商店が販売している真鍮製の折り鶴▲

中小企業景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

売上DIが全業種で悪化
建設業の悪化は4期連続

30年度
第2・四半期
7～9月

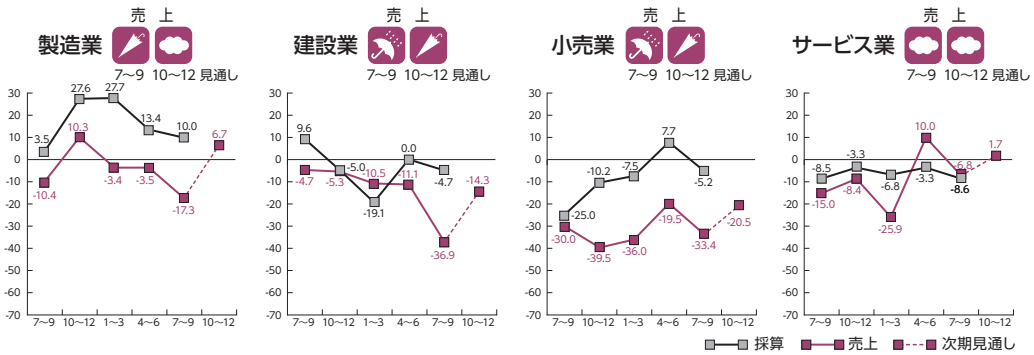
製造業　売上高前期比DIと採算期中DIが悪化。資金繰りDIは改善。経営上の問題点の第1位は3期連続「従業員の確保難」。

建設業　売上高前期比DIが4期連続で悪化。採算期中DIと資金繰りDIはマイナス圏に転落。経営上の問題点の第1位は「請負単価の低下、上昇難」に変わる。

小売業　売上高前期比DIと採算期中DIが悪化。資金繰りDIは小幅に改善。経営上の問題点の第1位は14期連続「大・中型店との競争激化」。

サービス業　売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも悪化。経営上の問題点の第1位は2期連続「従業員の確保難」。

売上高（前期比DI）・採算（期中DI）の推移



調査企業の声

＊同業他社との価格競争により受注単価が低下し、人件費の増加と原材料費の上昇を価格に転嫁できない。（金属工作機械用部分品・附属品製造業）

＊最近の設備機器は単価が低く、工事単価も上がりにくい。また、8月は非常に暑くエアコンの売上が多い割に利益は出ていない。（建築リフォーム工事業）

＊大型店の進出およびネット通販による売上の減少。カードおよびスマホ等による決済の取り組みを考える。（紙・文房具小売業）

＊天候の影響で原材料価格が上昇し利益を圧迫している。暑さで客足も伸びない。明るい兆しとしてインバウンド需要が目に見えて増えている。（日本料理店）

注1．DI値（景気動向指数）のプラスは好転、マイナスは悪化とみる。
注2．DIマーク ☀:+30～ ☁:+10～+30 ☁:+10～−10 ☂:−10～−30 ☂:−30～
注3．サンプルは多摩地域150企業原数値採用。
注4．採算は当期中の「好転」−「悪化」のDI値