この人に聞く

ニューレジストン社長

山内 憲司氏

製販の連携さらに強化

特性、特色前面に製品づくり

研削・砥石メーカーのニューレジストン（大阪府和泉市あゆみ野2の1、☎0725-51-2292）は、昨年、新製品の発売（スーパーレッド）やJIMTOF（工作機械見本市）に出展するなど積極的に営業展開を志向した。山内憲司社長に今後の事業方針や経営戦略など話を聞いた。

×××

昨年は製品の価格改定と消費増税が重なったこともあり対応に追われた一年だった。駆け込み需要では、予定を上回る受注量をいただいたが、4月以降も生産が追いつかずユーザーや販売店の方々に迷惑をかけてしまった。

昨年発売した新製品のオフセット型研削砥石「スーパーレッド」がエンドユーザーから好評で、これからも迅速な対応と丁寧な案内を心がけ、オフセット砥石の主力製品と位置づけて拡販に努めていきたい。

弊社の代理店・販売店からなる「レジストン会」は、核になる中心組織であり大切なビジネスパートナーでもある。今年の秋には2年ぶりに全国レジストン会総会を開催予定で、製販の連携を引き続き強化し、製品の市場浸透を図っていく。約3年前には営業本部を立ち上げ、市場開発グループのマーケティングが機能し始め、業種的にレジストン会で補えていない工作機械関連や大手企業などにアプローチしていければと思う。

現在、弊社の数あるアイテムが全て機能しているとは限らず、類似商品や同じ領域の中に品数が増えてきている現状に、売り手の方も違いや特徴がわからず戸惑っているのではないか。今後は新製品の開発とは別に、既存の商品の見直しや製品の特性や特色を打ち出した製品作りに注力していきたい。

展示会に関しては昨年JIMTOF（工作機械見本市）に出展した。期待以上の成果で、実演ブースなどに足を運んでもらい、サンプルを渡した企業から問い合わせがあるなど手応えを感じている。新規開拓など地道に広げていき、弊社の製品をPRし認知してもらうにも各展示会に積極的に参加する予定だ。

今年は生産ラインを再構築し、様々なニーズに応えるべくフレキシブルライン化を目指す。また、現在工場で導入している機械設備の検討や見直しをすることで、再来年に50周年を迎える基盤づくりの足がかりにしていければと思っている。

新製品やJIMTOF出展 積極的に営業展開