

新社長インタビュー

フコクは、2026年度までの中期経営計画期間中に、売上高を1.45倍の1200億円、営業利益率を同3.3倍の8%とする目標を掲げる。新車装着用でシェア首位のワイパー事業をさらに伸ばすほか、電気自動車(EV)用製品の拡販も目指す。さらにバイオマス(生物由来)素材の活用や、リサイクル技術の確立も目指す。同社初のプロパー(生え抜き)社長となった大城郁男新社長に今後の展望を聞いた。

複数拠点で補完し 合いリスクヘッジ

「不透明な事業環境のなかで、新たな中期経営計画を策定した」



フコク おおしろ 大城 郁男社長

新たなことに取り組みやすい環境に

「コロナ禍によるサプライチェーン(供給網)の分断や原材料、エネルギー価格の高騰で環境が大きく変わった。価格にも全て転嫁できる訳ではない。生産の合理化や原料をより安価なルートから調達するといった工夫で、何とか抑えていこうと考えている。原材料価格や為替影響に

対しては、できるだけ地産地消に取り組み、複数拠点で生産を補完することで地政学リスクもカバーできる体制づくりを考えている」

「ワイパー事業は現在のシェア45%から30年度に65%を目指す」

「生産能力も現状の1.5倍程度にしないとけない。原材料価格や表面改質、(異素材

すでにタイでは生産能力の増強に取り組んでおり、検査工程の自動化によって生産性を上げていく。ゴムは外観検査が難しいが、保安部品であるブレーキ製品の画像検査のノウハウを用いて導入する。国内拠点の自動化技術をタイに移管することを考えている」

の)複合技術に、シミュレーション技術を組み合わせていけば戦うことができると思う。『バッテリーホールディング』もセル(単電池)の膨張などを加味し、シミュレーションを活用して製品の材質や形を決めた。海外メーカーへの採用が決まった『放熱ギ

付加価値の高い製品に注力

「30年度に現在の2倍近い売上高1500億円を目指す」

「チャレンジングな目標だが、利益を上げながらPBR(株価純資産倍率)1以上を目指していく。自動車業界が100年に1度の変革期を迎える中、今までの常識やビジネスモデルは通用しない。従業員が一丸となり、新たなことに挑みやすい環境を整えていく。特に、インダストリアル製品やライフサイエンス、CASE(コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化)の3分野は積極的に投資していく。コロナ禍で(デンソー出身で前社長の)小川隆会長が経営基盤の強化に取り組んできた。これからは付加価値の高い製品・分野の仕事ができるように取り組んでいきたい」 (中村 俊甫)