バロー、静岡に物流拠点

食品スーパー大手のバローは今夏にも、静岡県島田市で大型物流センターを稼働させる。常温、冷蔵、冷凍の3温度帯に対応し、出店余地の大きい静岡県などでの新規出店に備える。新設するセンターには2014年度をめどに、子会社が運営する総菜工場をバローグループとしては初めて併設し、配送費の削減にも取り組む。物流施設と工場の総投資額は数十億円規模とみられる。

夏にも稼働、数十億円投資
総菜工場も併設へ

新設する「静岡総合センター（仮称）」では1万品目以上を取り扱う。延べ床面積は1万5千平方㍍で、6万8千平方㍍ある岐阜県可児市の施設に次ぐ規模。これまで静岡県焼津市の倉庫（約4600平方㍍）を借りていたが、手狭になっていた。焼津市の機能は新センターに集約する。

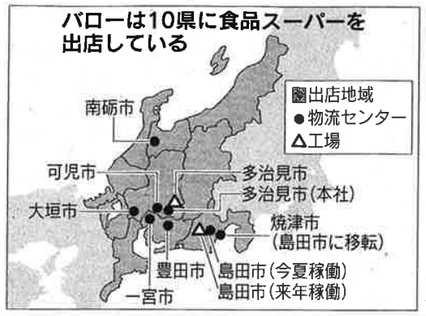
岐阜県多治見市の物流拠点も可児市の拠点に統合する計画で、食品スーパー事業の物流拠点は計6カ所になる見通し。

バローは06年、オカノ（静岡県掛川市）を買収して静岡県に進出し、12年3月期までの3期で8店を出した。年16～17店の新規出店計画からすると比較的多いが、総店舗数は29店にとどまる。地盤の岐阜県（70店）や愛知県（59店）よりも少なく、今後の出店拡大を視野に入れている。

14年度中には新センターに子会社、中部フーズ（岐阜県多治見市）の総菜工場も併設する。自社運営の総菜工場は03年に移転稼働した多治見市の拠点に続く2カ所目。プライベートブランド（PB＝自主企画）の豆腐を製造する協力会社の工場もあわせて開き、延べ床面積は合計で約8千平方㍍になる。

総菜工場ではサラダや煮物、おにぎりなど約260品目を調理する。多治見市の工場ではセンターまで調理品を運ぶ必要があったが、物流施設に併設することで配送費を下げられると期待する。

バローは12年度に食品スーパー事業の既存店売上高が前の年度比3・0％減と苦戦。14年度までの5年間で80店の出店ペースを続けており、全店売上高では4・1％増を確保した。競合店との価格競争が激しさを増すなか、低コスト運営の体制を整え、新店開設が競争力に直結する体質づくりを急ぐ。（大島有美子）



配送費の削減にも取り組む（岐阜県可児市の物流センター）

名商
会員企業が起業指南
13年度目標、倍増100件

名古屋商工会議所は起業を志す人を支援するため、会員企業の創業者らがノウハウなどを直接指南する「チューター制度」を近く始める。10日に支援窓口を開設したのにあわせて導入を決めた。名商が関わる起業件数を2013年度は100件と、前年度比で倍増させることを目指す。

指南役のチューターには、若手経営者組織「若鮫会」などから14人を選んだ。税理士や弁護士など専門職も加え、さらに人数を増やす。志望者が窓口に相談に来た場合、通常は名商の担当者が対応するが、内容に応じてチューターが無償でアドバイスする。

名商は10日、支援窓口の「名商創業ステーション」を中央支部など計5支部で開いた。同様の窓口は自治体にもあるが、名商の強みは会員企業1万6千社のネットワーク。加藤千麿・中小企業委員長（名古屋銀行会長）は「名商のノウハウを活用して創業後も支援できる」と述べた。

名商への相談件数は12年度に232件。うち49件が創業にこぎ着けた。ただ、リーマン・ショック前の07年度（82件）に比べ4割減だった。

戸建て15％増5490戸
トヨタホーム社長 13年度販売見通し

記者会見する森岡社長（10日、名古屋市）

トヨタホームの森岡仙太社長は10日、名古屋市内で記者会見し、2013年度の戸建て販売が前年度比で15％増の5490戸になるとの見通しを明らかにした。消費税増税を控えた駆け込み需要が見込めるほか、株高・低金利を背景に消費者の関心も高まっていると指摘。「新商品の投入で販売を伸ばす」方針だ。

森岡社長は「住宅市場は資産活用の一環で賃貸物件が増えていたが、今年はいよいよ戸建てが本格的に動き出す」と分析。「車、住宅、情報配信を連携させたサービスを提供し、今年は思いっきり勝負したい」と述べた。一方で「品質を落とさないよう職人の手配や教育を第一に考えてやっていく」とも話した。

地価の底入れ感もあって「トヨタホームの受注は3月に530戸と前年同月比で2割増えた（後藤裕司取締役）など、環境も整いつつある。

5490戸の内訳は、トヨタホームが手がけるユニット工法の戸建てが4700戸（13％増）、子会社のトヨタウッドユーホーム（宇都宮市）が790戸（23％増）。

トヨタホームは戸建ての主力商品「シンセ・スマートステージ」を5年ぶりに全面改良し、27日に発売する。同社としては販売を計画する今年度の4700戸のうち、6割超にあたる3000戸をHEMS（家庭用エネルギー管理システム）などを導入したスマートハウスとする考え。

トヨタ、東北生産強化進める
カローラHVも視野

車種巡り 3極綱引き

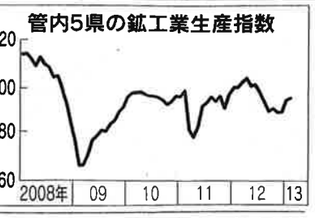
トヨタ自動車が着々と北整備を進めている。災害時を想定したリスク分散や、車種を絞り込んだ調達の効率改善など、いまや東北強化はトヨタの国内生産体制の強化と表裏一体だ。国内市場が伸び悩むなか、今後は生産車種を巡る綱引きが中部と九州を含めた国内3極で進む。サプライヤーも「頼みの極」を見極める必要があるだろう。

10日にトヨタが開いた東北復興事業の式典には宮城県の村井嘉浩知事も出席した。記者会見で村井知事は「秋にはカローラのハイブリッド車（HV）もここでとなれば増産が期待される」と述べた。トヨタは生産計画を明らかにしていないが、2012年からトヨタ自動車東日本の宮城工場で通常のカローラを生産しており、可能性は高い。

12年度はトヨタ東日本の岩手工場がつくる小型HV「アクア」が主力の「プリウス」を抜き国内販売首位に立つなど、東北拠点には需要の追い風が吹く。現地では、約200社からなる部品メーカーの協力会が立ち上がり、現場の人材を育てる訓練校も始動した。車づくり拠点としての素地が整いつつある。

ただ、東北拠点が育つほどに他の拠点との綱引きも増す。人口減で国内市場が伸び悩むなか、トヨタが掲げる300万台体制は国内3極の最適配分でこそ競争力を持つ。デンソーの加藤宣明社長は最近の取材で「今後は九州や東北の部品生産が

鉱工業生産11
中部2月 自動



中部経済産業局が10日発表した管内5県（愛知、岐阜、三重、石川、富山）の2月の鉱工業生産指数（速報値、2005年＝100）は95・8と前月比で1・1％上昇した。

国内の新型車効果に加え北米販売が好調な自動車を中心に伸びた。

業種別では、自動車を含む輸送機械が5・4％、鉄鋼が5・4％、電気機

中部

自動車産業サプライヤー群像

中古の設備を保全しフル活用

エイベックス（名古屋市）
AT用バルブやエンジン部品生産

AT（自動変速機）の制御装置に使うバルブやエンジン部品を生産する。ミシンや8㍉ビデオ向けの部品を手がけていたが、市場環境の変化にあわせ自動車部品にシフトした。アイシン精機グループやダイハツ工業を顧客に抱える。

2012年5月期の売上高は過去最高の32億円。取引先や製品群を広げ、リーマン・ショックがなければ数値制御するNC旋盤に加え、あえて中古の6軸自動旋盤を使う。設備の保全に高い技術が必要な半面、移転が進み、中小部品メーカーを取り巻く環境はここ数年で激変した。昨年稼働した海津技術センター（岐阜県海津市）を拠点に生産技術の研究開発にも力を入れ、日本国内で競争力の高い生産技術の確立を目指している。（若杉朋子）

戦略を聞く
取引先拡大し技術磨く

加藤明彦会長

振り返ると、2008年秋のリーマン・ショックが当社にとって転機となった。当時は受注が急激に落ち込み、このままでは淘汰されかねないと強い危機感を覚えた。

そこで発想を転換し、注文が無いならと割り切って、取引のなかったメーカーに通ったり、生産技術を高めたりすることに時間を割いた。以降、右肩上がりに売上高を伸ばしてきたが、もしリーマン・ショックがなければこう話して胸を張る。

完成車・部品生産の海外移転が進み、中小部品メーカーを取り巻く環境の変化にあわせ自動車部品にシフトした。アイシン精機グループやダイハツ工業を顧客に抱える。

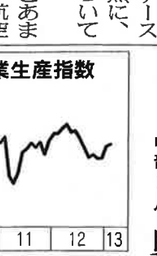
2012年5月期の売上高は過去最高の32億円。取引先や製品群を広げ、リーマン・ショックがなければ数値制御するNC旋盤に加え、あえて中古の6軸自動旋盤を使う。設備の保全に高い技術が必要な半面、移転が進み、中小部品メーカーを取り巻く環境はここ数年で激変した。昨年稼働した海津技術センター（岐阜県海津市）を拠点に生産技術の研究開発にも力を入れ、日本国内で競争力の高い生産技術の確立を目指している。（若杉朋子）

AT用バルブやエンジン部品生産

AT（自動変速機）の制御装置に使うバルブやエンジン部品を生産する。ミシンや8㍉ビデオ向けの部品を手がけていたが、市場環境の変化にあわせ自動車部品にシフトした。アイシン精機グループやダイハツ工業を顧客に抱える。

2012年5月期の売上高は過去最高の32億円。取引先や製品群を広げ、リーマン・ショックがなければ数値制御するNC旋盤に加え、あえて中古の6軸自動旋盤を使う。設備の保全に高い技術が必要な半面、移転が進み、中小部品メーカーを取り巻く環境はここ数年で激変した。昨年稼働した海津技術センター（岐阜県海津市）を拠点に生産技術の研究開発にも力を入れ、日本国内で競争力の高い生産技術の確立を目指している。（若杉朋子）

戦略を聞く
取引先拡大し技術磨く


加藤明彦会長

振り返ると、2008年秋のリーマン・ショックが当社にとって転機となった。当時は受注が急激に落ち込み、このままでは淘汰されかねないと強い危機感を覚えた。

そこで発想を転換し、注文が無いならと割り切って、取引のなかったメーカーに通ったり、生産技術を高めたりすることに時間を割いた。以降、右肩上がりに売上高を伸ばしてきたが、もしリーマン・ショックがなければこう話して胸を張る。

当時の苦労が実り、ダイハツ工業から軽乗用車「ミライース」向けの部品を受注し、初めて完成車メーカーと直接の取引関係を築いた。ほかにも1㌘（㌘は100万分の1）㍍単位で切削・研削する加工技術を生かし、建設機械業界など、自動車部品以外の取引先の拡大に取り組んだ。

低コストで高精度で金属を切削・研削加工できる生産技術が強み。例えば、切削加工ではコンピューターで数値制御するNC旋盤に加え、あえて中古の6軸自動旋盤を使う。設備の保全に高い技術が必要な半面、設備そのものが安くコストを抑えられる。「古い設備を保全する技能と、最新の加工技術の両方がないとできない」。加藤明彦会長はこう話して胸を張る。

完成車・部品生産の海外移転が進み、中小部品メーカーを取り巻く環境はここ数年で激変した。昨年稼働した海津技術センター（岐阜県海津市）を拠点に生産技術の研究開発にも力を入れ、日本国内で競争力の高い生産技術の確立を目指している。（若杉朋子）

今後も、小物の切削・研削を武器に据える戦略だ。画像処理技術を使った低コストの検査装置の開発を始めるなど、自社の生産技術を高める取り組みも続けている。

また、自動車分野の国際的な品質管理規格「ISO／TS16949」をこのほど取得した。海外メーカーが取引先に対して取得を求めるケースが多い。日本を拠点に、海外からの受注についても獲得を目指す。

自動車と比べるとあまり数量は出ないが、航空機部品などへの挑戦も検討している。参入に向けた試作部門を今年は強化する。ただ、あくまでも事業の中心は自動車部品だ。他の業界に参入して多種多様な切削・研削加工を経験し、自動車部品に生かせるような生産技術を取得したい。

名古屋 052-243-3321
岐阜 058-262-4847
津 059-228-3365