

TOP
インタビュー
Interview

コンビニ店やレストランの調理場で使われるヒーターの設計や開発を手がける新熱工業（ひたちなか市）が今年、創業35年目を迎えた。2代目社長として指揮を執るのが大谷直子さん。設立当初の戦略や今後の経営方針を聞いた。

（聞き手・児玉森生）

——会社設立の経緯は。

「ヒーター関連企業に勤務していた父が独立し、私が11歳の時、母や仲間ら5人ほどで始めた」

——業界の競争にどう挑んだのか。

新熱工業

大谷直子社長

社内連携でニーズ把握



「同業者には100年以上の歴史を誇る伝統企業もある。初代社長の父から聞いた話では、量産能力や価格競争では太刀打ちできず、製造業者を1社ずつ訪問してニーズ

1982年、那珂町（現・那珂市）で創業。ヒーターの発熱体を曲げる加工技術を武器に、厨房機器メーカーからオーダーメイドで受注。工場を使わ

1971年、日立市生まれ。短大卒業後、ファッションブランド「アニエスベー」に就職し、新宿伊勢丹などで販売員をしていたが、新熱工業の創業者で初代社長の父・洋史さんに呼び戻され、同社の経理などを担当。その後、中小企業大学校（東京都東大和市）で、企業経営について学び、2009年10月に2代目社長に就任した。

「受注には相手のニーズを正確に把握することが必要。営業部の社員だけで取引先に行くより、その場で図面も引ける技術社員が同行すれば話が早い」

——業界の現状は。

「受注先の大手企業は近年、製造部門の外注化が進んでいる。私たちが求められる仕事の範囲も広がっているように感じる」

——今後の抱負を。

を聞いたそつだ。ヒーターの発熱体を自在に曲げられる技術を活用し、『少量多品種』の生産体制を構築した」

——社長就任は。

「2009年。就任後、設計部と営業部と一緒に営業活動を行う『営業技術部』を新設した」

——その理由は。

「大型装置に組み込むヒーターの製造設計など、新しい要望にこたえるためにも、社内各部が連携して積極的に受注してノウハウを蓄積したい。熱関連事業の市場が将来、どのように変化しても対応できるようにしていきたい」