「須田 先ほどとちょっと重 利田 先ほどとちょっと重 利田 先ほどとちょっと重 用モーターはやはり代えがき きますので、中にはお客さん から支給してもらったという から支給してもらったという から支給してもらったという から支給してもらったという からすけど、それはもらったという なポンプもあったりとかで、そ ういかない縮まらないし、代えも きかないにつくってもらって でと物量も多かったメーカーさんのものを取ってて、一番 つさいるんですよね。インバーターだったらいろんなメーカーさんのものを取っているん ですけども、枠取りとかもあ ったりして、結局はあまり効

日冷器創立50周年記念座談会

ただ、どうしてもそこまでいくっていうのが、いきないような販売スタイルっていうと、別の案としてで、その間、じゃあどうするで、その間、じゃあどうするで、その間、じゃあどうするで、その間、じゃあどうするで、その間、じゃあどうするで、その間、じゃあどうするで、その間、じゃあどうするです。やっぱり、どこのが、他社と差別ができないというところでは、そこまで価格競争に巻き込まれることもなどれのノウハウなというようでは、そこまで価格競争に巻き込まれることもなくなってくるのかなというようには個人です。かなというところです。かなというところです。かなというところです。かなというところです。かなというようのかなというふうには個人できないというふうには個人では、そこまで価格競争に巻き込まれることもなくなってくるのかなというふうには個人

は、じゃあよそから買いますんでもないと。けれども最近んです。価格転嫁とかとったんです。価格転嫁とかとったんでもないと。けれども最近んでもないと。けれども最近にもないと。けれども最近になってが変わったなって

た、どうなるんだろうというのを考えて、ものの手配とか、あるいは代替品の選定とかがなというのは今も考えて、ものの手配といました。そうですね。確かにものの値上げは以前はだいぶ上げづらかったんですければも、状況が変わってきて通ども、状況が変わってきて通ども、まだ現実問題としてありなますね。。

てれから先もなんですけど、今もまだちょっと枯渇情で、今もまだちょっと枯渇情で、今もまだちょっと枯渇情で、次の市中相場もずっとらはまだあるし、さっきないということはまだあるし、さっきないということはまだあるし、さっとすると、なかなかまた出てましたけど、実は回りしたまま、在庫があるとするといるのだっとはまだあるが、あるいは代替品の選に手に入れが、あるいは代替品の選になったが、あるいは代替品の選になっかがなというのもで、だっないという悪循環になったが、あるいは代替品の選になったが、あるいは代替品の選定とのかなというのは今も考えて、ものの手配としたけど、あるいは代替品の選定とのかなというのは今も考えているので。このかなというのは今も考えているのでます。 とにすったのが営業としたが、そういう製品をもっと売ってとか、そういうのもあるので。とか、そういうのもあるので。とか、そういう製品をもっと売ってとかが、そういう製品をもっと売っていければというのが営業とし

きを署な
之
下
れ
ど
現
着
ま
け
い

期に間に合うように対応しているというところです。その前は送風機。もうちょっと前はモーターの話もありましたし、コロナ初期ではヒーターという、うちではいろんな問題が突発的に起こっているんじゃないかないところでいます。また何かあったときに、皆で代替品を必死になって探すしかないところがあるのか、ショートするのかをというところでいます。 全部の部材の在庫を増やすわけにもいかなというところでいます。 たれが足らなくなるし、次、どれが足らなどきはしていうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないうのは、正直、なってみないと分からないところがある



製造だけは止めな

原 トライってされたんですか。 河内 したことないです。 河内 したことないですをですよね。ちょっとでも精門ですよね。ちょっとでも精門ですよね。ちょっとでも精門ですよね。ちょっとのが現状でも昔、売り込みに来て、 すンプルをもらったらやっぱり表面がぽつぽつになっているとか、ちょっと微妙だねとなって。なかなか声がらったらやっぱり表面がぽつぽつになっているとか、ちょっとのが現状ですね。逆に拡管だったら、その心配はないんです。

きとか、今、考えてないんで されたりとか。拡管もいった が大きかったら、玉がはじか が大きかったら、玉がはじか が大きかったら、玉がはじか で、例えば入れている金属比 で、の人径に合わせてつ もパイプの内径に合わせてつ くっていますので、そういう を属比 をあれたりとか。拡管的には、玉 ないったら、玉がはじか どいが は製ど調でい

ラ

の

架台を再利用

くだ」か妖て膨関すな

ときに持久戦ということで、テラルさんのほうからファンモーターを購入させて頂いて、無理くり頑張ってつくってくださいというふうにお願いして、何回かやってもらった経緯は確かにあります。たと思うんですけど、そこまでは待てるけれども、それ以外におりました。それ以外におりがありました。それ以外にありがとうのは、実際に調達を変えたというのは、今のところあまり例はないですね。 原ありがとうございます。では、須田さん、お願います。では、須田さん、大田さんですね。

座談会の様子

まいれがに冷製え最

ている印象

女性の雇用をし経営側は意識して

原、次のテーマなんですけども、今回の座談会のメインとも、今回の座談会のメインのということに沿って、今、こういったりであるSDGs、CNにどういうのを見据えたモノづくりということは、なかなかっていうのを見据えたモノづくりや体制を全部を全部を全部を全があるんですけども、上場企びがあるんですけども、上場企びがある人ですけども、上場企びがある人ですけども、大手さんはことが、そういったり組みをしても我々としては、かった取り組みをしても我々としては、か、そういったを見しています。では早速ですか。

フ、この目標に

「大手さんから」を開います。では早速ですか。

お願いしています。では早速ですか。

大手さんはこうのおんですけども、タカギ冷機のが、そういったり組みをしてますよとにでは早速ですが、カガギ冷機ですが、カガギ冷機のの井手さんから **|** クー

原、ありがとうございます。次はソーゴの河内さん、お願いしていいですからっていうのはなくてですかっていうのはなくてですからっていらの会社はほぼ男性しかいですからったりだとか、営業部して、女性の方があったようなところで、女性のパートさんだったんですよ。女性のパートさんだったんですよ。女性のかもも、その辺はもりだとか、営業部員もとしているのを感じます。
のを感じます。
のを感じます。
のかを感じます。
のかを感じます。
のかを感じます。
のかを感じます。

た。じゃあ、中山さん。 た。じゃあ、中山さん。 た。じゃあ、中山さん。 た。では、だけて、何々部署の何々のは、台 がみとかではなくて、役職を が、主任とか、そういうふ がます。 では、続いて、武智さん、 をかっています。のだけやってくれています。 をかっています。 をかったいにコピーとかお茶 がありがとうございました。では、続いて、武智さん、 では、続いて、武智さん、 はながですか。 では、行年か前に、お得を をやっています。ありがとうございました。では、続いて、武智さん、 では、がいて、武智さん、 はなかではなくて、役職を をかっています。あとは た。では、続いて、武智さん、 はながいたんですが。 な場を では、行年か前に、お掃除 では、行年か前に、お掃除 では、行年か前に、お掃除 では、行年が前に、お掃除

が、 「河内 外注部品とかで、細 河内 外注部品とかで、細 がい針金細工的なやつとかを かい針金細工的なやつとかを かってもらってもらった りするときがあるんですけ ど、ずっと日本製だと思って とら、実は中国製だったりとか、 は入れ先は何も変えてな いんですけど、実際、つくっ ている所が変わっていたとい うのは、たまにあるみたいで、細 いんですけど、実際、つくっ

とうた客

て、採用しなかったとか、そど、あえて女性だからといっではないとは思うんですけっぱいいしいがあるといってがあるとか、そういうレベルンダーとか、そういうレベルンダーとか、そういうしゃがある。