

Monthly
Company
Magazine

ONDO

月刊 おんど

December 12月
No.579 2025

株式会社
ウチヤ・サーモスタット
UCHIYA THERMOSTAT CO.,LTD.

月刊おんど編集部（総務部）

〒341-0037

埼玉県三郷市高州2-176-1

TEL: 048-955-4181

FAX: 048-956-1310

E-mail: info@uchiya.co.jp

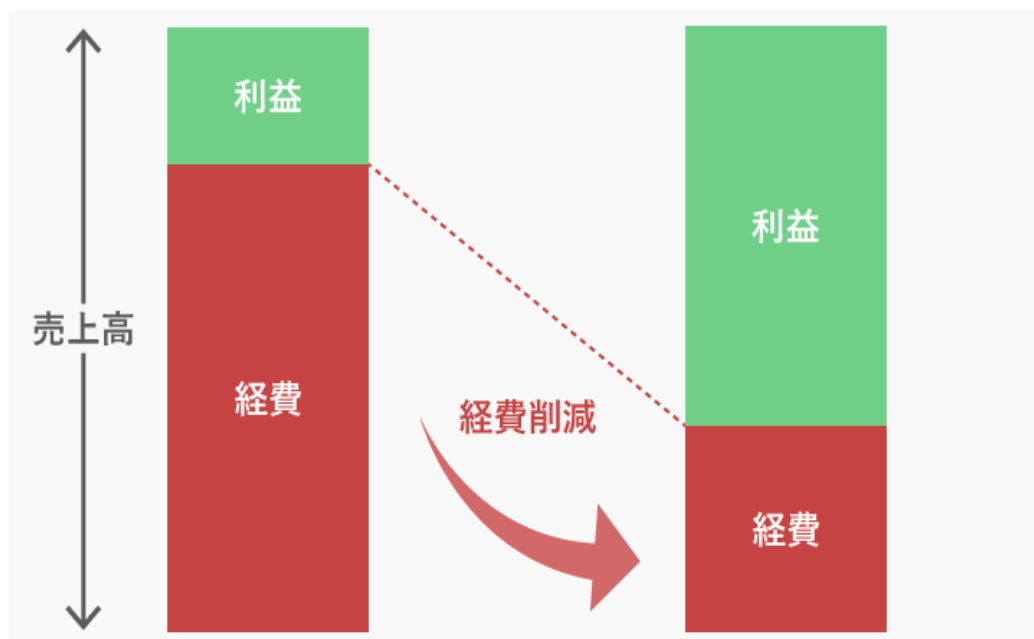
構造改革推進の目的と具体的な対応状況

令和7年7月18日

社長 清水 澄人

会社を継続的に成長させていくためには、利益を上げることが欠かせません。利益を上げることで、キャッシュフローを健全化し、さらなる成長のための投資を行うことができます。

売上のみに目を向けることは、実際の利益増加とは必ずしも連動しないため、注意が必要です。一方で、利益を上げるために経費削減に注力し過ぎると、業務に必要な経費まで無理に削ることになり、長期的な成長を損なうことにもなりかねません。現在、短期的な緊急事態対応とした強力な経費削減を推進中ですが、長期的に行う訳ではありません。売上が通常レベルに戻る迄の緊急避難と思って下さい。



利益を上げ、損益分岐点の改善を行う取り組み

① 販売単価・サービス価格を上げる

最終的に売上を高めるという目標達成のためには、販売単価を高める、販売数量を増やす、あるいはリピート率を上げる。中でも、「販売単価を上げる」戦略は、利益に直結します。価格を上げると、その分が直接利益増加に寄与するため、利益向上に最も効果的な方法です。

売上高を増やすために安易な値引きに走りがちの場合、販売単価を適正なレベルに戻すことで、顕著な利益改善を見込むことが出来ます。製品やサービスの価値を適切に反映させ、市場状況や競合の価格戦略を考慮に入れながら、利益を最大化するバランスを取りながら、5%~30%の値上げを実施中であり、受注が低調であっても、今期 追加で約 5,000 万円(年商 20 億円に対して 2.5%)の利益確保を営業本部は進めています。

② 新規顧客を開拓する

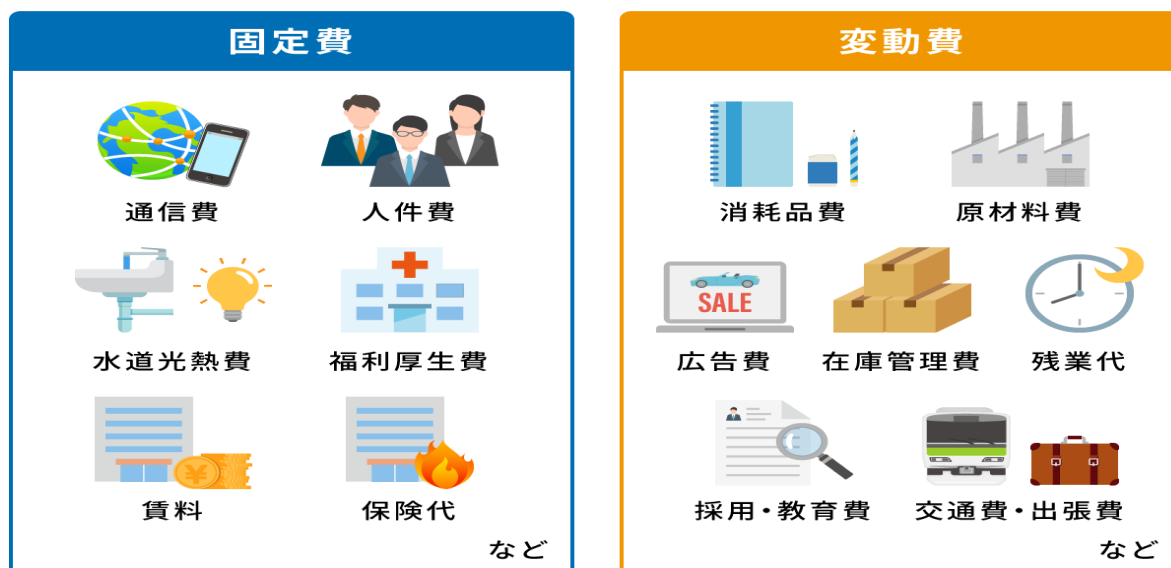
「売上高を上げる」方法として、新規顧客の獲得を、会社の成長には新規顧客の開拓が不可欠です。積極的な営業活動を通じて新規顧客を増やし、販売数量を増加させることは、営業の基本中の基本です。半導体業界関連への新規顧客獲得を進めており、SCREEN セミコンダクター社や東京エレクトロン社などが該当します。又、不況に強い医療機器(サクラ精機社、シスメックス社、他)やヘアケア業界(Conair、Lexmark 社、等々)への新型モデルへの売り込みも強化しています。

③ リピート率を上げる

リピート顧客の確保は、既に一度は自社の製品やサービスの価値を認め、購入してくれた顧客へのアプローチ、掘り起こしです。競合他社も値上げが必至であり、トータル品質を考えたら、ウチヤ社に戻したい、切替たい、迷っている。このため、新規顧客の開拓よりも、リピートビジネスを促進することは取り組みやすいとされています。MAX 社などはこの例であり、最初は年間 10,000 個からウチヤ社への切り替をしてもらい、7 年掛かりましたが、年間 400,000 個への全面切り替が目前です。7 月 18 日 13:00 に生産体制に対する監査を受審しています。

④ 変動費を下げる

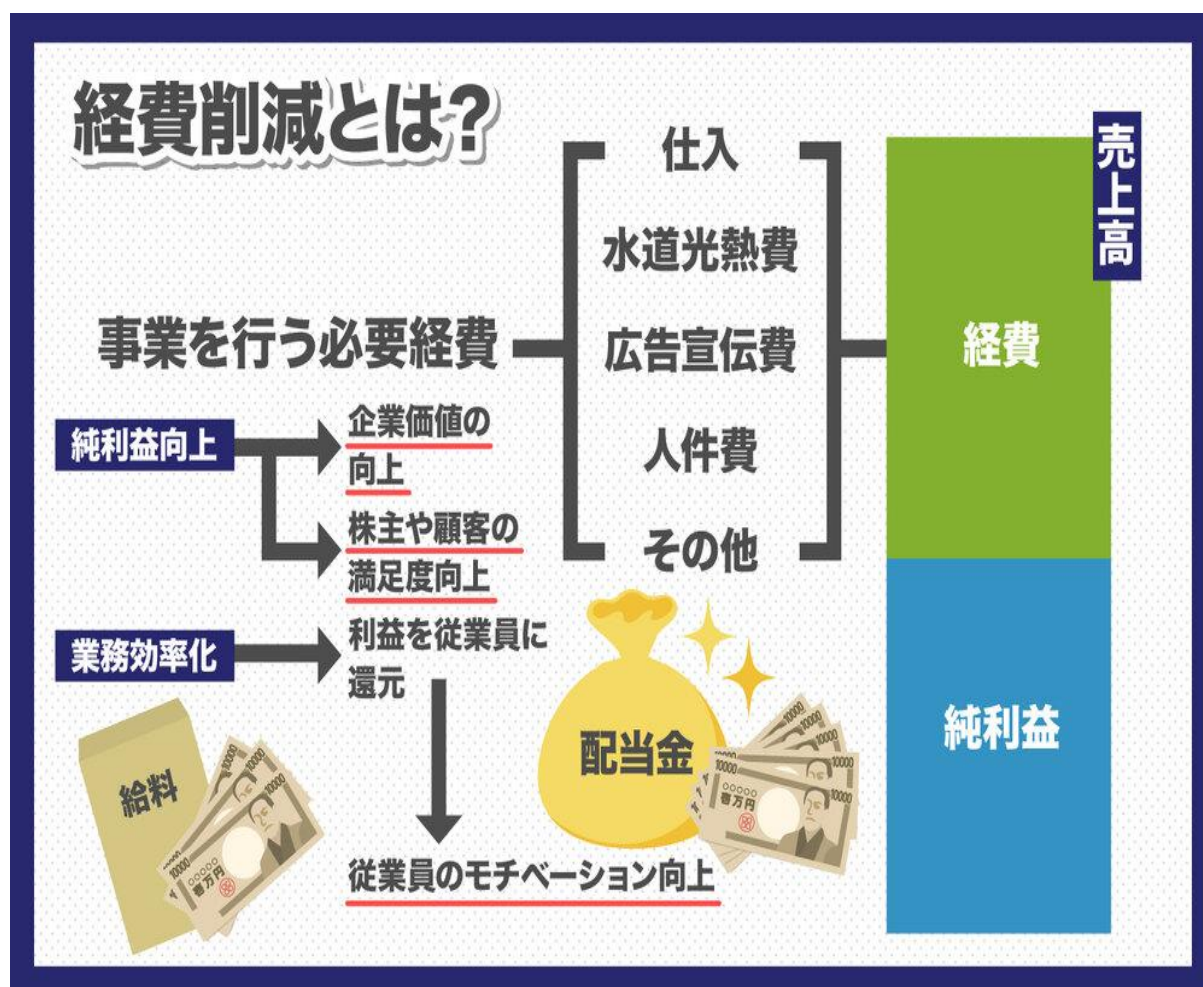
変動費は、販売数量に比例して増減する費用のことを言います。具体的には仕入原価、外注加工費、販売手数料などがこれに該当します。販売数量が増えると増加し、減少すればそれに伴い減少するため、利益率に直接影響を与える要素と言えます。変動費を効果的に下げることができれば、売上高に対する利益の割合を改善し、より多くの収益を生み出すことが



可能です。但し、コスト削減が品質の低下を引き起こさないようにすることです。下請け法の強化や部材の高騰があり、この課題は大変難しいのですが、販売代理店を通じた販売手数料は削減・改善の余地が十分にあり、直接取引への切替などは究極の改善となります。特に顧客であるエンドユーザーが直接取引を要望する場合は容易です。既に海外ではトランプ関税分を実質的に減額させる為に商社を外す動きが出て来ています。販売手数料が削減出来て値上げもある程度可能となります。HFHC(香港代理店)、Gemkenz(台湾代理店)、Selco(米国代理店)の顧客の中にこの動きが出ています。既に何社かが直接取引先となっています。又、8月12日～15日を臨時休業とし雇用助成金を申請しています。

⑤ 人件費をコントロールする

人件費は、企業の経費の中で大きな割合を占める要素であり、会社の財務状態に大きな影響を与えます。労働コストの管理は会社の損益構造を大きく左右するため、これを適切にコントロールすることは経営において極めて重要です。然し乍ら、ややもすれば、安易な人のリストとなり、ウチヤ社は自然減以外に実施はしません。唯一、残業や休日出勤の抑制・禁止は当面は止むを得ない処置です。又、DXによる生産ラインの自動率を高める投資を順次進めています。



⑥ 無駄な経費を削減する

「無駄な経費」というのは、企業の資源を浪費するものであり、それを削減することは直接的に利益の増加に繋がります。確かに、それぞれの経費項目が小さく見えるかもしれませんが、これら小さな無駄が積み重なれば、企業の財務にとっては決して無視できない金額になることもあります。したがって、無駄な経費は徹底して削減を進めます。

但し、長期的な競争力が弱まることに配慮して行うことは基よりです。一つの目明日として大雑把に通常の半分の経費節減を進めています。今期は最小でも約3,300万円の経費削減を予定しています。

⑦ 金利を下げる

金利は企業の借入コストに直接影響を与え、その結果、利益にも影響を及ぼします。金利が高いと、返済額が増加し、企業の利益が圧迫されるため、金利の管理は財務戦略において非常に重要です。銀行から見れば、金利はその収益の主要な源泉です。そのため、金利の引き下げを求める際には、ただ単に要求するのではなく、戦略的なアプローチが必要になります。会社の業績を改善し、銀行との良好な関係を維持することは、金利交渉において非常に有効です。具体的には、定期的な銀行訪問を通じて業績報告を行い、融資担当者とのコミュニケーションを密にすることを実行しています。資金繰りの許す範囲内で借り換え等を行い、可能な限り低金利の借入金の調達を進めています。

⑧ 将来性のある設備投資を行う

未来の利益を確保するためには、投資が必要不可欠です。短期的な利益を超えたビジョンを持つ企業にとって重要な戦略であり、短期的な利益にのみ焦点を当てると、経費削減が優先されることが多いですが、中長期的な視野で考えることにしています。

投資の費用対効果

を慎重に検討し、
最大限のリターン
を確保すること
で、これらの投資
に関する支出は税
務上の経費として
認識されるため、
税金の負担を軽減
することが可能で
す。

特に生産技術のDX
の為の自動機への
投資はウチヤ社の
将来を担っていま

す。又、研究開発部の新製品の市場投入はこれをリードするものです。

好ましくない経費削減のアイデア

抽象的な目標設定



安易なリストラ



研究開発費や教育コストのカット



品質を下げる



過度な値下げ要求や値上げ要請



短期間での結果の要求



以上

秋季全国火災予防運動に伴う「三郷市内三駅での広報活動」参加報告について

2025年11月10日

資材総務部課長代理 今田 優子

資材総務部主任 両澤 曜

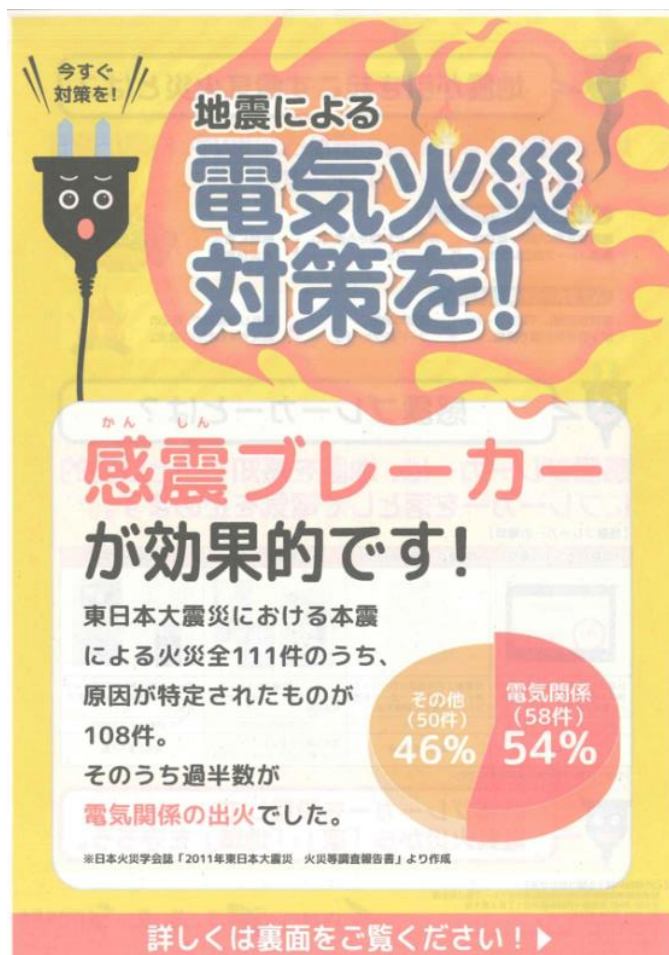
11月7日(金)17:00~17:30に三郷中央駅で行われた広報活動で、通行されている方々にお配りした内容物をご紹介します。

<通行されている方々にお配りした内容物一覧>

1.ストップ寝たばこ 2.地震による電気火災対策を! 3.トーチバーナーをお使いの皆様へ
4.カセットこんろご使用上のご注意 5.住宅用火災警報器を設置しましょう 6.ハンドタオル
7.ポケットティッシュ 計7点です。

寝たばこ火災を防ぐ三カ条

たばこは、①ふとんで吸わない②灰皿には水を入れて③消えたかどうか絶対確認!



「電気火災の事例(その①)」

地震で本棚が倒れ、雑誌が電気ストーブ周辺に散乱。⇒停電した状態から通電し、ストーブが作動。⇒紙類に着火火災が発生。

「電気火災の事例(その②)」

家具が転倒し、「電気コード」が下敷きや引張で損傷。⇒通電の瞬間、コードがショート。散乱した室内で、近くの燃えやすいものに着火。

感震ブレーカーは、地震を感知すると自動的にブレーカーを落として電気を止めます。

感震ブレーカーを設置して電気火災から「家」・「地域」を守ろう。

トーチバーナーをお使いの皆様へ
点火動作をする前には必ず、接続部またはガス調整つまみからガスが漏れていないかを確認してください。

<次のような使い方は絶対にしないでください>

- ・ボンベ脱着の際、周りに火気のないことを確認する。
- ・油や汚れが付着したまま使用しない。
- ・容器(ボンベ)を装着したままのバーナーや容器(ボンベ)を火元の近くや、加熱される可能

性のある場所に置かない。

＜次のような症状があればただちに使用をやめ、新しい製品に交換してください＞

- ・容器(ボンベ)にしっかりと固定されず、ゆるみやガタつきがないこと。
- ・落下などで衝撃が加わりバーナー本体や容器が変形していないこと。
- ・変形やヒビがないこと。



カセットこんろご使用上のご注意

①カセットこんろをおおうような大きな調理器具は使用しないでください。

②クッキングヒーターや焼き物器など、他の熱源の上や近くに、カセットこんろ・ボンベを置かないでください。

③セラミック付き焼き網は使用しないでください。(石綿やセラミック付きの魚焼き器や焼き網及び陶板プレート等)

④ストーブやファンヒーターの近くなど、高温になる場所にカセットこんろ・ボンベを置かないでください。

⑤カセットこんろを2台以上並べて使用しないでください。

⑥炭の火おこしは危険ですのでおやめください。

＜今田＞広報活動を通じて、未然に防ぐ大切さや取扱説明書をよく読んで正しく使用し、火災が起こらないように行動することの重要性を感じました。今回も参加させていただきとてもいい経験になりました。ありがとうございました。

＜両澤＞乾燥時期に火災発生は多発しており、この時期に活動することで、より多くの火災を防げると思います。今回も参加させていただきありがとうございます。



以上

防災訓練の実施について

2025 年 11 月 17 日

資材総務部部長 西谷 康治

2025 年 11 月 11 日(火)、防災訓練を実施いたしました。今年も三郷市消防署南分署の消防隊員の方々に派遣指導をしていただきました。コロナ後、2022 年より立ち合いをいただいております、社外の専門家から直接指導をいただく、貴重な機会となっております。(身も心も引き締まります)

<事前説明>

11/6(木)の昼礼で、DVD「誰でもできる消防訓練」を上映し、火災発生から、初期消火、通報、非常ベル、受信機での出火場所の確認、避難経路、消火設備の場所、避難時の注意事項などを説明しました。(金町営業所には、同時刻 teams で中継。)

<防災訓練の実施>

開始時間の 14 時 00 分を前に、消防車 2 台が到着。まず、放送で「地震発生を想定した訓練を行います。」

【出火】

今回の出火場所は本館 2 階製造部温度検査装置に設定し、木津主任が発見者となりました。「火事だー」の発声から、消火器を持ち寄り、木津主任の指示で真々田さんに 119 番通報を指示、非常ベルを押しました。



【避難開始】

非常ベルが鳴り、南館 2 階の消防受信機で発報場所を確認。資材総務部今田課長代理が火災発生を放送し、避難開始。自衛防災隊長、安全防護班、消火班が現場に急行。自衛防災隊長の指示により、消火栓を使った消火を行いました(放水せず、訓練のみ)。



部署ごとに整列して点呼。非常ベルが鳴ってから避難完了までは4分48秒という結果でした。

避難が完了した後、南分署の消防隊員の方々の消火器訓練とAED訓練の指導がありました。

【消火器訓練】

「火事だ！誰か来てください。」「どうしました。」「あなた、119番通報してください。」「その後、消火器で初期消火。指をさして119番通報を依頼すること、消火の際は出口を確認することが重要。消火器使用のポイントは「ピノキオ」（ピ「ピンを抜く」ノ「ノズルを取る」キ「気合を入れて」オ「押す」）。中堅若手社員がロールプレイを行いました。

【AED訓練】

AEDによる救命処置の流れは、まず周囲の安全確認。
⇒傷病者の反応があるかないか確認。⇒大声で応援を呼ぶ。「誰か来てください」と応援を求め、協力者が駆けつけたら、「119番へ通報してください」「AEDを持ってきてください」と依頼する。⇒呼吸があるか確認。⇒胸骨圧迫。（⇒できれば人工呼吸）⇒AEDの使用。音声メッセージの指示に従って操作。⇒電極パッドを貼る。（慣れている人は指示を待たずパッドなどの準備を急ぐこと！）⇒電気ショック⇒胸骨圧迫（救急車到着まで）

【煙体験訓練】

希望者約30名が体験しました。口や鼻をハンカチで覆い、姿勢を低くして中に入り出口に向かいました。
（年々参加者は増えています）

【発電機確認】

今回は、煙体験装置にも発電機を活用。使用可能であることが確認できました。



<消防隊員殿のコメント>

防災の心構えとして、地震、防災のために家庭で3日分の水、食料を準備すること。また、避難経路、消火設備の場所を確認してほしい。

<感想>

防災訓練は基本的に繰り返しですが、消防隊員の方の指導を何度も体験することで身についてきているように感じています。今回、AED訓練は消防署で講習を修了した社員に依頼しましたが、躊躇なく取り組む姿が頼もしく感じました。南分署の皆様ご指導ありがとうございました！従業員の皆さんも、いざという時にこの訓練を役立ててください。

以上