

2024年(令和6年)8月5日(月曜日)

電波新聞

取引先との接点活動重視

ダイヤモンドエレ クトリックHDL 小野 有理社長に聞く

自動車機器、エネルギーのスクラム(23年10月17日ソリュション、電子(28年3月)がスタート)がスタートしている。お客さまと信頼関係を構築して接点を作る、その繰り返し。ラグビーで言うところのブレイクダウン。スクラムを組んでトライしたい。

蓄電システム

——エネルギーソリューション事業は。

小野社長 蓄電システムなどを、商社と共に取り組みながら、ハウスメーカーやLPガス会社などと連携し販売を推進している。成約が進んでおり、できるだけ競合の少ない形で、販路を持って取り組んでいる。良い兆しが出ている。

安定燃焼を確立

自動車機器事業では高2000億円、コミットメントで1500億円を目指す。営業利益率は6%以上、ROEは20%以上が目標だ。

——自動車機器事業の状況を教えてください。

小野社長 自動車機器事業ではアンモニアなど次世代燃料エンジン用超高温エネルギー点火システムを開発し、このほど、レスプロエンジンにおいてアンモニア100%で安定燃焼を確立した。世界で初めての取り組みとなる。また、体積当たり出力エネルギーが世界最大になる技術も確立した。継続して取り組みで関係を強固にしている状況だ。

炎のスクラム

——中長期経営計画・

小野社長 取引先との信頼関係を重視する接点活動だ。重要なのは顧客との信頼関係。これまでにも泥くさく、接点を作った。お客さまとの接点を創出する組織があり、「あなたから商品を買いたい」と言



小野 社長

われる人間関係を目指している。お客さまと信頼関係を構築して接点を作る、その繰り返し。ラグビーで言うところのブレイクダウン。スクラムを組んでトライしたい。

私たちの力で内燃機関をやめない、かつCO₂排出を減らす試みにチャレンジした結果だ。開発に10年かかったが、次世代技術として期待したい。

——電子機器事業はいかがですか。

小野社長 ヒートポンプなどの落ち込みで停滞気味。欧州などで厳しい状況が続いている。一方で、顧客との接点活動は

継続して取り組みで関係を強固にしている状況だ。