

型にはまらない：従来の鉄筋ソリューションを最新の建設のために再考する

TOYO はお客様のご要望に真摯に耳を傾け、それに沿った製品やサービスを開発することで、お客様中心のアプローチを大切にしています。

1933年に設立された TOYO は、日本で初めて鉄筋加工機を製造した企業であり、その先駆的なアプローチにより、鉄筋加工業界における国内市場シェアは 80%に達している。

田中康雄社長が熱心に指摘するように、同社の成功の中心は顧客である：「特に新しいものを開発するときは、お客様との対話を大切にしています。個々のニーズを理解することが、最終的に市場全体に反映されることを知っているからです」と語っている。

国内のすべての鉄筋業者が一度は TOYO の設備を使っていたこともあり、田中氏は海外市場への進出も視野に入れている。文化、言語、価格、規格、正確さなどが課題だが、同社は中国、韓国、ベトナム、インドなどさまざまな国から従業員を雇用し始めている。田中氏はこう付け加える：「グローバル・ビジネスにシナジーをもたらすために、これらの異なるバックグラウンドを融合させたいと考えています」。

もうひとつの課題は、DX 技術の統合だ。鉄筋業界における DX は「非常に想像しにくい」ものだが、田中氏は「追求しなければならない」と断言する。そのため、TOYO は 2017 年から、プレキャストコンクリートや鉄筋をベースとしたデジタルソリューションの提供を強みとするプロGRESS社の日本総販売代理店を務めている。

同社を前進させる原動力は何かといえば、答えは簡単だ。

「すべての人間は、安全な建物で快適に暮らす権利があると信じています。」