

大和合金

10カ年計画

売上げ6割増目指す

航空機・エネ市場で拡販

銅合金の鑄造・鍛造 合金（社長・萩野源次
品メーカーである大和 郎氏、本社・東京都板



橋区）は2024年度までの10カ年を現狀の約6割増となる70億円を目指す。今後市場が拡大する航空機向け材料の販売は約5倍に伸ばす。エネルギー関連は3倍強に増やす。海外への拡販にも注力したいと考えて、必要に応じ外国人社員を採用を進める。受注は現在多品種・少量品が中心。今後は付加価値の取れるニッチ分野で一定のボリュームがある注文も積極的に受ける。そのために加工設備の増強を進めていくほか、コストダウン

にも力を入れる。航空機関連では足回りの軸受けに用いるアルミ青銅や高力黄銅製のブッシュと呼ばれる鍛造・押出品「写真」を販売。新興国の経済発展などで長期的に世界の機体数は増加していく見通しで、同社ではブッシュ需要の拡大を見込んでいく。航空機向けの販売が売上高に占める割合は現在約

4%だが1割以上を目指す。

エネルギー向けでは現在、国際的にさまざまな実証プロジェクトや関連施設などに材料を提供。今後はその実用化に期待しており、押出材料や板などの需要が高まると見込む。エネルギー関連の売上高比率は7%弱だが14%程度に高める。また鉄道関連の販売も強化。モーター部品材料の拡販に力を入れる。海外営業では現在中国籍の社員がアジア圏

などでの拡販を担当しているが、今後は欧州や米国籍社員の採用も検討。萩野社長は「現在も出張ベースでかなり海外営業の頻度が高く、さらに受注が増えれば現地拠点を検討していきたい」としている。加工設備については昨年からのNC旋盤や大型熱処理炉の増設を進めた。併せて新合金の研究開発も強化する方針。並行して知財戦略を充実させ、製品の競争力を高めていく。

三芳工場の改善推進

在庫管理、生産効率向上へ

大和合金は改善活動を強化する。来月から埼玉県三芳工場にコンサルタントを招き、専門家のノウハウを導入。在庫管理や生産の効率を高める。納期対応力をアップさせるほか、原価低減をさらに進め、まとまった量の受注に的確に対応できる体制を整える。

コンサルタントは中小企業基盤整備機構から派遣される。来月から8月にかけて月2回、計10回の予定で現場のリーダークラスの社員がマンツーマンで指導を受ける。在庫管理や

生産改善の強化に加え、さらに徹底した整理整頓にも取り組む。同社では航空機やエネルギー関連などの成長市場で受注を拡大し、事業規模を拡大する戦略を展開。工場の改善は拡大した受注を的確に作り切るために重要となる。また昨年から工場を東京都板橋区から埼玉県三芳町に移転。新工場への顧客の来訪が増えており、萩野社長は「改善活動の強化を通じ、現場を見た顧客に一層安心してもらえるようにしたい」と話している。

平成28年（2016年）3月9日（水曜日）

金矢 金岡 奈斤 昌昌