

(11)

非鉄

(第3種郵便物認可)



「中小企業の良さを失わない中堅企業になりたい」。特殊銅合金メーカーの大和合金（本社＝東京都板橋区）の萩野源次郎社長は、自らが思い描く会社の将来像を熱く語る。

萩野源次郎・大和合金社長

同社の売上高はリーマン・ショック後を底に伸び続けており、今期（2017年3月期）は2年連続で過去最高を更新する見通し。来期は年間売上高50億円に手が届きそうな情勢だ。萩野社長は、今後10年間で売上高をさらに数割伸ばしたい考えを示す。

強み生かした成長を

独自開発のNC合金（コルソン系合金）をはじめ、ベリリウム銅、クロム銅、アルミニウム青銅、特殊高力黄銅など高付加価値な銅合金材料を専門的に製造する同社。大手の伸銅メーカーが対応できない少量多品種の生産を得意としており、これがまさに中小企業の強みと言える。

だが、拡大戦略を推し進めれば、「少量」の仕事だけでなく「中量」の分野にも足を踏み入れていくことになる。そこでは国内外の有力企業との競争機会が増え、歩留まりや生産性を高める「効率化」の取り組みを一層強化せねばならない。一方で過度な効率化の追求は、同社が培ってきた少量多品種の強みと相いれない側面もある。目の言葉は、現在の強みを生かせる分野で着実に事業を成長させていきたいという理想を分かりやすく表したものだ。

(史)

同社が今後の販売拡大を期待する分野の一つが航空機部品。欧州エアバスのティア1企業などで採用されるなど、海外向けで大きな伸びが見込める。グローバルマーケットでの事業展開において、「ダイバーシティ」も今後の重要なキーワードに据える。外国人の採用に本腰を入れており、現在は品質保証と営業に米国、中国出身の従業員がいる。4月からはブラジルからの研修生も受け入れる。