

大和合金

来期
売上高

1割増、50億円目指す

航空機向け素材拡販

銅合金の鑄造・鍛造品メーカーである大和合金(本社・東京都板橋区、社長・萩野源次郎氏)は来年度の売上高を1割増の約50億円に高める。昨年度に引き続き過去最高を目指す方針。自動車や半導体関連は現行の販売水準を維持しつつ、市場の拡大が見込まれる航空機向けの売上高を前期比で5割伸ばす。売上規模に加えて販売数量も約1割増が目標。

今年度の売上高は45億46億円で前年度比1割増。リーマンショック前の07年度の42億7千万円を抜いて過去最高となる見込み。自堅調で、抵抗溶接材が安定した数量を確保。

鉄道向けのモーター部品や海底ケーブルの中継器向けも堅調だった。来年度は航空機向けを積極的に拡大する方針。ランディングギアの軸受に用いる円筒形のブッシュと呼ばれる素材を増やす。国内での

の販売を維持しつつ、中国や欧米、東南アジアなど海外の航空機整備会社向けの拡販に注力。世界的な機体数の増加で高まる需要を捕捉する。販売数増で生産会社である埼玉県の三芳合金工業は今年度に続きフル稼働が続くと見ている。萩野社長は「航空機向けが売上高に占める比率を2ヶケタに持っていきたい」と話している。

外国人インターン受け入れ 海外人材の採用検討



工場実習では、さまざまな工程を体験した

大和合金はこのほ、英・仏の3国籍の5人など、外国人のインターンが参加。生産や開発の現場でモノづくりの息吹に触れた。同社は航空機関連市場などで海外での拡販に力を入れている。5人は日本に一定期間在住し、グローバルな人材採用を検討。萩野社長は「商談で行間のユアンスを

読み取れるネイティブの社員がいれば、心強い武器になる」と話している。インターンは自治体国際化協会が進める外国語指導助手などのキャリアアップを支援する活動の一環。5人は日本に一定期間在住しており、全国から集まった。プログラムは3日間、初日が会社概要の説明や専門家を招いて行う勉強会への参加。2日目と3日目は工場実習で溶解鑄造や熱処理、押出などさまざまな工程を体験した。現場で社員と過ごす中で、高品位な素材に込められた誇りなど同社の想いを学んだ。同社では既に中国籍の社員が営業として活躍。顧客がより安心して相談できるよう、アジア圏での拡販を担当している。萩野社長は「将来海外での営業がさらに増えていく。今後採用につながる活動を進めていきたい」と話している。