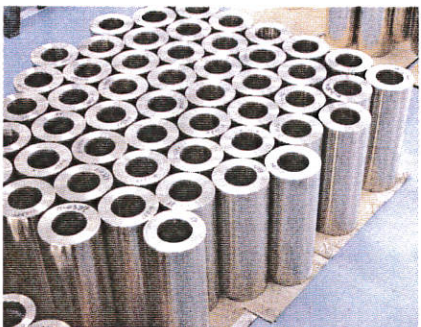


# 大和合金

## 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 casting・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年度も注力したいと考えて、必要に応じ外国人社員

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・押出品の写真を販売。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る。航空機の増強を進めていくほか、コストダウン

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

4%だが1割以上を自指す。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

### 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。来月から埼玉県の三芳工場にコンサルtant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tant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て、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 糸斤 長尾