

【4. 持続的発展(課題解決)に寄与する市内事業者の取り組み事例】

【4-2 事例 2: 阪村精圧株式会社の取り組み事例】

八幡市内製造業の課題の一つとして、特定産業への依存、外部環境変化への脆弱性、人材確保・定着の難しさが挙げられる。こうした課題に対し、阪村精圧株式会社は、自社の強みである熱間鍛造技術を基盤に、高付加価値化、新市場開拓、就労環境改善を同時に進めることで、経営体質の強化に取り組んでいる事例として位置付けられる。

同社は、現在の売上の8~9割を自動車関連が占める一方、EV化や海外生産シフトなど事業環境の変化を見据え、風力発電、建設機械、産業機器分野への展開を進めている。具体的には、これまでの鍛造技術を応用し、ベアリング用鋼球の開発に取り組み、従来の自動車依存型の受注構造からの脱却を図っている。また、新規販路の開拓にあたっては、社長自ら展示会に出向き、有望先へ迅速にフォローを行う営業活動を実施しており、技術開発だけでなく営業面からも事業ポートフォリオ転換を進めている。

加えて、外部環境リスクへの対応として、同社は価格競争ではなく高付加価値化を重視している。関税や為替変動の影響が強まる中でも、単なる部品供給にとどまらず、鍛造後の追加加工や表面処理まで含めた完成品対応を行うことで、取引先に対する付加価値を高めている。海外向けについても、直接輸出より国内間取引を重視し、国内サプライチェーンの中で競争力を高める方向性を取っている。これは、外部環境の変化に左右されにくい受注基盤づくりとして有効な取組といえる。

技術面では、同社の強みは多品種小ロットへの対応力と、金型設計段階から品質を作り込む体制にある。さらに、材料選定から製品化まで一貫してノウハウを有しており、高精度・高強度が求められる分野で差別化を図っている。こうした取組は、市内製造業における「小規模ゆえ投資余力が乏しく、成長分野へのシフトが進みにくい」という課題に対し、既存技術を磨きながら新市場へ展開する実践例として参考になる。

また、人材確保と定着に向けた対応も進めている。鍛造現場特有の高温・重労働環境に対し、夏場の勤務時間の調整、休日の拡充、年間休日120日の実現など、働きやすい職場づくりを進めているほか、就労環境改善補助金を活用した設備導入により、職場環境の改善を図っている。現場ヒアリングでは、こうした改善の結果、離職率・欠勤率・作業効率は改善傾向にあり、従業員のモチベーション向上にもつながっていることが伺えた。

採用面では、紹介、合同企業説明会、ハローワーク活用、地元高校への働きかけ、自衛隊退職予定者向け説明会への参加など、多面的に人材確保に取り組んでいる。

さらに、今後の展望としては、ステンレス鍛造への挑戦や造船需要の取り込みも視野に入れており、既存分野に依存しすぎない経営基盤の構築を目指している。また、同業他社や異業種との連携を進め、自社だけでは対応できない工程を外部と補完し合うことで、受注対応力を高めている点も特徴である。これは、域内サプライチェーンの脆弱性

という課題に対し、企業間連携によって補充力を高める事例として評価できる。

このように阪村精圧株式会社の取組は、①自動車依存からの脱却に向けた新市場開拓、②高付加価値化による競争力強化、③就労環境改善による人材定着、④企業間連携による受注対応力向上を同時に進めるものであり、八幡市内製造業の主な課題に対する実践的な解決事例として位置付けることができる。



