

成長率5%の必達目指し

溶接機の拡販に取り組み!

大和熔材(株)

取締役 部長 名倉 義朗



当社は、高圧ガス製造販売や空調・冷凍機器販売など関連会社8社を抱える他、営業拠点として大阪府内に4拠点、岡山市内に1拠点を構えて多様化する産業界のニーズに対応している。現在、社内の採用活動にも力を入れており、当社単独で社員数は70名強まで

増え、急速に世代交代を進めている。

こうした中、当社の1月期決算の業績は、前期に溶接ロボットや工作機械等の大型物件の納入があったものの、売上高は前期を僅かに下回った。ただし、利益面は各種商材の値上げ効果や販管費の管理徹底により、前期並みを維持した。

その中で、ハンド式ワイパーレーザ溶接機の知見を得て実演PRを行った結果、薄板製缶・板金向けに販売実績を大きく伸ばした事が明いトピックスと言

えそうだ。アーク溶接機もパナソニックロード開催時に独自企画を催して集客及び拡販に注力し、目標を無事達成する事ができた。

シリンドーガスに関しては、ガス種別に出荷の浮き沈みは少なく、供給逼迫にあつた炭酸ガスもお客様への供給を維持できた次第である。現在、当社の高圧ガス充填所に設置しているCETANKの大型化を検討しており、更なるガスの供給安定と物流効率化に向けた取り組みを強化したい。

一方、入手困難で高騰が

続くヘリウムガスについての、当社では大阪大学と連携し、奈良工業専門学校のNMR装置からボイルオフされたヘリウムガスを移動式圧縮機を用いて圧縮・輸送し、再液化する実証を行うってきた。この「ヘリウムガスのリサイクル事業」を2026年度に本格事業化し、極低温研究を手掛ける大学や企業の研究機関に対して圧縮機等の販売に注力していく方針だ。既に情報を聞きつけた大学等から複数の問い合わせを頂戴しており、ヘリウム容器配送を含めて新たな価値を提供していきたい。

また、当社は2030年に創業70周年を迎えるが、2月の新年度から成長率5%を目指して中期経営5カ年計画をスタートした。その計画の柱の第一弾として、今年は補助金を活用したデジタル溶接機の拡販に力を入れていく。お客様にとっても省力化が図れる進化したデジタル溶接機に更新して頂けるチャンスであり、全社で積極的な営業活動を展開していく所存だ。

加えて、今年過去に納入した中大型機械の入替え需要の掘り起こしを図っていく他、熱中症対策の義務化に合わせて工場・事務所向け空調機器の提案にも注力していきたいと考えている。ルームエアコンは、2027年度から一定以上の省エネ性能基準を引き上げる「トップランナー制度」が適用され、製品価格の上昇が見込まれる事から、今年中の空調機器の買換えをおすすめしていきたい。

当社では年度を迎えるにあたって、社員数を増員し営業所間の社員異動も活発に行い、人材育成及び営業力の底上げに努めていく。

この他、営業DX化を兼ねて、ソフト会社と共同開発した販売管理システムの更新を進めており、クラウドで営業から物流配送まで一元管理する事で作業効率化に繋げていく所存だ。見直し等社員の営業事務作業を極力減らす事でデスクワーク業務を短縮し、その分を現場営業に振り向けていきたい。今後、販売管理システムの運用が上手くいけば、ソフト会社と共にシステムの販売ができればとも考えている。このよう

に様々な事業に並行して取り組む事により、来るべき創業70周年を飛躍した形で迎えたい。

「本社」大阪生野区巽南3-2-10、☎06-6754-3100

「本社」大阪生野区巽南3-2-10、☎06-6754-3100

「本社」大阪生野区巽南3-2-10、☎06-6754-3100

「本社」大阪生野区巽南3-2-10、☎06-6754-3100