

描き挑む成長のビジョン

富士タイは、超硬耐摩耗工具で国内シェア30%以上を誇り、少量多品種の高付加価値製品を自動車や鉄鋼・非鉄金属メーカーなどに広く供給している。2026年度を最終とする中期経営計画では、海外事業の飛躍と生産性向上などを盛り込んだ。春田善和社長に市場環境や強化策の進捗などを聞いた。



春田 善和氏

インドでダイス需要拡大

「耐摩耗工具・金型で国内トップである富士ダイスの強みです。『技術力・開発力・営業力』が一体となっていることだ。素材製造から加工・顧客への供給まで一貫生産体制を有する耐摩耗工機メーカーは多くない。焼結技術も強みで、大型品を素材から製造し加工できる。設備と技術はいい」。

を手掛ける当社のリネスは、自動車や鉄鋼産業に影響を受ける。国内はこれらが激し、当国はこの状況が続くそうだ。中国市場は不透明だが、昨年3月に東莞市に営業所を新設した。既存の上海の現地法人をメーカとして分けた形だ。徐々に伸びており、悪いイメージはない」。

「中計でも次世代自動車は注力分野としており、二次電池向けに注目している。日系メーカーが電池外装品の生産に乗り出したとき、チャンスが広がるだろう」。

「エアコンに使う銅管などはタイ経由でインドへ供給されていることが多い。タイもインドへの輸出品という商流では底堅い」

——インド拠点をどう拡大するか。

「販売だけなら来年にもできるだろう。ただ加工拠点としては、現地スタッフを管理できるバー

の両方を有する。複数の業界団体から表彰を受けている開発力も強みだ」

——東南アジアの製造拠点は。
「タイやインドネシア

——休眠中のインド法
人の立ち上げを進めてい
る。

トナーを見つける必要がある。加工メーカーや販路を持つ現地の商社など

一營業に技術畑の出身者が多いことも特長。顧客の技術者と同じ目線で話ができることは営業力につながるっており、三位一体の体制を築いている」

は自動車部品の約4割が
高いので苦戦中だ。た
だインドネシアは電池材
料のニッケルが採掘され
るため、電池関連メーカ
ーが集まっている。アル
ミからなる電池外装缶の

インドは需要が戻っており、3年前より輸出ペースで2倍程度伸びている。新規顧客も増えている。かねてより、当社のダイスは最終仕上げに使用されている。インド市

が挙げられる。候補は複数あるが、加工となると時期は言えない」

——北米市場での拡販策。

「米国・欧州・日本はつながった経済圏なので勝

— 足元の市場環境を。
「線引き」ダイスや金型

製造には三社の工具が使用されている。電池外装

「場へ進出した日系メーカーから注文を得ている」

負したい市場だ。現在も顧客はいるが、課題は新

使用済み工具リサイクル着手

たな販売網をどう見つけるか。現地で要求される工具が提供できればその販路は手堅いものになるとみており、勝機はある」――設備投資や自動化への考えを。

「熊本製造所では新治金種の立ち上がりには合わせ、これまで技能者が汎用設備で加工していたものにNC加工を導入した。省人化の意味では二段階はクリアしており、

一 熊本製造所（熊本県南関町）に新たな冶金工場が竣工し、投資は中計通り進んでいる。今後、人材獲得が難しくなると予想され、人から設備へ

——新規事業について聞きたい。

の依存に切りかえる必要はあるだろう。ポイントは（強みである）少量多品種をいかに設備へ落とし込めるかだ。まずは川上の冶金から自動化に着手しよう」

「使用済み工具のリサイクルに取り組み。これまでも工程内発生のおくすくはリサイクルしているが、使用済み工具も原料に活用する」

「耐摩耗工具は（リサ

自動化は全社一体になつて方針を固め、ここに集中投下するイメージ。成功例は横展開していく。実際に流れはできしており、少量・中量の製品も形が見えつつある。

イクルが進んでいる。切削工員と比べて大型な上、サイスはほぼらばらで難易度は高い。ただリサイクルの方法は分かっている、どうすれば最もコストを下げて導入できる

人材が確保できないなら設備で勝つしかない」
——自動化の進捗は。

か検討中だ 現中計内で
形にしたい」
(鈴木 大詩)