

日進（堺市堺区、尾野功輔社長）は、ロケットや飛行機に使う部品の製造に必要なエンドミルなどの工具を製造・販売し、航空宇宙を事業の柱と位置付けて注力する。ステンレスやチタンなどの難削材を加工できる工具を自社の優良な資産と捉え、新分野の開拓とともに自社のブランドイメージに活用する。人類が地上から宇宙へと活躍の場を広げる中、中小企業は新しいビジネスの可能性を探っている。

（南大阪支局長・富井哲雄）

売り上げ2倍に

日進が航空宇宙産業向けに販売する難削材用エンドミル「日進ファルコンエンドミル」は売上高全体の半分以上を占める。航空宇宙メーカーの下請け

93 航空宇宙ビジネス フロンティアへの挑戦

中小の工具、業界に風穴

きると思った。チャンスを生かし、業界に風穴を開けたい」と意気込む。

日進に入社した18年4月、尾野社長は「航空宇宙分野は伸びる」とみる一方、「良い自社製品があるのに強みを生かしていない」とブランドイメージの弱さを痛感していた。さらに同年11月の日本国際工作機械見本市（JIMTOF）に参加し、「このままではいけない」との思いを強くする。自社の強みを生か

下請け企業行脚

だが道のは険しかった。訪問先である航空宇宙関連企業からは「大手への納入実績はあるのか」と追いつめられることもあった。それでも2次、3次と多

くの下請けを訪問し、発注者からの道員指定などが少ない企業に工具を納入でき、採用が増えていった。実績を積み上げ、自社の工具のうわさが同業他社や商社に広がり、大手との商談にもつながっていった。尾野社長は「参入障壁が高い航空宇宙業界は中に入るまでは苦労するが、いったん認められれば仕事をとりやすくなる」と明かす。



航空宇宙用部品の加工に使うエンドミル

高性能強み、ブランド確立

た。尾野社長は「航空宇宙業界では大量の特殊合金が使われ、加工が難しい部品が多い。難削材に強い工具メーカーと印象付けられる」と自信を見せる。

一方、10年前と切削加工の条件が変わって



難削材加工に特化したエンドミルの製造現場

いない企業もあり、尾野社長は製造業の成長速度の遅さを憂いている。高性能の工具を供給し、顧客の挑戦を後押ししたいと考えた。

尾野社長は「日本の生産効率を上げる。成長速度が遅い今の日本の業界に『このままでいいのかわからない』と投げかけた」と強調する。航空宇宙産業の拡大を製造業全体の底上げにつなげていく。