

航空部品参入のための高信頼性、 短納期を実現する新規生産管理システム構築

【株式会社 KOYO 熱錬】

1. 事業者の概要

社名：株式会社 KOYO 熱錬
所在地：〒601-8349 京都市南区吉祥院池田町 38
代表者：代表取締役 杉本 洋一
設立：昭和 35 年 4 月 1 日
資本金：2,500 万円
従業員数：21 人
業種：金属製品製造業
主要取扱商品：電気製品、自動車、建設機械、航空機の熱処理加工
電話・FAX：075-671-7121・075-691-7498
URL：<http://www.koyo-kinzoku.com>
E-mail：t-sugi@koyo-kinzoku.com

2. 事業の概要

〔事業区分〕

設備投資

〔事業類型〕

航空宇宙

〔テーマ〕

航空部品参入のための高信頼性、短納期を実現する新規生産管理システム構築

〔目的〕

航空宇宙産業等の少ロット高付加価値製品受注のためには、膨大な加工種別を即座に活用できる仕組みづくりが課題である。そこで、新たな生産システムを構築し、多品種少量生産・短納期化・高信頼性を実現させ、航空宇宙産業製品の受注拡大を目指す。

3. 事業の内容

〔事業取組みの経緯〕

当社はこれまで、金属熱処理加工を主要業務として事業展開を行ってきた。主力分野は自動車向けで、売上構成比が 40% を占めているが、第二の柱として、付加価値が高く、将来性が高い分野である航空機産業向けの構成比を高めることを今後の経営方針と定めた。より高品質かつ小口・多品種という顧客のニーズに対応するためには、今以上に緻密な生産管理システムを構築し、計画的



事業所外観

で効率的な生産を行う必要があった。

[実施内容]

営業・技術・生産の各部門間で情報共有が出来、リアルタイムで受注状況や生産状況、出荷情報が把握できるシステムを構築・導入した。

4. 事業成果

[競争力強化の形態]

小口化・短納期化

[基盤技術の活用等]

熱処理

[事業取組み成果]

新規生産管理システム導入によって、よりきめ細かい生産計画の立案が出来るようになった為、小口・多品種対応が可能となり、顧客数が倍増、航空機産業向けの売上構成比も 10% から 20% に増加した。

[他社との差別化の実効度合]

競合他社は当社よりも企業規模が大きく、大口の受注が主であるのに対し、当社は 1 個の補修でも対応が可能であるという点で差別化がはかられている。

[今後の主な活動予定]

ボーイング社の認定工場となったことや展示会等への積極的な出展により引合いは増加してきたが、受注に至るのはそのうちの 2～3 割にとどまっている。引き続き補助金等の活用もしながら先方の要望に柔軟に応えられるような体制作りを更に進めていく予定である。

販売（売上）計画

経過年数 3 年目（28 年度）：480,000 千円
 経過年数 4 年目（29 年度）：500,000 千円
 経過年数 5 年目（30 年度）：530,000 千円



金属熱処理加工全般を担う技術と設備



Nadcap が証明する信頼の管理システム