

DNA Noと言わない。META MACHIKOBA

Noと言ったらやらない理由は聞さない。そこで終わり。少しでも前へ。

良い鑄物 鑄物で最良のiiimonoを。
iiimono solutionをみみず 顧客が喜ぶ事になる 鑄物のソリューション

緊密連携 愛ある 対応力 目指す 全力で

メタ町工場

AKIOKA

総合力でどこにも負けない iiimono solution 生み出す継続した町工場



最先端の技術革新と培った現場力、海外調達の開拓力、サプライヤとの連携による総合力ではどこにも負けないソリューションを産み出す企業MEGA企業では無く【META町工場】がコンセプト

- 本社所在地：岡山県倉敷市玉島乙島
- 事業概要：鑄造品の生産、調達・販売
- 常時使用する従業員：94名
(2025年3月時点)
- 現在の売上高：43億円
(2025年3月期)
- 法人番号：8260001012440
- Web：https://akioka1966.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
秋岡 正之

安定的に利益を維持し働く人の幸福な社会生活を確保する。

(株)アキオカは自社工場での60年の鑄造ノウハウ・品質管理を以って海外からの調達も行い、鑄鉄品の生産と海外調達品の販売を行ってきました。これからは鑄鉄以外の鑄造品の調達・販売や鑄造品の付加価値の（機械加工や組み立て等）の付加価値を向上し、減少する国内鑄造品の供給を安定した品質と納期を以ってお客様に提供していきます。

国内工場のモノづくり力を強化して、様々なサプライヤとの連携と協業を図り鑄造を通して豊かさを世界に届けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の100億達成に向け、自社工場以外の各種鑄造品の調達・販売に向けた**専門知識や調達、販売のスキルアップによる成長**を目指す。

- ・機械加工売上：2025年 4.1億円 → 2034年 18.6億円
- ・鑄鋼製品売上：2025年 0.1億円 → 2034年 17.2億円
- ・鑄鉄組立売上：2025年 0.1億円 → 2034年 3.2億円

課題

- ・自社に無い鑄造ノウハウや専門知識の習得・継承する人財
- ・自社の鑄造技術に基いた協業サプライヤーへの指導・交渉
- ・サプライヤや自社の強みを把握しお客様が望む製品を提案しお客様、サプライヤに喜ばれ自社の利益を確保する人財
- ・海外との取引を優位に進められるブランド力と顧客確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・あらゆる鑄造品が揃うショッピングモールを形成し、国内外を問わず鑄造品に拘る様々な業種・企業との協業による市場やお客様に求められる製品を提案、提供する
- ・鑄造品の需要は今後も見込まれ、顧客のグローバル化により調達先の選定が困難になり、**難易度の上がった調達先の選定や製造工場の指導を代行する鑄物ソリューションを提供することで、顧客の要望に合った製品の提供から製造委託品の販売を増やす**

実施体制

- ・鑄造の専門知識や協業企業に対する知識向上による扱い製品群の拡大と付加価値増加
- ・技術営業者を育成し建設機械以外の顧客獲得する
- ・中国子会社の技術、品質、調達部門を強化
- ・外国語でのコミュニケーション能力を強化し中国以外からの海外調達を進める
- ・技術、語学、社交性、国際感覚を持てる人財の採用・育成

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた具体的措置

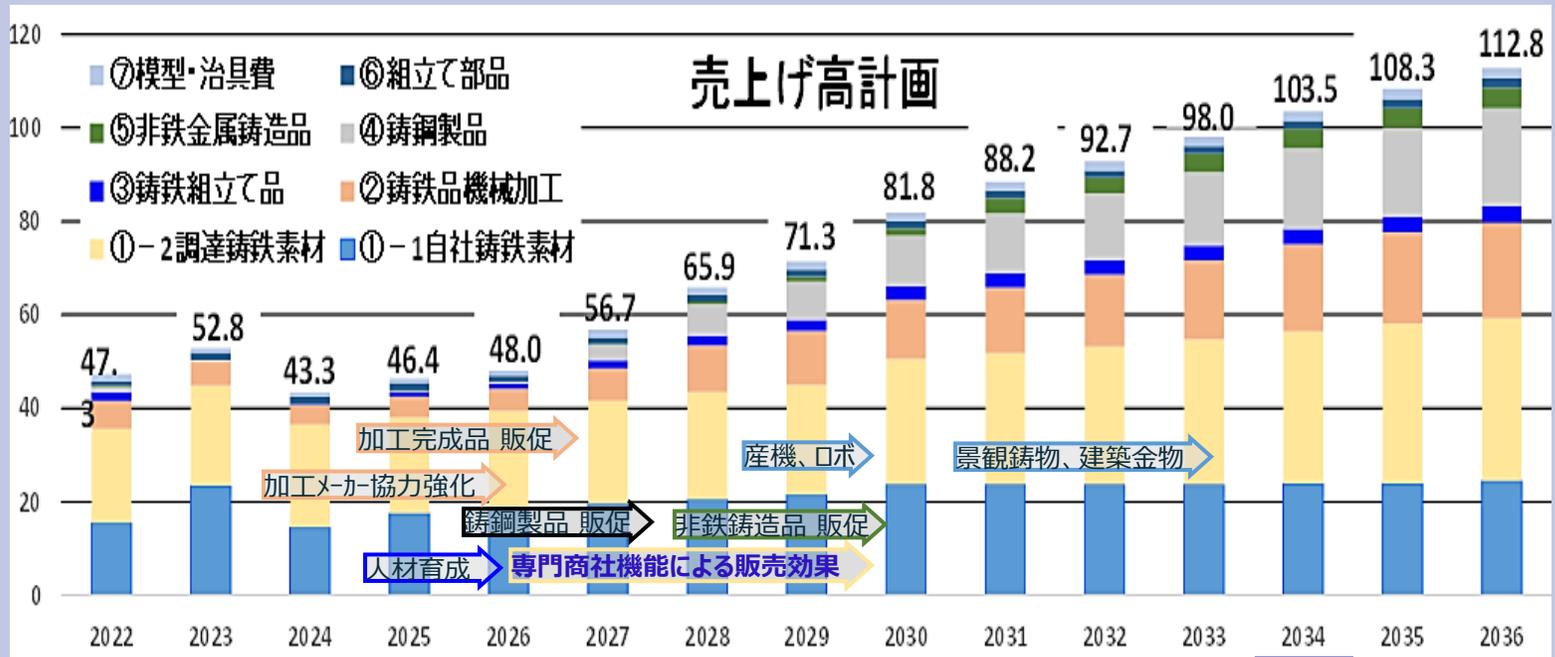
- ・60年の鋳造業で培った技術と顧客を基に、国内鋳造業の減少と鋳造品の底堅い需要から進めてきた海外調達ノウハウを銑鉄製品だけでなく、鋳鋼や非鉄金属の鋳造品に展開を広げて既存の建設機械顧客からの受注取り込みと、ロボットや空調・熱交換器、一般産業機械にも広げていく
- ・基礎となる鋳造技術・品質管理の技能向上のために人材育成を進める
- ・商社機能の強化としてコミュニケーションスキルや語学力・国際感覚を持った人材の育成
- ・鋳造工場をモデル工場とし、技術、品質管理、工場運営のサポートができる機能を持たせてイニシアティブを強化する
- ・中国子会社の人員を増員して、鋳造技術・品質管理・調達機能を強化し、製品に合った生産工場の選定や管理・指導の充実と新規サプライヤの開拓を進める
- ・日本の産業が求める品質・考え方を海外協業サプライヤにも共感が得られる指導・サポートを行い、鋳造品を採用したモノづくりを提案する

- ・25～26年は人材獲得・教育研修期間と考え、既存の製品群の受注と新規業種へのアプローチを進める
- ・27年から積極的に海外調達製品群の紹介、提案を進める（特に鋳鋼品では中国調達のアドバンテージが多く単価も高い）
- ・当社の近くに第二工場を設けた東進工業殿との協業を更に強化し機械加工完成納入率を高める

岡山で育った人が都会へ就職しなくても地元で喜んで働ける会社、都会や海外で活躍した人が地域や地元で輝ける企業となることで優れた人材の確保を行い、中国以外の国からも主導権をもった調達を進め、先進国への販売も模索する

ESGの対応を進めることで、より健全な管理体制とし働きやすく、働き甲斐があり、成果を感じられる地域を牽引する企業となる。

お客様や協業サプライヤと距離を感じない仕事ができる環境と、生産性を高める質の高いコミュニケーションから専門性の高い情報や知識、開発、協業を高める



100億
達成

素形材・鋳造業の現状

素形材産業事業所は10年で41%減少
2万事業所→1.2万事業所

素形材産業のイメージ

キツイ・汚い・危険

人材・人員が集まり難い

素形材産業の設備

高額・大きい・故障しやすい

維持存続に精力が必要

素形材産業は中小企業が多い

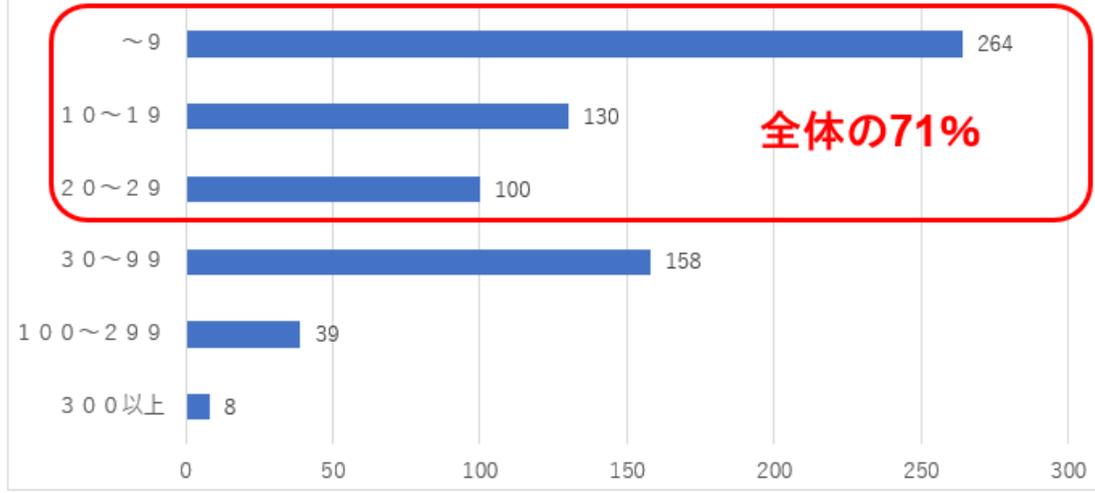
生産に特化した工場が多い
(技術開発・営業・DXが困難)

カッコ悪い

廃業・業種転換

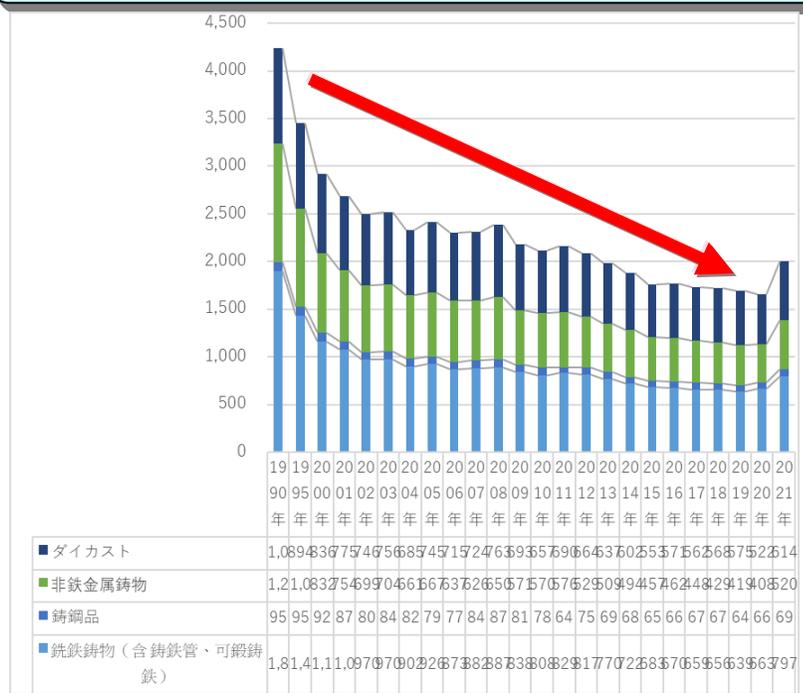
鋳物製造業699事業所のうち、
30人未満の事業所が71%を占める。
30人未満の中小・零細企業は下請け企業
としてモノづくりの重要な一端を担う

従業者規模別事業所数(銑鉄鋳物製造業)

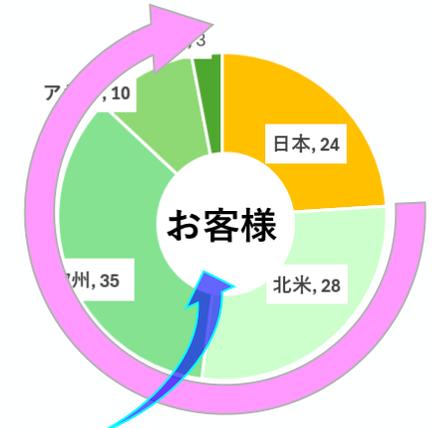
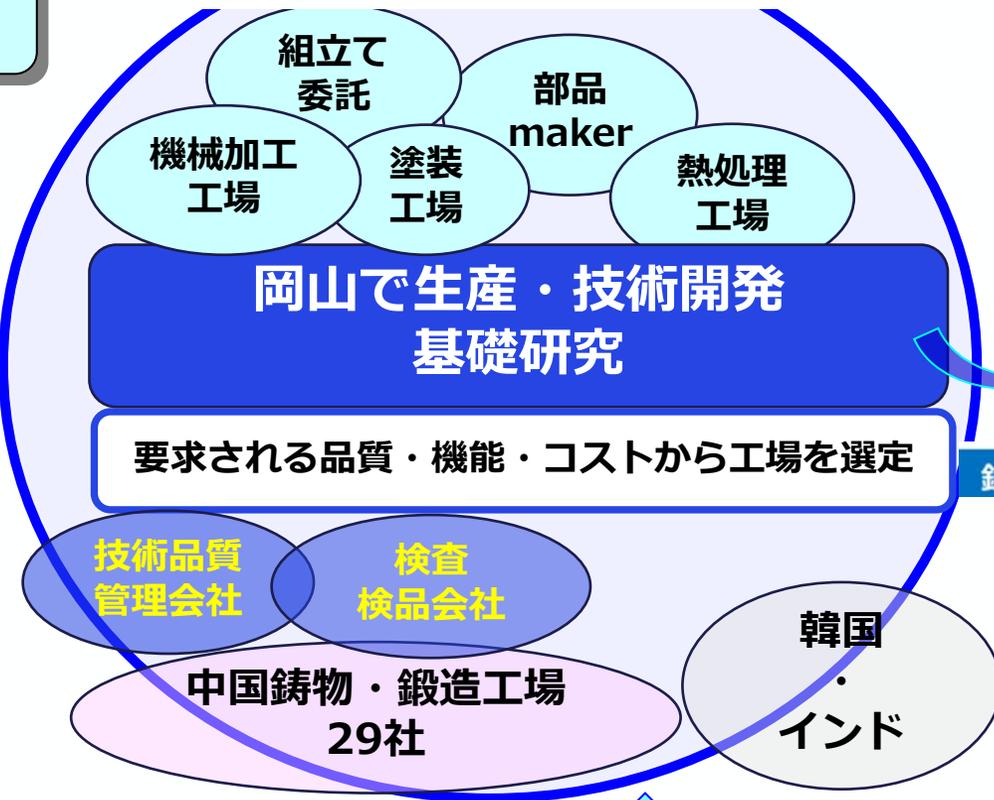


(株)アキオカのビジネススタイル

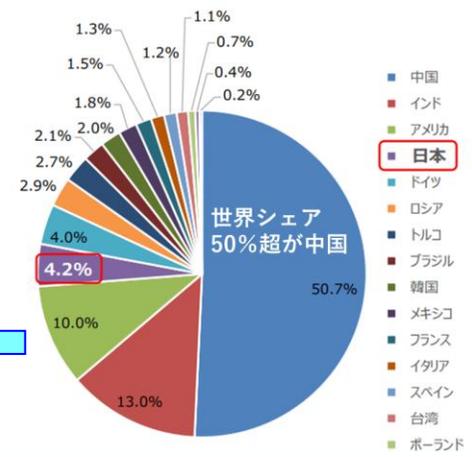
30年間で鑄物工場は4,241工場⇒2,000工場に**53%減**
 銑鉄鑄物業では1,899工場⇒797工場へと**6割減少**



アキオカの鑄造品 Mall



銑鉄鑄物生産量に対する国別シェア



日本産業は海外の需要を取り込み生産を伸ばしているが、鑄造工場は減少が続き国内での供給対応が難しくなっている、鑄造工場の選定には専門知識と経験が必要であり苦慮している
日本が求める品質・機能の鑄造品を生産できる工場を当社が選定と指導を行い、お客様の求める製品の提供や工法、材質、機能などのソリューションを提案する

鋳造、鋳造品、鋳造工場の専門家の育成

- ①自社の鋳造技術員の知識・経験向上と開発手順の習得（場内OJT、NEXTAとの共同研究）
 - ②鋳造技術、技術営業、サプライヤ指導・開拓、候補者の獲得
 - ③専門職として教育、OJT、経験・育成
-
- ④海外サプライヤ開拓能力の向上
※中国：秋岡貿易の能力UP 中国以外：コミュニケーション能力の向上
 - ⑤海外サプライヤ工場の得手・不得手やQCD能力、経営方針の把握とコミュニケーション
 - ⑥鋳造品の用途・機能を把握し各工場を活かした製品をお客様へ提案し商品化
 - ⑦広い範囲の調達先や協業サプライヤと、お客様を繋ぐ物流コントロール

お客様の工場選定と供給管理アキオカで担当

同じ製品でも複数の工法が選択できる

製造工程にブラックボックスが多い

属人的な作業が多い

小・中規模の工場には営業専門が不在

製造工法(方案)が各社のノウハウで異なる

工程が足算や引算でなく関数計算のような工程

得意・生産量の多い製品に合せた工場設備

工場の老朽化、就業者の高齢化(安定供給難)

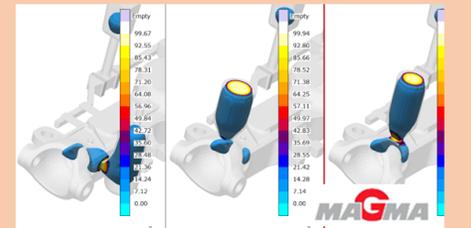
工場を見極めるには経験が必要

製品に適した専門的知見からの工場選定をお客様へ提供

選定した工場の工場管理(QCD)も提供

お客様で鋳造を理解された方が減少しており、調達・設計・品質保証各部署の連携が不足しがちになっている、鋳物工場の選定は上記のように難易度が増しており購買のご担当者も苦慮している。「モノづくり」をスーパーで物を買うように価格重視が進むとモノづくりの基本が崩壊しかねない。自社生産の得手・不得手を基にした専門知識やノウハウから、お客様に適した発注先の選定も仕事として提供する事で、お客様も鋳造工場も良いモノづくりができる。

鋳造解析シミュレーション



【鋳造解析で事前に品質評価】

- ・鋳造方案の事前検証
- ・開発L/Tの短縮
- ・不良対策時の検証
- ・コスト低減案の検討
- ・協力工場の指導



秋岡貿易はJSCAST(クオリカ)の販売代理店
中国現地サプライヤにも解析技術を水平展開

総合力でどこにも負けない
iiimono solution
生み出す超越した町工場

(株)アキオカのVISION MAP

社名の由来

アキオカ — 創業者【秋岡輝義】の苗字に由来
 1966年 創業 (有)秋岡鋳造所
 海外企業との取引、後の海外進出を見据え、誰でも読みやすく
 覚えやすくという想いから 1989年 株式会社アキオカに社名変更。



株式会社 アキオカ



タグライン **iiimono AKIIOKA**

iiimono

3つのiは【自社・顧客・サプライヤー】
 の三方よし【自社・SDG's・CSR】の
 2つの三方よしの精神を表しています



目指すべき未来像

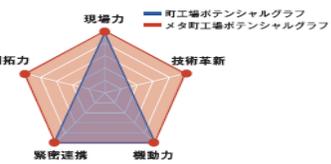
VISION
META MACHIKOBA

メガ企業ではなく、『**メタ町工場**』を全力で目指す

- 1. 自らをアップデート ——— 専門性、技術力の更なる進化
- 2. ビジネスをアップデート ——— 発想力、スピード、身軽さを更に加速
- 3. 世の中をアップデート ——— 世界の役に立つものを生み出す

メタ町工場とは？

最先端の技術革新、培った現場力
 海外市場の開拓力、人間力、
 サプライヤーとの緊密連携など
総合力でどこにも負けない



iiimono solutionを生み出す超越した町工場

- 対応力** 圧倒的現場力^{現場経験の上に培われた独自性、新たな発想を武器に鋳物を追求していく力}でお客様の要望に応える力
- 愛ある** 愛のある丁寧なモノづくり
- 緊密連携** 協力会社との強固な信頼関係

存在意義

MISSION

鋳物で**最良のiiimono**を。

iiimono solutionを生み出す
 業界で最も頼りになる
 鋳物カンパニーへ。

鋳物部品メーカーのバイオニアとして、
 「メイク」「プロデュース」「アウトタスキング^{*}」の
 最良の方法で商品価値・サプライチェーンを生み出す。
 技術を磨き、常に挑戦する姿勢を持ち続けることで
 市場と社会に対して責任を果たす。

*アウトタスキングとは
 自社のリソースを活用し
 作業を外部に委託

価値観・行動指針

VALUE

- **Challenger**
 …常に挑戦し、成長し続ける
- **Pride**
 …チームアキオカの一員として誇りを持ち
 常にベストをつくす
- **Imagination**
 …常にお客様、取引先、仲間、自分の想像を超える

「iiimono solution」を生み出し続けるためには、
常にベストを尽くさなければならない。
 着実にやるべきことをやり、最後まで責任を持つことで
 常にお客様、取引先、仲間、自分の想像を超える。
 仲間で一丸となり、協力企業と一丸となり、
 足りないところは **支えあう姿勢が大切。**

BASIS

大切にする基本・基礎

- 挑戦** 失敗や変化をポジティブに捉え、挑戦し続ける
 ・目標の達成と新たな価値創造に挑む
 ・やらない理由は探すまい 少しでも前へ
- 発見** 違う視点から見てみる、そこに新しい発見がある
 ・小さな違和感に気づく
 ・成功しても失敗しても分析する
- 自分** お客様、仲間の評価が得られるまでやりきる
 ・社内で自分が一番と言える仕事をつくる
 ・自分の意見をしっかり持つ
- 仲間** 力を貸してほしいことやわからないことは正直に
 ・どうせやるなら皆で協力してよりよく
 ・皆で安全を確保する
- 学ぶ** 現場で技を見て聞いて盗め
 ・自社だけでなく他社を知る
 ・人からの意見を受け入れる

アキオカ's DNA

Noと言わない。

Noと言ったらそこで終わり。
やらない理由は探さない。
少しでも前へ。

