



本社

- 本社所在地：栃木県足利市
- 事業概要：自動車部品（カーエアコン配管パイプ）製造業
- 常時使用する従業員：245人
（2024年12月期）
- 現在の売上高：72億円（2024年12月期）
- 法人番号：3060001019378
- Web：https://wat-prod.com

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
田野 存行

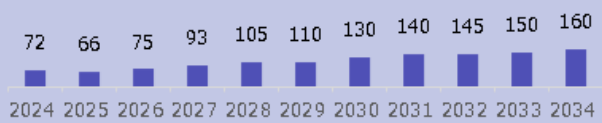
優れた技術・開発力でカーボンニュートラルな社会を実現

アルミ配管部品を中心とした自動車部品の更なる普及と安全性向上を通じ快適で楽しみある移動手段の一翼を担うと共に、更なる軽量化・コンパクト化・効率化を目指し、カーボンニュートラルに社会全体が無理なく向かえる社会を目指します。
工場の環境整備や従業員の待遇改善に投資することに加えて、働き甲斐のある快適な職場を目指し、ビジョン達成をします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

各種EV車に対応する製品の開発・制作の堅実な採用により、2028年に売上高100億円超を目指す。



課題

- ・各EV車に対応するより軽量で高効率、高耐食性な配管開発や加工工法の確立
- ・IoTを含むロボットを使用した自動化ラインの構築
- ・生産拠点の増加による生産能力の拡大
- ・高効率（省エネ）特許配管の採用

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・自動車メーカーと共同でEV車用のカーエアコン配管パイプの開発による受注拡大
- ・新工場建設による生産能力の拡大と主要顧客により隣接した拠点確保
- ・設計・試作・開発・技術部署の拡充と評価試験設備の投資拡大
- ・専門性の高い人材の獲得と研修などの人材教育の強化

実施体制

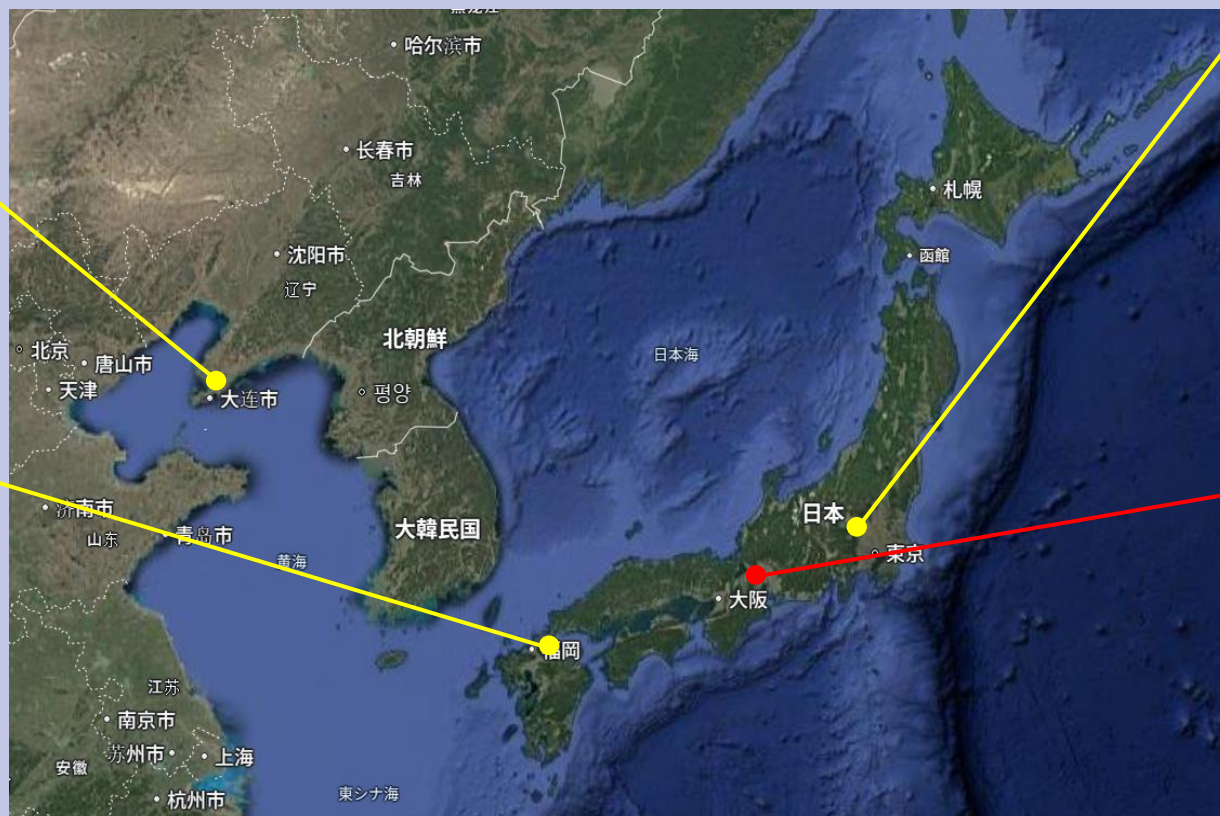
- ・自動車関連が集積している中部地区に新工場を建築すると共に、製造体制の確立を図る
- ・会社全体のシステムを変更し、全体最適を図る。社長を中心としたプロジェクトチームを立ち上げ推進していく
- ・評価試験設備の内製化は開始しており、ノウハウの蓄積を図る
- ・研修体制の強化をすることで人材開発を進めていく

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

- ◆顧客との隣接化；共同開発・物流コストのミニマム化・EV車用各種配管／高効率配管による新規顧客、新規受注の拡大
- ◆BCPを考慮；材料・部品調達及び、生産拠点の相互整合性と統一したシステムの構築。各拠点での協力メーカーの拡大と育成。

中国大連市
大連能倍金属加工有限公司
（製品加工・材料供給）

（株）渡辺製作所九州工場
（製品加工；売上45%）
【顧客】
日産・日産車体・ダイハツ・三菱・JCS・マレリ・鬼怒川ゴム 他



（株）渡辺製作所本社・本社工場
（製品加工；売上55%）
【顧客】
日産・日産車体・ダイハツ・三菱・スズキ・マレリ・鬼怒川ゴム 他

（株）エキスパートギグ
・ソリューション企画／設計
・製品設計／設備、金型、治具設計
・製品開発、試作、実験・試験

（株）渡辺製作所岐阜工場新設
（製品加工；2029年までに全体売上の1/3を占めるまで受注拡大）
【顧客】
スズキ・トヨタ車体・三菱・ダイハツ
【拡販】
T社、EV車製品各種強化

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

中期7ヶ年計画
2023年～2029年

具体的な方針と
その目的

項目	方針	設定理由
人材	1) 5年後、10年後を見越した社員採用と人材育成の強化	
	① 正社員比率の向上（60%以上目標へ） 本社 51.3%、九州 44.9%（顧問・継続雇用者含む）	◆技能・技術の継承と向上（技術／品質／管理）
	② 社員平均年齢の最適化（35～40歳キープへ） 本社 45.7歳、九州 37.1歳	◆技能・技術の継承と向上（技術／品質／管理）
	③ 女性活躍の場の向上（割合30%目標へ） 本社 15.5%、九州 26.7%	◆人員・人材不足の解消 ◆会社体制、環境、風土の向上
	④ 本社総務部・経理部の人材増強 男女問わず少なくとも2名以上（総務部男女1名ずつ採用必須） 継続的新卒者採用の必要性	◆今後、不足する人員に対し、今から教育必要（3年は最低教育必要） ◆会社発展と共に官公庁対応、実習生対応等、業務増加 ◆女性増加に伴う、環境整備への対応
	⑤ 九州管理監督者含む人材の育成 1年～1年半交代での本社からの転勤者常設	◆出先機関ではなく、本社と共働できる組織と体制、人材育成 ◆情報の共有化と対応力・スピードの向上と維持 ・改善／変更事項の同時展開 ・問題の早期打ち上げと進捗状況の継続確認
	2) 後任（若手）育成を主体とした中途採用・継続雇用体制の充実	
	① 第一線戦力者に対し、育成者を明確に選任	◆第一線のまま継続的になると後任者の育成不足が生じている （九州だけでなく、本社も同様）
	② 新しい発想、新たなモノづくりを後押しする体制	◆新しい物を見現化する為の助成を熟練者から実施出来る状態作りの為
拠点 生産	1) 人材不足解消と輸送コスト削減、管理業務削減の為の新規開拓	
	① 新規協力メーカーの開拓	◆橋本商事、阿久沢製作所生産オーバーフロー ◆酒井製作所（九州）P61QRにて生産キャパ一杯 ◆自社拡張費用増のリスク軽減（借入、生産増減⇔人の増減）
	② 新規拠点の建設（低コストにて）	◆九州人材不足の加速化（少子化、半導体大手・関連の進出） ◆中部地区拠点新設（EV化推進による引き合い多数；物流コスト高も考慮） 顧客と隣接化・共同開発の加速、新規顧客／受注の拡大

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

中期7ヶ年計画
2023年～2029年

具体的な方針と
その目的

システム	1) AIまでを活用した生産管理システムの構築と省人化、情報共有化		◇間接業務30%低減
	① 他社、他業種での事例集約による大幅な導入計画と投資の実施		◆世の中のシステムに比べ現状は小規模、部分的であり更なる効率化を図り、省人化が可能となる（生産・品質・管理 他）
	② 適正在庫量、発注量、在庫場所、納入場所、納入期限、入荷実績、納入実績、各種計画の進捗管理、設備・金型管理、稼働管理～採算状態の試算が出来る状態、アラームが出る状態にする		◆各種ムダの削減。倉庫スペースは現状の1/3はムダとして削減できると試算している為。
	③ 生産に対する人のやり回りの負荷を軽減。計画的に先手に対応出来る様にする		◆会社採算性に対し、在庫や設備、金型、稼働状態がどれだけ影響しているか各位が理解しながら仕事をする為。
	④ 現代社会とのズレ解消（ペーパーレス）により、新卒採用・会社のイメージアップ・外国人労働者採用の一因とする		◆突発も含め、人員と生産負荷に対する対応が管理責任者の負荷を高めてしまっている為、それを解消。現場改善の時間を充実させる為。
収益	1) 原価管理室の常設		◇営業利益2%以上必達。ローカルベンチマークB以上。
	① 受注－見積り－工程設定－工程稼働－人件費に至るまで計画と実態の整合性を確認。収益向上の為の改善を提示・実施。		◆受注時の採算性、見積り時の採算性、工程設定時の採算実現性、実稼働時の採算を確認し、各段階での改善提示を実施し、採算を確保する為。
	② 購入品－在庫－輸送などの単価と実態を確認。収益向上の為の改善を提示・実施。		◆購入品単価変動～在庫に至るまでの採算に与える影響の監視と確認を実施。また、輸送・運搬の実態を監視・確認し、改善に繋げる為。
	③ 合理化計画－客先原低に対する達成状況と進捗管理。達成の為の助成と改善を実施。		◆全般的なお取引に対する採算性と合理化の実態の追い掛けを実施し、採算の状態を管理・監視をすると共に提案打ち上げを行う為。
	2) 財務管理と指標の明確化		
工法 技術	1) 技術継承活動		
	現有設備の解析（原理原則理解）と真似て作るを徹底「標準化」		◆自己流での1～ではなく100からのスタートをし、今後それらを101点、102点のモノへ継続的進歩をしなくてはならない為
	2) 自動化の推進		
	他社、他業種のモノづくりや展示会品をヒントに自動化の促進とそれを扱う人材の育成を図る		◆自社での自動化案抽出に加え、世の中のあらゆる手段を検討。自社内だけでは世の中の進歩に遅れをとる為、広い視野を育成・取得
	3) 新工法、新アイテムの開発		
	継続的会社発展の為の「新規強化アイテム」の抽出と発案。		◆コスト競争力を強化する物。収益性に優れた物を徹底的に改善し尽くし売り込みを実施。またEV化へ向けた製品・工法の開発を強力に推進。顧客満足度と共に収益性と品質に優れたモノづくりを行う為