



和銅株式会社



名古屋センター

- 本社所在地：愛知県名古屋市緑区定納山1丁目207番地
- 事業概要：非鉄金属卸売業者
- 常時使用する従業員：49名
(2025年7月時点)
- 現在の売上高：55億円
(2025年4月期)
- 法人番号：7180001011369
- Web：https://www.e-wado.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
権田 哲朗

企業理念：顧客第一、健全経営、個性尊重

当社は、2030年に売上高100億円を達成することを目指し、倉庫及び加工工場を増改築し、アルミ一次・二次加工の一貫体制を確立して、航空機・ロボット・EV分野への供給を拡大する。新たな設備導入による高精度加工体制、営業・技術・品質の連携による高付加価値化、人材育成とDX化を同時に進め、利益率向上と取引拡大を両立する体制を構築する。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は、2030年に売上高100億円を達成することを目指す。そのために、既存の銅・アルミなど非鉄金属の卸売に加え、アルミ一次加工から二次加工（6面フライス加工など）までを自社一貫で担う体制を整備し、航空機・ロボット分野を中心に取引を拡大する。とくに、航空機分野への納入量増加を重点に据え、アルミブロック・精密切削材の供給体制を強化する。

課題

- ・原材料価格（銅・アルミ）の変動リスクが高く、営業利益が安定しにくい
- ・新規分野（航空・ロボット・EV部品）向けの加工精度確保と、品質保証体制の強化が急務である。
- ・熟練技術者への依存度が高く、多能工育成と若手人材確保の両立が課題。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・倉庫の改修及び新倉庫建設、先端設備導入による航空機用構造材・防衛装備部材の受託加工へ展開
- ・DX・デジタルマーケティングの推進
- ・顧客・製品別データベースの構築、見積・受注・在庫のオンライン連携を実現
- ・HP・カタログ刷新、加工事例の可視化による新規顧客開拓（特に東海地域外への販路拡大）

実施体制

- ・「営業×加工×品質」連携型の製販統合チームを設置
- ・OJTと評価制度を通じた多能工化・若手技能者育成を推進し、技能継承を加速
- 統括責任者：取締役社長（経営全体・取引先戦略統括）
- 推進責任者：取締役・営業本部長（製造・営業統括）
- 技術担当：課長（加工ライン立上げ）
- 営業担当：営業部長（航空・ロボット業界営業拡大）
- 品質・経理・総務部門：品質責任者、総務本部長（生産・財務両面の管理）

売上高100億円実現の目標と課題

【実現目標】

- 2030年に売上高100億円を達成し、非鉄金属の総合加工・供給企業として、東海圏から全国レベルの供給体制を確立する。
- 特に、アルミ材の一次加工（切断）から二次加工（6面フライスなど精密加工）までの内製化を進め、航空機関連向けの供給を拡大する。
- 加工事業比率を現状の10%から30%へ引き上げ、「素材販売＋高付加価値加工」の複合収益モデルを確立する。
- DX（見積即時化・顧客マップ・生産管理可視化）と人材育成を融合し、「営業利益率3%→6%」を目指す。

【課題】

- 原材料（銅・アルミ）価格の変動による利益率不安定化。
- 航空機・ロボット・EV分野で求められる加工精度・品質保証の高度化への対応不足。
- 加工力・情報発信力における大手・ネット販売業者との競争激化。
- 中期的な財務戦略と人材育成方針の明確化が不十分であり、技術継承・次世代リーダー育成が課題。
- 倉庫・加工拠点の老朽化と、拡大需要に対応するための新倉庫建設・設備投資の必要性。
- 新分野開拓（航空・防衛・EV）における認証・品質管理体制の整備が急務。

売上高

