

# 株式会社メタルヒート

## 熱処理への「熱」い想い ～熱処理の輪は無限の可能性～

### PROFILE

- ◆本社工場：安城市東栄町五丁目3番地6
- ◆設立：1973年
- ◆代表取締役：原 敏城
- ◆資本金：1,000万円
- ◆従業員：約50名
- ◆事業内容：金属の真空熱処理
- ◆電話：0566-98-2501
- ◆http://www.metalheat.co.jp/

金属製品の利用目的に合わせて、温度の変化(加熱・冷却)により金属の硬さや性質を変化させる熱処理技術。安定性や耐久性の向上など、金属に高い付加価値を与える、日本製品の高い品質を支える基盤技術である。

熱処理の方法は、金属の母体そのものを硬くするもの、炭素などを金属の表面に浸み込ませるもの、高周波を利用するものなど多種多様。それぞれに高額な装置と、独特の職人技術が必要とされるため、中小企業では特定の熱処理方法を「専業」に行うことが多いのがこの業界の特徴でもある。

(株)メタルヒートは、創業以来、真空炉を用いた真空熱処理を専門としている。国内最大級の真空炉を有し多種多様な製品に対応可能なこと、国家資格(金属熱処理技能士)を所有する職員が多く技術レベルが高いことが、同社の強み。製造スタッフ、営業はもとより、電話の対応がダイレクトに取引に繋がる可能性があることから、事務のスタッフも含め、社員全員の資格取得を目指している。

▼工場内「世界一綺麗な熱処理工場をめざす」



「展望式工場見学ルーム」を設置▲

人材育成は、社内に留まらない。2014年、モノづくりの下支えとなる熱処理の技能で世界にエンジニアを輩出してきたいという想いから、顧客の要望に応える形で、初心者も受講可能な「金属熱処理スクール」を開講した。

また、「世界一綺麗な熱処理工場をめざす」との基本方針のもと、積極的に工場見学を受け入れ、熱処理の一般的なイメージである「3K(きつい・きたない・きけん)」のイメージの払拭にも尽力する。

### 【連携のきっかけ】

代表取締役の原敏城氏は、日本金属熱処理工業会の副会長、中部金属熱処理協同組合の理事長を務め、熱処理業界全体を盛り上げようという力を注いでいる。もともと熱処理業界は、比較的安定した業界で右肩上がりの成長が続いていたこともあり、企業間での連携という意識は低かった。しかし、リーマンショックをきっかけに仕事が激減したことで、共同での海外進出や、異業種連携による共同受注を考えるようになった。

海外進出や異業種による共同受注は、資金や運営面の課題が多く、成功しなかったが、連携体による活動方法を模索し続け、2012年、東海地域の同業種に呼びかけ、4社で「金属熱処理ソリューション」を立ち上げた。

### 【「金属熱処理ソリューション」の取組】

「金属熱処理ソリューション」は、「真空」、「浸炭」、「高周波」、「窒化」、「ソルト(塩浴)」といった異なる熱処理をする企業が連携を組み、窓口を一本化すると共に、それぞれが持つ固有の熱処理技術を融合させ(例えば、浸炭+高周波など)、顧客に対し、最適な熱処理を設計や材料選定の段階から提案する、業界でも初の取組である。

### ◎「金属熱処理ソリューション」メンバー企業



- 左から、
- ・東海高周波(株) 代表取締役 廣瀬雅弘 (名古屋市)
  - ・(株)メタルヒート 代表取締役 原敏城 (安城市)
  - ・(株)栗山熱処理 代表取締役社長 栗山盛伸 (岐阜市)
  - ・(株)メイツ 代表取締役社長 林宏忠 (刈谷市)

「金属熱処理ソリューション」の対外的な窓口と企業間の調整、経理は、同社が担当する。1級金属熱処理技能士の資格を持った経験豊富な社員が窓口となり、相談内容に応じ、品質・コスト・納期などを勘案し、技術的視点を交えたコーディネートを行う。品質の保証はそれぞれ処理した企業が担保し、発注企業の倒産等の与信リスクは、同社が負う。同社は、売上に対し一定率の金額を手間賃として取る。連携する企業は、地元地域の同業者ということもあり、お互いの信頼関係も厚い。あまり最初から細かいことを決めず、お互いがあまり負担がかからない、ゆるやかな連携体を構築していくのが、取組継続のコツである。

### 【取り込みの効果】

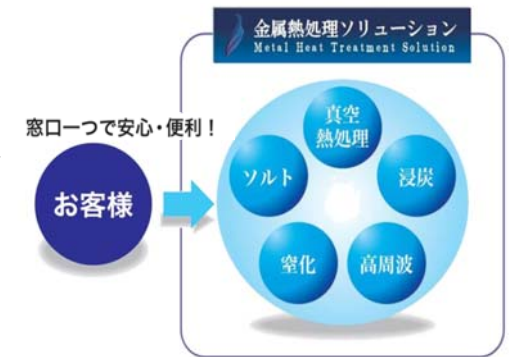
「金属熱処理ソリューション」の取組の効果として大きいのは、会社へのPR効果と熱処理の可能性が広がったこと。連携により、今までの単一の熱処理では対処できなかった課題の解決(複合熱処理の提案)や、新たな熱処理による製品の付加価値化に繋がっている。

原代表取締役が「連携」にこだわったもう一つの理由が、日本の高度なモノづくりを支える技術の継承。新たな熱処理方法をお客様に提案し、熱処理の技術の多様性と可能性を知ってもらうことで、希少な熱処理技術の継承に繋げていきたいと考えている。

### 【今後の課題と展望】

連携を始めて約2年。「金属熱処理ソリューション」としての売上は、決して多くない。今後の課題は、さらなる顧客の開拓で、展示会への出展を中心に、顧客獲得に繋げていく計画である。

近い将来には、技術的なコンサルティングを足がかりに、アジア諸国への展開も視野に入れている。



窓口ひとつであらゆる熱処理をカバー。管理に大きなメリットです。材料～熱処理～仕上げまでトータルに提案できるのも連携体ならではの。

○平成26年度素形材連携経賞受賞 (一般財団法人素形材センター)



業界における新しいビジネスモデルを構築し、素形材産業の振興に大きく貢献する事業として高い評価を得た。

○民間企業を対象とした「金属熱処理スクール」を開講(平成26年)

