

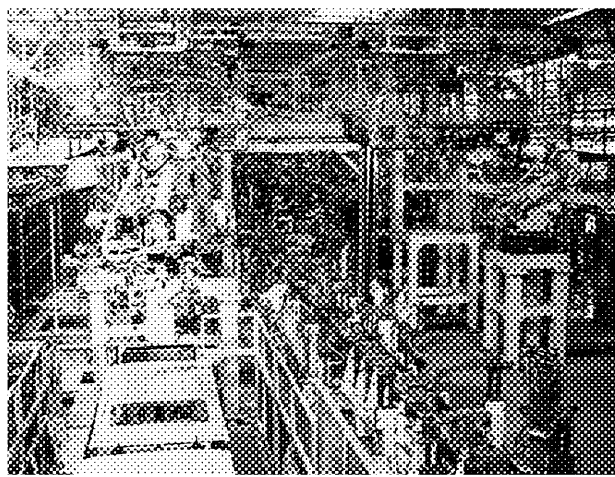
車向け一括請負で提案力

北斗(愛知県小牧市、奈良尊社長)は、さまざまな自動車メーカーに生産設備を供給する強みを武器に提案の幅を広げる。同社は国内で唯一、自動車ボディーの生産ラインを設計から製作、立ち上げまでフルターンキー(一括請負)で手がけており、米ゼネラル・モーターズ(GM)をはじめ海外からの受注も多い。培った技術力を新規の顧客開拓や自動車生産ラインの提供などに生かす。(高島里沙)

北斗は自動車ボディー元、稼働、試作、量産の生産工程の中でも開始までが一連の流れ溶解ラインを得意とする。同ラインでは数十台のロボットが計から量産開始まで1分1秒以上という速さでボディーを生産する。

同社の受注内容は新規ラインの立ち上げや既存設備の増強に加え、多車種対応ラインへの新車種設備の織り込み改造など多岐にわたる。自社工場でラインを製作し、客先で復元する。納期短縮につ

「当社は自動車向け機、重工系など向けも手がけているが、設備更新の頻度が少なく自動車に依存しがちだ。今後は自動化関連領域を広げたい。無人搬送車(AGV)と共同ロボットを使った自動化にも取り組んでいる。電気自動車(EV)の影響は、」



北斗が手がける生産ライン

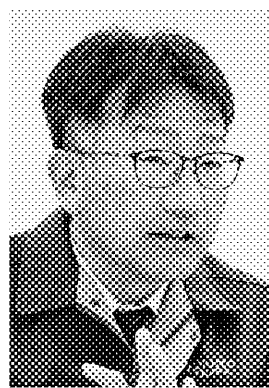
「圧倒的に時間を短縮できた。景色が変わる」と、シミュレーション検証のメリットを強調する。

また技術課の堀田英二副課長は「AI(人工知能)や自動設計で工数の3割削減を実現

「北斗の海外売上高比率は約7割に上る。海外では設計から立ち上げまで外注するのが一般的。国内では仕様設計から自前主義にこだわる傾向があるため、バブル崩壊後の1992年以降海外に活路を見いだし、海外案件の獲得でフルターンキーのスキルを積み上げてきた。米テスラにも導入実績を持つ。しかし現在は国内メーカーからの需要も増加。生産設備に関わる人材が不足気味であるほか、新規ラインの立ち上げ経験がなくノウハウが蓄積されていない事情もある。そうした環境変化を追い風に、顧客層や提案領域を広げつつ成長につなげる構えだ。」

北斗、生産ライン拡販

自動化領域広げ収益源に



社長 奈良尊氏

今後の戦略や展望を奈良尊社長に聞いた。

「エンジン車よりもホワイトボディー(塗装前の車体)の重量が16.1億円でした。今後の経営戦略は、」

「売上高を年率15%は伸ばしたい。営業利益率は10%を目標に掲げる。モノづくり体制の構築に重点を置き、人や体制を整え、どこでも戦える体制にしたい。」

また自動運転になると車の需要自体が減るだろう。加速する市場の動きに合わせた変化が必要だ。」