

顧客と強固な関係

課題解決 溶接のコンビニ

新光機器は主に自動車産業向けに溶接用電極や周辺装置の開発・製造・販売を手がけ、2024年で50年を迎えた。大企業から中小企業まで、現在日本国内での取引先は3000社以上に上る。ただ、多くの顧客に評価される理由はこれだけではない。信頼されるビジネスパートナーとして顧客に寄り添う姿勢だ。

新光機器はこれまで部分だけを交換可能に市場の環境変化に適応し、使用期間中のコストした製品を生み出した。09年に発売した段付きワッシャーチップや近年の物価高騰にも「UFO」は、ナット対応し、発売から15年・ボルトの溶接に用いて200万枚を販売する下部電極を3分割にしている。

新光機器

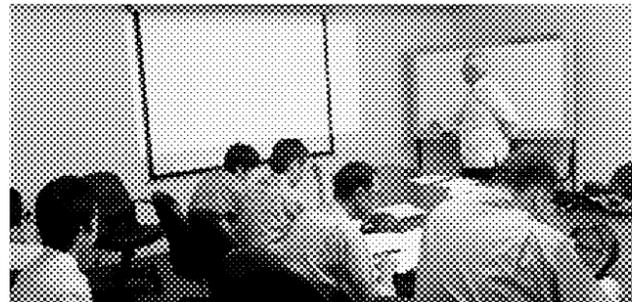
19年に発売したアー物（ワーク）が当たるク溶接用コンタクトチップ「ZMコンタクトチップ」は、特殊合金とクロム銅の2体式で穴形状にも独自の工夫を凝らし通常品に比べ約40倍の長寿命を実現した。初年度こそ100本ほどの販売実績だったが、自動車産業

35 次代を担う 中部企業

では低スラグワイヤに徐々に切り替わるタイミングで、その相性の良さから24年4月期で1万7400本と実

績を大きく伸ばした。設立から半世紀という時間は製品や技術の「コンビニ方式」をビジネス展開だけでなく、顧客スモデルとして実践。100周年を目指す中、次の50年間で環境はさまざまに変化する。その中でも田中英樹社長は「顧客との直接対話は変わらない」と、溶接のようにつな

④長寿命化を実現したアー物溶接用コンタクトチップ「ZMコンタクトチップ」
⑤「溶接技術サポート」と題し、溶接現場の改善提案や顧客の従業員向けに勉強会を開く



【企業概要】

▷所在地=名古屋市西区中小田井4の11▷代表者=田中英樹氏▷設立=1974年(昭49)5月▷資本金=9800万円▷従業員=136人▷売上高=24億7800万円(24年4月期)

(名古屋)
(随時掲載)

からも強固につながっていく考えだ。