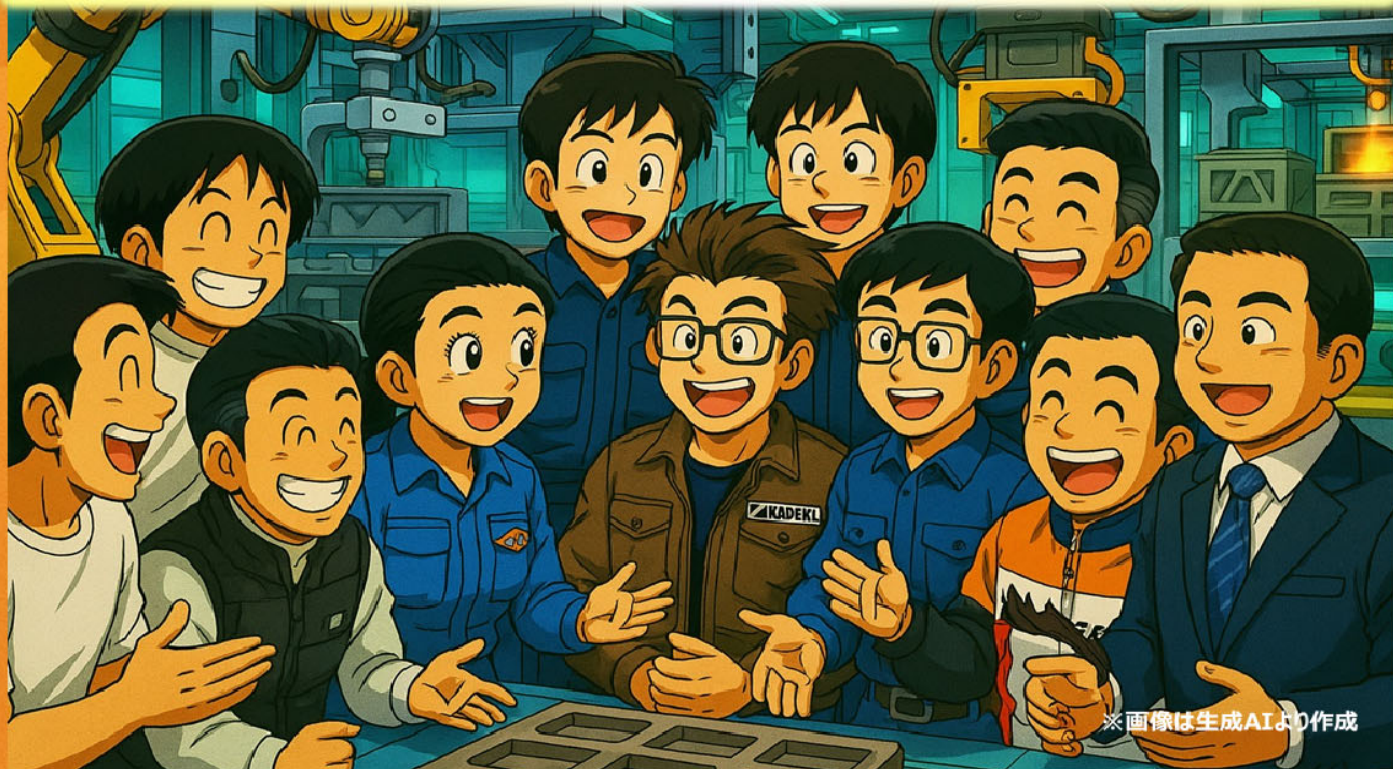


# IMONO MIRAI フォーラム 2026 in Winter

鑄造の未来を語ろう・つなごう・創ろう



次回の【IMONO MIRAI フォーラム】は、日本鑄造協会創立20周年記念式典と共催となります。

20周年記念スローガン

「持続可能な未来を我らの手で！～鑄造の伝統と革新で拓く循環型社会」

IMONO MIRAI フォーラム 今回のテーマは

**“我々が目指すべき未来のありかた～成長戦略”**

等身大の我々の仲間が鑄物メーカーの未来についてパネルディスカッションを行い、数ある成長戦略のなかから今回は「M&A」について学びます。買う側・売る側、それぞれの事例について実体験をお話いただきます。

2026年1月29日（木） 東京プリンスホテル 2階 鳳凰の間

IMONO MIRAI フォーラム 13：30～16：45

20周年記念式典 17：00～17：30

祝賀会（兼 新年賀詞交歓会） 17：45～19：15

参加費 20,000円（フォーラムのみ、祝賀会のみ、といった設定はございません）

お申し込み・お問い合わせは （一社）日本鑄造協会 経営グループ 正岡まで

TEL:03-3432-2991 FAX：03-3433-7498 E-mail：masaoka@foundry.jp



## IMONO MIRAI フォーラムの趣旨および若手経営者委員会からのメッセージ

私たち若手経営者委員会では、「鑄物に関わるすべての人々が、この業界で仕事ができ良かった」と心から思える未来を目指して活動しています。

日本には数百人規模の大手鑄造メーカーもあれば、家族経営に近い小さな鑄造メーカーもあります。本来であれば、それぞれが特色を活かし、お客様に必要とされる形で共存していくのが理想ですが、現実には必ずしもそうではありません。

大手メーカーは高いレベルでSQCD（安全・品質・コスト・納期）を実現し、収益も上げておられます。

一方で、中小の鑄造メーカーは、極めて厳しい経営環境に置かれています。市場には大手や海外の価格がベンチマークとして残り、それに近づけるよう求められるなか、真面目にそれに応えようとした努力が続けられてきました。

その結果、「お客様に選ばれるには価格を安くするしかない」と思い込む企業同士が首を絞め合う構図が、長年にわたり続いているように感じます。

設備投資・環境整備・人件費・研究開発・人材育成など、本来削ってはいけないところまで削り続けた結果、どうにもならないところまで追い込まれ、倒産・廃業に至る企業が後を絶ちません。

こうした中、国や業界団体による補助金や優遇税制、価格転嫁支援、下請法の強化といった支援制度も整いつつあります。これらは誠にありがたい取り組みではありますが、「守られる」だけで良いのでしょうか？これらの支援に頼るだけでなく、自らも「変わる」必要があると、私たちは考えます。

その変化とは、「価格」ではなく「価値」で選ばれる会社になる、ということです。

「でもどうやって付加価値をつけてお客様にアピールすればいいの？機械加工を始める？新技術の開発？自社商品を開発して販売？そんなすぐにはできないよ・・・」そう感じる方も少なくないでしょうが、すべての鑄造メーカーが今すぐできることがあると思います。

昨今、鑄物は本来の価値よりも低い価格で取引されており、一部のお客様はそれに気づいていますが、あえて指摘されることはありません。私たち自身が本来の価値に気づき、それをお客様にきちんと伝える努力をするだけでも、業界は確実に変わっていき、私たちはそう信じています。

気がつけば多くの同業者が姿を消し、お客様にとって頼りになる鑄造メーカーが著しく減少しています。だからこそ今、本当にお客様に喜ばれる仕事ができる鑄造メーカーの市場価値は確実に高まっています。

そうした仕事を持続的にやっていくためには、人や設備への十分な投資、安全で働きやすい職場環境の構築、未来に向けた技術開発、そのために必要な人材の採用と育成などへの取り組みが不可欠です。そして、それを可能にするのは「健全な価格での取引」です。現行の市場価格では、スケールメリットを持つ大手でさえ、これらの実現は容易なことではなく、中小・小規模事業者にとってはことさら困難な状況です。

長年、「高くは売れない」、「投資はムダを省いて自助努力で捻出するものだ」そう信じて真面目に取り組んできた方がほとんどだと思います。もちろん、カイゼン等の努力は大切です。しかし、それだけではもはや乗り越えられない状況に差ししかかっているのが現実です。お客様だって「価格さえあれば、品質納期さえ守ってくれば、不安全で劣悪な環境で人も技術も育たない会社からでも買う」などとは思っていません。

中小の鑄造メーカーこそ、大手や海外の価格にとらわれず、削ってはならないものまで削らず、健全な経営を前提とした自社の適正価格を堂々と提示すべきだ、私たちはそう考えています。

仕事は減るかもしれませんが、海外に流れる案件も出てくるでしょう。しかし、仕事が半分でも単価が倍になれば経営は成り立ちます。もちろんこれは極端な例ですが、本来の価値に見合った市場価格が形成されていけば、自然な需給バランスで一定の仕事は残り、その中で健全な経営をしていくことが、あるべき姿なのではないか、私たちはそう考えています。

勘違いしないでください。私たちは値上げを煽っているわけではありません。

本当に必要なのは「価値」の向上です。「価値」の提案なき一方的な値上げ要求は、お客様からの信頼を失い、逆に企業価値を下げてしまいます。そうなるのは本末転倒です。

「この価格じゃ苦しいから上げてくれ」といった一方的な値上げ交渉をするのではなく、お客様に対してどんなメリットを提供できるのかを明確に示し、愚直にお客様の期待に応える経営を行い、それができる適正価格を提示し、期待以上の仕事の成果でお返し、お客様から感謝の言葉とともに笑顔で対価を支払っていただく、そんな関係性を築いていくべきではないでしょうか。

「価格競争」から「価値競争」、そして「価値共創」へ

どちらが安いかではなく、どちらがお客様に喜ばれるかを切磋琢磨していく業界になるべきだと思います。

そして鑄造メーカー自身も、材料仕入先やティア2・ティア3の取引先に対して無理な値下げを強いるのではなく、価値ある製品・サービスには正当な対価を支払い、本当の意味での「共存共栄」が実現できる業界を、私たち自身の手でつくっていくべきではないでしょうか。

一方で、「やりたくても自社ではとても無理」、「うちにはそこまでの体力がない」と感じてしまう方がいらっしゃることも承知しています。そういった場合には、仲間との協業・提携や、前向きなM&Aという選択肢も一つの方法ではないでしょうか。

ジリ貧のまま倒産・廃業に向かう前に、前向きな仲間と手を携えて、社員・技術・お客様を守り、未来へと繋げていく——、その方法を真剣に考える必要性を感じます。

前回のIMONO MIRAI フォーラムでは、佐藤義典氏をお招きし、「BtoBのマーケティング戦略」と題して、「そもそも価値とは何か?」、「その価値をお客様にどうやって伝えていくのか?」、などをテーマにご講演いただきました。

また、来年1月29日には「我々が目指すべき未来のありかた～成長戦略」と題して、私たちが企業価値を高めていくための成長戦略にはどんなものがあるか、人や技術を未来にどのように繋いでいくか、仲間との協業や資本提携、M&A（買う側も売る側も含め）についても議論していく予定です。

こうした内容を継続的に発信し、業界全体で「気づき」を共有する場をつくっていきたいと考えております。本フォーラムで出会った仲間同士が、切磋琢磨して企業価値を高めあい、意気投合して連携・協業・資本提携・M&Aなどへ発展——、そんなことが起こり得る場になってくれることを願っています。

本フォーラムは鑄造メーカー300社のご参加を目標としています。

全国600社とも言われている鑄造メーカーのうち、過半数に何らかの行動変容が起れば、きっと業界の景色が変わる、そう信じているからです。

最後までお読みいただき、感謝申し上げます。

私たちと一緒に「鑄物（IMONO）の未来（MIRAI）」を創っていきましょう！  
フォーラム当日、皆様とお会いできるのを心より楽しみにしております。

(一社)日本鑄造協会 若手経営者委員会 委員長 永森久之