

水まわりの快適さ、便利さを 創造的な技術で実現

オンリーワン技術
メイドインジャパン
量産対応



有名コスプレイヤーをモデルに、丁寧な目視検査をアピール

業務内容
年80万個以上の
製品を提供

「オーミヤ」は昭和33年創業の金属製品加工会社。「私たちは、『水まわりを快適に、もっと便利に』を、創造的な技術で実現します」を企業理念に、年間300種類、80万個を超える水道用配管継手や農業用噴霧ノズル、ミスト装置を製造し、住宅や工場などで同社の製品は活躍している。創業当初は金属材料の販売が中心だったが、他社との合併を通じて現在の事業分野に広がった。最近では取引先の課題を解決する製品の開発に力を入れ、平成29年10月には水道設備事業者向けに、過酷な環境でも表示面が割れにくい圧力計を発売した。

強み
取引先からの
幅広い要望に対応

全体売上高の60%を占める水道用配管継手の分野で、幅広い製品を取りそろえていることを強みとしている。平成26年に就任した道野弘樹社長は「オーミヤ」なら欲しい商品が見つかるという評判が業界内で高まれば自社の強みになる」と話す。口径が51mmの大型継手を加工できるNC（数値制御）旋盤を導入するなど、生産設備体制を整えてきた。これにより、さまざまな口径の継手や多品種少量品、短期間などのニーズに柔軟な対応が可能となり「取引先からの受注も以前より5%増えた」と道野社長は喜ぶ。

広報戦略
前職の経験生かし、
自社の存在感示す

道野社長は以前勤めていたアウトドア用品製造販売会社で、商品企画やデザイン、広報などに携わった経験から「メディアなど

をいかに巻き込むかが大事」と力説する。社長就任直後から広報活動に力を入れてきた。例えば同社が毎年発行するカレンダーに、アニメーションの登場人物などに変装する「コスプレイヤー」をモデルとして起用した。配布直後からウェブサイトで閲覧が1日100件程度から2万件以上に増えたという。取引先には「ただの部品供給企業でない」認識が広がり、会社の存在感を示すことに大きく貢献した。

今後の展望
製品開発と海外展開

今後、力を入れるのは、自社商品の開発と海外展開だ。開発では量産継手の樹脂化に取り組んでいる。実現すれば「取引先は材料価格に左右されず、安定した価格で継手を購入できる」と道野社長は期待する。また、「大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点」を活用して採用した高い技能を持つ設計者のノウハウを今後の商品開発に生かすという。

一方、海外展開ではベトナム市場の参入を目指す。「インフラ整備が不十分なのが魅力」とし、現地で情報を集めながら2020年以降の拠点開設を目指す。これらの取り組みで「2020年3月期には15億円を売り上げたい」と意気込む。



金属のろう付け加工も対応



他社にない細かなサイズ対応

当社の歴史



昭和33年に創業した水道用配管継手を中心に手がける金属加工会社です。創業当時の思い「私たちは、『水まわりを快適に、もっと便利に』を、創造的な技術で実現します」を末永く実現するため、今後も得意先や仕入れ先、従業員に「あってよかった」と喜んでいただける会社づくりを行って参ります。

代表取締役 **道野 弘樹さん**

<http://www.ohmiya.co.jp/>

主な事業内容

水道用配管継手、噴霧ノズル、
屋外細霧冷房の製造販売

主な取引先(納入先)

住宅専社、配管継手メーカー、
農業機械メーカー

- 住所 〒578-0921
東大阪市
水走3-5-10
- TEL 072-962-3661
- FAX 072-964-0227
- 創業 昭和33年1月
- 設立 昭和33年1月
- 資本金 1,030万円
- 従業員 44名