

エンジン部品の黒田精機、30 年ぶり社長交代 「非自動車で売上 1 割に」

針路を聞く

[自動車](#)

2026 年 9 月 8 日 5:00[会員限定記事]



黒田社長は「電動ブレーキといった今後さらなる伸びが見込める分野に集中投資する」と話す

自動車部品メーカーの黒田精機製作所(名古屋市)は 2030 年 3 月期に連結売上高を 26 年 3 月期比 2 割増の 100 億円に伸ばす。約 30 年ぶりの社長交代で就任した創業家系の黒田崇裕社長は自動車部品の「現場力」を高めるとともに、非自動車部品の事業育成も強化すると強調した。

——6 月に社長就任しました。

「黒田精機は 1925 年創業で、自動車のエンジンやブレーキの部品を主に手掛けてきた。曾祖父が創業し、父から社長を継いで自分は 4 代目になる。社員を大切にする

風土や誠実なビジネスをするという軸は変えない。ただ変化が激しい時代なので手段は変え続けないと生き残れず、その危機感が原動力だ」

——何に取り組めますか。

「ガソリンのエンジンは新興国などで一定程度残ると思うが、全体では電動車比率が確実に増える。生き残るため、回生ブレーキや電動ブレーキといった今後さらなる伸びが見込める分野に集中投資して勝機をつかむ」

「人工知能(AI)を活用した自動化やシステム化も大きく進める。これまで蓄積してきた自社固有の情報をAIに学習させる取り組みを、国内ではすでに活用しつつある。今後、工場のあるタイとメキシコにもAI活用の対象を広げ、情報や経験の格差を埋めて品質や技能のばらつきをなるべく小さくする。国内の人手不足対策で進めるロボットによる自動化も海外に導入したい」



AIを使った生産自動化も進める(黒田精機の国内工場)

——中国メーカーとの競争も激しくなりそうです。

「中国には我々の営業拠点はあるが製造拠点はない。中国勢の競争力は増すと思うが、局地戦で勝ち筋を見いだしたい。これまでのお客さまとの関係を大切にしつつ、パートナーと思ってもらえるように品質や提案力などを磨いていくしかない」

「例えば中国勢は北米市場に現状入りにくい。米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)見直し協議には注視が必要なものの、すでに工場を持つメキシコでの現地生産を加速させることは差異化につながる」

——非自動車部品にどう取り組みますか。

「国内では自動車部品依存からの脱却を図っている。ものづくり現場の困りごとや、やりづらさをなくすための工具開発などを進めている。自動車関連以外のメーカーからも受注できるよう、小ロット品に対応できる生産体制への投資も進めている」

「30年3月期には連結売上高100億円を目指しているが、非自動車事業で1割ほどを占めるように育てたい。日本のサプライチェーン(供給網)が強くなる一助になればと思う。日本のものづくりの底力を世界に発信することにも寄与したい」

2 次取引先間の連携で国際競争力高める

黒田精機はトヨタ自動車の2次取引先(Tier2)にあたる。黒田社長は海外工場での生産について、「自社の部品にとどまらず、技術を持つ他社と協力し、工場内の場所を貸し出して市場を拡大してもらうことも一案」と話した。自社だけでは進出できないエリアでもTier2同士が連携すれば進出コストやリスクを抑えられるためだ。

帝国データバンクが自動車業界のTier別の売上高営業利益率を算出したところ、Tier2は24年に1.3%だった。Tier1の2.8%と比べて低く、新規投資や海外展開に踏み切りにくい面がある。黒田社長が描くTier2間での「日本ものづくり連合」が実現すれば、互いに国際競争力を高めることにもつながりそうだ。

(堀尾宗正)