

製造業のビジネスチャンスが見える
モノづくり最新情報サイト
じゃぱんお宝にゆ〜す
<https://japan.otakaranews.com>

じゃぱんお宝にゆ〜す

モノづくり現場の未来を見つける
製造業応援サイト
じゃぱんお宝WEB新聞
最新情報満載！好評配信中！



マパール 未来を見据え新体制構築

2022年度売上高6.5%増の5億5,800万ユーロ 2023年度も継続して好調な売上高をキープ

顧客、パートナー企業 従業員優先の組織体制

MAPAL(マパール)は、2022年度グループ売上高6.5%増の5億5,800万ユーロを達成した。2023年度も引き続き堅調な売上が続いている。その背景には同社が数年前から着手してきた組織体制づくりが大きく起因する。

MAPALはこの数年間、将来の自社のあるべき姿を見据え、その目的に適合させるべく、独自の取り組みに着手してきた。そのプロセスと構造が徐々に今日の売上向上に結びついている。

プロセスを重視 体制を整備、強化

MAPALグループ社長のヨハン・クレス博士によれば、「MAPALは過去数年間を集中的に活用し、将来に備えるために状況の変化に立ち向かってきた」と振り返る。

MAPALは再編成の一環として、MAPAL執行チームによるプロセス重視の新たな組織体制を整えてきた。

具体的には最高人事責任者(CHRO)の機能をミハエル・フリード博士が引き継ぎ、「戦略」というテーマをMAPAL執行チームに定着させた。新しい戦略・事業開発部門の責任者にはアレ

クサンダー・コシェフスキー氏が就任するとともに、グローバル・オペレーション(COO)の責任者には、ロジャー・シュタイナー氏が着任した。この組織体制が顧客と従業員の要求を前面に意識した組織体制に他ならない。

MAPALは、2023年度の売上高5億9000万ユーロを見込んでいる。

2023年度売上予測 5億9000万ユーロ

MAPALグループ社長のヨハン・クレス博士によれば、「上半期は非常に好調だった。今は、経済的リスクの増加にもかかわらず、目標達成に向けて取り組んでいる」と強調する。

独自工具コンセプト 自動車業界に提案

MAPALにとって自動車産業は、同社の売上の柱となる最も重要な市場になる。特に電動モビリティの分野で高い成長を記録しており、MAPALはその主導的地位をさらに拡大することに成功した。

MAPALは自動車業界において、非常に早い段階から主要部品の完全加工のための独自の工具コンセプトを開発、提供してきた。これが今日の売上維持に功を奏している。



その一方でプロトタイプ、プレシリーズ、スモールシリーズ、ラージシリーズを経済的に生産できるよう、顧客のさまざまな開発段階に合わせたカスタマイズソリューションも大きな要因になっている。

機械加工・航空宇宙でも 革新ソリューション提案

2021年に定義された一般機械加工市場セグメントも積極的に発展している。強固な技術基盤に基づき、マパールは革新的なソリューションでこれら業界の顧客から支持を得て、市場シェアを獲得することができた。

さらに航空宇宙産業も一時的な危機を乗り越え、再び堅調な受注が続いている。

MAPALは新技術によりさらなる応用分野を開拓した。以前は主に組立に焦点を当てていたが、MAPAL工具は現在、構造部品の製造にも広く活躍している。

革新ソリューション オンラインショップ

一方、MAPALは品質と生産性向上に貢献する様々な自社製品をより多くの利用者に普及させるため、MAPALオンラインショップを導入している。

MAPALオンラインショップは、金型製造業界においては特に重要なツールであり、ドリル加工、フライス加工、皿穴加工、クランプ加工など、約6,600種類を超える在庫製品をドイツとオーストリア市場向けに提供している。ユーザーには、短納期、無料配送、最新のショップ機能を提供している。これにより、MAPALはすでにこのショップを通じて新規顧客の開拓も増えている。

持続可能な社会 CO₂排出量削減

MAPALは「持続可能性」を重要なテーマに位置づけている。

ヨハン・クレス博士は、「私個人にとっても、またファミリービジネスとしての私たちにとっても、資源に対する持続可能なアプローチは、企業文化の非常に重要な部分です」と強調。

「しかし、私たちはできる限りのことをしていますし、毎日少しでも良くなりたいと思っています。例えば、私たちは今後12ヶ月の間に、アーレンの拠点だけに400万ユーロを投資します」と自ら言及。自社のCO₂排出量に目を光らせることは、顧客がMAPALのツールでより持続可能な生産を行えるようにすることと同様に、投資はその一部と考えている。

(※資料提供：マパール)

