

日本磨帯鋼株式会社

磨帯鋼や特殊鋼、普通鋼を200種在庫切断を短納期かつ小ロットで

事業内容 必要な量を必要なときに 他社が即納できないものを

磨帯鋼や特殊鋼、普通鋼などの販売やシャーリング（切断）加工を行っている。素材や板厚別で約200種類の薄板を、本社工場と2カ所の倉庫で在庫。普通鋼を在庫する同業者は多いが、磨帯鋼や各種特殊鋼を幅広く在庫する企業は全国的にも珍しく、北は北海道、南は沖縄から受注が舞い込む。メーカーからの磨帯鋼のコイル材の仕入れロットは最低でもトン単位。一方で、販売は1mや1枚、キ口単位と小ロットで、売り切るまでに長いもので1年かかり手離れは決して良くはない。しかし杉本幸久社長は「他社が即納できないモノを提供するから顧客の役に立てる」と自社ストックの重要性を語る。

熱間圧延した鋼板を冷間圧延して板厚や寸法の精度を高め、表面も美しくした磨帯鋼は特殊なため、メーカーに発注してから手に入るまで約3ヵ月かかるが、在庫しているため必要な量を必要なときに出せる。急に必要となった顧客から朝電話があれば、即座に加工して午前中に納めることもあるという。

補助事業 薄板切断機を最新機種へ 前後装置も導入し効率化

昭和50年から稼働していたメカニカルシャー（薄板切断機）を刷新し、あわせて前後装置のオートパイラーを導入した。新型メカニカルシャーの導入にあたり、本社工場も移転拡張し、スペースや加工能力も拡大している。設備投資に踏み切った理由は「中小企業庁の『ものづくり補助金』もあるが、当時、息子が入社したことが大きい」と杉本社長は笑みをこぼす。将来の事業の継続性が見え、拡大への意欲が増したという。

機械部品に使用される磨帯鋼は、機械の高精度化にともなって精度要求が高まっている。新型メカニカルシャーの導入で寸法公差は従来の±0.2mmから±0.1mmに向上したため、顧客の要求を満たす体制が整った。また、切断スピードは2倍以上に向上。さらに、シャーリングした鋼板を傷つけずに安全に重ねて集積するオートパイラーを導入することで、製品表面のキズ低減と作業者の手間削減も実現した。



切断の寸法公差は±0.1mmに



表面の美しさが特徴的な磨帯鋼



整理整頓された在庫が並ぶ工場

具体的成果 寸法公差が±0.1mm 表面擦り傷も低減

寸法公差が±0.2mmから±0.1mmへと高まったことは、顧客ニーズを満たすものだが、新型設備がもたらした効果はそれだけではない。オートパイラーの導入効果で、表面擦り傷などによるクレームが5分の1に激減。集積作業が不要になった作業者が別の仕事に取りかかれることや、メカニカルシャーの加工スピード向上によって、納期は従来の3日間から2日間に短縮できた。一方、社内の雇用面でも好影響が出始めている。「従来のメカニカルシャーは±0.2mmの寸法公差といっても、ベテランのコツで手調整してようやく出せる精度だった」と杉本社長は当時の苦労を語る。

新型メカニカルシャーはNC（数値制御）のため、若手でも操作さえ覚えれば精度が出せる。またオートパイラーで集積作業がない分、身体への負担が低くなり、「63歳で引退する予定だった社員が雇用延長することになった」と杉本社長は顔をほころばせる。若手もベテランも活躍できる企業へと変化しつつある。

今後の戦略 営業強化で新規顧客を開拓 安定した収益基盤を築く

設備刷新によって加工能力が従来比1.5倍に拡大した「日本磨帯鋼」の次の課題は、新規顧客の開拓。杉本社長は「全国で営業に回る」と意欲的に語る。普通鋼の薄板の需要は、電機メーカーが生産や調達を海外に移したことで減少傾向にあるため、既に磨帯鋼と特殊鋼の営業を強め、特化する姿勢を鮮明にしている。現在の売り上げは、普通鋼が40%、磨帯鋼30%、特殊鋼30%だが、普通鋼の比率をさらに低くする計画。「ただし量の大きい分野や顧客は狙わない」。杉本社長は拡大を急ぎつつも、自社の強みを分析した上で独自路線を貫く。「量が多ければ他社もやるし、景気変動に左右される」のが理由。新規顧客の開拓で、顧客業種の多様化と加工量の拡大を進め、安定した収益基盤を築こうとしている。

社長自身が数年前にホームページ作成ソフトを学び、作成したホームページを見て発注する新規顧客も徐々に増加。杉本社長は「ウェブの検索サイトで“磨帯鋼”と検索すれば、当社が一番上に表示される」とネットでの手応えも感じている。

日本磨帯鋼(みがきおびこう) 株式会社

代表取締役 杉本 幸久

〒537-0003 大阪市東成区神路3-2-21

TEL. 06-6971-5531

FAX. 06-6974-4615

資本金/10,000千円

従業員/7名



1m1枚から届けます

代表取締役 杉本 幸久

特殊鋼を含めて多様な在庫を持ち、小ロットや他社では不可能な納期で届けることができます。設備を新たにすることで、その納期はさらに短縮され、精度や品質面も向上することができました。



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

取材を終えて

経営の定石にとらわれない 自由な発想

「ホームページをつくるときに、自社の強みをとことん考えた」とする杉本社長。一般的な経営では在庫は“悪”とされるが、本社工場と2つの倉庫に入った多くの在庫こそが「日本磨帯鋼」の強みとなっている。「ご飯の出前みたいなもの」。自社の短納期体制を飲食業に例える社長は、経営の定石にとらわれない自由な発想で顧客満足を追求していく。