

広田鋼業 株式会社

卸業の業務範囲を拡充し、鋼材の切削工程の拡充及び穴あけ工程の新設

従来行っていた鋼材切断に加え穴あけ、タッパ等の加工迄を一括して受注する体制を構築することでサプライチェーン全体の生産効率を高める。

代表者 広田 一郎

設立 1961年7月1日

資本金 10,000千円

従業員数 23人

業種 金属材料等の卸売業

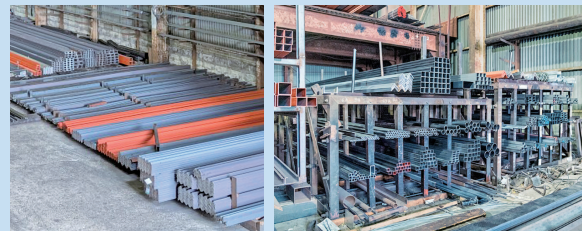
所在地 〒601-8308 京都府京都市南区吉祥院向田東町10番地

TEL 075-312-7777 FAX 075-312-7641

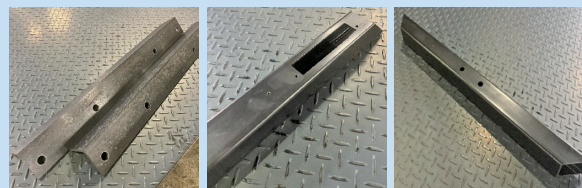
URL https://hirota-steel.co.jp/

E-mail 24884@hirota-steel.co.jp

HIROTA



幅広く取り扱う鋼板、鋼材、パイプなど
納入先は多様であり様々なものがある



納入先の仕様に応じ切断、穴あけ等の加工がされた鋼材

取組のきっかけ

◆きめ細かな対応で鋼材卸業を展開

当社は、昭和36年創業、京都本社、福知山営業所、綾部工場の3か所を拠点にした鋼材卸業者です。

当社の事業は、鋼材料全般及び二次製品（鋼板、鋼材、パイプなど）を様々な業界のものづくり企業などに納入することです。納入先の最終製品は機械部品、電車、車両部品、医療機器部品など様々なものとなるので、それぞれのニーズに応じたきめ細かな対応が必要です。



京都本社

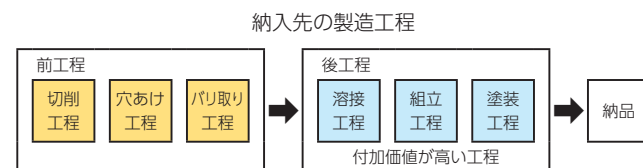


綾部工場

当社の強みは、小回りが効き個々のニーズに迅速に対応できることです。加工から卸までを一貫対応することで培ってきた技術と設備、加工委託先のネットワークがそれを支えています。

◆切削、穴あけのニーズの高まり

近年の鋼材価格上昇等の影響で納入先であるメーカーも利益が低下しています。利益捻出のため人件費削減、材料ロス削減が喫緊の課題となっています。



通常、納入先の製造工程は上図のようになっています。前工程、後工程を経て納品となります。

かねてより切削など付加価値が低く端材による廃棄ロスが出る前工程は外注したいというニーズがありました。そうすることで限られた人材を溶接など付加価値の高い後工程に集中できるわけです。当社はこのようなニーズに対応し切削工程を受託していました。

取組内容

◆切削、穴あけの一貫ラインの新設

当社の切削は綾部工場で行っており、売上の大半を占める本社エリアの取引先（京都南部）に対して配送に時間がかかるという課題がありました。また、切削だけでなく穴あけまで一括して対応して欲しいという要望が増えていました。

そこで、短納期を可能とし、穴あけにも対応するため本社に「切削・穴あけの一貫ライン」を設置することとしました。対象は発注の多い鋼材、パイプの加工です。

切削の技法は鋼材、パイプの切断を行うバンドソー加工とし、高精度のバンドソーマシンを導入しました。これは綾部工場に既に実績、ノウハウのあるものです。

穴あけ加工には新規にNC加工機を導入しました。納入先の設計図をパソコンで読み込み標準品でない場合も作業に時間がかからない性能を持ちます。穴あけ及び切かけ



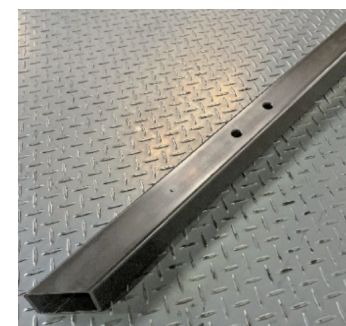
切削を行うバンドソーマシン



穴あけを行うNC加工機

加工に対応し、操作が容易なものです。

機械の操作容易性を踏まえ作業要員としては新人2名を配置し、育成を図りました。



一貫工程を経た製品
切削、穴あけ、切りかけの高度な要求水準を満たしている

◆増収の見込みと他社との差別化

当事業の成果として見込んだ点は以下の2点でした。直接的には、加工で新たな付加価値をつけ販売価格を上げられること、また、切削で生じる端材も他の納入先に転用できることでの増収があります。

営業面では、京都本社から配送することで短納期が可能となる京都南部の既取引先から切削、穴あけ業務を新たに受注すること、切削、穴あけができることを訴求す

ることで新規取引先が増えることでした。

こう考えたのは卸業が切削、穴あけまでを一貫対応するということは、人材不足やコスト削減という取引先の課題に対応できると考えたからです。

特に、穴あけについては京都府内の中小卸業者で対応できるところは数社しかなく、他社と大きく差別化できるものであったのです。

今後の展開

◆卸業の新しいビジネスモデルを構築

さて、実際のところはどうであったかと言うと、納入先業界の人材不足もあり、予想を超えた受注がありました。迅速な対応に努めたこともあり、取引先が新規取引先を紹介してくれるという好循環が起こったのです。

年間受注は1割増えました。半分は鋼材、パイプの切削、穴あけによるものでしたが、残りの半分はそこから波及した鋼板の受注でした。切削、穴あけが呼び水となり関連購買の効果があったのです。

これは卸業の付加価値を高めるビジネスモデルの構築であったと言えます。サプライチェーン内で卸業が部材の下拵えを行うことで、納入先は人材、設備を付加価値の高いコア業務に集中でき効率性、利益率を高めることができます。この取り組みで当社の価値は高まり、更なる受注増が期待できるものとなりました。

◆全国展開に向けた取り組み

当社は「信頼第一」を信条とし、加工の技術を生かし「迅速・ていねい」をモットーにお客様のニーズに応える仕事をしてきました。

この考え方を踏まえ、次に企画していることは当社独自の販売システムを工夫した全国販売です。

今は配送の関係で主に京都府内の納入に限られていますが、「お客様のすぐには買えないことを極力なくしたい」という考えで、全国のニーズに応えていきたいと思っています。小物領域に絞り多品種少量で価格をリーズナブルにし1,2本から対応できる体制で差別化を図っていきます。

新しい挑戦を行う中、当社は将来に向けてボトムアップで経営を進める体制に切り替えています。人員も若手社員が定着し幹部として活躍する者も増えてきました。

お客様の近くにいる者が意見を持ち寄り活発に社内でコミュニケーションし、ニーズに的確、迅速に応えていくこと、社員一人一人が生き生きと働ける職場であること、それらを実現できる会社を目指しています。