

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、キロ単位と小ロットで、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けられることや、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勞を語る。

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

短納期
小ロットOK
オンライン技術

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。



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。

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