

## 創業70年を迎える冷間引抜鋼管のスペシャリスト 吉光鋼管株式会社

自動車やバイク、自転車、農機具、建設機械などの部品として使われる冷間引抜鋼管をはじめ各種金属加工・販売を行う吉光鋼管株式会社。

冷間引抜鋼管は高炉メーカーや溶協メーカーが生産した鋼管を、大きなサイズから小さなサイズへ常温のままダイスとプラグによって引き延ばす加工だ。熱間加工ではできない小径で薄肉の鋼管ができる。流通品にはないさまざまな寸法や異形も可能になる。寸法精度が高く、安定した高品質も特徴だ。

また、同社は「小ロットで欲しい。」「特殊なサイズの鋼管が欲しい。」などお客様の声に応える柔軟な対応にも定評がある。「お客様の役に立ちたい。」と信頼を積み重ねて、2015年10月に創業70周年を迎える。



### 創業時は農業機械分野に注力戦後の食糧増産の一翼を担う

創業は1945年。代表取締役 太田武氏の父の太田正光氏が、冷間引抜鋼管のメーカーに勤めていた経験を活かして独立したことが始まりだ。

そして、「戦後に一番必要になるのは食料の増産」と考えて農業機械分野に的を絞り、全国の農業機械メーカーに売り込みを行った。1950年代から色々なメーカーによって耕運機が開発され、同社の製品も使われるようになる。耕運機の開発によって農作業の効率化が飛躍的に伸び、食糧増産に貢献することもできた。

その後も稲刈りや脱穀などを行うコンバインや田植機など、稲作にかかわる機械が次々に開発された。それにつれて同社も売上を伸ばし、その後の発展の基礎を築いた。

しかし、当時を振り返る太田武氏は「好事魔多し」と語る。コメの生産効率が上昇して1967年頃からコメ余り現象が顕在化した。そして、1970年に減反政策が行われ、同社は相当なダメージを受けたからだ。「その頃私は入社して3年目。売上が減っていったので会社が倒産するかもしれないという恐怖があった。減俸や勤務時間の倍増など大変な時期も過ぎた。この経験から業種を絞らず幅広い業界との取引の必要性を実感した。」

### 名古屋営業所を開設し自動車業界へ進出

1964年の東京オリンピックを機に、日本のモータリゼーションが幕を開けた。同社は1967年12月に名古屋営業所を開設し、自動車業界へ進出。しかし、なかなか参入が進まず苦勞した。自動車関連の部品は採用されるまで試験等に時間が掛かる。品質や納期など厳しい条件があるからだ。

そんな中、営業所の近くにお得意様ができた。「ちょうどパイプの知識を必要とされていたお客様で、当社の冷間引抜鋼管に関する知識や加工知識を認めていただけたと思う。値段だけではなく付加価値やお客様のニーズにお応えすることの大切さを学んだ。それが今につながっている」と太田氏。

名古屋の営業所を開設して10年後から徐々に売上げが伸びた。その理由は確実な納品とクレーム時の対応にある。「鋼管は部品に使われるので、一度認めてもらえるビジネスを継続していただける。但しお客様はリスク回避のため仕入れは一社に限定しない。どこが品質・納期・単価を継続してきちんと納められるかを何年も見ている。特に神経を使うのはクレームがあった場合。絶対に逃げずに真剣に取り組むよう心がけた。」

受注時は当然クレームがないよう色々な条件を確認する。しかし、「思いがけない加工で割れた」「色々な加工を行い過度な稼働によって寸法考査から外れた」など予想外のことでクレームが起こることがある。

その内容を精査して徹底的に原因を究明。そして、同じクレームが起こらないよう対応を行う。こうした積み重ねで少しずつお取引が増え、お取引先も徐々に増えていった。

### 2004年12月台湾に合併会社を設立 海外進出で価格競争力を強化

1991年、バブル景気が崩壊。その年に太田武氏は代表取締役に就任した。自動車の海外生産は拡大し、国内の部品の価格競争も厳しさを増していく。「何とかしなければ」と危機感を募らせる日々が数年続いた。

そこに取引先メーカーから「海外に生産工場をだすので出資しないか」と依頼が入る。太田氏は一も二もなく出資を決めた。

そして、素材の現地調達ができることと税制面を考慮し、2004年に台

湾に進出。しかし、苦勞の連続だった。「工場の設備が機能通りに動かないなどトラブルが続出。建設期間は半年の予定が1年半もかかり大打撃だった。」

操業は大幅に遅れたが国内生産ではできなかったコストダウンが可能になった。「『品質のよい製品をより早く、より安く』というお客様の要望にお応えすることができ、海外進出してよかったと思う。」

### 国内に切断工場を新設 付加価値の高い品質と提案を目指す

現在、自動車部品業界は中小企業も含めて海外進出の勢いが止まらない。海外からの部品調達が盛んになり、原材料の国内調達は減少傾向にある。クライアントからは品質・価格・納期に関する要求はますます厳しさを増している。

そこで同社は量を追うのではなく、製品の付加価値を高めることにシフトチェンジした。2013年9月、倉庫に切断工場を併設し新鋭の切断機を導入。製造のスピードアップや精度を上げるなど品質の向上を図った。

また、冷間引抜鋼管と比較検討される磨きシャフトの取扱いも行っている。クライアントの要望に合わせて、コストの安い方を提案できるのも強みだ。



また、さまざまな要望に付加価値のある提案ができるようデータ化にも取り組んでいる。「ニーズにお応えする提案をするには根拠となるデータが必要不可欠。何年かかってもいろいろなことを数値化したり、統計を使ったりしていく。お客様が感動するような提案を行ってご満足してもらいたい。」

### 三方よしの精神で、新たな仕事を深めたい

同社の取引先は300～400社に及び、取引先業界も自動車を始めとする輸送機器関連、農機具・建設機械関連、その他産業用機械関連と多岐にわたる。

「お取引先の一社一社に得意分野と不得意分野がある。欲しい技術や部品があるが、それを持っている所がわからない場合が多い。そんなお客様の役に立ちたいと思い、当社はその情報を統合してニーズにお応えする新たな仕事も手がけたい。近江商人の『三方よし』の精神でお客様・当社・社会が喜ぶ仕事をしていきたい。」と太田氏は語ってくれた。これまで培ってきた信頼を守りながら「お客様に役立ちたい」との想いで新しい領域の仕事も展開していく。

### 吉光鋼管株式会社

代表取締役 太田 武

〒530-0002  
大阪府大阪市北区曽根崎新地2丁目1番15号  
TEL : 06(6344)4631  
FAX : 06(6555)3738  
http://www.yoshimitsust.co.jp

【事業概要】冷間引抜鋼管、熱間継目無鋼管、電縫鋼管、ステンレス鋼管、磨きシャフト、ヘッダー用線材、ステンレス板に関する加工(切削・曲げ・メッキ等) 製品、部品の海外調達

