
鉄鋼商社、古賀オールの 信頼を支えてきたもの

ザ・コイルセンター



運河沿いにある3棟の工場。

専用岸壁に3基のコイルヤードを備えたその威容を見れば、誰もが何かの倉庫だと思ってしまうのではないだろうか。

だが、ここは、鉄鋼商社である古賀オールの東京工場（コイルセンター）なのである。

同社は最新設備を擁する本格的な工場を、東京以外に群馬、宮城、長野の各県にも展開している。

なぜ、商社が工場を持つのか。

その疑問を突き詰めていくと、同社の基本姿勢が見えてくる。

何よりも信用と信頼を大切にし、顧客第一主義に徹してニーズに全力で応える。

そのための手間暇は惜しまず、ひた向きの努力を積み重ねていく……。

創業から60有余年にわたって同社を支えてきたもの。

東京工場から、それが立ち上がってくる。

制作 東洋経済企画広告制作チーム

Business
ASPECT

古賀オール

船で運ぶ 30トンのコイル

東京都江東区新砂。

東京湾の夢の島から曙北運河を北に舵を進めていくと、この地域ではめっきり少なくなった専用岸壁が右側に見えてくる。取材時には、タグボートに引かれた船が接岸し、大型クレーンで約20トンのコイルを吊り上げていた。

ここは、古賀オール東京工場だ。織田紀彦東京工場長は、「大型のトレーラーでも積載量は20ト程度。コイル1本しか積みません。船なら1度に15本から20本くらいのコイルを運べますから、大量輸送には水路が適しています」と運河沿いに立地している理由を説明する。

約1万坪の敷地に並ぶ3棟の工場の主要な仕事は、鉄鋼メーカーで製造されたコイルを、鋼板のユーザーである自動車や家電、住宅メーカーからの要望に応じてさまざまな寸法の鋼板にカットすること。コイルセンターと呼ばれ、鉄鋼メーカーと鋼板ユーザーである顧客との間に入り、鋼板という「素材」を、顧客それぞれの加工現場に合わせて「部品」に整える機能を果たしている。

1947年創業の同社が横浜に最初の工場を開設したのは60年のこ

と。創業者が米国視察をした折に現地のコイルセンターを見て「日本でも将来、必ずこうした機能が必要になる。

ならば、鉄鋼メーカーと鋼板ユーザーをつなぐ鉄鋼商社である古賀オール自らが、コイルセンターを持つべきだ」と考え、設置した。63年に、鋼板加工センターとしての機能を持つ深川工場を開設。67年には冷延鋼板砂町工場（現東京第2工場）を完成させ、熱延・冷延・表面処理鋼板の総合加工体制を整備するなど、日本におけるコイルセンター黎明期から大きな実績を積み重ねてきた。そして、現在、この10年間に積極的な設備投資を重ね、機能を格段に向上させている。

品質のためには 手間暇を惜しまない

東京工場のほかに群馬県、宮城県、長野県にも支店・工場を展開している古賀オールでは、前述のように、主力の東京工場に最新設備を次々に導入。たとえば、コイルの巻き癖を矯正して平坦にし、さまざまな寸法

の鋼板にカットするレベラーシャーラインは、1分間に107枚の速度で鋼板をカットする能力を誇る。コイルを帯状にカットするスリッターラインも毎分360枚のスピードを実現。レベラーシャーラインでカットした鋼板をさらに細かい寸法に二次加工するシャーリングマシンは縦列に配置しライン化され、スタートスイッチを押せば設定の寸法に連続的に切断され、完全自動化になっている。

だが、こうした最新設備を導入しながら、東京工場では現場のスタッフが手作業をしている光景をしばしば見ることが出来る。実際、レベラーシャーラインの場合、ラインを止めてカットしたばかりの鋼板のサイズをスタッフがスケールを使って頻繁に計測していた。

古賀オールでは、顧客の要望に

取締役 東京工場長
織田 紀彦



じ、コンマミリ単位の精度で鋼板をカットする。もちろんほとんどの設備が数値制御式のため、あらかじめ入力した数値に基づいて正確にカットしていく。しかし、すべてを機械に任せるのではなく、念には念を入れてチェックを重ねるのが古賀オールの流儀。そのため現場では、鋼板のサイズを実測し、触って確認する作業が繰り返されるのだ。

古賀オール東京工場の専用岸壁。積極的な設備投資を繰り返す東京工場はコイルセンターとしての機能を格段に向上させた



船からコイルを吊り上げる。工場までの搬入もスムーズ



レベラーシャーラインによって鋼板を平坦にしながら顧客の要望に応じてさまざまなサイズにカット。ラインではスタッフの目と手によって鋼板を繰り返しチェックしていた。最新の設備と人間との共同作業によって古賀オールの品質が維持されるのだろう

業界でもユニークな ポジション

古賀オールは独立系の一次指定商社として、鉄鋼メーカーと直接取引をしている。「非上場の独立系で自社工場を持っている鉄鋼一次指定商社は、業界でもユニークな存在だと言われていますが、鉄鋼メーカー、お客様、特約店、金融機関などの取引先の皆様に支えられて今日までくることができたのです」と、古畑社長はあくまでも謙虚だ。

整理整頓された工場から古賀オールの真摯な姿勢を感じることができる

創業以来、同社は何よりも「信用と信頼」を大切にしてきた。それがメーカーや顧客との間に強い絆を生み、厳しい企業間競争を生き抜いてくる原動力となってきたのである。工場を見ればその会社のことが大體わかるというが、古賀オールの東京工場も例外ではない。顧客第一主義に徹し、ひた向きの努力を重ねる同社の姿勢が、そこに集約されている。東京工場は、まさに古賀オールの原点である。



古畑勝茂社長は語る。「お客様の要望にきめ細かく対応して、鋼板をハガキサイズにカットすることもありますが、すぐ欲しいと言われればできる限り早くお納めします。そういうことができるのも、自社工場があるからです。品質管理も納期対応も、自社工場だから徹底して、しかも柔軟に対応できるのです。これからも、こうした仕事を積み重ねていくことで、多くの取引先の方々から『古賀オールと取引がしたい』と言っているだけのような魅力を磨いていくことが大事だと考えています」。

古賀オールと取引がしたい

と思っただけのために

TOP INTERVIEW

が被災し、コイル供給が滞る中で、多くの鉄鋼メーカーが支援体制を整え、コイルを供給してくれました。たとえ取引の量が少なくても縁や絆を大事にして、普段から良好な関係を築いておくことが、このような非常時に役立つのだと実感しました。

—— 顧客と直接取引する直需の割合が9割を占めるそうですね。

古畑 直需なら、お客様の顔が見えます。それはお客様の動向や考え方が見えやすいということでもありません。現在では、「材料をどこから買うのが最適なのか」など、お客様はグローバルな視野で考え、かつ日々研究されています。ですから「古賀オールと取引がしたい」と思っていただけけるよう、お客様ごとのニーズに応え、品ぞろえ、品質管理、納期対応、そして情報提供などを充実させてきました。お客様の問題を解決するような提案にも力を入れています。数年前に新規開拓専門の営業部隊を立

ち上げましたし、品質管理の部隊が工場の現場の人間と一緒にお客様を訪問する活動もしています。

—— 独立系で鉄鋼一次指定商社というユニークなポジションにあります。

古畑 当社は独立系である良さを生かし、自動車、電機、工作機械、銅製家具、住宅などさまざまな業種のお客様とお付き合いしています。そのため特定の業界の影響を大きく受けることなく、受注が比較的安定していますし、さまざまな産業の動きがわかります。また、鉄鋼一次指定商社というポジションを活用し、必要に応じてお客様の要望を鉄鋼メーカーにお伝えするなど、両者をつなぐ役割も私どもの仕事だと自負しています。

—— 現場を訪れると、社員の方が皆さんきちんと立って挨拶されるなど、対応に感心します。

古畑 企業の成長に大切なのは社員の士気です。社員が社内ばかりを気にしているのでは、お客様に背を向けることになります。ですから、安心して働ける環境づくりに努めてきました。職場の環境を整え、また仕事の効率を上げるために、小集団活動などを通じて社員の声を聞き、優れた意見は実行に移してきました。その結果、自分たちの意見で会社を変えられると知り、社員の経営参加意識が向上しています。私どもの職場に来られた方は皆、大切なお客様なのだという考え方も浸透し、きちんと挨拶する姿勢が定着しました。これは私が何よりも自慢できる財産です。

—— 取引先との縁や絆を大切にしたいらっしゃいます。

古畑 リーマンショック、震災と大きな出来事が続きましたが、このピンチを乗り越えたら会社も人間ももっと強くなると信じていましたので、私自身は「ピンチはチャンスである」と明るく振る舞っていました。何よりも、各部署の社員がとても頑張ってくれました。それにしても震災のときに、あらためて学んだことは少なくありません。

—— と、言います。

古畑 メイン仕入先メーカーの1社



代表取締役社長
古畑 勝茂