

信用保証協会は、中小企業のみなさまが事業資金の融資を受けられる時に、公的な立場でバックアップいたします。

保証時報

がんばるひょうごの中小企業を応援する月刊誌

2015
vol.654

12

Contents

保証状況 1

信用保証協会ニュース 3

年末年始の資金にかかるご相談をお待ちしています

土曜 創業・経営相談会を開催しています

信用保証業務レベルアップ講座を開催しました

海外進出を支援する保証制度を紹介しました

消防避難訓練を実施しました

傾聴力・会話力向上研修を実施しました

金融機関感謝制度(特別部門)の暫定順位をお知らせします

金融機関インタビュー 7

淡路信用金庫 広田支店

経営のための
Keyword 辞書 8

元気な企業が未来をひらく 9

株式会社奥谷金網製作所



神戸から世界へ。
グローバルニッチトップを目指し、
高い技術力と独自のアイデアで未来を拓く。

「他とは違う、業界ナンバーワンの会社に」との思いを胸に
成長を遂げてきた老舗金網メーカーの進化とさらなる挑戦。



株式会社奥谷金網製作所
神戸本社/ショールーム

〒650-0025 神戸市中央区相生町4-5-5
姫路営業所・東京営業所・明石工場・堺工場
米国/シカゴ事務所・独国/デュッセルドルフ事務所
TEL 078-351-2531 <http://www.okutanikanaami.co.jp>

120年もの歴史を持つ株式会社奥谷金網製作所の成長の軌跡は、まさに「挑戦の歴史」。戦後いち早く株式会社に改組し工業用金網に特化したことが、その起点といえる。2010年には、工業用金網のなかでも幅広いニーズがあるパンチングメタルで、世界トップクラスの品質を実現。そしてついに2013年、その高い技術力を武器に、世界市場に打って出た。



株式会社奥谷金網製作所
専務取締役
営業・製造統括マネージャー(全社)
奥谷 智彦氏

台 所用品からスタートし、工業用設備から
アートまで、挑戦の日々で存在感を發揮。

金網は、焼き網などの身近なものから、工場のベルトコンベヤー、航空機の補強材といった一般の人の目には触れないものまで、その種類と用途は多岐にわたる。同社は創業当時、杓子など手作業による金網細工を手掛けていたが、昭和20年代、産業施設・設備に使われるメッシュ、フィルターといった工業用金網の製造・販売に転換した。この選択が、その後の事業拡大の布石となる。

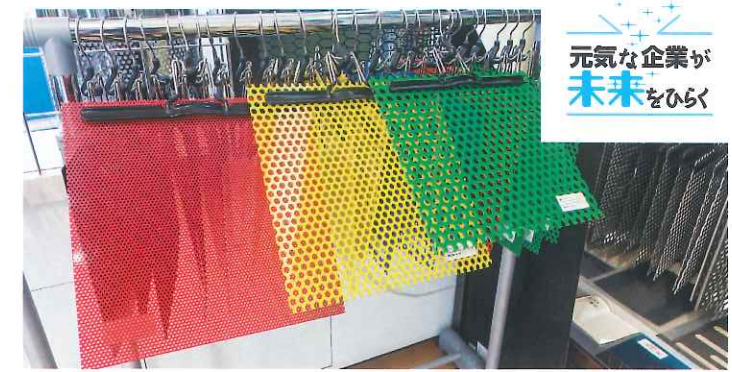
1967年、同社はパンチングメタル(打抜金網)市場に参入した。パンチングメタルとは、シート状の金属板にプレス加工によって大小の孔を開けた多孔板で、水処理施設や製鉄所、石油化学工場、医薬品や食品、リサイクルの工場などにおいて、主に気体、液体、固体を選別するスクリーンやフィルターとして使われる設備の一つだ。営業努力と技術開発に尽力し、「原子力プラント向けパンチングメタル」の製造にも着手。1988年、2005年には、大手プラントメーカーから「原子力プラント向けパンチングメタル製造」の認定を受け、その品質の高さが証明されている。

世界トップクラスのパンチングメタル「スーパーパンチング」の開発に成功したのは、2009年のこと。最大の特徴は、それまで困難だった、板厚よりも小孔径のプレス加工を可能としたことにある。小孔径を維持しながら板厚を上げることにより、強度アップも実現。「一定期間使用すると摩耗によって耐えられなくなる」という従来製品の課題を改善した高耐圧・高耐久・長寿命かつ、切削加工に比べて低コストという画期的なパンチングメタルだ。

「きっかけは、2007年に行った同業者との経営統合でした。譲り受けた技術を超えよう、挑戦しようという気概で取組み、より高い加工技術を確認することができたのです。」と語るのは、専務取締役の奥谷智彦氏だ。

何事にも挑戦する気風は、1986年秋に神戸港開港120周年記念事業であるメリケンパークのモニュメント「フィッシュ・ダンス」の制作に参加したことから窺い知ることができる。実はこの魚の鱗、すべて金網できている。「世界7大港に同デザインのモニュメントを異なる素材で造るということで、『金網素材がユニーク』と注目されました。約60ものパーツを1ヵ月半で納めなければならないうえ、デザイナーの『重量感を出したい』という要望から金網を2枚重ねにすることになり、工場はフル稼働だったと聞いています。」

今や世界中のパンチングメーカーが手掛ける、イラストや文字、写真をコンピュータで処理し、パンチングで画像を表現し、看板やインテリア用品に活用する「CGパンチング」の普及にも同社が一役買っている。



「CGパンチング」のソフトは、約30年前、同社が大手機械プレスメーカーと共同で開発したものだ。

「他社がやらないことをやる」をモットーに、
グローバルニッチトップを目指す

同社の成長は、技術力のみを支えられたものではない。既存の顧客を守るために1998年から取り組んだホームページ開設は、結果として全国に販売網を広げることにつながった。並行して、町工場のイメージ刷新を図るべく、「パンチングマン」(デザインロゴ商標登録)をはじめ、製品の種類ごとにオリジナルキャラクターを作成。また2008年には、「現物を触って確認してほしい」との思いから、業界では珍しいショールームをオープンさせた。カフェを思わせるスタイリッシュな空間に、製品の一部である約30種、1000点以上の金網が輝きを放つ。こうしたユニークな取組の根底に共通しているのは、やはり「他とは違う会社でありたい」という強い思いだ。

2013年には、前出の「スーパーパンチング(SUPER PUNCHING)」で、米国進出を果たした。現在は、欧州全域に販売網を持つヨーロッパ最大手のパンチングメーカーとの提携に向けて動いているという。同時に、建築デザイン分野に向けた「カラー樹脂パンチング」など、新製品の開発にも余念がない。今後の展望について奥谷氏はこう語る。

「私たちは、『地球環境維持に貢献できる製品を世の中に提供する。安心・信頼・信用でお客様、仕入れ先様から選ばれる企業に。会社は社員の自己実現を達成する挑戦空間』という『3つの誓い』を立て、これに基づいて、『他社がやらないことをやる』をモットーに、全社員一丸となって挑戦に次ぐ挑戦で製品開発、販路開拓に取り組んで来ました。神戸から世界へ向けて、これからも技術力とアイデアに磨きをかけ、パンチングメタル市場のグローバルニッチトップを目指します。」

