

元気企業
訪問

有限会社
柏木鉄工

新規取引先の増加が 成長の原動力 業種の拡大が リスク分散に

社員が安心して働ける会社に

同社はここ数年、年に2、3社のペースで新規の取引先を増やしています。その原点にあるのは、「20年ほど前に売り上げの8割を依存していた取引先が倒産したこと」と柏木忠貴社長は言います。それからしばらくは会社を存続させるのがやっとの日々が続いたそうです。

ようやく経営が軌道に乗ってきた7年前、柏木社長は父親からの事業承継を見据え、経営塾に通いました。そこでの学びを通じて「社員が安心して働ける会社にする」という信念が固まります。その後、積極的に商談会などに出向いて取引先を広げ、事業を安定路線に乗せて土台を築いていきます。一方で、工場長、副工場長、係長、現場のリーダーを交えた月2回のミーティン

グを開き、決算をはじめとする数字に強い社員を育て、経営に参画する意識を養っていきました。

社長に就任した4年前にはタイに合弁工場を新設しました。単に生産の拠点として位置付けるだけでなく、1カ月間に1人、全社員を代わる代わる派遣し、「言葉の通じない中で、現地の従業員を管理する大変さを実感してもらっている」とのこと。帰国した社員は見違えるように成長するそうで、「社員のやる気が育ってくれば」と話します。タイへの進出をきっかけに、タイからの技能実習生の受け入れも始め、現在は現場で働く16人のうち半数を占めるまでになっています。「彼らは非常に真面目で向上心が強い。それが刺激になって全体の技術向上につながれば」

と期待を込めます。

同社が手掛けるのは製缶加工です。仕入れた鉄、ステンレスの鋼板を溶断し、曲げ加工した後に溶接でつなぎ合わせます。この一貫加工を担う会社は少なく、短納期で出荷できる

強みにもなっています。「取引先には長い目で育ててくださいとお願いしています。最初は失敗もありますが、その都度、取引先にしっかりと指導を仰ぎながら技術を体得してきました」。そんな真摯な姿勢も信頼につながっているようです。

写真を使って製品事例を紹介

ひょうご産業活性化センターの取引商談会には2018年から参加。商談時間は1社当たり15分と短いこともあり、「まずは相手に分かりやすく伝えるように写真で製品事例を紹介し、現場の平均年齢が38歳と若いこともアピールします。商談相手は、長年の取引先が高齢化で廃業するケースに直面している企業が多く、当社のような若い会社を求めていると感じます」。商談会後はすぐに相手先を訪問し、さらに詳しく説明して条件をすり合わせていきます。18年、19年と2年連続でマッチングにつながっており、今年9月の商談会でも「1社とは取引がまともそう」と手応えを得ています。

今年1～3月の売り上げのうち7割がここ数年で新規開拓した取引先だと分かった時には、「新しい取引先を開拓し続ける大切さに改めて気付かされた」



ワンストップで高品質の製品を造るのが強みです

と話します。また、コロナ禍が及ぼしている影響は業種によってまだら模様で、「幅広い業種と取引しておくことがリスク分散につながる」とも感じています。

柏木社長は入社して間もない18歳の時、現場での作業中、左手に大きなけがを負いました。「申し訳なさそうにしていた父からは、この仕事を続けてその

つらい分を取り返そうと言われました」。さまざまな思いを抱きながら、「社員が安心して働き続けられる会社」という願いを日々強めています。

会社概要
有限会社柏木鉄工

所在地 尼崎市東海岸町1-53
代表取締役 柏木忠貴
事業内容 金属加工業

TEL 06-6423-8901

URL <http://www.kashitetsu.co.jp/>

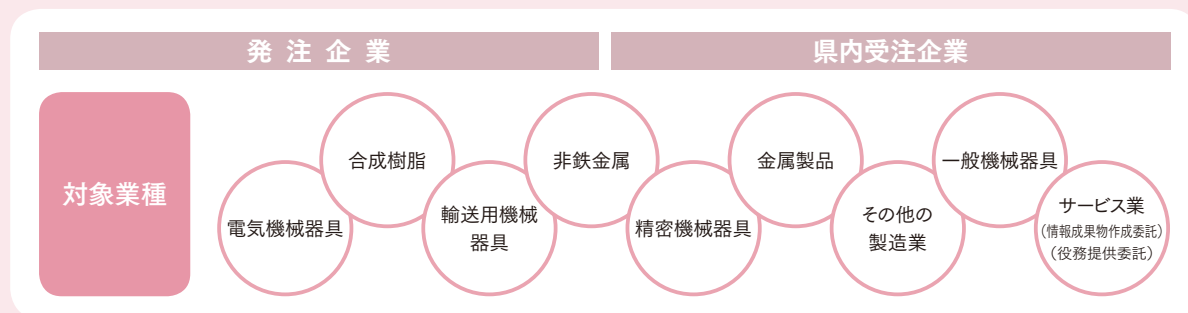
支援メニュー講座

取引商談会

取引商談会で県内ものづくり中小企業の販路拡大を支援します。

制度概要

当センターで実施している取引商談会は、県内ものづくり中小企業（県内受注企業）が県内外のメーカー等発注企業（発注企業）に製品および加工技術を紹介し、中小企業の広域的な受注機会の拡大と新規取引先の開拓の機会を提供しています。今年度内は12月に神戸、2月に京都で開催します。



※取引商談会への参加は、登録制となっています

ひょうご産業活性化センター 取引振興登録

検索

問い合わせは ひょうご産業活性化センター取引振興課 TEL 078-977-9074

伝えたい思い出を
最高のカタチに

写真集・詩集・自費出版のお問い合わせは

神戸新聞総合印刷
神戸新聞総合出版センター

〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-5-7
TEL 078(362)7143
<http://www.kobenp-printing.co.jp/>