

現場で見つけたユーザーの 困りごとを商品に展開

納期
相談
企画力
自信有
オンリー
ワン技術



80tのテトラポットの吊り上げ作業に使われるワイヤロープ「きわみ」



さつま加工で作られる直径120mmのワイヤロープ

業務 内容

顧客直結の独自商品提案型 ワイヤロープ

ワイヤロープの加工・販売を得意にする企業。国内外の鋼線メーカーから供給を受け、ユーザーの要求に応じて長さをそろえ、端部を加工して完成品に仕上げて顧客に提供している。他業種に比べて景気の波に左右されることは少ないが、チェーンや繊維系ロープへの置き換えもあり、需要量は年々減少傾向にある。原料となる鋼線も輸入品の割合が増えてきている。ワイヤロープは山、海、陸のあらゆる現場で使われている。そうした中、ユーザーとの直接取引を心がけているという。使われる現場のニーズを把握し、製品企画に反映させる狙いがある。

強み

徹底したユーザー志向から 常識覆す商品を企画

「よりユーザー志向にしていこう」と繁野光一社長の方針は明快。営業マンには、顧客視点で売るモノがないかを常に探すよう指示している。『重いのがイヤ』、『硬いのがイヤ』という現場の声から、従来のワイヤロープに対する常識をくつがえす製品の開発につながった。「ゴクナン」がそれで、従来品と同等の強度ながら柔らかく扱いやすい。「柔らかい」と、軽く感じるの心理的な効果も、現場の作業員には喜ばれている。繁野社長は話す。



「きわみ」の
ニューキャラクター

「顧客ニーズは変わってきている」という繁野社長の目は世界に向く。輸入商品も積極的に扱う必要があるからだ。先進的なメーカーで採用が広がった炭素系繊維ロープも海外からの調達。今後期待するワイヤロープ応用分野では、スイス社の代理店としてステンレスのワイヤロープを金網状にして造形する商品にも参入を計画する。「強みは結束力」と強調する。このこという時に一丸になれる社員への信頼は厚い。『競争』と『協奏』で次代を担う人材育成にも力を注ぐ考えだ。

今後の 展望

社員の結束力に自信、 変化する顧客要求に忠実に

値を提案し、メリットを訴求することで、価格競争からは一線を画す戦略を採る。しかし提案営業の核となる商品開発は、専門部署でなくユーザーの声を直接聞いてきた営業担当者自らが手がける。「クレームの時こそ現場に行け」とは、懇切丁寧な顧客対応だけでなく、新商品のヒントが現場にあるはずだからだ。

品質 管理

業界で初めてISOを認証 取得し、理念定着で卒業

ISO9002を取得したのは平成9年。業界では初の認証だった。コンサルタントを入れず、手探りで取り組んできたが、2年前に継続審査を停止。繁野社長は「ISOの精神は身に付いた」とその理由を語る。新たな基幹システムに履歴管理などISOの手法を織り込み済み。定期的な内部監査で品質体制を担保する仕組みを運用しているという自信もある。

COMPANY PROFILE

大綱株式会社

大阪
25

当社の 歴史

昭和35年にワイヤロープ問屋として設立。神戸製鋼所系のワイヤロープ販売代理店として事業を拡大。平成11年には大綱商事から大綱へと社名変更し、メーカー色を強めた。10年前に現社長が就任して企画開発を積極化。競争力の高いオリジナル商品の提案で他社とは一線を画すことに成功し、顧客要求への柔軟な対応で、業界での勝ち残りを見据える。

JIS規格を超越したオリジナル規格製品を
最適なコストで提案できる能力があります。

代表取締役社長 繁野 光一さん



■主な事業内容 ワイヤロープ加工・販売

■主な取引先（納入先）

造船所、ゼネコン、建設
機械メーカー、自動車
メーカーなど

住 所／〒552-0007
大阪市港区弁天
6-1-5
TEL／06-6574-2121
FAX／06-6574-2133
創 業／昭和35年3月
設 立／昭和35年3月
資本金／1億3,000万円
従業員／60名

<http://wirerope.co.jp/>