

鋼板の切断加工・販売で成長、若い力が原動力

納期相談
企画力自信有
コスト相談
メイドインジャパン
試作可小ロット
量産対応



鉄板を高精度な鋼板に切断

業務内容
少量多品種から多量まで
高精度の鋼板を短納期で販売

鉄製品の元になる鉄板をシャーリング（切断）し、自動車や建築物、家具などさまざまな製品の材料として販売している。ニーズに合わせて厚さ0.5mm～6.5mm、長さ4mまで可能。加工精度は業界標準（建築資材で±0.5mm、伝送部材で同0.3mm）を上回る。

少量多品種から多量まで短納期で納める。酸洗、冷延、熱延、電気亜鉛めっき、溶融亜鉛めっき、綿などの多様な各鋼板も取りそろえる。同じ工業団地内の製缶会社と協力し、鉄板から棚や作業台などを製造し販売する事業も手がけている。

強み
ニーズに最適な鉄板材料を見極める“目利き”に自負

ニーズや用途に適した鉄板材料を見極める“目利き”に自負がある。約1ヵ月分の在庫を見込み材料として備えているほか、手元に材料がなくても、取引先から迅速に取り寄せられる。顧客は「阪倉シャーリング」と相談すれば、顧客が受注した製品に適する鉄板を的確に調達できる。新たな材料を切れるかどうか“サンプルトライ”にも応じる。

阪倉康夫専務は「大ロットから小ロットまで、『今すぐにほしい』という短納期の注文が多い。図面をいただいたらすぐに必要な材料を用意し、シャーリングして、スピーディーに供給している」と説明する。

創意工夫
PETボトルを活用し、カラー鋼板の塗装落ち防止

加工現場では絶え間ない創意工夫による改善に取り組んでいる。例えば、カラー鋼板を切断や曲げ加工すると、こすれて塗装が

とれてしまいがち。そこで、身近にあるPETボトルをこすれる箇所に適切に保護材として当て、とれないよう工夫した。この技術を「キズナール」と名付けた。

若い人材を増やすため、地域のリクルート雑誌に募集広告を掲載しているほか、ハローワークでの募集ではこまめに更新し、関心を引きやすくしている。「職場に来てもらい、若い子が多い雰囲気になじみそうであれば、働いてくれる若者は多い」と阪倉専務は意気込む。

今後の展望
3年から5年先には年間売上高10億円を目指す

シャーリング機械を6台保有し、古い機械から3～5年のペースで最新の高性能機械に常に更新しており、事業拡大への意欲が強い。平成28年1月には、商社経由で四国にある農業機械工場から安定した量の継続的な受注に成功した。産業機械や建設機械なども含めて、新たな分野の顧客開拓に努めていく。

平成28年5月期の売上高は8億5,000万円。鉄の市況価格が下れば売上高も下がるが、3～5年先には年間10億円を目指している。阪倉専務は「シャーリングの事業に専念して、加工能力も高め、成長したい」と意欲を示す。



豊富な在庫を抱え迅速に加工



若い従業員が多く職場には活気

当社の歴史



大阪府東大阪市で創業し、昭和47年に法人化し、平成元年に現本社へ移転しました。加工業を営む中で鉄を見極める能力を培い、鋼板も販売できるように事業を広げてきました。鉄鋼商社と連携し、顧客も1件1件、増やしています。今後も若い人材を取り込んで、積極的に販路拡大を目指します。

専務取締役 阪倉 康夫さん

<http://www.sakakura-sharing.co.jp/>

主な事業内容

磨鉄板・中板シャーリング
加工・販売

主な取引先(納入先)

建築金物、鋼製家具、建機・
産機の各メーカーなど

●住所

〒584-0022
富田林市
中野町東1-3-11

●TEL

0721-24-4089

●FAX

0721-24-4069

●創業

昭和47年6月

●設立

昭和49年6月

●資本金

1,000万円

●従業員

14名

大阪28