

ステンレス・高ニッケル合金の鋼材販売および加工品製造販売を手掛けるオーサカステンレス（本社・大阪市西区）は、ボルト加工業の多い大阪九条で1973年に創業。丸棒・六角棒・ボルトナットを専門とし、在庫鋼種はステンレス29種、高ニッケル合金15種と幅広い。業界でいち早く海外メーカー材の取り扱いを開始し、現在ではJIS規格以外にもさまざまな海外規格の在庫も多数取りそろえている。向け先は半導体や化学・石油プラント、航空・宇宙関連をはじめ多岐にわたる。国内外のユーザーにニッチトップ企業として信頼されている同社の矢賀亘社長に、課題や展望を聞いた。

——足元の状況は。「2年近く続いた値上げ

ニッチな高機能材に特化

オーサカステンレスの課題と展望

矢賀 亘社長に聞く



材質や規格など、世感がある。他の産業も停滞している。航空産業。コロナ禍により航空関連需要は非常に落ち込んでいたが、足元で急速に回復している。調達できるのが強み。向け先は75%が国内。残り25%はアジア・オセアニア・中近東など300社以上の海外ローカル企業への直接輸出だ。

「円安の影響で輸出が好調な半面、仕入れ値は高騰しており、仕入れの難しさが増している。また、コロナ禍やウクライナ情勢、調達先となる欧米メーカーの

「円安の影響で輸出が好調な半面、仕入れ値は高騰しており、仕入れの難しさが増している。また、コロナ禍やウクライナ情勢、調達先となる欧米メーカーの

航空関連向け拡販

ラッシュは一服感を迎えた。価格転嫁は一部を除いてほぼ浸透済み。先安感も

「当社は鋼材在庫と加工受注状況が旺盛なことなどのほか、海外との貿易事業により納期が長期化している。仕入れ先の

「約5億円を投資して現在の川口鋼材センターを拡張転し、来年春に同区内に新鋼材センターをオープンする。在庫能力は現セン

ら8月以降、荷動きは落ち着いている。10月以降も値下げを待つユーザーは多いだろう」

半分のドイツやアメリカなど欧米を中心とした60社以上の海外のメーカーや卸売業者。国内で調達が難しい

「今後の需要動向は。これまでのけん引産業であった半導体関連は先行き不安から少し落ち着いて

「約5億円を投資して現在の川口鋼材センターを拡張転し、来年春に同区内に新鋼材センターをオープンする。在庫能力は現セン

倉庫拡張移転でラインアップ拡充

アップの拡充とともに、作業性・安全性の向上を図る。当社の取り扱いサイズは丸棒で径は1・2ミリから35ミリまで幅広い。作業動線を確認し、スライド式鋼材棚などを導入。納入・出荷における作業負担軽減や作業スピードの向上を図る」

「現センターも荷受けや検査、品質管理などを担う拠点として活用する。日本では当社経由でしか手に入らない希少な商品が数多くある。在庫力・出荷能力を高め、ユーザーにとってより頼れる存在となるべく、中心拠点を構築していく」

「長期的な課題は。『全社的な省人化、デジタル化に注力する。取扱製品が小ロット・多品種で細かいことから、注文や在庫に関する情報は依然として手書きや手入力が多い。発注・入荷・在庫管理・出荷など、さまざまな工程をより効率的にデジタル管理し、トレーサビリティのさらなる

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

「ニッチな高機能材のラインアップに特化すること、これまで成長してきた。自社在庫や海外取り寄せ品など提供できる商材をさらに拡充し、ユーザーの『こんなものどこに売っているの?』という悩みを解決できる頼れる存在であり続けたい。時代に合わせた新しい分野でのニッチ商材の開拓に積極的に挑戦し、それに伴う社内環境整備を行っていく」

「社長に就任して5年目。どういった会社にしていきたいか。

