

シリーズ

## “キラリ企業”

の現場から 第59回

公社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第59回目は、高精度/高品質のワイヤーケーブルメーカーである石原金属化工株式会社(江戸川区)をご紹介します。近年は新規取引先の増加や展示会出展など積極的な営業展開を推進し、自らも新規顧客開拓に取り組んでいる石原康裕社長にお話を伺いました。同社には、ISO取得や展示会出展に関する助成金、異業種交流グループ「グローバルTOKYO」への参加、公社の企業広告誌「ビジネスサポートTOKYO」(注1)など、幅広く公社の事業をご利用いただいています。

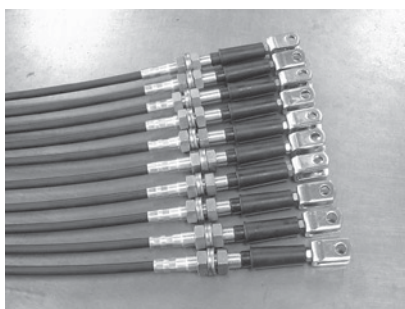
## 「いつもニュートンでありたい」 コントロールケーブル(注2)の専門カンパニー!

石原金属化工株式会社

### ■ はじまりはヘアピン商から

石原金属化工(株)の創業は、人毛商(かつら屋)を始めた明治時代にまでさかのぼる。その後、昭和12年に現社長の祖父にあたる代表者石原泰次郎氏が大阪市南区でヘアピン商をスタート。昭和29年に資本金50万円で「株式会社石原商店」を設立。同時に自動車部品業界に参入。昭和34年7月、大阪市生野区に本社社屋を新設し、社名を現在の「石原金属化工株式会社」に変更した。昭和37年1月に東京営業所(工場も含む)を開設し、主に大型自動車、農機具用コントロールケーブルの製作を開始し、以来コントロールケーブルの専門カンパニーとして現在に至る。東京営業所は東京支社の時期を経て、平成22年からは本社となった。

同社の強みは多岐に渡る製品製造を可能とする、幅広い知識・技術・ノウハウである。同業界では、特定の機器・用途向けのコントロールワイヤーや



フォークリフト用ミッションケーブル

スピードメーターケーブルを専門に製造する事業所が多いなか、自動車・建設機械・農機具・船舶・家電・住宅機器など様々な業種において常に最良の製品供給を目指し、幅広い知識・技術・ノウハウを蓄積。あらゆる要望に挑戦し続けることで、顧客の信頼を獲得している。

### ■ ISO9001取得により優良な顧客が増加

平成11年から日産リバイバルプランの4カ年計画があり、同社は大きなコストダウンを迫られた。この時石原社長(当時:東京営業所 営業課長)は、一つの顧客に依存しないように新規顧客の開拓が必要だと切実に感じた。また、当時ISO9001:2000年度版が目ざされていたこともあり、これが新規取引先を拓げる武器になると判断し取得を決意した。この時、公社の実施するISO取得助成金を利用して負担軽減を図った。そして平成16年、目指していたISO9001を取得することができた。

これ以降、キャタピラージャパン株式会社、株式会社竹内製作所(JASDAQ上場)、古河ユニック株式会社など新規取引先が増えた。

また平成12年頃より注目されはじめていた韓国製品の輸入についても、ISO9001取得を機に、かねてより活動していたルートの開拓が実現。積極的な調査活動のおかげで客先にVA(注3)提案ができたことも顧客獲得につながった。またこの頃からフィリピンでの品質管理・運営などを含むローカル工場指導も行い、TMP(トヨタモーターフィリピン)への供給を開始した。これらはISO取得無しでは獲得できなかった成果だと社長は語った。新規取引先拡大のための活動は現在進行形で積極的に行っている。

### ■ 新規事業PRIに “ビジネスサポートTOKYO”を利用

同社は、公社が毎月発行している“ビジネスサポート



実際に掲載された広告

感はありませんでした」。

広告には約30件の問い合わせがあり、うち成約に結びついたのは3件。すべてこれまで取引のなかった全くの新規先ばかりだったという。「掲載する広告媒体を様々検討した結果、“ビジネスサポートTOKYO”は新聞広告と違い、企業経営者20,000社の目に留まる確度が高く、より効果的にビジネスに結びつきやすいのではないかと考えました。新規参入の際は、かねてからこれしかないと思っていました」と、PRの場として同誌を選んだ理由を語った。

### ■積極的に展示会へ出展、助成金も活用

更に平成23年1月には会社の展示会等出展支援助成金を利用し、同社の新アイテムLED蛍光灯「IKK(石原金属化工)ファインライト」の出展を実施(次世代照明 技術展 第3回ライティングジャパン)、翌月には公社主催の緊急円高対策商談会に参加した。3社と面談し、1社より引き合いがあった。展示会での営業活動を重視している社長は「飛び込みの営業活動よりも実権を持った担当者で面談ができ、かつ1箇所複数面談できる効率的な営業活動です」とそのメリットを語ってくれた。

また、今年6月22～24日に東京ビッグサイトで行われた第15回機械要素技術展の公社ブースにも出展。社長自ら陣頭指揮をとり、積極的な営業活動を行った。

### ■メーカーと商社を兼ねたハイブリッドカンパニーを目指して!

日本の中小商社を通じて、すでに同社のケーブルはアフリカ・中近東・東南アジアなど海外向けにIKKケーブルという名でブランドを確立している。また国内の活動としては、今回の機械要素技術展出展にあたりこれまでのIKKケーブルからIKKスマートケーブルとしてリニューアルし、業界に先駆けてφ5mmのミニチュアプッシュプルケーブルをリリー

TOKYO”に、広告を平成22年12月から連続3回掲載。内容はLED蛍光灯の代理店募集であった。

「平成12年より始めた輸入品ビジネスの新規アイテムの一環で扱いました。東京に赴任してきたときに、近くの工業高校の夜間で電気科に通ってましたし、以前に輸入品で電装関係を扱った実績もあり、LEDの取り扱いには抵抗



石原康裕社長

のように、石原社長は「ニュートンの様にいつも発見することにこだわっていきたい。リンゴが落ちることで万有引力の法則を導き出したように、いろいろなことに興味を持ち発見をしながら開拓・邁進していききたい」と話す。この社長の信念が、同社の積極的な活動の源泉になっている。

今後この熱い想いをエネルギーに、長年培ってきた幅広い知識・技術・ノウハウを用いた「ケーブルメーカーとしての役割」と、LED照明の展開や産



韓国より輸入したガスダンパー

業用部品の輸入といった「商社としての役割」をバランスよく掛け合わせ、外部環境に影響されにくいハイブリッドな会社を同社は目指していく。

(取引振興課 大久保 修身)

(注1)ビジネスサポートTOKYO:公社が発行する企業広告誌。中小企業の販路開拓を支援するツールとして、都内製造業を中心に毎月約2万社に送付している。

(注2)コントロールケーブル:引く、押す、回転させるといった作用を、遠隔部や狭小部に迅速かつ確実に伝えることのできる、強靱で柔軟性に富んだ産業機器用の部品。

(注3)VA(バリューアナリシス):工業製品や土木事業や役務(サービス)などの価値(=製造・提供コストあたりの 機能・性能・満足度など)を最大にしようという体系的手法のこと。

企業名:石原金属化工株式会社  
 代表者:石原 康裕  
 資本金:1,800万円 従業員数:30名  
 本社所在地:東京都江戸川区平井7-6-10  
 TEL:03-3617-3121  
 FAX:03-3617-3123  
 URL:http://www.ikk-cable.co.jp/