11月28日
2013年
（平成25年）
木曜日
第17993号（日刊）
土、日曜・祝日は休刊

Metal & Technology
鉄鋼新聞

需要構造変化への対応

関西地区二三次製品流通

《25》

ステンレス鋼線流通最大手　月間扱い量700㌧

人材育成で業容拡充

西居会長

信光ステンレス

信光ステンレスはステンレス鋼線に特化した業界最大手の専門商社。ステンレス鋼線は一般加工用から超極細線まで多種多様な製品を月間約7百㌧取り扱う。足元のステンレス鋼線の国内需要は輸入製品を含めて約7千㌧だが、全体の約10%を同社が担っている。

オーナーの西居厚会長は「『国内でのモノづくりのお手伝い』を標ぼうしており、その追求こそが当社の存在意義」という。会長のリーダーシップの下、同社は約15年前の時点でステンレス鋼線流通の最大手に成長、存在感を高めている。2011年には長男・慎一郎氏が社長に就任し、経営陣の若返りを図った。

創業は1979年。西居会長が日本冶金工業および日本精線での経験を生かし、大阪・立売堀で信光産業を興した。82年に東大阪市の現在地に東大阪商品センターを開設、88年には同市に本社ビル・自動倉庫を建設し移転、社名も現在の信光ステンレスに改称した。93年東京支店を開設、97年には自動車用エアバッグ金属ステンレスフィルターを開発、米国・カナダへ拡販した。

創業から34年が経過。これまで三信（信義、信頼、信用）と三要（要る値打ち、要る時、要るだけ）を企業理念として掲げ、得意先の要望にいかにして応えていくかを第一に歩んできた。「需要業界の海外シフトや汎用品の流入など取り巻く環境は厳しいが、取り扱い数量は漸増傾向にある。産業構造変化への対応と人材育成で業容を拡充したい」。

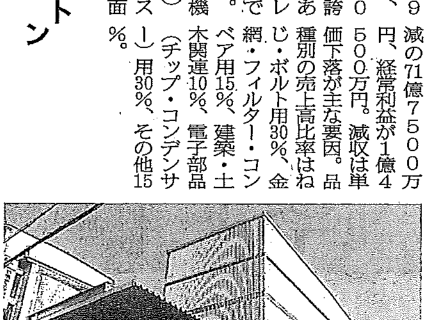
得意先は約160社。仕入れ先は日本精線、新星工業、日新鋼業（異形）など20社内外。輸入材は国内メーカーが撤退した汎用品に限定、売上高の約2割。

多様な次世代自動車が象徴するように、今は既存産業から新産業への変革期。得意先も新用途を盛んに開発中だという。専門流通の使命は市場が必要とする新素材を素早く提供することと強調する。

拠点は本社、東京支店と09年竣工の物流センター（線材専用自動倉庫、東大阪市今米）。物流センターは総額9億円を投じたもので、収容能力が約1500㌧と業界でも最大を誇る。物流センターのある「今米」はステンレス鋼線加工のメッカであり、本社にも近い。物流センター竣工を機に既存倉庫（4カ所）を集約、物流サービスとコストダウンの両面で一層磨きをかけた。10年に可視化システム・ミルシートデータ管理システムを構築。11年には品質保証管理室を本社に置いた。特殊精密部品の扱いが増える中、商社とはいえ専門技術者と分析装置は必要との判断だ。

13年5月期業績は売上高が前期比3・6%減の71億7500万円、経常利益が1億4500万円。減収は単価下落が主な要因。品種別の売上高比率はねじ・ボルト用30%、金網・フィルター・コンベア用15%、建築・土木関連10%、電子部品（チップ・コンデンサー）用30%、その他15%。

今年4月には香港に「香港信光」を設立。駐在員1人のアンテナショップとの位置付けで、タイを含む東南アジアの需要動向を探る。



09年竣工の業界最大の物流センター（東大阪市今米）

人材育成には定評があり、NHK「クローズアップ現代」で取り上げられたほど。信光ステンレスでは営業マンが一人で得意先を訪問するのは入社4年目からだという。営業マンは3年間、座学、物流センター・製造現場研修、先輩との同行など知識と経験を積む。「得意先へは知識と経験を積ませてから出す。中国・武漢の大学に社費で留学中の若手社員もいる。社員の仕事への意欲は旺盛で、本当にありがたい」。

今期は売上高74億円、経常利益1億7千万円を予想している。「例えばスマホはチップコンデンサーを従来機種の3倍使う。太陽光発電、放射能除染装置にもステンレス素材の超精密スクリーンを使用する。変化する社会の要求に応えられる体制を構築していく。意欲は満々」と力強く話す。（白木　毅俊）

企業概要

▽本社＝大阪府東大阪市長田3－5－15
▽社長＝西居慎一郎氏
▽電話＝06－6789－0456
▽FAX＝06－6789－0553
▽従業員＝32人
▽資本金＝3千万円
▽年商＝71億7500万円（13年5月期実績）
▽事業内容＝ステンレス鋼線（原料を含む）の供給・開発・販売。ねじ・金網・ワイヤロープ・快削鋼。建築資材およびステンレス屋根。自動車・自転車の安全部品とエアバッグ部材。電子回路用ステンレス超細線。医療機器部材。チタン・アルミ・マグネなど特殊金属。ダイアモンドダイス（仏・バロフェ社日本総代理店）