主力製品となる中量ラック

物流保管機器の専業メーカー、実績が技術力を証明

扶桑金属工業 株式会社

プッシュラック

ハンドル式移動ラック

パレットラック

中量ラック

企画・提案　試作・受託　短納期対応　多品種少量　量産対応　コスト相談

確実に速やかに製品を提供し、あらゆるシステム化に最善を提案する

代表取締役会長
中田 薫さん

設立以来、物流保管機器の製造を専門に手がけてきました。物流業界において長年にわたり技術を培い、ノウハウを蓄積してきました。既製品の提供が中心ですが、顧客の要望に応じたオーダーメード対応も得意とするところです。ＯＥＭによるスチール製品の製造についても、高い評価をいただいております。利便性の高い製品を提供することは当然ですが、工場や倉庫など物流空間を有効に利用する提案がメーカーの責務であると考えています。これを実行するため、常に技術力を磨いています。

主な事業内容
ラックを中心とした物流保管機器の専業メーカー

主な取引先（納入先）
物流システム・機器メーカー

【住　所】〒571-0017 大阪府門真市四宮4-3-22
【ＴＥＬ】072-885-1151
【ＦＡＸ】072-884-6981
【創　業】昭和34年4月【設　立】昭和41年7月
【資本金】4,000万円　【従業員】110名

事業内容と沿革

ボルトレスラック開発を先駆け、ロングセラーに

昭和３４年４月、協和鉄工として創業。昭和４１年7月に社名を扶桑金属工業に改め、物流保管機器の専業メーカーとして軽量ラックや物品棚の製造で事業をスタートした。翌年、中量ラックの製造にも着手。この中量ラックがボルトレスラックとして業界での先駆けとなり、同社の中心的な製品としてロングセールスを続けている。

東京や仙台、名古屋、広島、福岡と次々に営業所を開設し、販路を拡大。顧客ニーズの多様化に応じて製品バリエーションを広げてきた。

既製品を中心に展開するが、ラックのサイズや保管物の重量など顧客の用途に合わせたオーダーメードにも対応。ＯＥＭ（他社ブランド製品の製造）によるスチール製品の製造も手がける。設立以来、業容を大きく変えることなく、ラック一筋で技術力と提案力を磨いている。

豊富な製品バリエーションには軽量・中量・重量ラックシリーズのほか、バーラックシリーズ、スライドラックシリーズ、また移動ラックシリーズや構造ラックシリーズをラインアップ。事務所・店舗から工場、大型物流倉庫まで幅広い現場で数多く採用されている。

強み

設計から設置まで、一貫体制で応える

製品提供だけに留まらず、顧客の要望に応じた機能的な物流保管システムを提案できるのが強みである。近年の物流倉庫ではロボットなどを導入した自動化が進んでいるが、管理本部総務部の木村領吾課長は「例えばロボットをいかに効率的に稼働させるか、いかに物の流れをスムーズにするかなど、現場を見て最良を提案している」と蓄積したノウハウを強調する。あらゆるシステム化にきめ細かく対応できる体制が同社の屋台骨である。

これを実現可能にしているのが設計部門と製造部門、設置工事部門のスムーズな連携による一貫受注体制である。また販売店や商社との長年にわたる信頼関係も、顧客満足度向上の大きな支えとなっている。業界において先駆けとなったボルトレス中量ラックの開発も、「お客様第一主義のモノづくり」を掲げる同社の理念の現れだ。

平成１４年にはＩＳＯ９００１の認証を取得。「責任を持って皆様の元へ直ちにお届け」のテーマをより確実なものとするため、平成19年には配送センターとなる「大阪総合物流センター」を門真市内に開設した。同センターに最新の状況・進捗管理システムを導入し、製品を素早く確実に発送する体制を強化している。

カドマイスターの取り組み

月1回の勉強会で情報交換、連携深める

人材の確保が厳しい中、同社は高校生の新卒採用に取り組むが、中途採用にも重きを置いている。ここ最近は欠員補充が中心となっているため、即戦力が必要となるからだ。ハローワークや派遣会社の活用、折り込みチラシやインターネットでの募集など、幅広く採用活動を行っている。

入社後の人材教育についてはＯＪＴを基本とし、月1回、土曜日に全社で勉強会を実施している。学ぶことはもとより、各部門で発生するクレームや課題について情報交換し、解決の糸口を探ることで連携を深めている。

アイデア生かしオリジナル製品を開発

アイデアを生かしたオリジナル製品の開発も同社の魅力である。特徴的なのが、動力を使わないパレットラックシステム「プッシュラック」だ。フォークリフトの爪で、プッシャーと呼ばれる部分を押すだけでローラー上の商品を手前に引き寄せられる。入庫もパレットを押し込むだけで格納できる仕組み。実用新案登録済みの製品である。

今後の展開

生産体制のさらなる強化で国内市場を深耕

今後の需要増を図り力を注ぐのが、国内市場の深耕である。現在の製品ラインアップをブラッシュアップし、販路拡大に取り組む考えだ。

インターネットによる通信販売が広がる中、これに関わる企業の大規模物流倉庫が地方においても多く建設されている。これら物流倉庫の多くで自動化が進められているが、１つの物件規模が大きいため同社の取り引きとしても大型案件となり、ラックの納入数も数千台になるという。そのため、これらの大型案件に対応できる生産体制の強化が不可欠であると考え、製造設備の充実を図っていく方針。ロボットなどの導入による生産性の向上を検討している。

大型案件の受注を狙う一方、これまで通り、小口案件の受注の積み重ねも確実に行っていく。「東京２０２０オリンピック・パラリンピック」や、「２０２５年日本国際博覧会」（大阪・関西万博）の影響による人件費や物流コストの高騰、設置作業者の確保難など、マイナス要因も的確に見据え、地に足付いた営業活動を進めていく。

http://www.fuso-metal.jp/