



顧客ニーズに迅速に対応する高機能ドリルねじメーカー

株式会社コクブ 奈良県橿原市

ねじは「産業の塩」とも呼ばれ、建築やものづくりに不可欠な重要部品である。建築用ドリルねじの生産に特化したメーカー『株式会社コクブ』は、品質第一主義に基づく製品の信頼性の高さや豊富な品揃えで顧客からの評価も高く、同ねじの国内生産シェアの1割を占める。

2010年に大阪府柏原市から奈良県橿原市の現所在地に移転。ゆとりある敷地に効率的な生産が可能な工場レイアウトを実現し、徹底した顧客ニーズ対応と地域密着方針により毎年右肩上がりでの業容を拡大している。

会社概要



会社名：株式会社コクブ
所在地：奈良県橿原市新堂町 222-1
電話：0744-25-7878
FAX：0744-25-4848
創業：1963（昭和38）年8月
設立：1963（昭和38）年8月
代表者：代表取締役 おおば やすひろ 大場 康弘
資本金：3,000万円
従業員：61名（パート含む）
事業内容：建築用ドリルねじ及び特殊ねじの製造販売、建築・工業・繊維部品の樹脂射出成形製造販売
URL：<http://www.kokubucorp.jp/>

ドリルねじに特化した技術を磨き上げる

同社は1963年、糸巻ポビンなどのプラスチック成形賃加工業として大阪府柏原市で創業した。しかし単価が安く利益率も低かったため、徐々に金属ねじ事業に参入。76年に現在主力のドリルねじの研究を開始し、以後その分野に特化して技術を徹底的に磨き上げてきた。

ドリルねじとは、先端部分に刃を具備し、ねじ穴がない場所へ自ら穴をあけながら締め付けることが可能なねじの総称。強靱な刃先加工により金属への穴あけも可能で、外壁工事や屋根等の取り付けなど建築業界では必需品とされる。



様々な素材や厚さのニーズに対応するため、多品種のドリルねじをきめ細かくラインナップしている。

当初は輸出専業だった同社だが円高の影響を受けて93年に国内市場に参入。後発だったため問屋などの既存販路を使わず、ユーザーへ直接販売するしかなかった。この状況を克服する過程で、現在の同社の強みである「ユーザー各社のニーズを汲み上げ付加価値の高い製品を提案し直接販売する」という独自の営業スタイルが築き上げられた。

奈良への本社移転が大きな転機に

創業以来40年以上柏原市で事業を続けたが、宅地化の進む狭隘な土地で工場は3か所7棟に分散。工場間の移動のロスやコストがかさみ、全機能を1か所に集約することが同社の悲願だった。

父である先代・大場昇氏の後を受け2000年に



本社全景（写真中央部分）。約5,600平方メートルの敷地に延べ床面積約3,000平方メートルの建屋を備え、分散していた拠点を集約した。

就任した大場康弘社長（53歳）は、「10年間大阪で土地探しをしたがまとまった適地が全く見つからなかった」と当時を振り返る。

悩んだ末に、自らが奈良県香芝市で生まれ育ったという縁から奈良県庁に相談。そこで紹介されたのが橿原市の現本社土地だった。この1か所に希望通り全機能を集約し、最新鋭の生産設備や倉庫機能、検査設備等を備えた新本社を建設、2010年に移転を果たした。



工程順に整然と配置された現本社の加工機械類。大阪の旧工場時代と比べ生産効率は大幅にアップした。



最新鋭の強度検査機器や耐腐食性試験機器で厳密なテストを行い、高い品質と信頼性を確保。

「この新本社建設が当社にとって非常に大きな転機となった」と語る大場社長。奈良に移転してから同社として初めての新卒採用を開始し、高校生のインターンシップも受け入れ。人材の若返りや外部との交流に社員が刺激を受け、社内の士気や雰囲気にもいい効果が出ている。

またパートを含む雇用も近隣で増加傾向にあるほか、地元のプロバスケットボールチーム「バンビシャス奈良」のパートナー（スポンサー）になり会社を挙げて応援するなど、徹底した地域密着で奈良に溶け込み、根を下ろす方針を掲げている。



コンピュータで制御された巨大な製品倉庫。常に整理整頓され、全国への即納体制を実現している。

市場ニーズを迅速にキャッチし新分野展開を図る

建築業界では次から次へと新建材や新工法が出てくるが、それらに対応する新製品をいち早く開発し、顧客に提案するのが同社のビジネスの基本である。

営業担当者も建築やねじの専門的知識を身につけた上で顧客のニーズを汲み取って提案営業をする。例えば、ねじの長さを必要最小限まで短くして材料を節減しコストダウンするなどのきめ細やかな提案を顧客ごとに行うことで、自社製品に価格以上の付加価値を与えている。

今後については、人口減少に伴う新規住宅着工戸数の減少などで建築分野の需要減退が見込まれるため、「建築用ドリルねじだけでなく、新分野製品の研究開発に取り組むことで市場開拓を図りたい」と大場社長はビジョンを示す。

すでに、太陽光パネルの据え付け用ねじや、高耐食ステンレスねじなどの新分野製品を手がけており、市場のニーズをいち早くキャッチしながら今後も開発のチャレンジを続ける方針だ。

「種まきの時間はかかるが目先の利益だけを優先せず、お客様の立場に立った製品を地道に丁寧に提案していくことが大事」と語る大場社長。大阪時代を知る顧客から「奈良に移ってからいい意味で昔と変わってきたね」と言われることが何よりうれしいという。（吉村謙一、橋本公秀）