

The grave decision

経営者の決断

No.7



材料供給停止の危機乗り越え成長つかんだ (株)ノブハラ社長 延原巖氏

コンクリート補強、防獣用の軽量、高強度溶接金網「スクリュメッシュ」のヒットで急速に事業を拡大している(株)ノブハラ(備前市)には、成長の転機となった同商品の開発以前に、大きな岐路に立たされた瞬間があった。下請け脱却後溶接金網製造に本格参入した同社に対し、全鋼材商社が材料の供給をストップしたのだ。廃業も覚悟したという危機を乗り越えた延原巖社長の決断を紹介する。



「業界敵にまわしても恩人に報いる」 圧力はねのけ中国調達で復活した不死鳥

「仕入れられない」耳疑う報告

延原社長は1992年、溶接金網メーカー勤務を経てU字溝などの工場成型コンクリート2次製品の補強材として使用される骨材製造事業を創業。畜産業を営んでいた実家の牛舎の一角で溶接機一台からのスタートだったが、順調に受注を増やし、1年後には下請けから脱却。2006年には事業規模拡大へ汎用性が高く大量生産できる溶接金網製造への転換を決意。注文を受けた翌日に納品するフットワークの軽さが評価され、順調に顧客を増やしていった。

しかし参入した矢先思いもしない事態が起きた。発注担当社員から「材料の鉄線が仕入れられない」と耳を疑う

報告が入ったのだ。取引商社は「明日から納入しない」の一点張り。急ぎほかの商社に連絡したが、どれも同じ答えだった。

大手メーカーの圧力だった。溶接金網業界は寡占化しており、中小メーカーもほとんどが大手の影響下。それらがすみ分けしエリアや事業規模が固定化されている中で、新参者が顧客を増やしている状況が怒りを買った。

「終わった」。延原社長は打ちのめされた。閉鎖的な業界だけにある程度の反発は予想していたが、まさか材料をすべてストップされるとは思っていなかった。それでも何とか確保できないか、駆けずり回ると、大手線材製品商社・坂野興業(株)(東京都)が「相場より高くなるが、それでも良ければ回す」

と救いの手を差し伸べてくれた。同社の坂野富雄社長(故人)は創業後間もないノブハラを営業に訪れ、仕入れの仕方から売り方まで、さまざまなことを教えてくれた恩人。東京出張の際には食事をともにするなど、経営者としての延原社長を高く評価してくれていた。

「本当にありがたかった」と延原社長。しかしあくまでもつなぎ。西日本と東日本で明確にすみ分けられた業界だけに、しばらく情報は伝わらないだろうが、長引けば迷惑を掛けることになりかねない。そこに坂野社長から「材料は中国に行けばあるから、歩いてこい」とアドバイスを受けた。

しかし溶接金網製造業者にとって、海外調達は余りにも型破り。線材商社

の手綱を握るなど鉄関連業界は大手製鉄会社の影響力が強く、本格的に海外調達することは、業界に背を向けることになりかねないからだ。リスクの大きさは予想がつかず悩んだ。正直「借入金はそのほどなく、溶接金網で勝負できないなら会社を畳んでもいいとも考えた」と言う。

反骨心が活路開く

しかし思いのほか早く坂野興業にクレームが入った。それを知った瞬間延原社長は、とうとう恩人に迷惑を掛けてしまった申し訳なさと、理不尽な圧力への怒りに震えたという。悩んでいる場合ではなかった。「失うものは何もない。敵を作ったとしても恩人に報いたい」。反骨心を奮い立たせ腹をくくった。

そこからの行動は早かった。1日でも早く仕入れルートを確認しなければならない。翌日中国に発った延原社長は、坂野社長から情報を得ていた製鉄業集積地域の目ぼしい高炉メーカーと商社を片端から回った。

訪問の際には一計を案じ、中国人と日本人の通訳を同伴。日本人が通訳ということをして隠し、中国語が分からないと思って漏らした本音を知ること、効率的に候補を絞り込んでいった。数少ない基準を満たす技術がある事業者はなかなか内部までは見せてくれなかったが、それでも何度も足を運び信頼を獲得し、1カ月で日本とそんな色ない

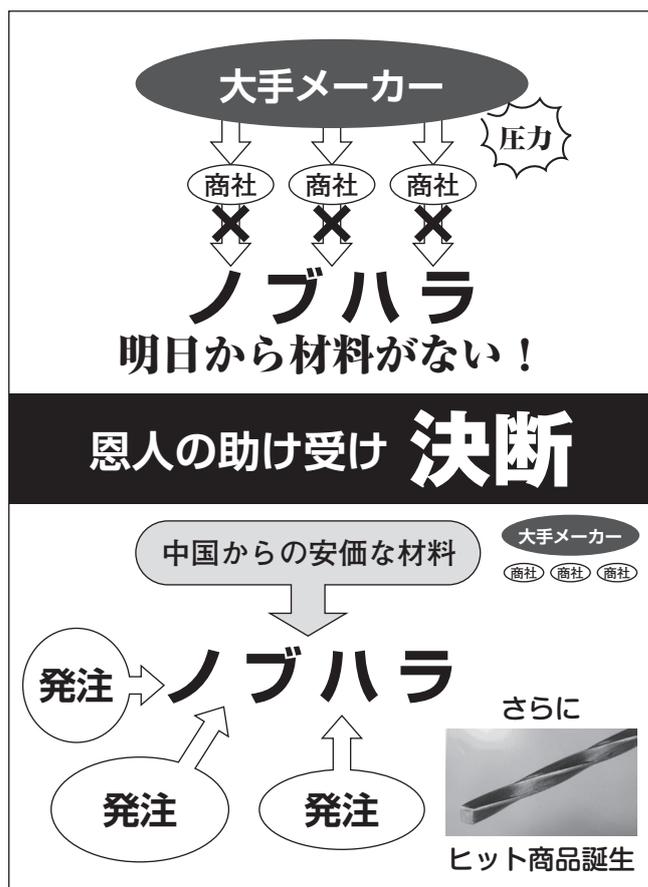
鉄線を製造する高炉メーカー5業者を選定。まず即金からなら取引してもいいという回答を引き出し、あるだけの現金をかき集め100tを購入。量を増やして仕入れることを繰り返して、3カ月後には全量を確保できるようになった。価格は国産の3割安。「これなら国産に頼らず、さらに攻めの事業展開ができる」と思ったという。

そこから同社の巻き返しが始まった。高い価格競争力で瞬く間に西日本で受注を拡大。業界で一目置かれる存在となった。今でも中国調達は同社の強みだ。

坂野社長には、その後も、リーマンショックなどで西日本の相場が下落し赤字を抱えた際、まだ相場の下がっていない関東の客を紹介してもらい息を吹き返すなど「足を向けて寝られない」存在という。

挑戦の気風がヒット商品生む

腹をくくって海外調達に挑み存亡の危機を乗り越えた経験は、同社の挑戦をさらに積極的なものにし「スクリーメッシュ」の開発につながった。鋼線をねじることで、鉄分子の配列を変え強



度を高めるといふこれまでになかった発想で25%の軽量化を実現し、ねじれがコンクリートへの食い込みも良くしたヒット商品だ。15年の九州工場新設を皮切りに製造能力を拡充し、今年4月には東海工場を稼働。さらにホームセンター全国大手の要請を受け、9月に関東工場を新設。建物の基礎資材のほか防獣用の金網として引く手あまたな上、来年3月にはJIS規格も取得する予定で、ゼネコンへの大幅な需要拡大が期待されている。

これまでを振り返り「本当に人の縁に助けられてきた」と延原社長。「どこで縁がつながるか分からない。だから営業でも何でも会いたいというリクエストには必ずこたえるようにしている」と言う。坂野社長は2016年に亡くなったが、今も坂野興業との取引を越えた親交は続いている。



息子吉紀専務の結婚式に出席した坂野興業の故坂野富雄氏

ノブハラ会社概要

代表者 延原 巖
所在地 備前市八木山849-7
資本金 2000万円
設立 1993年1月

従業員数 42人
事業内容 溶接金網製造
売上高 2017年5月期 45億5400万円
事業拠点 本社工場、九州工場（福岡県）、

東海工場（岐阜県）、関東工場（栃木県）