



受注から納入まで平均36時間。月20万件受注
「日本の製造業に新しい価値を」
と業務拡大を目指す

FUJIMAKI GROUP COO 藤巻秀平

日本の特殊鋼プレート業界で30%以上のシェアを持つFUJIMAKI GROUP（以下・藤巻グループ）。年商は約300億円。大手企業相手と思いきや、顧客のほとんどは業界の底辺を支える中小規模の町工場だ。納入までのスピード感と、御用聞きのような細かな営業活動で業界を変えてきた藤巻グループの藤巻秀平社長にお話を伺った。

——一般には馴染みのない業界です。どんな仕事でどんな強みがあるかを教えてください。

藤巻 金属（特殊鋼）プレートとよばれるものが弊社の製品です。顧客（納入先）はこのプレートを材料にして、金型や生産設備を作っています。製造業の基礎に近い所での仕事ということです。強みは受注から平均36時間というスピードで、確かな製品を低コストで納入しています。

扱う板は5mm四方から2m×4mまで0.1ミリ単位。この加工をオーダーメイドで受けます。月商は約20億、月20万件的少量多品種の注文を受け、一社あたり平均40万円、多いところでも3000万円程度です。ニッチな仕事ですね。

ユーザーの多さも強みです。現在の顧客は約

1500社、全方位、あらゆる業種に広がっています。一業種が不況でも他の業種が好調なことが多く、減収を他業種の仕事で打ち消せます。

——驚異的なスピードはなぜ実現しているのでしょうか。

藤巻 前社長（現・会長）の「時間を売れ」との方針で、工程のスピード化を目指しました。一日早く顧客に届けば、顧客は一日早く次の仕事に取りかかれます。そのため弊社はピーク時対応をしています。最も受注が多いときに合わせて機械を保有し、現在の台数は350台で日本一です。

それでもパンクする時がある場合は業界全体がパンクしているので、早く解消ができる弊社にまず発注が来るのです。

——スピードを高めてきた経緯は？