

“鉄を知る”“鉄を操る”“鉄を活かす”

自ら変わり続け、鉄鋼業界をリードする

吉田鋼業 株式会社



建築資材としての鉄骨材を在庫販売している「営業部」と、鉄骨工事を受注し、製作・施工管理を行っている「工事部」を有している吉田鋼業は、2024年に創業60周年を迎えました。これまでの会社発展の経緯と今後の戦略について、代表取締役社長の吉田秋宏氏にお伺いしました。

“鉄を知る”“鉄を操る”“鉄を活かす”

吉田鋼業は実父である吉田清（現相談役）が1964年に創業した会社です。高度経済成長期と呼ばれる時代に、父は鉄の卸売業で現場作業員として働き、数年後独立を決意しました。「どんな商売が伸びるだろうか」と考え、当時の建設ラッシュに目をつけ、建設資材としての鋼板の切断加工業をすることを決めました。そして今の吉田鋼業の前身となる吉田シャーリングが誕生しました。

今日の吉田鋼業は、鋼材卸売業と鉄骨工事業を兼ね備えた会社です。どのようにして今に至ったか、「鉄を知る」「鉄を操る」「鉄を活かす」という3段階の成長期に沿ってご説明します。

まず、切断加工業で「鉄」を知ります。1989年頃からは富山、広島、北九州に加工工場を創設したことで「鉄」のノウハウを蓄積する期間となりました。大型工場を設立することでスケールメリットを有したため、仕入先との確固たる協力・取引関係を築きあげることができ、安定した鋼材供給源を確保するとともに、鋼材仕入の価格競争力を高めてまいりました。その結果、顧客のニーズに応える形で扱う品種を増やしていったことで、



プレーナーでは最大の3m×40m×100mmの大きさの厚板を溶断できる

鋼材販売に主軸をおいた現在の営業部が誕生しました。

そして1997年にこれまでの加工・卸とは一線を画す鉄骨工事請負業（工事部）をスタートしました。「自らが需要を喚起することで、自らの鉄の取扱量を増やす」という新しい事業に取り組むことになったこの変革期を、我々は「鉄を操る」と言い換えています。



見積から図面作成、鉄骨加工を経て、現場施工まで、すべての過程の一元管理を可能にした

現在の工事部は管理体制の一層強化、そして有資格者の確保による専門性の向上に努め、さらなる品質向上を目指しています。

そして2009年4月、兵庫県尼崎市に「阪神HMP（阪神H形鋼Market Place）」を稼働させました。この阪神HMPは敷地面積6,000坪を超える大型倉庫です。圧倒的な在庫量を背景に仕入力・販売力を高めることで、「鉄を操る」から、これまで以上に「鉄を活かす」取り組みを深めつつあります。



代表取締役社長 吉田 秋宏 氏

吉田鋼業 株式会社

事業内容：鋼材販売業、鉄骨工事業、
倉庫業、不動産事業

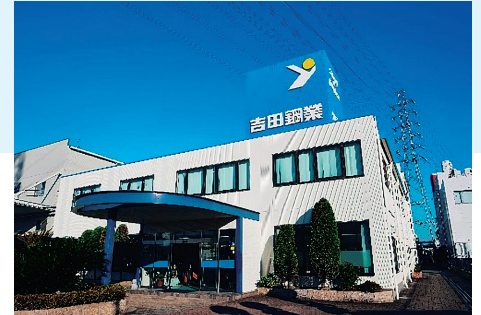
本 社：大阪府東大阪市西石切町 5-1-22

創 業：1964(昭和 39)年 11 月

従業員数：500 名
(100%完全子会社含む)



会社ホームページへリンクします



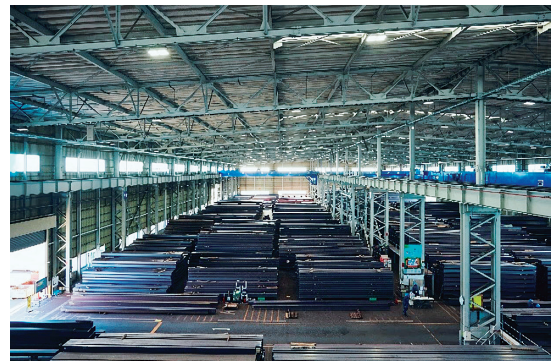
鉄骨工事への進出が成長の転機に

工事部立ち上げきっかけとなったのはある鉄骨工事会社が廃業を決め、その取引先から当社に「事業を引き受けてくれないか」とお願いされたからです。しかし当時は建築需要そのものが低迷していたこともあり、決して良いスタートではありませんでした。ですが工事部の真価を信じ続け、技術やノウハウを蓄積することができたため、今日では関西トップクラスとなる事業へと成長を遂げることができました。また、1999 年には建築鋼材の技術やノウハウを活かし、大手ゼネコン大林組との共同開発により「ONW (大林・ノン・ウエルド) 工法」を確立しました。この工法は鉄骨製作と現場の組立作業を効率化する新工法です。これを機に取引関係を一層強化し、中低層のショッピングセンターや工場を中心として工事実績を積み上げてまいりました。工事部の社員には、独学では難しい安全管理や工程管理のノウハウを、先輩社員や協力会社から継承してもらうことで吉田鋼業と顧客の関係性を継続、向上できるようにお願いしています。

販売部門が担う新たな役割

先ほど申しました阪神 HMP は、顧客ニーズは何かと考えた結果、誕生した鋼材拠点です。圧倒的な在庫量で競合他社に勝つためとしての役割や、海上輸送などの流通拠点を活かした「関西圏以外への新市場開拓の手段」としての役割だけではなく、当社を必要としていただいている顧客のもとに、安定的な供給ができるよう仕組みづくりを構築するための一大拠点として、その機能を果たしています。今、日本の建築鋼材はアジア圏からの

輸入鋼材対策が課題として迫られています。国内材価格の不安定化や国内の市場縮小は、顧客の経営にとってマイナス要素でしかありません。阪神 HMP では他社在庫も扱っています。国内市場を守るために“企業の組織化”すなわち“グループネットワーク”の拡充を目指しています。そのためにも私は営業部の社員に、社内外にアンテナを張り、対話を絶やさないようにしてほしいとお願いしています。



阪神HMPは最大約2万トンの在庫をもち、関西最大級のH形鋼専用拠点として機能している

吉田鋼業が目指す3つの姿

吉田鋼業は鋼材加工、販売、工事をトータルに手がけ、日々さまざまな方とお仕事をさせてもらっています。その方々と力を合わせ「鋼材メーカーに頼られる会社」「ファブリケーターに必要とされる会社」「ゼネコン・施主に責任を果たす会社」という3つの姿を目指しています。「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の考えを弊社に置き換え、具体化したものです。もし鋼材に関する困りごとや鉄骨工事でお力になれることがございましたら、是非弊社までお問い合わせください。
一貴重なお話をいただき、ありがとうございました