



▲各種パンチングメタルの製造で高い評価を得ている  
耐摩耗鋼ハルドックスへのパンチング（写真上）と大開孔率パンチング（写真下）

変遷、128年におよぶ歴史をわかりやすく展示。取引先や顧客など来訪者に対する信頼向上と技術力のPRに一役買っている。

同社が技術力を持つパンチングメタルメーカーへと変身するきっかけとなったのは、67年の明石工場（神戸市西区）の新設だ。そして、70年代後半に汎用打抜プレス機から鋼板をNC化で一気に自動で打ち抜き加工できるタレットパンチプレス機の導入で、さらに品質の高いパンチングメタルの製造が可能となった。「今から約50年前、それまでは外部から仕入れて販売していたパンチングメタルを、自社で製造するようになった。これが技術を磨くターニングポイントの1つだった」。奥谷社長は、こう当時を振り返る。

その後、徐々に設備を拡充し、現在はパンチング素材から加工製品までを一貫して製造できる体制を確立。海外でもアメリカ・シカゴとドイツ・デュッセルドルフに事務所を構え、日本と世界をつなぐ強固なネットワークを構築している。「パンチングメタルではどこにも負けないと自負している」と、奥谷社長は胸を張る。

奥谷社長が同社に入社したのは、21世紀を迎える3年前の1998年。入社後は明石工場で勤務した。バブル経済の崩壊に加え、阪神・淡路大震災後の復興特需からの震災不況も重なり、売上が激減していた。ところが、「私にとってはそれが逆によかったと思っている。できることがたくさんあったからだ」と奥谷社長は振り返る。入社当初は社長の長男という偏見もあり、現場の職人たちから認めってもらえないことも多かったという。

こういった状況を乗り越えるため、現場には誰よりも早く来て、挨拶や掃除を徹底し続けた。奥谷社長は「こういった姿勢が奏功し、徐々に認めてもらえるようになった」と続ける。明石工場で1年半勤務した後、今度は姫路営業所へ移り、金網やパンチングメタルのセールスに従事した。

姫路営業所で勤務していた頃、世間ではインターネットが台頭。これにいち早く着目し、ホームページの開設やコンテンツの充実など、業界に先駆けて取り組んだ。ほかにも国内外の展示会で技術や製品を積極的にアピール。自治体の制度や認定事業も活用するなど、ウェブとリアルの両面で情報発信を進めた。こうした取り組みに