

オーファ創業20周年

歩みと今後の展望を聞く

チタン・ニッケル合金など非鉄金属素材および加工製品の販売を手掛けるオーファ（本社：千葉県浦安市、細川寿二社長）は今年、創業20周年の節目を迎えた。チタン専門流通として確固たる地位を築き上げてきた同社の歩みと今後の展望について、細川社長に聞いた。

——20周年おめでとうございます。

「顧客のことを常に一番に考えて歩みを進めてきた。この場を借りて顧客や取引先各位に感謝を申し上げたい。100年企業を目指し、社員と一緒に『熱く』会社を盛り上げ、社員とその家族の幸せを守っていきけるように挑戦し続けたい」

——これまでの歩みを振り返って。

「前だけ見て仲間を信じて走り続けてきた。国内だけでなく『世界中どこかにオーファが提供するチタン製品を必要とする人がいるはず』と信じて飛び回ってきた20年だった」

——創業初期から海外を意識してきた。「創業5年目に毎年イ

タリアで開催される世界最大のバイクイイベント『EICMA』に初出展した。欧州最大のマフラーメーカーとFG（フレスシユグリーン）処理製品の取引を実現したことが最初のステップになった」

——ベンチャー企業から成長を遂げた。

「物売りのだけにこだわらず、『コト売り』が大切」と、鉄工所を経営する父と、パン・駄菓子屋を経営する母から教えられた。考えを単純にして『コト売り』を進めてきたことが成長につながったと考えている。特に『3手

先まで読む』ことを大切に、1手先は凡人、2手先は普通に出来る人、3手先は新しい未来を見たい人と教えられたことを良く覚えている」

——チタンの魅力と

「金属の中でも優れた特性を持ち、世の為に必要な金属だ。合金材の開発や用途開発が進み、カーボンとの相性も良く軽量、耐食性、比強度、生

体適合性、非磁性などの特徴を持つ。航空宇宙や医療、化学プラント、モータースポーツ、建築、民生品、最近では燃料電池や水素自動車関連部品まで使用されており、未来へ可能性が広がる金属と言える」

——今期チタン協会から功労賞を受賞した。

「大変光栄だ。関係者の方々に感謝を申し上げます。これに慢心することなく、さら

外現地法人の設立を進め、売上高における海外比率を3割まで引き上げる。そのためには『手に職をつける』ことが重要だ。2014年に立ち上げた鈴鹿テクニカルセンターでは毎年、設備導入とスタッフ増員を進めてきた。利益率で年約2%増の実現に向けて走り続けていきたい」

——FG処理が事業の柱に成長した。

「77年に電力中央研究所よりライセンス契約を獲得したが、我慢の時期が4-5年続いた。毎年3回以上の展示会出展と新規顧客への積極的なアプローチを行ったことで、用途が広がり契約も進んでいった」

続き弊社も悩み続けた。だが、逆転の発想から14年に8耐への参戦を決め、新設したばかりの鈴鹿テクニカルセンターのスタッフを中心に参加した。チタン製品を自社開発し、レースで実車テストを繰り返した。この『生データの』こそが業績回復につながると思えた。気温40度以上の酷暑中で繰り返されるレースは、仲間同士の信頼を

——ラクロスなどのスポーツを応援している。

「用具開発がスタートだった。そこで5度ワールドカップに出場したラクロス日本代表の引地祥郎選手と出会った。引地選手は有志5人と共にラクロス普及のため日本中を巡っていた。その姿に感銘を受け、ラクロスの普及や選手支援、用具開発にさらに力を注いだ。社会貢献のため都内の小学校でラクロス教室をボランティアで10年以上続けている。その引地氏は今では弊社の取締役営業部長として、営業から商品開発まで幅広く活躍しており、ラクロスとの縁はまだまだ続いている」

「今年1月に米国カリフォルニア州に『オーファUSA』を設立した。現地にスタッフを1名配置し、現在は情報収集を行っている。航空宇宙や医療、半導体設備装置関連など、弊社が国内で取り組んできた内容を北米でも展開出来るように進めている。22年には設備設置とスタッフを増員する予定だ。一歩ずつ進めていきたい」

——海外での新たな事業展開も。

「利便性や情報収集のほか、新たに開拓できるフィールドだと考えて名古屋営業所を新設した。航空宇宙と自動車関連事業の強化を軸に、スタッフを増員して営業活動を推進していきたい」

「今後1年で『リーイノベーション』を実施し、10年先の会社像を明確にしていきたい。仕事の効率化はまだまだ十分ではない。まずはオーファが持つ知識や資源を棚卸して技術やサービスをより有効なものにする。人との出会いや成長も重視していく。『顧客のことを一番に考える企業』を目指して顧客との会話を大切に、さらに魅力的な企業へと成長していきたい」

——次で10年を何を目指すのか。

「海外での新たな事業」



細川 寿二社長

「お客様」を一番に考える

となく、さら

「材料販売だけでは10年後のオーファを想像出来なかった。今後は輸出や海

以降、2輪業界の低迷が

「リーマン・ショック

（服部 友裕）