

株式会社カネイ溶接

ゼロから事業をスタート 首都圏を中心に販路拡大

金属の溶接のなかでも、
高い技術が求められる「薄物溶接」。
そこにあえて挑む、女性社長がいる。



“隙間産業”を狙って勝負

「『溶接』と聞くと、男性の仕事と思われがち。だから『私を含めて女性2人で溶接をやっています』と話すと、『女性だけ?しかも、あなたが溶接をやっているの?』と驚かれます」と笑うのは、カネイ溶接の門脇早江子社長。自宅敷地内にあった作業小屋を改装し、2009年に起業した。以来、経営者兼溶接工として会社を切り盛りしている。

カネイ溶接が得意とするのは、非鉄金属(アルミ・ステンレス・銅など)の薄物溶接。板厚1mm以下の溶接は、技術的に難しく、手間がかかって極めて作業効率が悪い。そのため、受注に難色を示す業者が多い。あえてそこに目をつけた。小型で薄い金属ならば、女性でも作業が容易だ。力で勝負できない分、技術と女性ならではの細やかさ、小規模だからできる小ロット対応で生き残りをかけている。

コネ無し、実績無しでスタート

起業前は、溶接とは無縁の仕事に就いていた。だが、溶接工である父の姿を見て育ったため、「子供の頃から溶接には興味があった」という。

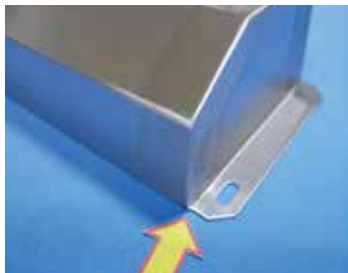
元溶接工で、現在は精密板金会社を営む父に溶接技術や経営の基礎を学び、その後、独学で技術を磨い

た。そして、自ら会社を設立。親のコネには頼らず、顧客無し、実績無しのゼロからのスタートを切った。その当時の父からの唯一のアドバイスが、「あきた企業活性化センターを利用すること」だった。「最初は、何から手をつけたらいいのか、需要があるかどうか分からない状態。さっそく活性化センターに相談したところ、『東京で開催する合同商談会に参加してみては?』とアドバイスをいただいた」

イベント参加で顧客獲得

2010年、初めて参加した商談会での営業が奏功し、首都圏に取引先が見つかった。その後も、各種商談会や情報報告会など、当センター主催のイベントに積極的に参加し、着実に顧客を増やしている。「活性化センターを利用しなければ、ここまで順調に販路を開拓できなかった。当社は、まだ営業を雇う余裕がなく、首都圏の取引先に頻繁に出向けない状態だが、取引先へは活性化センターの販路開拓アドバイザーがフォローしてくれる。非常にありがたい」と話す。

なお、今年度は、6月4日に「首都圏・中京・東北地区発注等情報報告会」(会場:秋田県産業技術センター)、7月2日に「青森・秋田・岩手3県合同商談会」(会場:東京流通センター)を開催予定。詳細は、当センターまで。⑬



同社が行っているのは「TIG(ティグ)溶接」。強い光を放つが火花が飛び散ることはない。

アルミ/板厚0.5mmの溶接例(角溶接後サンダー仕上げ)。アルミ0.5mm厚の溶接は高い技術を要する。

左から、仕上げや研磨を担当しているベテラン職人、兎澤義信さん。溶接担当の門脇社長と石井寛子さん。

株式会社カネイ溶接

〒018-5201

秋田県鹿角市花輪字上中島82番地

Tel.0186-25-8234

Fax.0186-25-8235

<http://www.yousetu.co.jp/>