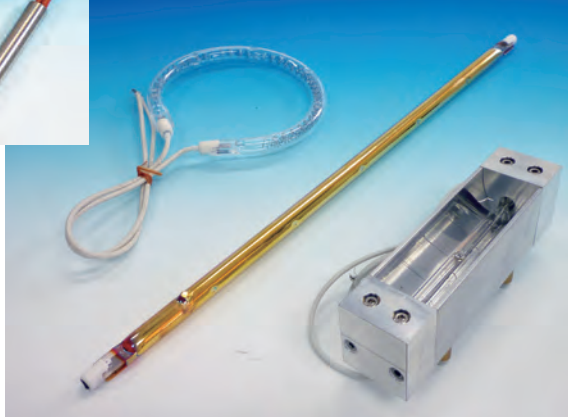


地域のヒーター素材商社から世界へ ニーズに応え新事業に参入

- 海外発注可
- 納期相談
- 企画力自信有
- コスト相談
- オンリー技術
- メイドインジャパン
- 試作可小ロット
- 量産対応



各種ヒーター

【業務内容】 時代とニーズに合わせ変革 ヒーターのトータルプランナーに

創業当初は、ニクロム線や電熱素材の製造販売を行っていたが、昭和41年頃よりヒーターそのものを作るようになり、大手家電メーカーや自動車メーカーなどに納める。日々発展するインターネット販売などに対応し、従来の待ちの営業スタイルから変革を遂げた。近年ではヒーターを装着する装置（焼成炉・コンベア炉など）の設計から製造までを手がけ、素材から製品まで、ヒーターをトータルで提案できる仕組みを確立。

【強み】 業界で珍しいISO9001を取得 顧客第一を追求

同社はカタログに既成品を掲載していない。顧客ことの要望を徹底的にヒアリングし、その用途に一番合うヒーターの提案をする、いわばヒーターのトータルプランナーである。営業兼システムエンジニア3名がヒアリングから提案、設計、その後のメンテナンスまでを一挙に手がけている。

品質管理にも力を入れており、平成22年にISO9001を取得。同業他社で認証を受けている企業は少ないという。平成23年から月に一度品質会議を開き、ひと月に発生したクレームを一つひとつ分析し、結果を現場に戻す。クレームをおさげにしないことが顧客満足へのステップととらえ、今後もさらなる品質の向上を目指す。

【独自技術】 技術を用いて新たな事業に参入 多角経営を目指す

平成21年に電線・ホースの外装材などを主力製品とするアスパイア事業部を立ち上げた。油圧

ホース向けのホースプロテクターを開発し、大手建機メーカーに納入を始めた。

通常織物であるホースプロテクターは、ホースに合わせてカットし端部を火であぶりほつれ処理をする必要があった。それには、安全性、工程管理、品質の安定性と課題が多く、かねてより改善が求められていた。その課題をヒーターの専門家の観点から取り組み、繊維に特殊加工を施す工程で加熱することにより、ハサミで簡単にほつれることなく切断できる製成品を開発した。

【後の展望】 ニーズに合わせ事業拡大 拠点展開で効率化をはかる

現在の、大手油圧ゴムメーカーに販売している。同社の主力であるヒーター事業の他に、アスパイア事業部のような新たな事業にも今後積極的に取り組む。平成27年は同事業部のみで約1億6,000万円の売り上げだったが、今後2〜3年で売り上げ2億円を目指す。その後は年間3〜4億円の売り上げを見込み、将来的には全体の売り上げの半分を同事業部で担う構想だ。

拠点構成も見直す。関東方面からアスパイア事業部への大きな案件を多数受注しており、関東に営業拠点を設けて効率化を図る。さらに製品は海外の協力企業で生産しているものが多く、海外に拠点を持つ顧客からは現地調達の需要があり、ヒーター事業、アスパイア事業ともに同社の海外仕入れ先管理拠点設置も視野に入れる。



本社ビル



展示会の様子

当社の歴史



昭和30年、現会長である父の加島信次が、ニクロム線などのヒーター材料の製造・販売会社として創業以来「困っている人を助ける、信頼の仕事」を手がけてきました。現在ではお客様のニーズに応え、材料の販売のみならず、ヒーターの設計から製造までを行うようになりました。平成21年にはアスパイア事業部を立ち上げ、電線などの外装材部門も成長し、大きな経営の柱となりつつあります。

代表取締役社長 加島 裕次さん

<http://www.kashima-hot.co.jp/>

主な事業内容

電熱ヒーター・電熱機器・ケーブル・ホース外装材の設計、製造、販売

主な取引先(納入先)

大手家電メーカー、大手自動車メーカーと協力工場、大手代理店

●住所

〒534-0014
大阪市都島区
都島北通1-10-7

●TEL

06-6922-5541

●FAX

06-6922-5545

●創業

昭和30年4月

●設立

昭和34年4月

●資本金

1,000万円

●従業員

25名

大阪28

ISO 9001
ISO 14001