

鉄鋼流通、ここにあり

座談会 産業界への使命と貢献



西村氏

「こうした時代の
変遷とともに、鉄鋼流
通の、位置づけ、役割
も変わっています。こ
こにお集まりの方は
オーナー系企業の経営
トップの立場ですが、
鉄鋼流通でのオーナー
系の強みと弱み、商社
系流通との違いを、ど
う認識されますか。」
藤澤「オーナー系企
業は大幅に減少した。
あえてオーナー系の強
みと言うなら企業風土
や歴史が脈々と受け継
がれていることかと思
う。」

「強みと言えるか
わからないが、特殊鋼
流通で言うと、決断の
スピード、長期的にプ
シない経営ができるこ
と。若い時から長く業
界に携わり、それなり
に実戦を経験、これを
踏まえた設備投資など
の経営判断は早くでき
る。対して商社系は親
会社があり、ここから
短期間で業績を上げる
よう、即結果が求めら
れる。短期間でトップ
が変わっていくという
イメージもある。」

西村「オーナー系は
長い歴史を持ち、商売
を守って行こうとす
る。もともと家が、鉄
屋で、他に転身して
いく術を持たずにまっ
進してきたというのが



湊氏

強みかと。商社系は十
分な人材と資金がある
ように思う。」

藤澤「オーナーはあ
る意味『家業』と捉え
ているので会社と一心
同体だ、との思いを持
っている。」

湊「オーナー系は確
かに人材確保は難し
い。商社系は人材が豊
富で資金力もある。」

藤澤「商社系はオー
ナー系とは情報力も資
金力も違うが、我々は
同じ土俵で同じパフォ
ーマンスを発揮しなけ
ればならない、その中
でどのような特色を出
せるか。それが課題だ
と。この場合は、顧客ニ
ーズに合わせる。時

きず、不定期採用とな
らざるを得ない。不足
した募集するような
形で、ピフミッド型の
人員構成とはならな
い。人の面では商社系
と違う形になってしま
う。」

「鋼材流通が存在
意義を高めるには、ど
の様な取り組みが必要
でしょうか。」

湊「扱ひ量が減り、
ユーザーが海外流出
し、需要が伸びない中

ニーズ対応へ特色出す



藤澤氏

代が変化すればニーズ
も変わる。そこどう
対応するか。やはり
納期、品質、加工でい
かに応えていくか。
これが流通の役割で、
この基本をきちっと進
めていくことだろう。」

「人材確保は難し
くなっていますか。」

中村「きつくなっ
ています。募集しても、な
かなか集まらない。」

西村「4月に採用で

で、存在意義を高める
のは難しい。基本的に
は『やるのは人』。人の
か、また実戦に生きた
問題に関しては、特殊
鋼流通では、販売技士
いるかという、なか



中村氏

量販売するという形
だった。しかし、そうい
う時代は終わった。鋼
材需要が減り、流通の
形態も、商社が直接マ
ンを売る。空中戦が
顕在化する中で、我々
としては加工、流通基
地を持ち、付加価値を
つけ、利益を出してい
くことだと思ふ。そし
てニーズに応じ、いか
にメーカーや商社とタ
イアップし、縦の流れ
で盤石の体制を敷い
たい。」

「会社の規模によ
っても差異が出ていま
す。」

湊「かつては即納の
ほか、切断加工などの
対応も活発だったが、
これらはすでに当たり
前になり、小規模ほど
流通の機能を発揮し難
い時代になっている。」

西村「流通はそもそ
もモノを扱って販売す
る。メーカーではない。
機能としては在庫能
力、迅速な配送などを
持ち、きめ細かな対応
により、何を欲してい
るか、ニーズを吸い上
げ、キャッチする能力
をそれぞれが持つこと
だ。これらを会社に反

我々の最大の課題だ。
そのため教育課程を組
み、育成を図っている。」

「扱ひ量に対して
は。」

湊「人材育成や減少
する需要を含め、我々
鉄鋼流通を盤石のもの
とするために、どうす
るべきかということだ
が、歴史の流れを見て
も浦安鉄鋼団地など昔
は量を追って、大きな
土地に材料を置いて、
て、顧客に対してニ
ーズに合わせるものをお
届けできるかだ。ニーズ
に応じられる営業マン
を育成、技術もわかる
人材を育てるというこ
とが基本的な方向性
だ。」

「そうして行かざ
るを得ない。」

湊「そういうことを
怠ると顧客から必要と
されなくなる。加工す
る以上、単に安いが高

いかだけではなく、顧
客から図面を渡されて
『こういうものが欲し
い』と言われれば、完品
で、しかも短納期で持
っていかねばなら
ない。さらに海外の材
料にも対応できれば生
き残っていくけるだろ
う。当然、淘汰、再編
もあるだろうが、やる
べきことをやることで
生き残りを図るしかな
い。」

藤澤「コイルセンタ
ー(CC)は今後も必
要不可欠な存在である
と思う。しかしながら
設備投資には多額の資
金が必要であり、その
観点から新規参入は難
しい業界だ。ただ、逆
に既存の能力などは過
剩とも言え、商社系で
は合併したり、加工ラ
インを削減したりと整
理を進めている。我々
オーナー系でも、当社
は村山鋼材さんと協業
し、ラインの合理化な
どに取り組んでおり、
こういう方向で進める
ことによって、業界が
整備されていくのだと
思う。しかし、そうい
う中でも最大の課題で
ある加工賃の是正をし
っかりと進める必要が
ある。仮にCCの企業
数やラインが少なくな
って繁忙となっても、
加工賃がこのままでは

やっつけいけなくなる。
昔からの課題だが、な
かなか是正は進まな
い。市場に能力面の過
剩感などがあると論議
賛成、各論反対で共倒
れとなりかねない。や
はり企業として成長し
存続していく以上、相
応の利益確保は当然必
要となる。安売りは生
き残っていくけない。
その意味では商社系は
再編統合などによりラ
イン本数の削減などの
合理化策をドラスティ
ックに進めつつある
が、我々オーナー系も
更なる合理化・効率化
を真剣に考えなければ
ならない、それが共存
共栄の道だ。」

中村「空中戦と言わ
れて久しく、メーカー
直送は増えている。H
形鋼の場合、統計を見
ると庫出し在庫は10%
程度減っているが、H
形鋼の生産量は年間3
50万トンを維持
し、減少していない。
ここからも流通の扱ひ
量は減少していること
が窺え、きめ細かな対
応をしていくことに絞
られる。」

Since 1936

創刊

80周年

特別企画