

鉄鋼流通、ここにあり

座談会 産業界への使命と貢献



左から中村社長、湊社長、西村社長、藤澤社長

「信頼関係や経営トップの顔が大事になりますね。藤澤」社長の顔は会社の看板であり非常に大事。特にオーナー系はメーカー、商社、顧客のほか、銀行などの関係でも重要であり、社長の顔(信念、想い)が作用することも多い。さらに次の世代の顔を、どうつなげるのかも課題となる。湊「資質も重要。経営トップも営業マンもまず信用されることが営業の最大の資産だと思ふ。顧客から頼りにされる営業マンを育てられれば」

藤澤「意気込みだけではなく、相応な対価も当然ながら必要である。他業種と比較して鉄鋼流通は『何て儲からないのだろ』などと思われれば、優秀な人材も集まらない。育たない。そのためにも会社はもっと利益を上げなければならぬ。社長の責任は重い」

湊「われわれの世代は親の後を辿り前のように行っていた。しかし、最近の若い世代はそうはいかない。後継者から見ても、魅力のある企業でなければなりません。藤澤」鉄鋼流通ではコストダウンの連続で締めつけられて疲弊した結果、子供に跡を継がせられないと考える社長も少なくないと思ふ。比較的規模の小さい加工業者の中には、自分の代で廃業し、アパートでも経営しようかと思っている経営者もいる。このままだと日本のモノづくり産業が根底から崩れることもあるのではないかと危惧している。

中村「後継者、社員を教育して、育てること。中堅社員を呼んで新人社員、中堅社員を対等に研修会を開いている。管理職の勉強会もある」

西村「営業マンも先輩から言われて、ただなで勉強会は開かれているかとビックリする。湊」団体、メーカーを考えると、研究、実行しなくてはならない。ISOなども力を

西村「先程、魅力ある鉄鋼流通という話が出たが、魅力があるかどうかは顧客が判断することだ。付き合いでメリットがある、気持ち良く商売できる、よ対応してくれるなど、自分たちで磨きをかけてながら、やっつけに顧客に選ば

藤澤「ISOなどは社員がクリアしなければという意識が生まれ、そういう取り組みを各社工夫しながら進めている」

藤澤「鉄鋼流通をモノづくりという観点で捉えたら、若い人が全く興味を持っていないわけではない。モノづくりとして鉄鋼流通業界はなくなる業界ではない。現物を扱う商売に魅力を感じている人はたくさんいる」

中村「鉄鋼流通の役割、存在意義、立場も考慮したい。とにも鉄鋼業界として全体を良くしていくという意識を盛り上げていってほしい」

西村「支店間の競争を促す意味で、支店同士の情報交換なども活発に行い、レベラアップを図っている」

湊「ISOなどは社員がクリアしなければという意識が生まれ、そういう取り組みを各社工夫しながら進めている」

藤澤「鉄鋼流通をモノづくりという観点で捉えたら、若い人が全く興味を持っていないわけではない。現物を扱う商売に魅力を感じている人はたくさんいる」

中村「鉄鋼流通の役割、存在意義、立場も考慮したい。とにも鉄鋼業界として全体を良くしていくという意識を盛り上げていってほしい」

西村「支店間の競争を促す意味で、支店同士の情報交換なども活発に行い、レベラアップを図っている」

湊「ISOなどは社員がクリアしなければという意識が生まれ、そういう取り組みを各社工夫しながら進めている」

藤澤「鉄鋼流通をモノづくりという観点で捉えたら、若い人が全く興味を持っていないわけではない。現物を扱う商売に魅力を感じている人はたくさんいる」

中村「鉄鋼流通の役割、存在意義、立場も考慮したい。とにも鉄鋼業界として全体を良くしていくという意識を盛り上げていってほしい」

魅力高めて人材確保

創刊 80周年 特別企画