

新社長に
聴く
藤澤 丈氏
(藤澤鋼板)

コイルセンターカ

— 就任の抱負をお願いします。代表取締役としての責務の重さを感じるのと同時に、創業以来74年にわたる歴史を支えてきた多くの社員に感謝している。これまで会社として築き上げた良い部分を活かしつつ、時代の変化に合わせた経営を目指していく。

— 社長交代時期について具体的な話はいつくらいに？ また継承にあたり会長から要望などはありましたか？

話が出たのは昨夏。1月交代とい

う具体的なスケジュールが出てきたのは秋になってから。社長を引き継ぐにあたり最も注意すべきことは健康であり続ける

ことだと言われた。会長は全面的に協力をしてくれるということで有難い。私が1つのことに集中し突き進む性格なので、それを会長がうまく抑えてくれる。徐々にバランスを掴んでいきたい。

— コイルセンター業界を巡る環境は引き続き厳しいですね。事業強化にどのように取り組まれますか？

店売り市場は依然として縮小が進み、一方でプレーヤーの数は多い。



を一段と向上させるためにも、団体としての存在感をもっと強めていく必要がある。メーカー・商社・ユーザーに対して垣根なく会話するためにも、会員にとって団体の存在はとても重要だ。

(慶)

こうした環境下で生き残るには、いわゆる「コイルセンターカ」を磨いていくしかない。企業継続のためにも一定量のボリュームは必要だと考えている。ただ、販売量を伸ばすだけではない。得意分野から少し範囲を広げてみる。当社は黒皮・酸洗を専門としてきたが扱ひ鋼種を増やしても良い。

— この数年で薄板市場における電炉や輸入材のシェアが増えました。高炉との取引を主体としながらも仕入れに柔軟性

販売・加工以外に必要な企画力

TEPPANで鋼材物流改革推進

を持たせる動きが業界内で目立ちます。

酸洗・冷延・めっきに比べれば黒皮の輸入はまだ少ない方だ。だが、地域により濃淡があり関西地区では輸入が増加している。関東地区においても近く潮目が訪れるだろう。材料の仕入れは顧客の要望に基づくもので、メニューの幅を広げることは重要だ。

— コイルセンターカの条件とは？

販売・加工のほかに、商品化する企画力が必要だと思う。商売をコーディネートする商社的な機能がこれからは重要になってくるだろう。

— 会長の時代に、村山鋼材との協業を立ち上げ、業界で話題になりました。新たな切り口の取り組みもお考えですか？

プロフィール 08年伊藤忠丸紅鉄鋼入社、関西地区での薄板営業を経て14年に藤澤鋼板入社。18年10月に取締役就任。20年9月に常務取締役昇格、今年1月から現職。趣味はウィンタースポーツや筋トレ。祭の

村山・藤澤の加工範囲を分担した協業は非常に画期的なものだった。至近では東洋鋼鉄がインスマタルとFURUKUグループを立ち上げるなど刺激を受けており、当社としても積極的に新たな取り組みを進めていく。その1つとなるのが、4社で立ち上げた鉄鋼業界特化型オーダー・ロジスティクス管理システム「TEPPAN」だ。藤澤鋼板・別府スリッター・櫻井運輸・ネバーマイルで共同開発したもの。ネバーマイルは物流系のソフトウェア会社だ。2024年物流問題が喫緊の課題となるなか、輸送に関わる業務効率化を実現するシステムを構築した。紙やエクセル出力ができるため、TEPPANに対応していなくてもシステムが使える、分割配送にも対応、業界特有の重量計算も簡単にできるよう

になっている。ソフト開発には1年ほどかけた。すでにホームページを立ち上げており、2月からは本格的に活用する仲間を

募っている。

— 人材育成について。

オールマイティな人材ではなく、いろいろな個性と得意分野をもった社員を育てたい。そうした力を結集することで会社は活性化される。社内的小集団活動においても若手の意見を多く取り入れるよう努めている。工場現場は現在平均年齢が30代前半。浦安鉄鋼団地の中でもとくに若い現場だ。

— コイルセンター業界では世代交代が進んでいますが、将来的に業界を支えていく立場としては？

会長が全国コイルセンター工業組合、関東コイルセンター工業会でも長年取り組んできたのを見ているので、業界活動は大事にしたい。コイルセンター業界の地位(6面に続く)

神輿担ぎも好きで、今年は新型コロナの影響が明けて楽しみにしている。同業や異業種の友人も多く、交流を通じて学びやリフレッシュに活かす。U・I・n・gでは副代表幹事を務めている。