

突撃取材



事業所 レポート!

第7回

全国の事業拠点を訪問し取材するコーナー。社員のみなさんから話を伺い、事業所の特徴や取り組みなどをご紹介します。



今回の訪問先は

室蘭事業所

[事業所PROFILE]

立地：北海道室蘭市中町12番地／新日鉄住金(株)室蘭製鉄所内

歴史：(株)テツゲン室蘭支店のスラグ部門より営業・販売を分離して発足

人員：13名（2017年7月1日現在）

主な特徴：●製造は(株)テツゲンと産業振興(株)が担当し、当社は販売・営業活動に特化。
●室蘭近郊へ直接営業する「エリア内」と、一次販売店を経由する「管内」を基本に、道内のスポット案件向けにも販売。
●約9割を路盤材が占め、港湾土木向け、細骨材、肥料用原料などが主な用途。

[スラグ生産に関わる会社]

株式会社テツゲン

1939年設立。製鉄プロセスで発生する多様な副産物の加工・販売を行う。再資源化に向けた研究を重ね多くの製品・技術を保有し、幅広い事業を展開する。

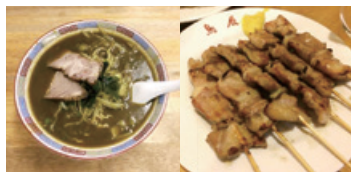
産業振興株式会社

1937年設立。鉄スクラップ事業を中心に、製鉄所内で発生する幅広い業務に従事。転炉で副産物として発生したスラグを、リサイクル活用する加工業務を担う。

事業所近郊のおすすめスポット

室蘭やきとり&カレーラーメン

室蘭発祥B級グルメ。一般的な焼鳥は鶏肉・長ねぎですが、室蘭やきとりは豚肉・玉ねぎに洋がらしをつけて食べるんです。カレーラーメンは道産小麦を使用したもちりとした太ちぢれ麺に絡む濃厚なカレースープが絶妙なハーモニーを奏でます。またお店ごとにオリジナリティあるスープや具材を楽しむことが出来ますよ。



営業室 花田 ななえ

蘭亭のカツカレー

室蘭事業所より車で5分、老舗洋食店の蘭亭。その中でも、カツカレーは室蘭事業所オススメのメニューです。ピリ辛カレーにサクサクのカツはボリュームもありとても食べ応えがあります。室蘭へご来訪された際には、必ず召し上がっていただく室蘭事業所の名物でもあります。



地球岬

地球岬は、100メートル前後の断崖絶壁が連なり、快晴の日には展望台から太平洋を一望できる国内でも有数の景勝地です。「北海道の自然100選」で第1位など、北海道を代表する人気の観光スポットです。室蘭にお越しの際はぜひお立ち寄りください。



営業室 尾形 梨恵

直接営業と代理店販売で幅広い売り先を確保。 連携を強化し“オール新日鉄住金”モデルを構築。

室蘭製鉄所は、棒線に特化して特殊鋼を生産する製鉄所。製造される鉄製品は、自動車のクランクシャフトやエンジンで使用される弁バネなど、壊れてはならない重要部品の用途で利用されます。

君津・名古屋事業所と同じく販売専門の事業所で、スラグ製造は主に㈱テツゲンが担っており、室蘭周辺の「エリア内」は直接販売、函館・倶知安・八雲・虻田・苫小牧など「管内」は一次販売店を通じて販売しています。

渡邊事業所長を含む4名のキーパーソンにご登場いただき、営業活動や北海道支店との連携など様々なお話を伺いました。



道路用路盤材を中心に、堅実な営業を展開。 スラグの強みを活かして地域のインフラづくりに貢献。

—— 室蘭事業所の特徴や体勢について伺えますか。

渡邊 スラグの販売部門をテツゲンから引き継ぎ、営業活動をしています。所長以下、総務室3名、営業室10名の総勢14名(8/1現在)で、北海道の道南地区を中心に室蘭近郊は直接販売、その他地域は一次販売店を経由しています。

永 私はエリア内の直販を担当しています。室蘭・登別・伊達の150社ほどのお客様の中には大手ゼネコンも含みますが、多くは地元の中小の業者の皆様です。ほとんどの需要は民間工事で、宅地造成の道路、ショッピングセンターや集合住宅の駐車場など路盤材としてご利用頂いており、物件の大小は様々です。小さいものではダンプトラック1台の取引から対応しています。

工藤 私は管内を担当しています。一次販売先を経由する販売のため、情報収集が欠かせません。近くは苫小牧、遠方は函館の一次販売店の方々に、できるだけ面着の機会を増やす様に心掛けています。また、納入前・中・後の現場調査や需要家への説明等には必ず同行し、鉄鋼スラグ販売管理規程の遵守と理解活動に努めています。

渡邊 民間工事の代表的な流れは、施主→ゼネコン・工事会社→道路会社→当社となります。材料の供給先となる道路会社のご要望をくみ取り、信頼構築に努めることが肝要だと考えています。

—— 製造や輸送に関してはいかがですか。

渡邊 製造を担うのはテツゲンと産業振興の2社です。製鋼スラグから鉄分とスラグを分離する鉄源回収は産業振興、その後のスラグの製造・製品化工程はテツゲンです。テツゲンとは月に2回、必要な納期・量・時期の打合せをします。

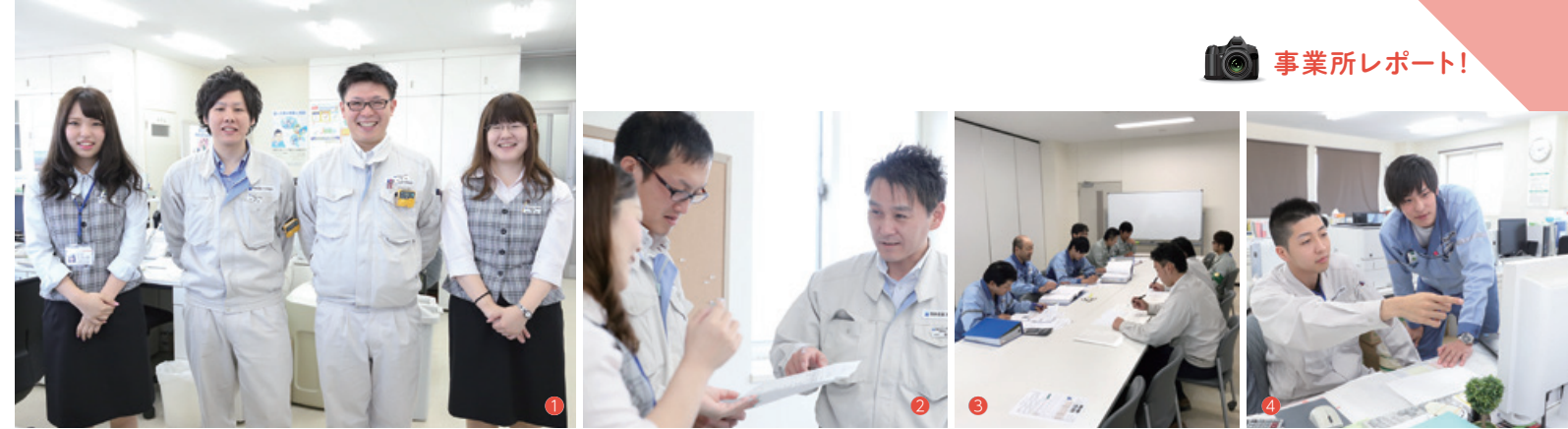
野村 鉄鋼スラグ製品の運搬は、陸送と海送があり、効率、コストを考慮し選択します。エリア内には、陸送にて製鉄所内のヤードから現場に直接お届けし、管内は各地区にストックヤードを構え、陸送と海送にて運搬、そこを拠点に需要家へ納入しています。ストックヤードの在庫と物件の進捗を常に確認し、納期厳守でデリバリー調整をしています。

渡邊 製鉄所内ヤードからの搬出は、エリア内・管内案件ともに全て製鉄所の承認後としています。それでも納期に支障を来さないのは、各地区で複数案件が同時に回っているからで、その点は室蘭の恵まれている所と感じます。

—— 営業面での課題などがありますか。

工藤 鉄鋼スラグがお客様にあまり知られていなかったころは、営業に苦労したこともあります。今は競合する砕石やRCに比べ、締め固めが良い、粉塵が出にくい、多少の降雨でも施工できるなどの施工性の良さが認められてきており、現場の工期遵守に役立っているとの声を耳にするようになりました。

永 そうですね、調査に伺った際、お客様から「鉄鋼スラグは施工しやすいし、仕上がりが美しい」とお褒めいただいた時は嬉しかったですね。鉄鋼スラグ製品に携わる満足感があります。



- ① 入社して1～2年目の若手社員が多いのが特徴。所内の平均年齢は33歳で、笑顔が絶えない職場。
- ② 直接営業を担当するチームと、一次販売店を担当するチームに分かれる。メンバー同士のコミュニケーションが欠かせない。
- ③ 製造を担うテツゲン、主管との3社合同での会議は月2回。販売・製造・輸送などの実務だけでなく、安全や環境整備など幅広いテーマで情報を共有する。
- ④ 社員の中には製鉄所に出向中の社員(右)も。製販バランスを考え、受注・デリバリー調整や品質管理をするほか、予算作成にも携わり幅広い視野が求められる。

野村 競合材で言えば、RCはコンクリート構造物の解体で発生する材料ですが、室蘭近郊では発生量が少なく、安定した在庫が確保されにくいのに比べ、鉄鋼スラグは鉄の生産とともに製造されるので、安定供給という点でもお客様から信頼されていることを実感します。

渡邊 北海道からリサイクル認定品として指定されており、地産地消という点でも評価は高まっています。年1回、北海道が主催する展示会が札幌で開催されるのですが、毎回ブースを構えてPRをしています。

君津・鹿島事業所や北海道支店との協力体制で、 全社的な製販バランス確保を目指す。

—— 北海道支店との関係をお聞かせ下さい。

渡邊 当事業所は室蘭製鉄所のスラグを函館から苫小牧の地域で販売、北海道支店は、君津・鹿島製鉄所等のスラグを札幌など道央圏で販売しています。新日鉄住金の製鉄所間の連携に基づいて、室蘭事業所と北海道支店は日常的に風通し良く連携しています。

野村 北海道支店とは、道内の案件情報を共有するため、毎月1回合同会議を実施しています。販売エリアの線引きはしていますが、双方の一次販売店のエリアや顧客からのご依頼によっては調整が必要なため、会議だけでなく電話やメールでも日常的に連絡をとりあっています。

渡邊 北海道支店が担当する地域は、所謂共同納入地域と位置づけられ、どこの製鉄所のスラグを納入するかは固定ではなく、新日鉄住金を中心となって調整しています。北海道支店は、新日鉄住金からの委託を受け、協働して他事業所スラグの営業・販路拡大・デリバリー対応をします。その点が他事業所と大きく違う所でしょうか。北海道支店が担当する道央圏を中心とした「巨大マーケット」のポテンシャルは大きいはずです。

他事業所のスラグ製品を幅広く販売しつつ、室蘭事業所との地域接点を上手く連携し、全社ベストを目指すのが役割ですし、それに足る実力を身につけていくことが課題と認識しています。

—— 最後にお一人ずつ今後の目標を伺えますか。

永 営業室も若手の割合が高くなっており、営業力の底上げが必要と感じます。私が担当するエリア内の直接販売は、顧客との直のやり取りができるという点で良いトレーニングの場です。若手をフォローし、共に成長したいと思います。

工藤 管内では一次販売店との連携を今まで以上に強化し、路盤材以外にも港湾など用途を広げていくことに貢献したいと思っています。そのためには、自ら各販売地区の建設会社、コンサルタント会社にPRする自身の営業力と一次販売店との連繋を、より一層強化したいと思います。

野村 私の役目は製鉄所購買室との関係を密にし、コンプライアンスを最優先に、販売強化を図り、製販バランスを確保することです。今まで以上に他事業所との連携を深め、オール新日鉄住金、全社ベストの視点で業務に取り組みたいと思っています。

渡邊 室蘭は和気あいあいと何でも言い合える風通しの良さがあり、とてもチームワークの良い事業所です。各人のモチベーションを高め、働きやすい職場環境を作り、この雰囲気を持っています。安全感覚が鈍くならない様、他所事例の横展開を大切にしたいと思います。

その点でも事業所間連携がキーになりますので、本社・各所の皆様、ご指導の程よろしくお願い致します。

—— 本日はありがとうございました。

事業所の取り組みをご紹介します



決算後の懇親会

2016年度の決算を終え、全員で「お疲れさん会」を実施。近所にある飲み屋さんで、夜遅くまで盛り上がりしました。



北海道支店との合同会議

定期的に行われる室蘭事業所と北海道支店との合同会議では、対応する案件の調整やスケジュールなどを共有します。