



# すてい~る

SPECIAL STEEL

FEBRUARY / 2002

17

## 目次

### ● 特集 (社)全日本特殊鋼流通協会 平成14年『賀詞交換会』

- 平成14年『賀詞交換会』開催 ..... 1
- 「商慣行近代化委員会」主催講演会<中小企業の「資金調達手段の多様化」 「組織再編成活用法」> ..... 5
- 私の愉しみ 横山道弘 (株)横山鋼業代表取締役 ..... 7
- 突然おじゃま 木村久男 深江特殊鋼(株)代表取締役 ..... 9
- 支部長訪問 東北支部 加茂利一支部長 ..... 11
- 理事会・委員会報告 ..... 12
- 事務局だより・編集後記 ..... 裏表紙



社団法人全日本特殊鋼流通協会

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3丁目2番10号 (鉄鋼会館)

TEL.03-3669-2633・2777 FAX.03-3669-0395

ホームページ <http://www.zentokkyo.or.jp>

E-mail [zentoku3@ba2.so-net.ne.jp](mailto:zentoku3@ba2.so-net.ne.jp)

# 平成14年『賀詞交換会』開催



## 厳しい時代だからこそ変革を意識し、再飛躍の年に！

(社) 全日本特殊鋼流通協会は平成14年1月18日(金)、恒例の「新年賀詞交換会」を開催しました。会場となった東京・市ヶ谷の「グランドヒル市ヶ谷(瑠璃の間)」には、全国から350名の関係者が出席。新年に相応しい賑わいの場となり、田島会長の「危機を改革のエネルギーに変え、智恵を出し合って乗り切ろう」との所信で新年の門出を飾りました。

昨年は、世界的にも騒然とした新世紀の幕開けとなり、なによりも厳しい経営環境の一年でした。特殊鋼業界においても、自動車業界の総販売台数がマイナスに転じたほか、公共投資や企業の新規設備投資の抑制などがあり、経営者はもとより、社員のすべてまでが不安感を否めない一年だったのではないのでしょうか。

しかし、明るい話題もありました。全特協では、昨年11月に「青年部会」を設立し、全国規模で若手経営者の力を結集すべく活動を開始しています。

期待すべき新たな動きもある全特協の本年の賀詞交換会は、全国の会員と賛助会員である特殊鋼メーカー各社の方々が集い、新年の門出を祝して賑々しく開催されました。

来賓には、経済産業省の半田力鉄鋼課長が多忙なスケジュールを調整して駆けつけられ、祝辞をお寄せいただきました。僚友団体である(社)特殊鋼倶楽部副会長の近藤俊雄氏(愛知製鋼常務)による乾杯のご発声の後、宴は和やかに進み、午後8時頃には、全特協・竹内誠二東京支部長の手締めで、散会となりました。

### 来賓祝辞

より一層の高付加価値製品に期待  
厳しい時代だが本来の実力を発揮しよう

新年明けましておめでとうございます。

昨年は、世界中いたるところで政治や経済の面で、また文化や宗教などの問題から、数々のきしみが生じた激動の一年でした。

鉄鋼業界についても、厳しい経済環境を受けて難局が続いています。世界的な動向では、昨年末のOECD鉄鋼生産削減表明で、需要に見合った生産設備の調整を行おうということになりました。生産量が需要に合致していく環境のもと、日本では、鉄鋼がデフレ回避の牽引役になるのではないかと考えています。

そのようななか、特殊鋼業界におきましては自動車産業の動向が気になりますが、他業種の動きに明るい材料がないわけでもありません。例えば、半導体業界では設備投資の前段階、生産に関わる総合技術の分野で動きがあるようで、底を打って上昇に転じる気配があります。半導体が動き出すことで世界的なマーケットも動き出し、より高付加価値製品の取り扱いが増えるのではないかと考えています。



経済産業省製造産業局  
鉄鋼課長 半田 力 様

また、今後は“量より質の時代”になっていくことは確実です。質とは、イコール技術力のことです。そうしたなか、特殊鋼業界におかれましては、より一層の高付加価値製品を生み出されるよう、さらなる期待をいたしております。

また、青年部会の設立に示されますとおり、次世代のためにも魅力ある業界として存在しつづけるように、この厳しい時代を勝ち残るべくがんばってください。変革の時代といわれますが、だからこそ、打つべき手段を尽くして、本来の実力を発揮しなければなりません。

最後に、貴協会のみますますのご発展、ならびに会員各位の皆様、今年一年のご健勝を祈念いたしまして、あいさつとさせていただきます。

# 会長年頭あいさつ

真の生き残りをかけた時代になる。業界の構造改革のため智恵を出し合おう。

皆様、新年明けましておめでとうございます。

本年は、昨年のテロ事件以来の何ともいえない暗い世相のためか、例年のように、手放しで“おめでとう”とは言えない思いを感じます。とは申し上げましても、暮れには内親王愛子様のご誕生という慶ばしいニュースもあり、あわせまして、こうして本日はお元気な皆様と共に新しい年を迎えられたことは、誠にめでたいことと存じ心からお慶びを申し上げます。あらためまして、おめでとうございます。

昨今の不安定かつ不透明な経済情勢は、われわれ経済人にとってもこれまで

われわれは、何しろ生き残っていかなければなりません。どんなに大変であろうと、今年こそ、真剣に考えをめぐらし、真剣に手段を講じていかなければいけない年になると感じます。

小泉総理の受け売りではありませんが、構造改革ということに、いまや他人事ではられません。特殊鋼流通業界の構造改革のためにも、何を、どう改革すればいいのか、今年は皆様と一緒に、真剣に検討すべき時だと強く感じます。

ところで、話は変わりますが、全特協では昨年11月、青年部会を正式に設立いたしました。これからの業界には、若い

力こそが大事だという趣旨の設立で、全特協にとっては新しい歴史の始まりであり、今後の業界にとっても、期待するところ誠に大なるものがあります。

以上、申し上げますとおおり、われわれ特殊鋼流通業界の団体にとっても、今年

は極めて厳しい年になると考えております。昨年暮れに、特殊鋼倶楽部さんのご好意により事務所を倶楽部さんの中

(社) 全日本特殊鋼流通協会

田島 清会長あいさつ



に移させていただきましたが、これを機に、特殊鋼倶楽部、全特協ともそれぞれの立場で協力し合って、合理的、効率的に業務を推進して参りたいと決意しております。また、会員の皆様におかれましても、この業界を進展させるための施策について、なお一層の温かいご鞭撻とご協力を心からお願い申し上げます。ありがとうございました。



経験したことはないものです。皆々さま、大変なご苦労をなさっているものと推察いたします。特殊鋼業界においても、頼みの自動車産業がやや下降気味に転じ、機械産業やその他産業も軒並み落ち込んでおります。加えて、海外生産の比率も高まってきて、国内の空洞化の様相はますます激しくなるなど、誠に心寒々としたものを感じるのには私ひとりではないはずで

こうした情勢の中、何をどうして打開すれば良いのかは私にも良く分かりませんが、はっきりと言えることは、これからが本当の「生き残りをかけた競争に入る」ということではないでしょうか。こうしたことは、これまでもよく言われてきましたが、今の時代ほど、切実にしっかりと自覚しなければならぬ時はないように感じます。



# (社) 全日本特殊鋼流通協会 『賀詞交換会』

平成14年1月18日 グランドヒル市ヶ谷 瑠璃の間

## 乾杯あいさつ

(社)特殊鋼倶楽部副会長  
近藤 俊雄様のあいさつ

この厳しい時代に求められるのが、まさに構造改革、そして自己変革だ。しかし、刻々と変わる環境にわれわれはどれほど対応できているか…。わが業界は、自動車、電機、電子、機械といった日本の主力産業を支える、基幹産業。そんなわれわれが、疲弊してしまっはいけない。自らの役割の大きさを認識し、元気を取り戻し、さらに再度の飛躍を果たすことが、今年、われわれに課せられた命題だ。



## 中締めあいさつ

竹内 誠二東京支部長の  
あいさつ

日本の個人金融資産  
1400兆円に象徴される  
よう、景気回復のための  
体力は、まだまだあると  
信じている。非常に厳し  
い時代ですが、真の生き  
残りをかけてがんばって  
ゆきたい。



# 新年祝って、各支部でも賀詞交換

## 東北支部

平成14年1月25日（金）13：30～18：30

ホークスGホテル仙台にて開催。

賀詞交換会に先立ちメーカーの情報と講演会を開催。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会東北支部  
2002年新春講演会・賀詞交換会



加茂支部長のあいさつ



福森専務理事のあいさつ

## 北関東支部

平成14年1月16日（土）9：00～

アマダ・フォーラムにて開催。

賀詞交換会に先立ち講演会とパソコン研修会を開催。



三上副会長のあいさつ



船田支部長のあいさつ



(写真提供すべて (株) 特殊鋼産業新聞社)

## 神奈川支部

平成14年2月1日（金）17：30～

横浜東急ホテル2階（天城Bの間）にて開催。

賀詞交換会に先立ち講演会を開催。



田島会長のあいさつ



佐藤支部長のあいさつ



(写真提供すべて (株) 特殊鋼産業新聞社)

## 九州支部

平成14年1月8日（火）17：30～

博多全日空ホテルにて九州ステンレス流通協会との共催。

賀詞交換会に先立ち講演会を開催。



特殊鋼機（株）  
吉永社長のあいさつ

# 「商慣行近代化委員会」主催講演会

中小企業の資金調達手段の多様化・中小企業の組織再編成活用法



(社)全日本特殊鋼流通協会では、会員各位のさまざまなビジネスにお役立ていただけるよう、各種の講演会を適時開催いたしております。

さる2月4日東京・鉄鋼会館において、商慣行近代化委員会主催講演会が、45名の参加を得て開催されました。なお、同内容で2月7日には27名を集めて大阪で、2月8日には24名を集めて名古屋でも開催されました。詳細を以下にお伝えします。



講演会開会に先立ち、あいさつする伊藤秀樹商慣行近代化委員会委員長

## 中小企業が直面する諸問題を考える

「資金調達手段」「組織再編成活用法」

### ■講演テーマ

第1部 中小企業の資金調達手段の多様化

第2部 中小企業のための組織再編成活用法

### ■開催日時・場所

東京支部	平成14年2月4日(月)	14:00~16:00	東京・鉄鋼会館701号室
大阪支部	平成14年2月7日(木)	14:00~16:00	大阪・鉄鋼会館302号室
名古屋支部	平成14年2月8日(金)	14:00~16:00	日商岩井(株)名古屋支社・集会室

### [講師] 商工中金・事業推進部

会場	講師(第1部)	講師(第2部)
東京	主任調査役 荒井 真言 氏	調査役 岩崎 豊 氏
大阪	主任調査役 山田 哲也 氏	次長 且股 哲生 氏
名古屋	同上	同上



商工中金・事業推進部  
主任調査役 荒井 真言氏



商工中金・事業推進部  
調査役 岩崎 豊氏

## 第1部 中小企業の資金調達手段の多様化

～資金調達の多様化に応える、売掛債権を活用した資金調達手法～

- ・ バランスシートの改善（改善手段とファイナンス）
- ・ 売掛債権の規模と流動化の現状
- ・ 売掛債権を活用した資金調達
- ・ 売掛債権に関する主なリスク
- ・ 債権譲渡の対抗要件とオフバランス要件
- ・ 売掛債権の流動化とは
- ・ 売掛債権流動化のメリットと取組条件
- ・ オフバランスによる財務改善効果
- ・ 優先劣後方式による流動化（小口多数手形の流動化）
- ・ プール型債権の優先劣後方式（ケーススタディ） ほか



## 第2部 中小企業のための組織再編成活用法

- ・ 法人を取りまく環境（経営環境、会計環境の変化から組織再編成制度を有効活用する）
- ・ 組織再編関連の法整備（合併手続きの簡素合理化、純粋持株会社の解禁、公取委への届出・催告義務の縮減など、法的に多様化の道を歩む）
- ・ 組織再編制度でできること
- ・ 組織再編制度の活用イメージ（グループ経営の活用、事業継承活用、リストラ活用）
- ・ 組織再編活用事例①～⑪（事業部門別に分社化、株式移転・交換後に会社分割活用、成長部門を別会社にする ほか）
- ・ 不動産M&A①～②（清算と株式譲渡 ほか）



### 〈東京支部〉



2月4日（月）、45名の参加を得て東京・鉄鋼会館701号室にて開催。

### 〈大阪支部〉



2月7日（木）、27名の参加を得て大阪・鉄鋼会館302号室にて開催。  
写真は、あいさつする久木田大阪支部長。

### 〈名古屋支部〉



2月8日（金）、24名の参加を得て日商岩井（株）名古屋支社にて開催。

# 私の愉しみ

(株)横山鋼業・代表取締役／横山 道弘



## 旅は気まぐれ風まかせ

～社業と旅と、家族と、そして妻と～

### ■本州中央部2,000kmの旅

商用での次の出張先が決まる。すると、横山社長は夫人のセツさんに声を掛ける。

「よし！来週あたり久しぶりに出掛けるか？」

こうして、郡山から日本海に出て北陸道を西上、焼津にまで至る本州中央部周遊の旅が、また始まる。

ここ数年来、横山社長は年に必ず2～3回はセツ夫人と共に、愛車を駆っての旅に出る。まずは、会津に向かい田子倉ダムを横目に見ながら、国道252号線を南下。新潟県の小出市に出て、北陸自動車道で日本海を目指すのだ。日本海側を巡った後は、次女の嫁ぎ先の静岡県焼津市を目指す。横山社長の旅のコースは、いつもこんな感じだ。郡山までひと回りしてくると、走行距離はゆうに2,000kmにも及ぶ。クルマ好きの横山社長、1日500km位のドライブな

らば全然苦にならないという。

### ■商用を活かし「夫婦随伴」

そんな横山社長だが、基本的にあらかじめ旅行の企画を立てたり、下準備をしたりすることはない。勿論、日常仕事に追われる身ではいたし方もないし、前もってそうしたイベントを、夫婦で語らって企画するのが“照れくさい”からでもあるようだ。

だから、年に何度かの長距離ドライブは、遠方への商用をうまく捉えて、“来週行くぞ！”となるのだ。

“まずは商用ありき”の旅とはいえ、4～5日間と余裕をたっぷり取った日程で出掛ける。

例えば、横山鋼業の主要設備のひとつである「上下両面 3JK」（新潟鉄工製）を購入した時は、福井の工場に機械を見に行くことが仕事だったが、福島、新潟を経て、富山の宇奈月温泉で

宿泊。その後は、能登半島周遊、奇勝・東尋坊と巡り焼津に向かった。また、中部工機製の「両頭NCフライス」の購入時も、同じようなコースで名古屋、焼津と周った。

### ■縛られることなく旅を満喫

横山社長の旅のポリシーは、“風まかせ”だ。商用先への約束の日時は揺るがせないが、焼津の娘さん宅への到着、そして、郡山への帰着も“気まぐれ風まかせ”になることが往々だ。

「今日はどこそこまで走って、何がして昼食。そして宿泊はここ。そんな風に束縛されては旅の醍醐味は味わえない」（横山社長）。のんびりと、夫婦水いらずの旅なのだ。気ままに車を走らせ、風と雲を見ながら、景色の良いところがあれば車を止め、楽しそうなところがあれば足を伸ばしてみる。気に入った場所があれば、そして、その日疲れてしまえば宿を探す。値段も安く、気が置けない、そして、新鮮で美味しい食べものがある民宿ならば十分だ。

そんな、縛られないのんびりとした旅程だから、素晴らしい景色に出会った時などに、夫婦揃って素直な感動に浸れるという。

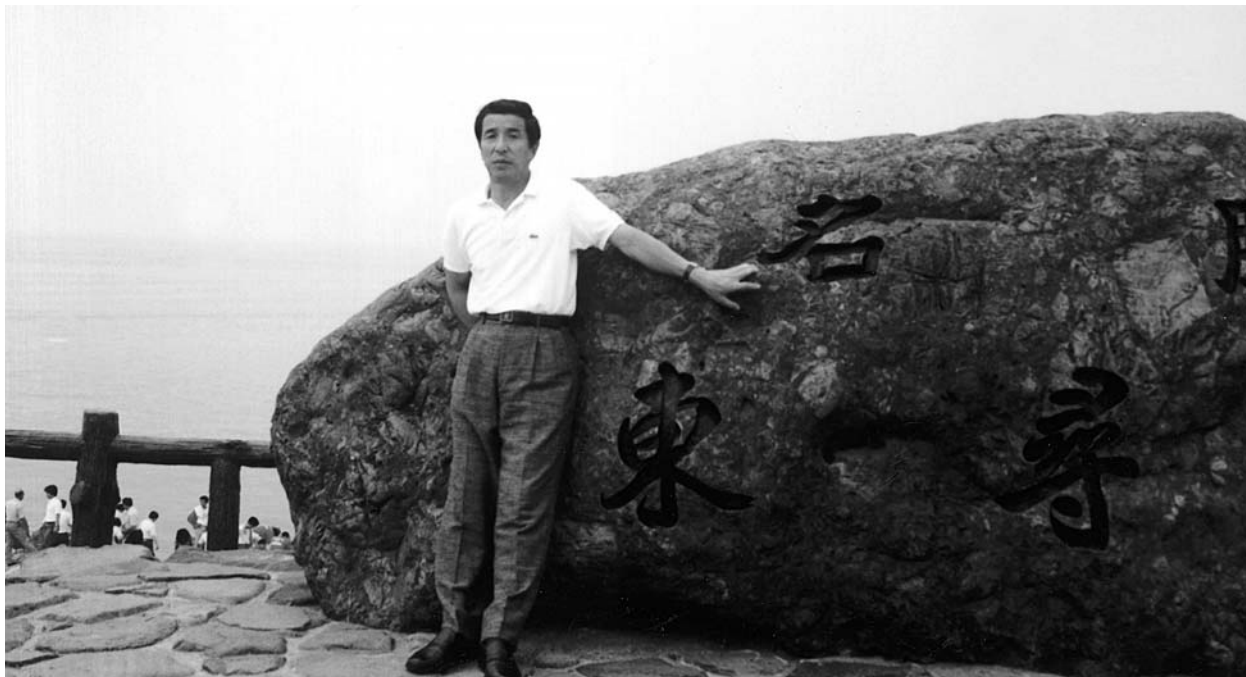
### ■妻と、そして家族と

横山社長がその夫人と、こんな形の旅を始めたのは7年前位からだろう。長男の大さんが、それまで勤めていた大同特殊鋼を退社して、横山鋼業に入社されてから恒例となった。気ままな旅行で、戻りの日時が多少遅れても、“息子が留守を預かっている”と思えば安心というものだ。



90年7月、福井県三国町「東尋坊」にて。セツ夫人と。





90年7月、福井県三国町「東尋坊」にて。

さらに、妻への想いも旅に出る大きなきっかけだという。

「子供たちは別所帯を設けて、広い家には私と女房と2人だけです。居間のソファーに寝転んでると、白髪混じりでシワくちゃの女房がいる。まあ、私も人のこと言えませんが（笑）。そうすると、こんな歳になるまで女房に何をしてやれたかな…なんて考えましてね。柄にもないですけど（笑）」（横山社長）。普段は文句を言い合う夫婦でも、旅では素直に、喜びや感動を分かちあえる。

「だって、クルマの中でケンカしたって始まらないでしょう」（横山社長）。

横山社長にとっては、ささやかな女房孝行の旅でもあるようだ。

#### ■日本海・海の幸に魅了される

仕事なりの、きっかけがあって続いている旅だが、新鮮な海産物に恵まれた日本海側は魅力的だ。

福島でも、小名浜あたりでは新鮮な魚介が水揚げされるが、良いものは東京に行ってしまうことが多い。それに比べれば、北陸の海産物は新鮮で美味しい。気ままな、風まかせの旅だから、その土地ならではの食べ歩きも楽しい。全長8km、砂浜を車で走れること

で有名な千里浜に並ぶ露店の、ハマグリやサザエの焼き物に舌つづみを打つのも、旅ならではの楽しみだ。また、日本高周波鋼業への商用で富山を訪れた折、海辺の割烹で食したホタルイカの味は、今でも忘れがたい。

「地元ならではの味に出会えるのが嬉しいね。狙って旨いもの食い歩いてるわけじゃないけど、のんびり気ままにだな」（横山社長）。

次の旅の予定だが、3月に焼津の娘

さん一家が新居を購入するので、それに合わせて出掛けようと考えている。コースは大体いつも通りになるはずだが、飛騨・高山方面に行ったことがないので、今度はそちらに足を伸ばそうかとも考えている。ならば、雪解けの後、芽吹きの季節がいい頃だろうと、今は思案中の横山社長だ。



石川県金沢市「兼六園」にて。セツ夫人と。

# 突然おじゃま



## 深江特殊鋼（株）・代表取締役／木村 久男

広島市の東方約100kmに位置する福山市は、新幹線の車窓すぐそばに天守閣の優美な姿をそびえさす福山城と、特産品のバラとで知られる街だ。

今回の「突然おじゃま」は、福山市に本社のある深江特殊鋼（株）の木村久男社長を訪ねた。ますます厳しさを増す景況のなか、どのように社業に取組まれ、そして今後、製造業者はどうあるべきかを伺った。

～顧客ニーズに即応し、真のサービスを提供する～

## 『いまの時代にこそチャンスはある』

### ■鋼材屋の枠を越えて挑み続ける

物が売れない、仕事がない、そして、価格競争は激化する。当然のことながら、収益は上がらない。そんな状況が続き、不況感は深まるばかりの昨今だ。

「こうなることは、20年前から分かっていたのではないのか」。深江特殊鋼の木村久男社長は、そう嘆息する。

木村社長は“安売り”が嫌いだ。なぜならそれは“業界を愛していない証拠”だからだという。

「顧客のニーズに応え、業者にとっても繁栄につながる値下げなら、最大の努力を払って応じる。だが、現状はどうか。価格競争ばかりに煽られて、ボロクソに言われながら、ただ物を安売りしている。これではブローカーですらない。このままでは、日本の製造業に未来はない」（木村社長）。

顧客のニーズは刻々と変わってきている。顧客もわがままばかりを言っているのではなく、困っているのだ。そんな顧客に対応するには、技術、サービスの両面の付加価値を高めなければいけない。

バブルが弾けて以降の12～13年間に、特殊鋼業界は何が変わったか。

「この業界、仮に400社として、変わってきたのは、たったの5社もあるか。あとの395社は何も変わっていない」（木村社長）。だが、深江特殊鋼は変化し続けたと木村社長は自負する。

変化してきたのは、ごまかしを排した本物のサービスを目指してのことにほかならない。ただ売上げを伸ばそう、儲けていい暮らしをしようという物欲だけで

はない。その場しのぎの商売を続けても、会社にも業界にも未来はない。そのためには、従来の鋼材屋の枠をも大きく越えることになった。

### ■鋼材のコンビニを目指して

深江特殊鋼が標榜するのは「鋼材業界のコンビニエンスストア」だ。

その象徴が、24時間無人鋼材切断ラインの「FAセンター」とカスタマーズファクトリー「BTAマシンセンター」だ。FAセンターでは、鋼材の入庫から切断、仕分け、出庫までを完全自動化。昼間はライン管理のために従業員2人が常駐するが、24時間無人で稼働する。受注、生産、在庫の各工程はコンピューターで管理され、正確・迅速に製品を送り出す。西日本全域で、16時までの注文を翌日までに納品する。

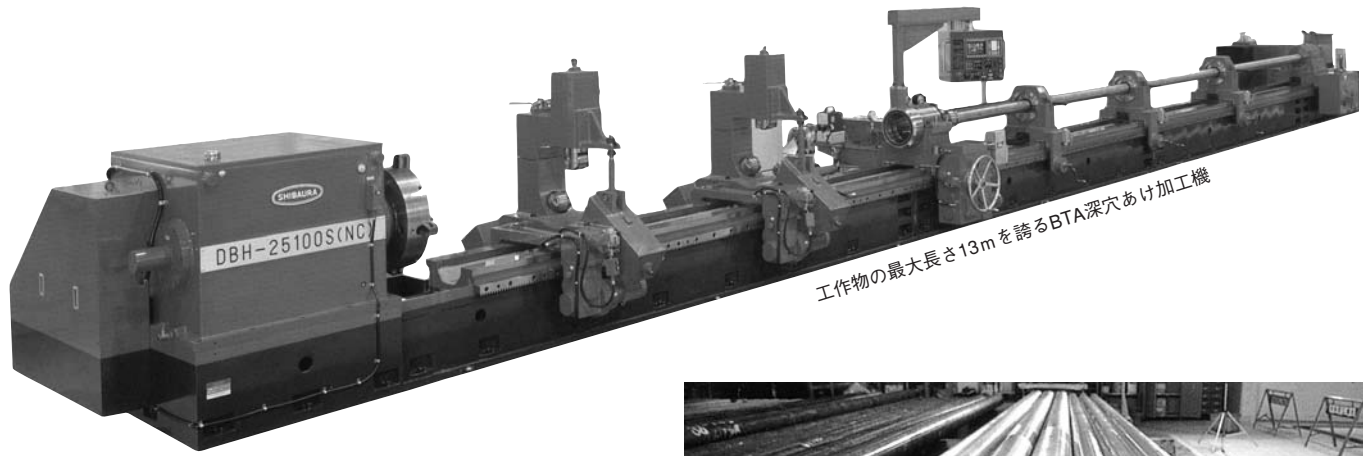
一方、BTAマシンセンターでは、大型設備を導入しにくい中小加工業者に代わって、大型BTAマシン（最大穴径300mm、最大穴深さ13,000mm）に代表され

る最新設備を設置している。顧客は自社の設備のつもりで活用し、自身の専門分野に特化することでコストも安くなるというわけだ。

ハイテクな仕事ばかりを扱うわけではなく、ローテクな仕事の集積にこそ深江特



FAセンター前のシンボルツリー。幹は鉄鋼材、枝と葉はステンレス製でキラキラ光り、シャリシャリ鳴る。“鉄の新たな可能性を感じさせる”として、2000年のSDA（日本サインデザイン協会）の準優秀賞と日本ス



工作物の最大長さ13mを誇るBTA深穴あけ加工機



BTA深穴あけ加工例

殊鋼の真骨頂がある。フライス加工や穴あけ加工といったベース加工を専門に集め、ハイテク設備で自動化。その代表例が、自社開発で世界特許を持つ6面フライス加工機だ。1台の機械で6面加工を無人化し、短納期、省コストが実現されている。

「うちが鋼材を料理するのでお客さんは盛り付けに専念してください、というのがコンセプト」(木村社長)。加工してから鋼材を切断の方がコストは安くなるし、顧客の手間は省ける。深江特殊鋼と取引することで、顧客が利益を得られるようなビジネスモデルをつくり上げた。

「コンビニは安売りしないが、誰も値段に文句はつけないでしょう」(木村社長)。

#### ■不器用だから努力する会社

このように、鋼材屋の殻を打ち破るよ

うな挑戦をなぜ続けてきたのか。その答えは、価値ある仕事をして、胸を張って正当な報酬を得、社会への貢献を果たしたいからにほかならない。

そのため木村社長は、可能性はとことん追求し、ある線での自己規定を嫌った。13mまで対応するBTA加工機の導入がその好例だ。BTA加工機は、4~5m対応のものが一般的で“まあ、だいたいこれで大方の仕事はできるだろう”と決めがちだ。しかし、最大長ものは造船などで需要があり、この地方で、13m加工が可能なのは深江特殊鋼の価値を大いに高めた。

FAセンターにしてもそうだ。高騰続ける国内の件数で、いつまで競争力を維持できるのか。そう考えた時、自動化という手段が、省力化だけでなく、受注量の変化に臨機応変に対応する生産余力も確保した。

「儲かった金で遊ぶ人生も楽しいが、私は、その金を設備に回してきた。それがいま稼いでいる」(木村社長)。最新のハイテク設備は、“キツイ、キタナイ、キケン”といわれる3K職場のイメージも変え、社員はみな、定着率も高く意気軒昂としている。

「深江特殊鋼は、みんな一倍努力する会社だ。なぜなら、賢いブローカーがいない、皆、不器用だから(笑)」(木村社長)。

木村社長は、バブルの時期が一番つまらなかったという。工夫がなくても儲かったからだ。

「こういう時期だからやり甲斐を感じる。いまなら、工夫と努力で明確な差がつく。いままでは、私たちに門戸を開いてくれなかった企業に対しても可能性がでてきた。大チャンスだと思っているよ」(木村社長)。



24時間体制で鋼材の自動切断ができるFAセンター

### 独自企画の開催で、見識と親睦を深める



今号の支部長訪問は、東北6県の34社を束ねる加茂利一支部長（協伸商鋼（株）会長）。支部長職は平成12年5月からで、1期2年の任期も残すところわずかとなった。加茂支部長に、東北支部の近況を伺ってみた。

#### ■支部を支える出先機関の方々に感謝

「私どもは、広域にわたる会員支部です。会員の多くは宮城、福島といったところですが、秋田、岩手といったように各地に点在しています。行事等の運営は、各県持ち回りでやりたいところですが、交通の利便性などで仙台が中心になりがちです。皆様にはご苦勞をお掛けしています」

—地方支部ならではの苦勞が絶えないようですね？

「東北支部の会員34社中18社が、いわゆる出先機関で構成されています。つまり、支社・営業所などが東北にあって参加していただいているわけですが、残り16社の地元企業だけでは、到底、支部運営はおぼつきません。ご存知のように、地場の面々は4～5人の会社もありますから。出先の方々と、運営を半々に分けることで支部は成り立っています。これには、本当に感謝します」

#### ■自主企画で深まる相互理解

—間もなく満了となる任期を振り返られて、ご感想はいかがですか？

「やはり、同業者が寄り集まっているわけですから、何か商売に結びつくメリットを期待させるような団体でないといけません。特に地方組織でのそれは、会員相互の理解から生まれる有益な情報交換だと考え、親睦を旨として支部運営を心掛けてきました」

—法人化以来「堅く・クール」になったといわれる全特協ですが？

「親睦団体だった頃と今を云々しても仕方がないでしょう。パソコンや販売技士の研修など、全特協が業界全体のレベルアップに役立っているのは事実です。ですから当支部では、総会とは別に定例会というものを、会員の自主企画として設けています。年一回、秋に一泊で開催します」

—親睦はそこで図るわけですね？

「そうです。広域に点在する地方支部にしては、集まりはいいほうだと思います。おかげで、商売上のトラブルもほとんどありません」

■海外の同業界に脅威を感じる—自主企画といえば海外研修も行われているようですが？

「2年に一度くらいの割合で行っています。昨年10月は韓国へ、その前は、上海といった具合です。海外の同業へは、今後も視点を向け続けていくつもりです」

—海外の同業はいかがでしょうか？

「現場を見てきて、想像以上の衝撃を受けました。元気が全然違う。扱っている仕事量が違うんですね。成長期だった日本と同様、経営者以下、みんなの顔がイキイキとしています」

—技術的な面ではどうですか？

「技術、システムの面では、まだまだ旧来のことをやっているなど感じました。

しかし、活気が違いすぎます。うらやましき反面、不安も覚えます。日本は、90年代に入ってから設備投資も落ち込む一方です。最新鋭の設備があつてこそ優秀な技術ですから、彼ら海外組に設備投資が増えつつある現在、とても脅威を感じます」

■魅力ある団体として、どう成長するか—今後の支部運営、そして全特協への期待、注文は？

「私で東北支部も3代目ですが、これまでも懸案となっていたのが、未加入企業をどう取り込むかということです。現在34社の会員数ですが、同じ数ほどの同業者が、同じ地域で商売をしている。勿論、私たちのやり方に魅力がないのかもしれませんが、加入することで得られるメリットをどう彼らにアピールしていくか。そうした未加入企業を、全特協に吸い上げていくために支部も考えなければいけないし、協会本部も智恵を貸して欲しい」

「支部組織そのものは、特に問題なしです。東北支部は、まとまりはいいと思います。みんな、仲良くやっていますよ」

# 理事会・委員会報告

## 第24回運営委員会

平成14年1月18日(金)

東京・グランドヒル市ヶ谷(琵琶の間)において開催

- 議題(1) 報告事項 ①委員会報告  
②支部報告  
③事務局報告

## 『協会事業の御案内』

### ①人材育成事業

平成14年度の特種鋼販売技士研修講座の予定は次のとおりです。

#### (1) 特種鋼販売技士3級:

- 検定試験委員会(問題選定) 平成14年5月27日(月)  
検定試験 平成14年7月4日(木)  
検定試験委員会(合否判定) 平成14年7月22日(月)

#### (2) 特種鋼販売技士2級:

- 検定試験委員会(問題選定) 平成14年9月17日(火)  
検定試験 平成14年10月24日(木)  
検定試験委員会(合否判定) 平成14年11月11日(月)

#### (3) 特種鋼販売技士1級:

- 検定試験委員会(問題選定) 平成15年2月18日(火)  
検定試験 平成15年3月27日(木)  
検定試験委員会(合否判定) 平成15年4月14日(月)  
資格認定式 平成15年5月の予定

### ②調査研究事業

#### (1) 特種鋼流通業界標準システム構築アンケート調査

(平成13年12月5日集計)

#### (2) CAD/CAMシステムアンケート調査

(平成13年11月末集計)

上記のアンケート調査の結果に基づき、事業の進め方について委員会にて検討して行く予定です。

### ③商慣行近代化事業

#### (1) 共通通い箱「おかよちゃん」普及推進

- 特別価格でのキャンペーンを平成14年3月末まで継続します。
- 鉄板製通い箱のさらなる拡販に努力します。
- 共通通い箱普及推進グループでは、底の浅い鉄網製通い箱の需要が見込まれるようであれば、あらたに協会統一規格に追加することを検討します。

#### (2) 商工中金/事業推進部の協力により講演会を次のとおり開催しました。

##### 1. 講演テーマ

- ①中小企業の資金調達手段の多様化
- ②中小企業のための組織再編成活用法

##### 2. 開催場所・日時

- 東京支部:平成14年2月4日(月) 於:東京・鉄鋼会館701号室  
大阪支部:平成14年2月7日(木) 於:大阪・鉄鋼会館301・302号室  
名古屋支部:平成14年2月8日(金) 於:日商岩井(株)  
名古屋支社 集会室

## 国際不安のため延期となっていた海外研修が実施の運びとなりました

### 「韓国特殊鋼流通事情視察研修」実施のご連絡

(社)全日本特殊鋼流通協会では、昨年10月に韓国への視察研修を予定しておりましたが、9月11日の米国における同時多発テロの発生と、その後のアフガニスタンへの軍事報復行動という国際的な世情を受けまして延期しておりました。

その後、視察研修再開に向けて再調整を図っておりましたが、このたび、訪問先各社から4月実施でご了承をいただきました。

すでにこの旨は、全国の正会員の皆様にお知らせし、参加募集のご案内をさしあげておりますが、当誌面でも改めましてご報告申し上げます。

## 日程表

第1日	
日時	4/7(日)
都市・時間	・成田発 10:00 JL951 ・ソウル着 12:20 ・関西空港発 10:30 JL961 ・ソウル着 12:15 ・名古屋発 9:30 JL983 ・ソウル着 11:20 ----- ・ソウル空港集合 ・18:00~19:00 韓国三井物産(株)と懇談会 <ソウル ロッテホテル泊>
第2日	
日時	4/8(月)
都市・時間	・ソウル 10:00 (株)第一特殊鋼 13:30~15:00 (株)元一特鋼 16:00~17:00 韓国鉄鋼協会 <ソウル ロッテホテル泊>
第3日	
日時	4/9(火)
都市・時間	・ソウル 10:00 釜山へ移動(K E 1121便) ・釜山 13:30~16:00 昌原特殊鋼(株) <釜山 釜山ロッテホテル泊>
第4日	
日時	4/10(水)
都市・時間	・釜山 9:00~11:00 ルノー三星自動車(株) ・午後自由行動 <釜山 釜山ロッテホテル泊>
第5日	
日時	4/11(水)
都市・時間	・釜山発 12:00 JL968 ・関西空港着 13:15 ・釜山発 14:30 JL958 ・成田着 16:25 ・釜山発 17:50 JL988 ・名古屋着 19:10 帰国

## 1 協会事務局に人事の異動がありました



協会 平成14年1月18日（金）18：00～20：00  
於：グランドヒル市ヶ谷 3階 瑠璃の間

東京支部 協会との合同開催

大阪支部 （社）特殊鋼倶楽部／大阪ステンレス流通協会との共催  
平成14年1月5日（土）11：30～



### 2、はじめまして 小笠原 悦乃(えつの)さん入社（平成13年12月18日付）

事務局の総務・経理担当として石川さんの後任として入社しました。

【趣味】歴史（古代メソポタミア史、古代エジプト史）

【余暇の利用】ボーイスカウトの御世話役

【配属】総務・経理担当

経理業務・パソコンに精通されており、即戦力として期待しています。

明るく元気のいい女性です。事務局にお越しの折には是非お声をかけてください。

## 2 2002年版JISハンドブック頒布のご斡旋

特殊鋼販売のバイブルともいわれています『JISハンドブック』の最新版が1月末に刊行されました。

例年通り協会としてご斡旋させていただきますのでこの機会に是非お買い上げ下さい。

定価は鉄鋼(1) 5,600円、鉄鋼(2) 5,400円、非鉄 7,200円ですが、協会を通じてお買い上げいただきますと定価の10%割引と大変お得になっています。

すでに多数の会員会社からお申し込み、お問い合わせを頂いております。

事務局までFAXまたは電話でお申し込み下さい。

FAX 03-3669-0395 TEL 03-3669-2777

### 橋本勝己氏（理事）急逝

当協会の理事として長年に亘って御尽力いただきました橋本勝己氏は、かねてより病氣療養中のところ、平成14年1月29日午前8時52分急逝されました（享年53歳）。

橋本先生は橋本労務コンサルタント事務所長の職に有り、社会労務士として各種団体の御世話役を兼務されておりました。当協会の発展のために御尽力されましたことを深く感謝し、御冥福を御祈り申し上げます。

社団法人全日本特殊鋼流通協会

会長 田島 清

## 編集後記

今年の賀詞交換会の席上、田島会長から「これからの業界には、若い力こそが大事だという趣旨で青年部会が正式に発足した」との話があり、会員各位の協力を依頼されました。協会運営に新しい息吹を感じる様な活動を期待したいと思います。

さて、世の中の景気は相変わらず低迷しており、これか

らどうなるのか予想ができない状況です。2002年は正念場でしょう。生き残るために、気概と信念と努力で会員各位にはこの難局を乗り越えていただきたいと思います。そして、やりがいがあったと言える年にいたしましょう。

総務委員会副委員長・広報誌発行責任者／小山 東輔