



# すてい~る

## 目次

### ●特集 平成26年「新年賀詞交換会」

●平成26年「新年賀詞交換会」開催 .....	1
●各支部でも新年賀詞交換会 .....	5
●いま世界へ! 各社が取り組む海外展開事例—(株)天彦産業 .....	7
●突然おじゃま 間部泰範 ポーラー・ウッデホルム(株)代表取締役 .....	8
●私の愉しみ 佐橋健一郎 サハシ特殊鋼(株)代表取締役社長 .....	9
●井上豊治初代会長ご逝去 .....	10
●理事会・委員会報告 .....	10
●事務局だより・編集後記 .....	裏表紙



一般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 E-mail info@zentokkyo.or.jp  
 ホームページ <http://www.zentokkyo.or.jp>

# (一社)全日本特殊鋼流通協会 平成26年「新年賀詞交換会」開催



## 景気回復への確かな手応えを感じながら 製販一体の連携と経営努力を誓い合う

全特協では平成26年1月24日(金)、東京・市ヶ谷の「グランドヒル市ヶ谷・瑠璃の間」において、平成26年の『新年賀詞交換会』を開催しました。

例年同様、約400名の参加者を得て始まった賀詞交換会の冒頭では、竹内誠二会長(竹内ハガネ商行・代表取締役社長)が「アベノミクスによる景気回復は製造業では遅れているが、従来から特殊鋼流通業界では半歩か一步遅れて上向きようだ。大型補正予算による景気対策や優遇税制措置による需要の掘り起こしから、今年こそ特殊鋼業界にも春の訪れを期待したい」などとあいさつしました。

ご来賓を代表してあいさつに立たれた山下隆一・経済産業省製造業局鉄鋼課長は、各種経済指標を上げてバブル期以来の好況への兆しがある

ことをアピール。「アベノミクス第三の矢の中身をさらに充実させることで、皆様方に景気を実感していただくよう努めていく」などと述べられました。

武田安夫・特殊鋼倶楽部会長(山陽特殊製鋼・代表取締役社長)のご発声で乾杯した後は、全国より集った正会員・賛助会員が、ここ数年の厳しい冬の時代の後の春の訪れに期待をふくらませつつ製販一体の連携を確認しながら活気にあふれる懇談を行い、湊義明・

東京支部長(野村鋼機・代表取締役)の三本締めで盛会のうちに散会となりました。



# 全特協会長 年頭のあいさつ

(一社)全日本特殊鋼流通協会 会長 竹内誠二

## 一般社団法人として再スタートした昨年、 人材育成、海外研修など充実した事業を達成



本日は平成26年全日本特殊鋼流通協会の賀詞交換会を開催しましたところ、全国から昨年同様に400名を超える大勢の方々にご出席いただき、有難うございます。また、公務ご多忙のところ、ご来賓として経済産業省製造産業局鉄鋼課長・山下隆一様、特殊鋼倶楽部会長・武田安夫様をはじめ多数の方のご臨席を賜り、厚く御礼申し上げます。日頃は、全特協の事業にご理解、

ご協力、ご支援を賜り、高い席からですが重ねて御礼申し上げます。

昨年の日本経済、そして鉄鋼業界を取り巻く状況は、もう既にいくつかの団体の新年賀詞交換会の席でお話がありましたのでここでは割愛させていただきます。昨年は、総じてアベノミクスでの景気回復過程の一年でした。今年は是非とも官民が協力して失われた20年の日本経済のデフレからの脱却への年になって欲しいと思いますが、やはり難関は4月1日からの消費税率5%から8%の引き上げです。しかし、アベノミクスの大型補正予算による景気対策、そして優遇税制措置による需要の掘り起こしが、第四、第五の矢となって消費税率引き上げの落ち込みをカバー出来るものと期待をしたいと思います。

このアベノミクスは非製造業の景気回復には鮮明に出て来ておりますが、製造業の回復は遅れています。我々の特殊鋼流通業界も多少の温度差はあり

ますが、現況は決して良い状況ではないと思います。従来から、特殊鋼流通業界の景況は、半歩か一步遅れて向上くようですので、今年こそ特殊鋼業界にも春がやって来るのではないかと大いに期待したいと思います。

さて、当協会は昨年新たに一般社団法人としてスタートしました。おかげさまで各種事業も順調に行うことが出来ました。特殊鋼は多岐にわたる商品があり、その扱いは技術的知識が必要です。それを扱う人材育成事業としての特殊鋼販売技士、特殊鋼販売加工技士の認定者は、昨年672名誕生しました。現在までの有資格者は、延べ1万9829名になりました。また、当協会の世界に向けて視野を広げようとの目的で、昨年9月21日～28日まで17年振りのアメリカに視察に行きました。シカゴ、ナッシュビルへ18名で特殊鋼関連先を視察訪問し、好評をいただきました。また会員のニーズにあった事業をタイムリーに企画して参りたい

と思います。皆様の事業への積極的なご参加をお願いします。

今年は午年です。今年の初午は来月の2月4日となります。この日、稲荷様では初午祭が行われます。稲荷神社は農業の神様と共に商工業の神様としても祀られています。本年が、稲荷神社の初午祭にあやかって皆様のお会社の商売が繁盛しますように、そして、本日も列席の皆様のご今年一年のご活躍とご健勝を祈念申し上げます。年頭のごあいさつとさせていただきます。



# (一社)全日本特殊鋼流通協会 新年賀詞交換会

平成26年1月24日(金) グランドヒル市ヶ谷

## ご来賓祝辞

経済産業省製造産業局 鉄鋼課長 山下隆一様

### 経済指標ではバブル期以来の好景気の兆し 政府・省庁も景気好循環に全力で取り組む



本日は通常国会が始まり、安倍総理が衆議院本会議場で施政方針演説を行われました。その中で景気についても触れられています。先ほど竹内会長から、特殊鋼流通は半歩か一歩遅れて景

気がよくなるとありましたが、総理のお言葉を借りれば景気はかなりよくなっています。まず、4期連続で上がったGDPは500兆円回復が見えてきています。また、リーマンショック後に0.42倍まで落ちた有効求人倍率は1.0倍を回復し、様変わりです。また、昨年12月の日銀短観DIを9月と比較すると、大手製造業がプラス16に4ポイント上昇したばかりか、中小製造業もマイナス9からプラス1へ大幅アップしています。

このDIは製造業、非製造業のカテゴリーで、大企業・中堅企業・中小企業と分けた6項目を見ますが、すべての項目でプラスに転じています。この状況は、バブル真っ盛りの1991年以來

22年ぶりとなります。

ただし、竹内会長がおっしゃったように業種や地方によりまだら模様というのも確かです。そのため、今年はやベノミクスの第三の矢の中身をさらに充実させるとともに、施政方針演説にもありました景気好循環を目指しながら、皆様方全員が景気を実感できるような一年にしたいと思いますし、こうした上向きの状況の時こそ経営者の皆様方も、将来的な中長期の視点で付加価値を高められることが重要です。

私たち経済産業省も一丸となって皆様方の決断や取り組みをサポートいたします。この一年が本当にハッピーな年であることを祈念いたしまして、私のあいさつとさせていただきます。



## 乾杯ご発声

(一社)特殊鋼倶楽部 会長 武田安夫 様

### 景気回復を受け熱間圧延生産2000万トンへ 午年の縁起のあやかりよい年にしよう!



本年も数多くの賀詞交換会に参加させていただきましたが、どの会も非常に人数が多く、昨年に比べて皆様方の笑顔にあふれ、活況を呈していたとい

うのが印象です。

山下課長のお話しにもありましたように景況感の大幅な回復に伴い、昨年度の特鋼の熱間圧延生産量は2037万トンが予測されており、2000万トンの大台を超えることになりそうです。これも、一重に全特協をはじめとする特殊鋼流通の強固なサプライチェーンのおかげだというふうに考えております。

いろいろよい話もありますが、特殊鋼業界として申し上げておかなければいけないことが電力問題です。電力料金の高騰は業界にとってまさに死活問題です。昨年12月の総合エネルギー調

査会で、原子力発電は重要なベース電源であると再確認されておりますので、安全性の再確認を大前提とした原子力発電の再稼働が望まれますので、引き続き、皆様方のご支援とご理解をたまわりたいと考えております。

今年は午(うま)年です。幸せが駆け込んでくるとか、何ごともうま(馬)くいくという語呂合わせがありますが、語呂合わせに終わることなく、今年には是非、特殊鋼業界ならびに全特協にとってもよい年になっていただきたいと思いますし、よい年にしなければいけないと考えております。

## 中締めあいさつ

(一社)全日本特殊鋼流通協会 東京支部長 湊義明

### 神武景気もあつた甲午年にあやかり 春から年度後半の本格的な景気回復を期待



今年は甲午年です。十干十二支で60年さかのぼると、60年前は神武景気の始まるの年です。神武天皇即位以来、例をみないような爆発的な好景気ということで、冷蔵庫、テレビ、洗濯機の三種の神器が売れまくりました。さらに60年さかのぼりますと日清戦争開戦の年です。このように、甲午年というのは何かが起こる年のようです。今年

は何が起こるのかは分かりませんが、いいことが起きよう期待したいところです。

特殊鋼業界では景気回復が少し遅れているようです。おそらく春ごろから少しずつ上向いてきて今年後半には、爆発的とは言えませんが大きく躍進する年になるよう願っております。



# 各支部でも新年賀詞交換会

## 東京支部

開催日時：平成26年1月24日(金)  
開催場所：グランドヒル市ヶ谷  
出席者：約400名  
(一社)全日本特殊鋼流通協会との合同開催

## 大阪支部

開催日時：平成26年1月6日(月)  
開催場所：リーガロイヤルホテル  
出席者：約750名  
[大阪ステンレス流通協会、特殊鋼倶楽部大阪支部との三団体共催]

冒頭で、3団体を代表して関公彦特殊鋼倶楽部大阪支部長(大同特殊鋼・大阪支店長)が、昨年12月に亡くなった井上豊治全日本特殊鋼流通協会大阪支部名誉顧問を偲び、謹んで哀悼の意を表し、全員で黙祷を捧げた後、年頭あいさつを行った。

来賓を代表して近畿経済産業局産業部次長・岡村篤蔵氏のあいさつ、松井一郎・大阪府知事の祝辞代読の後、福原実晴支部長(南海鋼材・代表取締役社長)が「特殊鋼業界にとって今年は昨年より確実に希望が持てる年になると思います。ところで先ほど岡村氏のごあいさつにありました清水寺の昨年を表す漢字は『輪』でした。オリンピック開催国決定の五つの輪、富士山の世界遺産登録やサッカーワールドカップ出場決定に沸く歓喜の輪、度重なるさまざまな自然災害への支援の輪。今年は何のような漢字に表されるかわかりませんが、リーマンショック以降、安らげる年がなかったので今年こそ、安全、安定、安心の安という字にふさわしい年になってくれることを願っています」とあいさつした後、乾杯した。

乾杯の発声を合図に始まった懇親会は、盛会のうちに例年通り流れ解散でお開きとなった。



▲恒例の君が代斉唱で賀詞交換会の幕が開く



▲井上豊治名誉顧問を偲び黙祷を捧げる



▲あいさつする福原支部長

## 名古屋支部

開催日時：平成26年1月8日(水)  
開催場所：名古屋観光ホテル  
出席者：約450名  
[名古屋ステンレス流通協会、特殊鋼倶楽部名古屋支部との三団体共催]

冒頭、樋巴芳支部長(辰巳屋興業・代表取締役)は、「今年に入り、4回目となる賀詞交換会ですが特殊鋼関係の賀詞交換会は、明るく感じられます。ここに来る前に少し業界の違う自動車、それもアフター業界の賀詞交換会に出席しましたが、厳しい環境のようです。特殊鋼だけ何となく元気ムードの中、メーカーは値上げを発表しています。我々もユーザー様に進むべき方向を理解して頂き、お互い発展できるようにしていきたいと思えます。我々が頑張れば業界も良くなると思います。粘り強く力強く前進しましょう」とあいさつ。

続いて、来賓を代表し新藤公人・経済産業省中部経済産業局産業部製造産業課長があいさつされた。

乾杯の発声は、山中敏幸・特殊鋼倶楽部名古屋支部長(愛知製鋼・取締役)が立ち「アベノミクスもいよいよ開花し、大きく飛躍する年になりそうです。暴れ馬をうまく操り、振り落とされないよう大きく飛躍しましょう」とあいさつ。和やかな雰囲気の中進んだ懇談会は、堀場昌治・名古屋ステンレス流通協会理事長(リントツ・代表取締役社長)の中締めで散会となった。



▲あいさつする樋巴支部長



▲山中特殊鋼倶楽部支部長による乾杯の発声

## 東北支部

開催日時：平成26年1月23日(木)  
開催場所：仙台国際ホテル  
出席者：57名

冒頭で森高臣支部長(関東鋼鉄・代表取締役)が「アベノミクスで円安・株高の状況で推移し、このような状況下で日本経済特に輸出産業を中心に大企業は景気回復の傾向がみられました。残念ながら製造業を中心に我々中小企業はまだまた景気回復の実感を感じられませんでした。明るい話題は、2020年のオリンピックの開催が東京に決まったことです。これによる経済効果は大きいと予測されます。大企業からは国内回帰の動きもありこれらが動き出せば昨年以上の需要回復を実感できると信じております」と新年のあいさつをした後、来賓を代表して伊藤秀史・大同特殊鋼工具鋼営業部東京営業室長があいさつ。乾杯音頭は、渡辺勉・ボーラー・ウッドホルム東日本営業部長が努め、和やかに会は進み、小林繁美・アマダマシンツール東北ブロック長の中締めで盛会のうちに散会となった。



▲あいさつする森支部長



## 北関東支部

開催日時：平成26年2月2日(日)  
開催場所：舌切り雀のお宿「磯部ガーデン」  
出席者：19名

斎藤和彦・青山特殊鋼営業課長の司会のもと、冒頭、長谷川弘和支部長(長谷川ハガネ・代表取締役)が「昨年、財務省は10月から12月の全国の景気判断を四半期連続で上方修正しました。消費税率引き上げにともなう駆け込み需要、また自動車業界におきましては、新車販売が前年を上回ったことなどが主な要因だそうです。一方で個人レベルの景気の先行きは厳しさを増しています。本年度、ものづくりやエネルギー関連の補助金が補正予算も含め、大規模に実施されるとのことです。会員企業様のますますの飛躍の年となりますよう祈念致します」と力強く年頭あいさつを述べた。伊藤秀史・大同特殊鋼工具鋼営業部東京営業室長の市況説明の後、伊藤龍也本部業務部長の乾杯で和やかに会は進み、鈴木至典副支部長(鈴木機械・代表取締役)の中締めで盛会のうちに散会となった。



▲あいさつする長谷川支部長



## 静岡支部

開催日時：平成26年2月26日(水)  
開催場所：静岡グランドホテル中島屋  
出席者：18名

冒頭のあいさつで原博康支部長(東泉鋼機・代表取締役社長)は、支部会員の支部活動への参加協力に感謝し、大手を中心に景気回復基調であるなか、静岡地域が乗り遅れていることの懸念を述べた。また、新年度の主な事業活動として、特殊鋼販売技士研修講座で3級と2級を開講すると発表した。

続いて三上忠明副支部長(ノボル鋼鉄・専務取締役静岡支店長)の乾杯の発声で新年を寿ぎ和やかに歓談が進み、浅井達也副支部長(佐久間特殊鋼・浜松支店長)の一本締めで散会となった。



▲あいさつする原支部長



## 九州支部

開催日時：平成26年1月7日(火)  
開催場所：ホテルオークラ福岡  
出席者：203名  
[九州ステンレス協会との共催]

濱下武副支部長(ケイ・エス・スチール・代表取締役)が、「九州では、特殊鋼を取り巻く環境は厳しい状況であるが力を合わせて頑張りましょう」と吉永支部長のあいさつを代読。

大岡泰正・三菱製鋼・鋼材事業部マネージャーによる「特殊鋼は不透明な状況ですが製販力を合わせて頑張りましょう。今年のラッキー方角は南向きであり九州から元気を出して行きましょう」との乾杯の発声で会は進み、終始和やかに懇談が行われた。



▲あいさつする濱下副支部長



# [シリーズ連載] 第3回 株式会社天彦産業 いま世界へ！各社が取り組む海外展開事例

ここ数年来の円高の進行と自動車部品を中心としたメーカー各社の海外生産へのシフト。さらに、輸入鋼材の増加もあって構造用鋼などの国内需要が頭打ちになる中、総合商社だけにとどまらず、特殊鋼流通各社も規模の大小を問わず、海外へ拠点を構える動きが顕著になっている。海外展開にあたっての留意点は何か。シリーズ連載の第3回は、古くから貿易実務に長け、タイ、中国で独自の展開をみせる天彦産業から、そのケーススタディを学んでみたい。



取締役 管理部長  
営業副本部長  
樋口威彦 氏

## 創業以来の貿易事業のDNAを活かし タイでのネットワークを新規に構築

天彦産業の海外事業展開の端緒となったのは、2005(平成17)年9月のタイ・バンコク駐在員事務所の開設。その後、2008(平成20)年にバンコク事務所を現地法人化し、その間、2007(平成19)年には上海にも現地法人を設立。ご自身も上海に1年間駐在経験のある樋口威彦氏から、お話しをうかがった。

**樋口** 主に自動車産業の海外シフトに伴い、国内での従来からの取引先とともに海外進出するという、追随型の事業展開が特殊鋼流通の世界の一般的な事例だと思います。しかし、当社ではタイミングとしては他社よりも遅いものの、現地で新規の顧客先を開拓し、まったく新しい海外ビジネスをはじめようという意図でタイ、中国と展開したのが特徴です。

この背景には、特にタイで顕著だったのが2000年ごろより急速に自動車関連の日系進出がすすみ、メーカー各社と共に熱処理や圧延、プレスなど各種の中間業者も進出。また、ローカル企業も起りはじめ、国内同様のネットワークやサプライチェーンが整ってきたことで、商機があるのではないかと判断したことにある。

**樋口** 立ち上げ時からお客様を新たに見つけなければいけないというのは、苦勞には違いないのですが、いい面としては系列などのしがらみなく自由な取引関係を構築できるということです。スタートダッシュには時間がかかっていますが、タイではその効果が現われている。現地で新規に取引をはじめた企業と国内でもお付き合いがはじまったり、ローカル企業と良好な関係を築けたり。

現在、タイ現地法人ではバンコクに事務所、近郊のテバラック工業団地に倉庫・加工センターを設け、合計16名体制でタイ国内の日系、およびローカル企業と幅広い取引

を続けている。商材の流通も国内から供給するものもあれば、中国や韓国から手配するものもあり、性格としては国際流通を担う貿易商社としての面が強い。

**樋口** 最近ではインドネシアやマレーシアからの引き合いもあるため、本社との三角貿易を担う拠点としての側面もあります。当社の海外売上比率25%のうち約17%を占める一番の輸出先。今後、タイ以外の東南アジア諸国にも拠点を設けるかどうかは、何しろ本社39人の会社ですから人材の育成次第。慎重さが求められるところです。

国内同様の商機、ネットワークが整ったところで積極的な新規ビジネスとして進出したタイに比べ、上海の現地法人は多少ユニークな経緯での設立となる。

**樋口** 当社では古くから売り上げの20%ほどを貿易で占める関係から、中国系のスタッフを雇用することがたびたびありました。上海の副総経理を務める男性も、もとは本社採用の中国人社員で数年勤務した後に出身地である中国に帰りたいということになりました。長年、彼の人柄や仕事ぶりを見ていた社長が惜しく思い、それならば上海に店を出すか？ ということで、それに応じた彼が実質、現地を切り盛りする法人です。

上海現地法人は、現在すべて現地スタッフで7名の体制。従来から中国市場に向けた輸出事業を継続するとともに、中国国内での鍛造品および鋳造品の加工品目を日本やタイなどに供給する業務、および中国国内での新規取引で売り上げを構成している。

**樋口** 上海は狙って進出したわけではありませんが、いずれにしても海外に対応できる人材の育成と供給が重要です。そのため、当社でも不定期ながらここ3～4年は英語や中国語に堪能で、海外志向の強い新

入社員を数名採用しています。タイの日本人スタッフの更新や陣容の拡大。そして東南アジア各国へのさらなる展開をにらみ、中期的な採用・育成計画が必要だからです。マーケット、商材も重要ですが、やはりそこに合う人材をどう投入できるかが海外ビジネスの重要なファクターだと思います。

現在、2ヶ国で展開する海外法人の当面の目標は、現地での自主自立だという樋口氏。

**樋口** 現地法人は、あくまでも現地で自主自立があるべき姿です。現地の文化の中で、いかに展開するかが大切です。海外法人は国内のように終身雇用の観念がありませんから、離職と採用についても難しいところ。タイも上海も人件費が高騰していますから、どうつなぎ止めていくかが課題。その上で、経営的な余裕が出てくれば、双方の人材をローテーションするなど、国際的な人材教育のベースにもしていきたい。これからの会社を担う人材に海外の知識や体験をさせることは絶対に必要なので、赴任や出張という実務にとどまらず、各種の研修などでも能動的な関係を密にしていくのが長期的なビジョンの一つですね。

明治8年の創業時よりアジアからオセアニア地域まで積極的な貿易事業のDNAが生き続けている天彦産業。同社ならではのフロンティアスピリットに満ちた海外展開事例なのではないだろうか。



勤続5年社員を囲んで、タイ現地法人で行われた今年の新年会



# 突然おじゃま



## ボーラー・ウッデホルム(株) 代表取締役／間部泰範

スウェーデンを発祥に400年以上の歴史をもち、バイキングスピリットそのままに世界100ヶ国以上で高級工具鋼の加工・販売を行うボーラー・ウッデホルム。極東アジアの販売拠点の要である日本法人で13年にわたり社長を務める間部泰範氏に、外資系企業としてみた国内の景況感や今後の展望、全特協とのかわりについてうかがってみた。

## 海外調達ニーズも捉えながら グローバル企業としてのメリットを発揮

### ■国内市場に向けた価値創造で60年の歴史

スウェーデンのウッデホルム社とオーストリアのボーラー社という、共に欧州の特殊鋼の歴史をつくってきた合併ブランドであるボーラー・ウッデホルム社は、世界100ヶ国以上に販売網を有するグローバル企業だ。日本での独占販売を行う同社は、超鏡面性や焼入型など高級プラスチック金型、および電子・精密部品向けの工具鋼販売に強みを発揮しながら昭和28年以来、日本市場で一定のシェアを築いている。

「工具鋼は築地のマグロのように手離れの悪い商売」とたとえる間部社長。マグロ一匹を仕入れてもそのまま売るわけにはいかない。三枚に下ろし、刺身にし、ときには炙って出荷するという付加価値が必要で、切断機・機械加工・熱処理などをセットにしてアフターサービスまで担う工具鋼の世界となぞらえる。

### ■グローバルな調達ネットワークに強み

日本市場で60年。国内メーカーと流通という強力なサプライチェーンに伍して商圏を拡大・維持してきたのは「一つは欧州400年のものづくりのDNA。とはいえ歴史だけでメシが食えるわけではありません。やはり、国際的なネットワークを求められたとき、地球の裏側でも当社からの供給体制、あるいは兄弟姉妹会社から供給することのサポートや情報提供に断然強みを

発揮するということでしょうか」と胸を張る。事実、自動車や家電のセットメーカーがアジアその他の市場に進出著しい昨今、海外調達に関する問い合わせも多く、日本以外の場所で材料をノミネートしてもらうことも、今後の収益上重要だと考えている。

### ■国内ニーズに即したビジネスも着実に

リーマンショック後、3割前後落ち込んだ工具鋼の需要は昨年によやく底を打ち、わずかながら右上りの兆しも感じているという。また、為替についてもユーロが100円以下、ドルが70円台という時代から比べれば3割程度円安に振れてきており、一部には国内復帰の動きもあり国内需要はそよ風ながら追い風傾向であると間部社長もみている。

「ただし、当社のビジネスは苦労して稼いだ日本円で100%海外から材料を買っています。もちろん、いまの状況は大変厳しい」と本音も吐露する。しかし、シャネルやビトンのバッグと異なり、円高還元セールや円安による値上げなどはできないのが、生産財の特殊鋼の悩ましいところだ。

「60年の当社の歴史の中でマーケットプライスのアップダウンをやったことはないし、今後もできるとは思っていない。ここはガマンの一手です」と間部社長は言い切った。

### ■豊富な海外経験を買われ現職に

1952年10月、大阪市生まれの間部社長は、同志社大学法学部卒業後、1975年に大同製鋼に入社。生産管理、国内営業を経て1993年よりアメリカ、タイの駐在を中心に海外営業を担当。その経歴がボーラー・ウッデホルムの目にとまり営業トップとして2000年7月に入社。2002年4月に現職に就任した。

全特協については、「メーカー側の賛助会員となっているがマインドとしては販売代理店、一流通の立場」という間部社長。同社の営業マンは技術オリエンテッドで製造・設計というエンジニアへの提案が多いため技術のバックグラウンドが必要だ。「営業マン全員が1級もしくは2級を取得しており、特殊鋼販売技士制度は社員教育に非常に有効」とも。

高校、大学時代から渡米前のクラブチームまではラグビー選手として鳴らした。「ゴルフは腰を痛めてからごさたです。最近は奥多摩などの里山歩きに妻や娘と出かける」と休日の楽しみを披露していただいた。



昨年3月、つららができるほど極寒の中、夫人とお嬢さんと筑波山へ

# 私の愉しみ

サハシ特殊鋼(株) 代表取締役社長／佐橋健一郎



## 過酷な中にも得がたい出会いと感動 トライアスロンへの情熱と魅力

### ■マラソンからトライアスロンへ

水泳・自転車ロードレース・長距離走(スイム・バイク・ラン)の3種目の競技を一人で連続して行うトライアスロン。この、過酷な耐久レースに佐橋社長が出会ったのは2年半前のこと。

「15年ほど前から健康づくりのために走りはじめ、10kmやハーフのマラソンに出場してきました」と、ランについてはすでに経験があった。友人たちでつくるサークルもあり、励まし合いながら練習や大会出場などに取り組んできた。

その、サークル仲間が出場したトライアスロンをはじめて観戦したのが2011年6月のこと。

「ゴールの瞬間が感動的でした。涙ながらだったり、あるいは家族と手をつなぎながらゴールしたり。会場の演出も、ヘリコプターを飛ばしたりDJが盛り上げたり、イベント要素が強くて楽しい雰囲気なんです」

### ■レベルアップし、憧れのロングに

そんな感動と雰囲気に魅了された佐橋社長は、苦手な水泳のレッスンを始めるなどして早くも2ヶ月後にはスプリントディスタンス(スイム0.75km・バイク20km・ラン5km)を完走してトライアスロンの感触をつかんだ。

翌12年は4月の石垣島と6月の蒲郡で、それぞれオリンピックディスタンス(スイム1.5km・バイク40km・ラン10km)を完走。9月には伊良湖で行われたスイム2km・バイク62.7km・ラン20kmのミドルディスタンスにレベルを上げ、約6時間のコースを完走した。

「次はスイム3km・バイク155km・ラン42.195kmのロングディスタンス、毎年4月に宮古島で行われるレースを目標にしました」

ただし、この距離は12時間以上のレースになる。さすがに、半年後の13年4月までは経験も自信も伴わないと考えて、1年半後に宮古島を目指すことにした。

### ■アクシデントの中にも大きな感動が

「ところが、宮古島大会は人気が高く抽選に通らないことも多いため、エントリーだけした方がいいという意見もあって応募したら、これが通ってしまったんです」

思わぬ幸運で引き当てた宮古島へのキップ。佐橋社長は半年間で必死に体をつくり、完走に挑むことになった。

「この宮古島は非常に思い出深い大会となりました」と振り返る佐橋社長。

まず、大会の3週間前にインフルエンザにかかり、コンディションの回復に大変な苦勞をした。そして、レース当日は強風のためスイムが中止になり、ラン6km・バイク155km・ラン42.195kmという変則競技となり、制限時間も13.5時間から1時間短縮されて大変なプレッシャー中でのスタートとなった。数々のハプニングの中、各関門を制限時間ギリギリで通過していった佐橋社長。

「沿道からの声援がすごい。併走しながら『がんばれ、間に合うぞ』と励まされ、まるで映画のシーンのよう」

死力を尽くして走る佐橋社長。しかし、無情にもゴール1分前にタイムアウト。佐橋社長は、ゴールの競技場の手前150mで鉄扉が閉じられるのを見

ながら倒れ込んでしまった。

「ところが、係の人が私を起こして扉を開けてくれました。スタンディングオベーションの中、競技場のトラックを回り、友人たちが出迎える中、ゴールテープを切ることができた。完走扱いではありませんが感動的なレースでした」と振り返る。

今後の目標は、まずはこの春の宮古島を完走し、リベンジを果たすこと。

「その後は毎年、各大会で昨年までの自分を上回るタイムでの完走を目指しながら、50歳を過ぎても進化、成長できる自分を感じたい。海外の大会にもたくさんチャレンジしてみたいですね」と目を輝かせる。

過酷なフィールドとレースの中で、アスリートだからこそ味わえる出会いと感動があるようだ。



2012年9月9日、トライアスロン伊良湖大会で激走する佐橋社長

# 初代会長 井上豊治氏がご逝去されました 「お別れの会」に約900人が参列。故人の偉大な生涯を偲ぶ

全特協初代会長である井上豊治氏(井上特殊鋼・会長)が、昨年12月4日、91歳でご逝去され、その「お別れの会」が2月18日、大阪リーガロイヤルホテルにて行われました

井上氏は、近藤鋼商店東京支社を経て、父が営む井上長栄商店に昭和15年に入社。以後、大戦を挟み60余年にわたり特殊鋼流通に携わられました。全特協においては、その社団法人化に奔走。当時の社団法人見直しという時流の中、しかも流通部門ということで大変なご苦労の末、社団法人化を成し遂げ初代会長に就任されました。

「お別れの会」では、こうした井上氏の足跡を「生い立ち」「仕事風景」「各種団体との関わり」という3つのコーナーで写真やゆかりの物等を展示。命を落とした戦友のためにも日本再建を誓ったその「生い立ち」が紹介され、「仕事風景」として執務室も再現されました。訪れた約900人の参列者は、足を止めて改めて井上氏の偉大な生涯を目の当たりにし、それぞれの想いを胸に抱きながら最後の別れを告げました。

特殊鋼流通業界の発展に多大な足跡を残された偉大な先輩のご逝去を悼み、改めて故人のご冥福をお祈り申し上げます。



## 理事会・委員会報告

### ■運営委員会

#### ○第3回運営委員会

- 日時：平成26年1月24日 15:00～16:45  
於：ホテルグランドヒル市ヶ谷「翡翠の間」
- 内容：1. 平成26年度事業計画及び同年度収支予算について  
2. 平成26年度定時総会について  
3. 人材育成事業について  
4. 会員(賛助会員)の参加募集について  
5. 支部報告、委員会報告について  
6. その他(報告事項等)

### ■人材育成委員会

#### ○第3回人材育成委員会

- 日時：平成25年12月4日 15:00～17:00 於：安保ホール
- 内容：1. 指導要領作成WG活動報告について  
2. 平成25年度特殊鋼販売技士2級研修講座実績について  
3. 平成26年度人材育成事業年間予定(案)について  
4. 平成26年度事業計画(案)及び予算(案)の考え方について  
5. 特殊鋼販売技士及び販売加工技士に制度改革について  
6. その他

#### 【特殊鋼販売技士検定試験委員会】

##### ○第20回指導要領作成ワーキンググループ

- 日時：平成25年11月26日 14:00～17:00 於：安保ホール
- 内容：1. 第19回指導要領作成WG議事録承認について  
2. 平成25年度特殊鋼販売技士2級研修講座実績について  
3. 1級研修講座の「指導要領」作成について

##### ○第21回指導要領作成ワーキンググループ

- 日時：平成26年1月22日 14:00～16:45 於：安保ホール
- 内容：1. 第20回WGの議事録報告について  
2. 2級指導要領PPTデータメントについて  
3. 1級研修講座の「指導要領」作成について  
4. その他

#### 【特殊鋼販売加工技士検定試験委員会】

- 日時：平成26年2月12日 15:00～16:30 於：鉄鋼会館
- 内容：1. 特殊鋼販売加工技士の制度改革について  
2. 平成25年度特殊鋼販売加工技士「実務編」検定試験の問題選定  
3. 検定試験、採点及び合否判定等について

### ■内外交流委員会

#### ○第1回内外交流委員会

- 日時：平成25年12月11日 15:00～17:00 於：安保ホール
- 内容：1. 平成25年度事業実績及び収支実績見込みについて  
2. 平成26年度事業計画(案)及び予算(案)の考え方について  
3. 各支部内外交流部会活動報告について  
4. その他

#### ○第2回内外交流委員会

- 日時：平成26年2月19日 13:30～15:30 於：安保ホール
- 内容：1. 平成25年度事業実績及び収支実績見込について  
2. 平成26年度事業計画(案)及び予算(案)について  
3. 平成26年度の視察研修先について

### ■広報委員会

#### ○第3回広報委員会

- 日時：平成26年2月6日 16:00～18:00 於：鉄鋼会館
- 内容：①広報誌「すてぃーる52号」の記事配置等について  
②平成26年度事業計画(案)及び予算(案)について  
③その他

### ■青年部会

#### ○第3回青年部会正副部会長会議

- 日時：平成26年2月13日 15:30～17:00 於：大阪・鉄鋼会館
- 内容：1. 第3回運営委員会の内容について  
2. 平成26年度事業計画(案)及び予算(案)について  
3. 青年部会の今後のスケジュールについて  
4. はがねの日アピール用小物の作成について

# 事務局だより

## 1 特殊鋼販売技士「入門編」及び「3級」の研修講座開講について

### (1)「入門編」研修講座

毎年年度初めの時期に、特殊鋼販売技士研修制度のスタートとして「入門編」を実施しております。平成26年度も下記の支部にて開講を予定しておりますので、奮って受講下さるようお願い致します。「入門編」の研修内容は、特殊鋼を学ぶために必要な金属(鉄・非鉄)の基礎知識で、受講資格は特殊鋼に関心のある者となっております。学歴・性別・年齢などは問いません。講座時間は6時間となっております。1日で修了します。あらためて各支部事務局より開講のご案内を致しますので、受講される方は開講予定の各支部事務局へ申し込んでください。

本支部名	開催日程	会場
東京支部	平成26年4月19日(土)	東京・鉄鋼会館
大阪支部	平成26年4月21日(月)	大阪・鐵鋼会館
名古屋支部	平成26年4月23日(水)	東桜会館

### (2)「3級」研修講座

また、5月中旬～7月に掛け各支部に於いて「3級」講座を開講する予定です。研修内容は特殊鋼の基礎知識で、構造用鋼、工具鋼、ステンレス鋼などを30時間の講座にて習得した後、全国一斉に検定試験を実施する認定制度になっております。「3級」講座につきましても各支部より開講のご案内をいたします。詳細につきましては各支部事務局にお問い合わせください。

## 2 JISハンドブック及び定期刊行物購入斡旋のお知らせ

日本規格協会発行の「JISハンドブック」及び定期刊行物の購入斡旋を特別価格(定価の20%引き)で実施しております。是非ご利用ください。

最新版(2014年版)JISハンドブック一例

鉄鋼Ⅰ [用語/他]	収録規格数：205	定価8,800円(税抜き価格)
鉄鋼Ⅱ [棒・形・板・帯/他]	収録規格数：188	定価8,200円(税抜き価格)
非鉄	収録規格数：150	定価8,400円(税抜き価格)
他多種類あり		

お問合せ、申し込みは本部事務局担当片野までご連絡ください。(Tel：03-3669-5803、Fax：03-3669-0395)

## 編集後記

寒い冬が去り、めっきり春らしい陽気が漂う季節になりました。今年の冬は各地で記録的な大雪を観測し大きな被害を残しました。一方、グリーンランドの氷は年々減少し、今世紀末には海水が80センチも上昇すると言われていきます。地球温暖化はますます進んでいるようです。国を守る前に地球を守るという当たり前のことができない人間達には毎年のように大きな天罰が下されるのでしょう。

さて、今号は各地で開催された新年賀詞交換会の模様を中心に伝えています。昨年に比べ特殊鋼需要が上向い

ている状況は、各支部でのご挨拶の内容や参加者の笑顔の多さで感じていただけます。やっと本物かなって期待を膨らませる今日この頃です。ソチ五輪は無事に閉会しましたが、次の韓国冬季五輪までは上昇安定気流に乗ってきたいものです。日本の景気も消費税率が引き上げられる新年度が大きな勝負の年になりそうです。

4月は大きな景気の変動もなく穏やかに過ぎていくことを願っています。

広報委員会委員長・広報誌発行責任者／福原實晴