



すてい〜る

目次

● 各支部で「賛助会員との交流会」を開催	1
● 各支部で各種研修講座を開催	3
● 新規事業紹介[大阪支部]ビジネススクール	4
● いま世界へ! 各社が取り組む海外展開事例—藤田商事株式会社	5
● 新理事訪問 松岳大樹(株)トーキン 代表取締役社長	6
● 平成27年度特殊鋼販売技士2・3級合格者名簿	7
● トルコ&ギリシャ特殊鋼関連業界視察研修のご報告	9
● 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

ホームページ <http://www.zentokkyo.or.jp>

E-mail info@zentokkyo.or.jp

各支部で 「賛助会員との交流会」を開催

全特協の会員は、正会員と賛助会員によって構成されています。当協会では、多数の事業運営に正会員のみならず賛助会員の皆様にご賛同とご協力をいただいております。つまり、賛助会員なくして当協会は成り立ちません。そのため、全特協では正会員と賛助会員の交流促進と相互理解を深めることを目的に、各支部で毎年1回「賛助会員との交流会」を実施しています。支部単位での重要事業のひとつであるこの催しが、今年度も東京、大阪、名古屋の各支部で講演会などとともに開催され、正会員および賛助会員の各社による懇親と情報交換が行われました。

■東京支部

開催日時：平成27年7月24日(金) 開催場所：海運クラブ(東京都千代田区平河町)

流通およびメーカー各社から約100名が出席。交流会に先立つ講演会では、元日本航空客室乗務員で北京に留学後、現地コンサルティング会社で日本語や日本文化の研修に携わり、帰国後は翻訳活動や講師などとしてご活躍の鴨頭順子氏による講演会『私が感じたChina・隣人とどのよううまく付き合うか?』を開講した。講演では、中国人の考え方や生活習慣、対日感情など鴨頭氏の実体験を踏まえながら、プライベートからビジネスでの付き合い方など中国人とのコミュニケーション方法について参考となる内容となった。

講演会の後には懇親会を開催した。冒頭に碓井達郎支部長(碓井鋼材・代表取締役)のあいさつの後、賛助会員を代表して登壇された富永真市様(山陽特殊製鋼・常務取締役東京支店長)が乾杯のご発声。活気あふれる懇談が行われた。



ご来賓：富永真市様あいさつ



中国経済の減速や業界の在庫調整などの景況に触れながら「流通の皆様が知恵を出し合って、さまざまところで特殊鋼が使われていくような新たなマーケティングに取り組んでほしい。われわれメーカーも微力ながら、支援・協力を行っていきたい」と、製販一体の関係構築をアピールされた。

碓井達郎支部長あいさつ



全特協の各支部が最重要事業として取り組む資格研修制度をはじめ、秋以降のクレーン玉掛け等の技能講習やビジネスマン養成や経営効率化に向けた各種勉強会のほか、工場見学会などの事業予定を紹介しながら、「一人でも多くの方にご参加していただいて、東京支部を盛り上げてほしい」と呼びかけた。

■大阪支部

開催日時：平成27年11月17日(火) 開催場所：ヒルトン大阪(大阪市北区梅田)

第1部は浪曲師・春野恵子氏による講演「自分らしく生きる～ケイコ先生から浪曲師へのチャレンジ～」を開講した。英語での浪曲も試み、ニューヨーク公演も果たすなど「思いつく限り浪曲という種をいろいろなところにまきたい」という春野氏の思いを語っていただいた後、井原西鶴「好色五人女」より『樽屋おせん』を披露。生で聞く浪曲に圧倒された。

第2部の交流会は福原實晴支部長(南海鋼材・代表取締役社長)のあいさつの後、賛助会員を代表して榮山博之氏(山陽特殊製鋼・参与大阪支店長)の乾杯発声でスタート。正会員・賛助会員合わせて約60名の出席者による活気あふれる懇談の後、大友忍氏(アマダマシツール・西日本ブロック長)の中締めで散会となった。



■ご来賓：榮山博之様あいさつ



中国経済は5カ年計画では今年7%前後の成長、以降は6.5%以上と表現しているが減速がささやかれる中、政治、環境問題も含めて注意が必要だ。内外ともに生産調整の様子になっているが価格を下げるのは簡単、上げるのは2倍3倍の努力が必要。価格はくれぐれも大切にしてください。

■福原實晴支部長あいさつ



本日、春野恵子さんの講演をお聞きして、改めて仕事への情熱や誇りを持ち、春野さんのような迫力でハガネ人生を送らねばと思いました。今年は年初から安定した円安と株価上昇で経済環境は悪くなかったが、特殊鋼需要は伸び悩んだ年だった。一時的な谷間だとは思いますが、国内需要の中長期展望は緩やかに減少していくだろう。意外性をもった差別化が必要であるとともに売上減少の中での生き残りも考えないといけない時代になっています。

■名古屋支部

開催日時：平成27年9月3日(木) 開催場所：東京第一ホテル錦(名古屋市中区錦)

正会員・賛助会員各社70名参加の下、第1部では各部長より平成27年度上半期の事業報告会が行われた。席上あいさつに立った樋比芳支部長(辰巳屋興業・代表取締役)は、需要家の下期支給材価格のダウンなど厳しい景況に触れながら「しかし特殊鋼業界にはまだまだ商機があり、自動車や建機などにも伸びると考えている。従来の量や価格だけにとらわれずにユーザーに何を提供すれば喜んでもらえるかを再考する時期にさしかかっており、賛助会員の皆様ともより一層濃く関係していただけるようお願いします」と述べた。

続く第2部では、人材コンサルタント会社「ネクストスタンダード」齋藤正明社長の講演会「日本一のマグロ船で教わった人をやる気にさせるコミュニケーション術」を開催。齋藤氏の根気よく、元気とやる気で困難を乗り越えていこうというアドバイスで正会員と賛助会員の一致団結を改めて誓い合った。第3部の懇親会は、賛助会員を代表して安藤喜昭様(山陽特殊製鋼・名古屋支店長)によるあいさつと乾杯発声でスタート。講演会の内容を受けて、明るく元気に業界発展のやる気を高めるような活気の中で交流がはかられた。



あいさつする樋比支部長



漁師姿で講演する齋藤正明氏

各支部で 各種研修など社員向け行事を開催

■大阪支部 「社員交流・活性化大会」

開催日時：平成27年10月23日(金) 開催場所：ホテル阪急インターナショナル(大阪市北区梅田)

毎回、さまざまな趣向を凝らす社員交流・活性化大会だが、今回は「ホテルディナー。楽しくど派手に、観客を巻き込むパーティーバンデライブ」。2年連続で100人を超える参加者が集った。

福原実晴支部長(南海鋼材・代表取締役社長)の笑いを誘うあいさつの後「乾杯」の発声。これを合図に参加者は食事を取りながらまずはランチ券がかかったミニゲーム。各テーブルの代表者が直感で53cmの印をつけ近い人が勝ち残るゲームや、旅行券がかかった福原支部長とのじゃんけん大会も行われた。メインイベントにはパーティーバンド「ハニーワイン」が登場。80年の全米ナンバー1ヒット曲、ブロンディの「コール・ミー」、「ダンシング・ヒーロー」、「サタデーナイト」など聞き覚えのある曲が続いた後、スロー曲でチークダンスを踊ったり、参加者は皆ノリノリで大いに盛り上がる大会となった。



■名古屋支部 「中堅社員研修講座」

開催日時：平成27年10月22日(木) 開催場所：愛知県産業労働センター・WINCあいち(名古屋市中村区)

会員企業個別では実施しにくい中堅社員の育成に関する取り組みを、団体として支援する目的で毎年、特殊鋼倶楽部名古屋支部と共催している恒例の研修講座に、今年は35名が参加。今年の名南経営コンサルティングの山田亮太氏を講師に招き、仕事の質とスピードをアップさせるための思考力を鍛える「問題解決力向上講座」を開催した。講座の内容は、①問題とはなにか? ②問題解決に必要なロジカルシンキングの基本 ③ブレインストーミングによる問題解決などを主なカリキュラムに講義と演習をくり返すグループワークを行い、発表やフォローアップ研修までの取り組みについてまとめるなどの作業を行った。



■九州支部 「工場見学会」

開催日時：平成27年9月29日(火) 開催場所：日新製鋼周南製鋼所(山口県周南市)

例年どおり九州ステンレス流通協会との共催による第22回合同社員研修会は、38名の参加者を得て日新製鋼周山製鋼所の工場見学会を行った。当日は、好天に恵まれ、九州ステンレス流通協会からは井上金属の石橋浩美支店長、全特協からは扇鋼材の池尻国博所長のあいさつがあった。日新製鋼周南製鋼所は、7月に267億円かけた「製鋼リフレッシュ工事」が終わったばかりで、年間に3割増しの80万トン体制となってコイルの大型化および5フィート幅への対応が可能になった。約3時間かけて行われた見学は、工場内は少し暑かったものの参加者の関心も負けないぐらいの熱気にあふれたものとなった。日新製鋼オリジナルのタオルとステンレス製マグカップをお土産にいただくなど、さまざまなお配慮もちょうだいし、有意義な見学会となった。



新規事業紹介

大阪支部

ビジネススクール



全特協大阪支部では、新規事業として「ビジネススクール」を開講。準備期間の短いなか、今年度は「ビジネスマナースクール」「営業スキル強化セミナー」「マネジメントゲーム」「メンタルヘルス」の4つの講座を行った。

受講生には大好評で、継続して開催を望む声が多く、大阪支部の事業としてしっかりと根付いていく確かな手応えが感じられた。

■開催各コースの案内

①ビジネスマナー 参加20名

開催日時：平成27年4月20日(月)／27日(月) 13:00～17:00

対象：新入社員及び若手社員

講師：中村桂子氏／(株)アイ・プラス採用教育グループ取締役採用教育統括部長

カリキュラム：①オリエンテーション②社会人の基本ルール③基本態度トレーニング④電話対応の基本⑤来客対応の基本⑥社内コミュニケーションの基本と実習

②営業スキル強化セミナー 参加30名

開催日時：平成27年6月5日(金)／12日(金) 13:00～17:00

対象：営業社員

講師：田邊佑介氏／(株)そだてる代表取締役

カリキュラム：①お客様の満足と自社の利益を最大化させる営業スタイルとは？②営業アプローチの基本(アプローチの心構え他)③営業アプローチを高める3つのスキル(ニーズヒアリング基本他)④営業アプローチの実践(ニ

ズを引き出すテクニック他)

③マネジメントゲーム 参加15名

開催日時：平成27年7月28日(火)／29日(水) 13:00～19:00

対象：管理者及び経営幹部

講師：桐元久佳氏／税理士

カリキュラム：①ルール説明(経営／決算サイクルの回し方)②決算書PL／BSとは？③損益分岐点／マーケットシェア／固定費比率は？④経営／販売／製造計画の作成ポイント⑤自己資本はいくらか？⑥戦略的発想を身につける

④メンタルヘルス 参加14名

開催日時：平成27年9月8日(火) 13:00～17:00

対象：一般社員及び管理職

講師：下口雄山氏／心理カウンセラー

カリキュラム：①メンタルマネジメントの現状と必要性②人間力アップメンタルトレーニング③不思議な人の心と力④早期発見方法と対策⑤職場環境等の改善ポイント⑥メンタルヘルスの必要性



各講座で挨拶する役員



[シリーズ連載] 第8回 藤田商事株式会社 いま世界へ！各社が取り組む海外展開事例

ユーザーの海外生産シフトに対応するため、特殊鋼流通業界でも海外拠点の開設など海外展開が進んでいるが、半世紀以上前から自社で導入した設備の調達を皮切りに海外工作機械の輸入販売と国内向けユーザーサービスを展開してきた藤田商事だ。自社のみならず同業各社への製品提供で、特殊鋼流通の効率化や品質向上にも貢献してきた機械営業の経緯やビジネスの特徴を、自身もドイツで2年間の技術・営業研修の経験がある藤田剛義専務にうかがってみた。



藤田剛義専務取締役

ドイツ本国との技術連携と国内サービスの充実で 50年以上にわたり国内総代理店を務める輸入機械販売

■効率化や品質向上に貢献し、業界の新時代を拓いてきた製品を輸入販売

藤田商事がドイツKASTO社の製品に出会うきっかけは1964(昭和39)年ごろ。当時、晴海の見本市でKASTO社の弓鋸盤が出品されていて、その性能のよさに注目した創業者の藤田政義前会長が2台購入した。その後、当時のKASTO製品輸入業者が取り扱いをやめたことから、自社で直接輸入しようということになったのがビジネスのはじまりとなった。

折よく現社長の忠義氏も大学を卒業したところだったので、ドイツ本国まで約3年間の研修に行き、帰国後はトラックにKASTO製品を積み込み、移動ショールームよろしく全国各地を実演販売して回るという形で営業をスタートした。

当時の鋼材切断は、ほとんどが職人の手作業で行われていたためKASTOの弓鋸は画期的な製品として迎えられた。国内の総代理店という位置づけで藤田商事が展開したKASTO製品は、全国から順調に引合いがあり、業界の新時代を拓く存在となっていった。

藤田商事でもKASTO製品を積極的に導入し、切断の効率化だけでなく面精度を高めるなどして機械加工という新たなビジネスへも参入。自動倉庫という大型機械も導入しながら国内のKASTO製品のショールーム的な機能も充実させていった。

■総合的な技術サービス提供のため海外研修も定期的を実施

藤田商事におけるKASTO製品へのかわりは、輸入販売ビジネスだけでなく総代理店として販売後のアフターサービスも担当するのが特徴だ。バンドソーのような小さな機械から自動倉庫のような大規模なものまで、消耗品の提供や部品

交換などのメンテナンスを長期に渡ってケアする。そのため、全国にサービス営業マンが飛び回っており、そうした国内での活動すべてがドイツKASTO社との信頼関係構築に欠かせないものとなっている。

大型設備となる自動倉庫などでは導入する工場ごとに生産ラインの設計・構築からプロデュースするので、国内サービス営業とドイツ本国の専門家との打ち合わせやデータのやりとりも欠かせない。ほとんどの業務はメールや電話でやりとりするため、機械営業部は事務員を含めてドイツ語・英語が堪能なスタッフが多い。技術的なフォローを行うために各スタッフの海外研修も実施しており、ドイツKASTO社との行き来も多い。

現在、機械営業部を監修する藤田剛義専務も大学卒業後は1996(平成8)年から2年間ドイツに研修に赴いており、最初は若手の職人とともにフライス盤や旋盤を回すなどの技能研修を受け、その後、工場での機械の組み立てを経てサービス営業を経験している。

「現地の技師と一緒に車に乗ってドイツ国内を1週間かけてユーザーを訪問するなどしました。普通のアジア人なら入ることができないような、オペルとかポッシュなどのような大手メーカーの工場の奥の奥まで入って仕事のできたので貴重な経験でしたね」と振り返る。その後、藤田専務はドイツからカナダのKASTO総代理店に向かい9

ヶ月間滞在。日本での藤田商事と同じ立場にある会社でサービス営業の経験も積んでいる。

■機械営業を通じて全国の鋼材流通と相互関係を築くメリット

KASTO製品を取り扱うことで藤田商事のメリットになっていることは、本業の鋼材事業の枠を超えて全国の同業者とコンタクトがもてるのが第一だ。これまで、機械製品の納入から鋼材にかかわるビジネスにつながったことも多いという。また、求人の際にも海外との輸入事業を行っているということで会社のイメージ戦略にも一役買っている。

「長年、海外の老舗工作機械メーカーと取引のある信用力や全国を網羅するサービス体制など、機械営業にかかわっていないスタッフにも海外への窓が開いているというポジティブな意識付けにはなっているのではないかと。語学力など含めて多様なスキルをもつ人材を獲得・養成していくことで会社の活気も増すような気がします」と藤田専務は副次的効果についても認識している。



2015年10月13日・技術研修会での訪れた独KASTO本社前

新・理事訪問

株式会社トーキン
代表取締役社長 松岳大樹

業種を超えた幅広い層へのPRや 地方参加の促進など人材育成制度の充実を



■中京圏、長野を商圏にBTA深穴加工 など機械向け部品加工を得意にする

松岳理事は、昭和38年9月名古屋市生まれ。南山大学経済学部卒業後、昭和61年4月に三菱製鋼入社し、「ばねの部品事業部」の営業に配属。「当時は東雲にあった東京製作所がバブル期前の生産調整中だったことも関係していたのかもしれませんが」と振り返る。その後、東京製作所に転属となり鋼材の工程管理を経験した後、昭和63年1月にトーキンに入社。平成19年7月に代表取締役に就任した。

松岳理事の御祖父が昭和27年に創業したトーキンは、名古屋市南区に本社を構え、本社の現場機能である三重流通センターのほか、長野支店(上田市)の3事業所体制で構造用鋼をメインに、工作機械向け部品の切断・加工を行っている。得意とするのはBTA方式の深穴切削加工でスピンドルの穴開け加工や、調質棒鋼の在庫と併せて、高品質な加工品を中京圏と長野で短納期対応できる体制を築いているのが特色となっている。

■東京五輪までに変わる業界を見据え、さまざまな共有化などを念頭に置く

現在の景況について松岳理事は、「このところは補助金活用もあって工作機械関連も活況を呈していたが、中国の景気減速もあって今後の調整局面がどう落ち着くか」注視しているところだと語る。業界はじめ産業の全体的な構造として、リーマンショック以降は世の中の仕組みが変わったともみている。「5年後の東京オリンピックまでには、その仕組みの白黒がはっきりするのではないのでしょうか。平成生まれの人たちが社会の主力になるという意味で人も変わるし、物の流れも変

わるでしょう」と言う松岳理事が、いま頭の片隅で描いているのが設備だけでなく人も物も含めた共有化の流れだ。「特に、私たち中小企業の場合はイチからすべてをつくりあげていくのは、今後シュリンクしていく社会の中では大変です。さまざまなシステムを見直しながら、より効率的な流通のあり方を考えていかないといけないのではないのでしょうか」

■理事就任後は協会の核である人材育成に取り組む

昨年6月に協会理事に就任し、1年半。松岳理事が担当するのは全特協の最重要事業である人材育成委員会の委員長である。「佐久間会長が長年取り組まれてきたことの延長線上にあるわけですが、全国組織としての単位で委員会にかかわると思いを新たにする部分も多いですね」と松岳理事は言う。

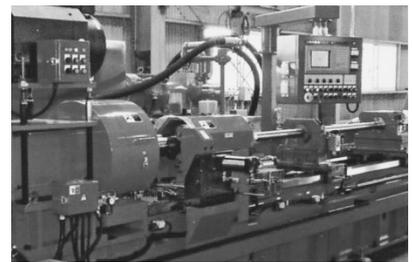
たとえば、各級資格の合否判定会議に出席し、講師の方々との意見交換をすることで支部担当役員だったときには見えなかった発見も多いという。「講師の方々が非常に熱心に取り組まれていることや各支部での受講生の雰囲気がかめることで感銘を受けています」。また、最近では特殊鋼業界だけでなく他業種からの受講生の増加という、資格制度の裾野の広がりにも注目している。「違う業界からチャレンジされている方の熱意は点数にも反映されています。そうした他業種からの何かしらのポテンシャルというか送り出す企業側も含めた意識付けということも分析して、制度の充実に活かしていきたい。また、現状ではなかなか受講しにくい地方遠隔地の会員の参加をどう促進していくか。新支部として発足した中国地区の今後

の進展にも力を入れながら業界全体の教育制度拡大に努めていきたい」と抱負を語る。

■メーカーと流通の一体感を基本にさ らなる協会活動の充実をはかる

「ひとつの業界で、流通とメーカーが共に手を携えて活動している団体というのも、全特協ぐらいではないでしょうか」と、松岳理事は協会のメリットを強調する。たとえば、名古屋では新入社員研修でメーカー各社の工場見学を行うが、そこではメーカー側の方から流通のニューカマーに向けて「一緒に特殊鋼を売っていきましょう」という同じ特殊鋼人として思いが語られる。そうした環境を維持しながら、さらに強固な連携を築いていくのが全特協の基本の部分だと、松岳理事は思いを強くする。

「こうした一体感と、その維持が大切です。今後も佐久間会長のリーダーシップにどう応えていくかが私たちの役割です。幸い、東京の碓井さんや大阪の久木田さんなど青年部会から一緒に活動してきた理事がいらっしゃるので心強く助かっています。協会の核ともいべき人材育成に、重い責任を感じながらも充実した活動を展開していきたいと考えています」と、各理事の日ごろの協力や連携に感謝しながら今後の決意も新たにす。



深穴加工の精度を大幅アップさせるBTA加工機を導入して競争力を発揮

平成27年度 特殊鋼販売技士2・3級合格者名簿

平成27年度 特殊鋼販売技士2級合格者名簿

特殊鋼販売技士2級講座は次の各支部で開講し、平成27年10月21日(水)検
定試験を実施いたしました。

講師各位の採点結果にもとづき平成
27年11月5日(木)特殊鋼販売技士検定
試験委員会で合否判定を行い下記の合
格者数が決まりました。

支 部	受験者数	合格者数
東 京	67	53
大 阪	66	45
名古屋	64	59
北関東	17	14
静 岡	11	10
合 計	225	181

成績優良者 合計10名

[東京支部]	
清水陽一郎	三井物産スチール(株)
[大阪支部]	
小原 正嵩	伊藤忠丸紅鉄鋼(株)
北出 誠致	井上特殊鋼(株)
三谷 綾子	井上特殊鋼(株)
藤井 照明	三栄金属(株)
[名古屋支部]	
小野 和也	佐久間特殊鋼(株)
佐藤 寛之	大同特殊鋼(株)
嶋村 涉	大同特殊鋼(株)
西 剛史	(株)大同分析リサーチ
神谷 友博	丹羽鋼業(株)

東京支部

柏木 翔太	青山特殊鋼(株)
大野佳緒里	井上特殊鋼(株)
篠田 麻衣	〃
武田 匡史	〃
三角 慶丞	〃
大西 光龍	(株)U E X
多古 優	〃
高橋 克巳	ウメトク(株)
高松 健介	〃
武田 昌憲	〃
村上 博士	王子製鉄(株)
白木 陽子	岡谷鋼機(株)
鈴木 一史	佐藤商事(株)
鈴木 悠介	〃
高見 良徳	〃
山本 啓太	〃
福田 晃二	山陽特殊製鋼(株)
内田 巧	〃
大橋 幸子	〃
谷本 早彰	〃
及川 健智	ジェムス・エンジニアリング(株)
野田 潤	大同特殊鋼(株)
太田 一孝	大洋商事(株)

大阪支部

西 敦子	愛知製鋼(株)
斉藤 健一	伊勢鋼材(株)
小原 正嵩	伊藤忠丸紅鉄鋼(株)
北出 誠致	井上特殊鋼(株)
前田 僚汰	〃
谷中 賀翔	〃
三谷 綾子	〃
森山由実子	ウメトク(株)
森 崇頭	扇鋼材(株)
田中 純貴	大阪精工(株)
森田 幸孝	岡谷鋼機(株)
松原 健太	木ノ本伸線(株)
木野本芳貴	〃
村田 雄樹	合鉄産業(株)
石原 明	(株)神戸製鋼所
志水 平太	(株)菰下鋸断
谷口 稔	〃
森本 孟大	小山鋼材(株)
与那嶺 剛	櫻井鋼鉄(株)
宮内 聡史	佐々木鋼業(株)
川井 義雄	佐藤商事(株)
村田 正記	〃
高徳 圭祐	三栄金属(株)
藤井 照明	〃

濱ノ上瑠子	山陽特殊製鋼(株)
藤井 幹大	〃
斉藤 誠	三利特殊鋼(株)
小藤 太一	〃
藤田 裕馬	大同興業(株)
李 杉	大同特殊鋼(株)
橋口 祐樹	辰巳屋興業(株)
川中 直樹	デルタスティール(株)
福田 一郎	(株)トキワ商会
中井依里子	南海鋼材(株)
越智 篤史	日清鋼業(株)
川上 大介	日鉄住金物産(株)
辻川慎太郎	阪和興業(株)
新井 良典	〃
野口 幸太	〃
山田 義久	日立金属工具鋼(株)
櫻 真理子	(株)ミヤジマ
片岡 孝介	(株)メタルワン特殊鋼
栗崎 弘照	〃
細尾 和正	山進産業(株)
朴 成浩	〃

名古屋支部

大島 健斗	愛知製鋼(株)
杉浦 裕樹	〃
戸田 史宣	〃
中村 尚俊	〃
藤川 徳之	〃
峰岸 大樹	〃
大川 創地	浅井産業(株)
大槻 龍生	〃
小林慎一郎	〃
ダミアンウイゴウ	〃
高田 泰祥	伊藤忠丸紅鉄鋼(株)
長島 幹人	〃
尾形 明彦	ウメトク(株)
渡会 裕一	〃
梅本紗矢子	小木管工業(株)
小澤 卓朗	川本鋼材(株)
吉田 京平	クマガイ特殊鋼(株)
熊澤 貴博	黒田メカメタル(株)
安藤 大輔	佐久間特殊鋼(株)
大倉 修	〃
小野 和也	〃
木村 昌稔	〃
久野ほなみ	〃
池田 拓真	桜井興産(株)
鬼頭 優斗	〃
福岡 秀将	佐藤商事(株)
相川 昌範	サハシ特殊鋼(株)
神田 淳起	〃
岸 諒太郎	〃
宮崎 悠	(株)三悦
松山 哲郎	鈴秀工業(株)
水上 紀之	第一熱処理工業(株)
篠原 啓吾	大同興業(株)

佐藤 寛之	大同特殊鋼(株)
嶋村 涉	〃
花堂 将士	〃
小島 美香	(株)大同分析リサーチ
佐藤 仁志	〃
都留 綾太	〃
西 剛史	〃
北村 泰之	辰巳屋興業(株)
植村 芳之	〃
畑中 由香	中川特殊鋼(株)
吉田 美保	〃
奥山 誠知	中島特殊鋼(株)
林 宗司	名古屋特殊鋼(株)
山越 涼平	〃
竹内 春彦	日鉄住金物産特殊鋼中部(株)
神谷 友博	丹羽鋼業(株)
後藤 成人	日立金属工具鋼(株)
城頭 明	〃
川村 直也	日比鋼材(株)
平田 祐介	前田鐵鋼(株)
赤堀 公亮	(株)山一ハガネ
小堀 諒	〃
高木 昭男	〃
寺平 賢人	〃
村瀬 剛平	〃
上田 あい	(株)ユー・テクノロジー

北関東支部

小椋 祐輔	井上特殊鋼(株)
坂本 博紀	〃
工藤 建樹	碓井鋼材(株)
川上 拓姿	小山鋼材(株)
清祐 太一	〃
鞍田 大地	(株)カムス
大矢 貢二	〃
片山 翔貴	〃
池田 美耶	佐久間特殊鋼(株)
金井 翔平	清水特殊鋼(株)
濱口 悦子	大同DMソリューション(株)
清水 君枝	東福鍛工(株)
文 勇大	野村鋼機(株)
石坪 直樹	(株)メタルワン特殊鋼

静岡支部

木本 雄基	青山特殊鋼(株)
石原 陽平	井上特殊鋼(株)
神谷 浩之	ウメトク(株)
川口 宏美	(株)交邦磨棒鋼センター
渡邊 敬幸	〃
市川 航	佐久間特殊鋼(株)
橋詰 大輔	〃
堀内 拓実	〃
鈴木 誠	(株)サンコー
大塚 祥範	ノボル鋼鉄(株)

■平成27年度 特殊鋼販売技士3級合格者名簿

特殊鋼販売技士3級講座は次の各支部で開講し、平成27年7月8日(水)検定試験を実施いたしました。
講師各位の採点結果にもとづき平成27年7月22日(水)特殊鋼販売技士検定試験委員会で合否判定を行い下記の合格者数が決まりました。

支 部	受験者数	合格者数
東 京	104	91
大 阪	112	101
名古屋	98	90
東 北	1	1
北関東	16	15
九 州	31	27
合 計	362	325

成績優良者	合計10名
[東京支部]	山陽特殊製鋼(株)
神屋めぐみ	第一熱処理工業(株)
鈴木 康秀	(株)メタルワン特殊鋼
渡邊 通王	(株)菰下鋸断
[大阪支部]	住商特殊鋼(株)
湯浅謙一郎	(株)東洋金属熱練工業所
小川 俊彦	
湯浅謙一郎	
西山 裕樹	
[名古屋支部]	
猪原 圭二	愛鋼(株)
大橋 寛幸	
平林 諒	(株)ハヤカワカンパニー
三澤 豪	(株)シュタール

東京支部

笠原 慎矢	青山特殊鋼(株)
伊橋 涼介	秋山精鋼(株)
森 裕明	〃
初鹿野綾子	浅井産業(株)
武藤 幸二	東金属(株)
吉野 繁樹	新井ハガネ(株)
澤田 健斗	池内精工(株)
吉川 明秀	〃
鹿熊 崇史	伊藤忠丸紅特殊鋼(株)
廣瀬真理名	〃
千葉 高志	久野産業(株)
中嶋奈保子	〃
黒瀬 涼平	佐藤商事(株)
長井 博彰	サントク精研(株)
神屋めぐみ	山陽特殊製鋼(株)
竹重 康宏	〃
見越 千絵	〃
高橋真一郎	JFE商事(株)
真橋 哲大	〃
南 翔斗	〃
豊間根直人	芝本産業(株)
清水 優悟	清水金属(株)
永井 秀士	〃
萩原 啓嗣	〃
武居 亮介	城北スチール(株)
中山恭美子	住商特殊鋼(株)
平澤さおり	〃
平野 祐美	〃
山野 恵理	〃
伊藤耀太郎	住友商事(株)
三浦 野々	〃
川崎 修一	第一熱処理工業(株)
金原 薫	〃
鈴木 康秀	〃
井上 泰興	大同興業(株)
安藤 裕司	大同特殊鋼(株)
市川 一石	〃
稲垣 祐亮	〃
中尾 聡	〃
市川 裕	〃
柚木 尚希	〃
土肥 佑己	タイホウ商事(株)

三浦 英樹	〃
植木 健	大洋商事(株)
菅野 藤教	〃
西山 大裕	〃
坂田 真一	東海鋼鉄(株)
坂田 浩幸	東北特殊鋼(株)
金子 洋志	〃
田中 陽介	中川特殊鋼(株)
井口 一葉	〃
嘉瀬 雅樹	〃
櫻井 里菜	〃
鈴木 宏幸	(株)ナカタニ
配島 宏幸	中山商工(株)
齊藤由実子	日本金属(株)
石井 敏也	日本高周波鋼業(株)
三上 貴之	(株)ハヤカワカンパニー
伊藤 舞	〃
大友 悠生	阪和興業(株)
大津 朋幸	〃
仲里 英敏	〃
藤田 大策	〃
古谷 真	〃
橋内 伸	日立金属(株)
板持 敏己	日立金属工具鋼(株)
小浜 彩香	〃
白金 敏弘	〃
渡辺 智美	(株)日立ハイテクノロジーズ
間部裕太郎	(株)平井
本間 義基	(株)ファインスティールエンジニアリング
山崎 宏之	〃
松本 純一	(株)不二越
河合 祥平	〃
古川 誠	藤田商事(株)
荒川 大樹	(株)マクスコーポレーション
関 和俊	(株)ママダコーキ
王 徳東	三井物産スチール(株)
阪田 尚也	〃
中村 恭平	〃
藤井 基行	〃
松井 勘八	〃
村山 実	〃
山本 祐太	〃
脇黒 義則	三菱製鋼(株)
内山 由暁	(株)メタルワン特殊鋼
今野 達夫	〃
多田 圭一	〃
檀上 侑生	〃
渡 奕璋	〃
渡邊 通王	〃
森田 寛志	森田産商(株)

大阪支部

橋 洋一	秋山精鋼(株)
垣田 耕作	伊勢鋼材(株)
今西 正和	井上特殊鋼(株)
幸坊 智一	〃
高島 祥晃	〃
青木 拓磨	ウメトク(株)
磯部 純兵	〃
川田 大地	〃
北岡 拓磨	〃
東田 龍太	〃
水島 功貴	〃
坂野 雅敬	扇鋼材(株)
富田 真悟	近江鍛工(株)
横井 友哉	大阪ミガキ(株)
前出 直大	加藤鋼材(株)
西川 勝美	カネヒラ鉄鋼(株)
松本 崇之	北島鋼材(株)
山本 牧野光太郎	合同製鐵(株)
牧野光太郎	(株)神戸製鋼所
運天 啓介	(株)菰下鋸断
坂上 大祐	〃
水谷 聡	〃
小川 俊彦	〃
寺村 大樹	〃
片山 聖也	小山鋼材(株)

野秋 靖文	佐々木鋼業(株)
松本 知幸	三栄金属(株)
岡田 武志	〃
小玉 昌輝	〃
柴山 蒼	〃
岡崎 均	山陽特殊製鋼(株)
片岡 雄一	三利特殊鋼(株)
上原 麻葵	〃
小迫 慶蔵	〃
中西 祐樹	〃
井上 翔太	JFE商事(株)
小西 直人	〃
北村 貴史	ショートク(株)
取達 勇一	新関西製鐵(株)
出羽 亮次	神鋼商事(株)
郭 喆承	〃
麻生 文彦	住商特殊鋼(株)
湯浅謙一郎	〃
石川 純也	大同興業(株)
高田 尚弥	大東精機(株)
前川 達哉	〃
杉本 拓巳	〃
亀田 匡生	(株)ダイネツ
永田 壮	太平鋼材工業(株)
那須 仁	大洋商事(株)
中村 雅敏	〃
高橋 潤一	〃
井上 隼樹	〃
上山 和久	辰巳屋興業(株)
服部 友宏	〃
奥村 聡	(株)テクノフロント
白政 智裕	〃
阿部 翔	(株)天彦産業
貴瀬 裕之	〃
藤本 華奈	〃
手島世里奈	〃
濱田 考志	〃
新井 真一	(株)東洋金属熱練工業所
西山 裕樹	〃
久保田真司	(株)巴製作所
根本 義矩	〃
高田 誠	(株)ナカタニ
菊見 翼	〃
長井 一平	中山通商(株)
鈴木 光	南海鋼材(株)
榎田 謙吾	(株)西鋼
児島 佑兆	〃
米澤 幸男	日清鋼業(株)
餅田 翔太	日鉄住金物産(株)
窪田 徳明	日本スチール(株)
西山 隆一	〃
五十嵐 巧	ハクロスチール(株)
宋 海濱	白鷺特殊鋼(株)
高梨 拓哉	〃
平井 克重	(株)ハクロフォージング
吉川 正裕	橋本鋼(株)
重松 克彰	〃
菅沼 裕一	〃
鉄尾 望	〃
潤也	林田特殊鋼材(株)
中道 柚香	〃
杉山 彩	〃
吉川 圭	(株)バルテック
山口薫志	(株)阪神メタリックス
栗脇 海斗	〃
朱 宇	阪和興業(株)
川端 洋祐	〃
富岡 俊介	日立金属(株)
塚田 孝平	(株)堀田ハガネ
川上 友里	〃
工藤 朋佳	〃
矢吹 淑成	(株)メタルワン特殊鋼
古崎 勇介	モリテックススチール(株)
北畑 直樹	〃
上野 圭	菱光特殊鋼(株)
宮脇 一貴	〃

名古屋支部

伊藤 真紀	愛鋼(株)
猪原 圭二	〃
大橋 寛幸	〃
奥川 俊介	〃
永田 智廣	〃
堤 亮太	浅井産業(株)
吉野 優佑	〃
浅野 彰太	浅野鋼材(株)
葛谷 有輝	井上特殊鋼(株)
田中 達己	〃
久米井亮一	ウメトク(株)
鈴木 祥太	〃
山口 和成	〃
鈴木 隆之	(株)F&Cホールディングス
辻野 雄樹	大阪ミガキ(株)
直人	岡谷鋼機(株)
神谷 孝介	(株)岡谷特殊鋼センター
大橋 健太	川本鋼材(株)
佐藤 諒太	〃
花井 俊文	〃
足立 拓寛	クマガイ特殊鋼(株)
下山 法子	〃
杉本 裕樹	グリーンスチール(株)
高井雄二郎	黒田メカメタル(株)
佐藤 達巳	(株)交邦磨棒鋼センター
多田千香子	〃
林 陽介	〃
浅野 勝哉	コサカ精工(株)
丹羽 和也	近藤鋼材(株)
大平 健太	佐久間特殊鋼(株)
小島 慶太	〃
芝 輝	〃
山本 佳	〃
横里 拓郎	〃
福田恵一郎	佐藤商事(株)
紅谷光太郎	〃
西脇 公洋	サハシ特殊鋼(株)
田辺 義勝	(株)三悦
遠藤 史章	(株)シュタール
倉田 旭	〃
三澤 豪	〃
清水 繁宣	杉本ハガネ(株)
杉浦 良介	鈴秀工業(株)
鈴木 雄太	〃
宮島 利幸	〃
辻 徹樹	(株)スチールポリッシュ
渡邊 大	(株)星輝鋼材
和地 淳江	(株)大同キャスティングス
有川 光史	大同興業(株)
伊藤 秀亮	〃
富田 裕丈	大同特殊鋼(株)
青木 亮佑	〃
橋場 智紀	〃
吉富 作	〃
竹内 亮仁	〃
舟木 夏彦	(株)大同分析リサーチ
安藤 美咲	大同興業(株)
小笠原聖哉	〃
猪飼 充	(株)タカギスチール
奥田 実花	孟 鋼鉄(株)
小野寺 諒	〃
富士道蓉子	〃
辻田 和樹	辰巳屋興業(株)
浦川 潔	東北特殊鋼(株)
杉本 修	〃
山内 一憲	〃
奥 晃太郎	豊田通商(株)
長合 誠也	〃
相羽 桂輔	中島特殊鋼(株)
加藤竜之介	〃
水谷 航平	〃
松井 輝	中野ハガネ(株)
水谷 一登	〃
桂川 直樹	名古屋特殊鋼(株)
間宮 彰規	〃

鷺野 一平 /
 佐藤 大 日鉄住金物産特殊鋼中部(株)
 永山 博幸 (株)ハヤカワカンパニー
 平林 諒 /
 松下 幹直 /
 森本 睦久 阪和興業(株)
 関 崇宏 日立金属(株)
 村上 聡志 /
 繁尾 卓摩 (株)平井
 江川 知弥 (株)不二越
 今塩屋将太 富士機鋼(株)
 森下 博光 藤巻工範(株)
 松葉都茂美 ボーラー・ウッデホルム(株)
 神田 直樹 (株)名岐
 合田満理奈 若杉鋼材(株)

東北支部

阿部 匡朗 三和精鋼(株)

北関東支部

野久 陽介 井上特殊鋼(株)
 斉藤 利枝 小山鋼材(株)
 小林 輝雄 /
 大関 浩香 /
 小林 裕宣 (株)カムス
 橋本 浩史 /
 大関 佳澄 佐久間特殊鋼(株)
 深海 聡 清水特殊鋼(株)
 町田 光央 (株)竹内ハガネ商行
 斉藤 卓 /
 清水 芳洋 東福鍛工(株)

柴崎 哲夫 (株)長谷川ハガネ店
 渡部翔太郎 藤田商事(株)
 加藤 俊貴 (株)マクスコーポレーション
 束原 毅宣 /

九州支部

有吉 裕紀 粟井鋼商事(株)
 池田 直樹 井上特殊鋼(株)
 前田 洋平 /
 工藤 侑也 /
 澄川 祐介 /
 富田 恵祐 /
 富川 猛 /
 西海 尚人 /
 古岡 良太 /
 加美 晃宏 /

野添 康太 /
 城島 弘幸 扇鋼材(株)
 藤島 義一 (株)ケイ.エス.スチール
 森平 雄也 /
 高垣 賢司 佐藤商事(株)
 星井 佑介 /
 古川めぐみ /
 宮崎 真紀 /
 山根 恵太 三鋼販西日本(株)
 角田圭一郎 シバタ精機(株)
 大坪 督胤 /
 諸岡 泰之 清水金属(株)
 石内 豊 大博鋼業(株)
 秋好 達也 /
 新谷 啓司 特殊鋼機(株)
 松尾 響子 /
 因 晃平 白鷺特殊鋼(株)

平成27年度トルコ&ギリシャ特殊鋼関連業界視察研修のご報告

全特協では、特殊鋼流通業界の健全な発展を図るための一環として、これまで米国・欧州・台湾・韓国・タイ・中国・インドネシア・ベトナム・マレーシアなどへ視察研修を行ってきました。その目的は、海外の特殊鋼流通・加工業の実態調査と現地業界関係業者と意見交換・交流の中で、「海外への視野を広めること」「海外展開への可能性を検討すること」「我が国との業界における相違を知ること」などです。

本年度は、アジアとヨーロッパの架け橋という重要な地域に位置し、今後の経済発展が期待されるトルコを主として現地の特殊鋼関連業界を視察し、さらに古代文明の地であるギリシア・アテネを訪問することにより、海外への視野を広め我が国との相違を認識していただき、会社や業界の発展に繋がるヒントや糸口を見つけることを目的とした視察研修を実施しました。

【視察研修の概要】

開催日時：平成27年9月15日(火)～9月22日(火)

参加者数：17名

主な視察行程：

- ・9/15 成田・中部・関西の各国際空港から出発
- ・9/16 イスタンブール着→市内観光(ドルマバフチェ宮殿、ブルーモスクほか)
- ・9/17 「豊田通商トルココイルセンター」「IZMIT 湾横断橋建設現場」視察
- ・9/18 「トヨタトルコ」「AsilCelik」視察
- ・9/19 イスタンブール→アテネ到着後、市内観光(アテネ国立考古学博物館、第1回近代オリンピックスタジアムほか)
- ・9/20 アテネ市内観光(アクロポリスの丘、パルテノン神殿)→イスタンブール着
- ・9/21 イスタンブール市内観光(トプカプ宮殿、ボスポラス海峡クルーズほか)
- ・9/22 イスタンブール発→成田・関空着



9月20日パルテノン神殿にて

豊田通商欧州・トルココイルセンター

スリッター、ブランキング、ミニレバラーなどのコイル加工センターで、ティッセン、アルセロールなど欧州材を主力に自動車用鋼板およびステンレス鋼板を製造する。加工量7200t/月、在庫量4万2000t。トルコにおける労務環境・人件費・税制など一般的な情報を得ることができ、理解が深まった。



コイル倉庫の見学

IZMIT湾横断橋建設現場

IZMIT湾を南北に横断する世界4番目の長さとなる全長2907mの吊橋の建設工事を見学した。エンジニアリングのほか主要鋼材の供給にも日本のメーカーが関与しているプロジェクトであり、日本とトルコの友好関係が文字通り架け橋となる一大プロジェクトを視察することができ大変有意義だった。



船上より吊り橋を見学

トヨタトルコ

1994年生産を開始したトヨタ現地法人で、現在の年産台数は約12万台(420台/day)。その8割が欧州、ロシア、北アフリカ、中近東などに輸出されており、トルコ国内のトヨタ車のシェアは5%程度。また、プレス金型を自社生産しているのも特徴で、こちらも欧州各地へ輸出されている。



加藤浩士氏ほか現地スタッフと記念撮影

ASIL CELIK(特殊鋼メーカー)

創業1979年、国内生産75%を占めるトルコ最大の特殊鋼専門メーカー。技術協力は独ティッセン社、設備は日本のIHIが担当し、生産量は粗鋼48.5万t/年、製品41万t/年(但し設備投資した半年後は粗鋼80万t/年)。現在はトルコ国内向けが主だが、今後は欧州・アメリカ・中国、東南アジアへの輸出もめざしていく方針。



フセインGM代理ほかスタッフと記念撮影

理事会・委員会報告

■理事会

○第8回理事会

日時：平成27年10月28日 15:30～16:30 於：鉄鋼会館
内容：第1号議案：平成27年度上期事業報告及び収支報告の件
第2号議案：協会創立20周年記念事業に関する件
第3号議案：支部組織の変更に関する件
第4号議案：会員の入退会に関する件
報告事項：①委員会報告
②情報提供 マイナンバー制度について等

■連絡会

○経済産業省との連絡会

日時：平成27年10月28日 13:30～15:00 於：鉄鋼会館
内容：①来年度の経済産業政策の重点、来年度予算要求概要等の説明
②第3四半期の特殊鋼需給見通しの説明
③出席者より最近の特殊鋼流通業における景気状況や業況等の説明

■運営委員会

○第10回運営委員会

日時：平成27年10月28日 12:30～16:00 於：鉄鋼会館
内容：①協会創立20周年記念への寄付金募集及び記念事業の内容について
②平成27年度上期事業報告及び収支決算について
③支部組織の変更について
④全国イベントの開催について
⑤会員の入退会について
⑥支部報告について

■総務委員会

第8回総務委員会

日時：平成27年10月9日 15:30～17:30
於：名古屋キャッスルプラザホテル
内容：①平成27年度の事業及び決算の中間報告について
②20周年記念事業及び広告費又は寄附金の募集について
③支部組織の変更について
④全国イベントの開催について
⑤会員の入退会について
⑥その他 今後の日程紹介等。

■人材育成委員会

○第7回人材育成委員会

日時：平成27年7月14日 15:00～17:00 於：安保ホール
内容：①平成26年度販売技士「1級」検定試験結果報告について
②平成26年度収支実績、平成27年度事業計画及び予算について
③平成27年度人材育成事業年間予定報告について
④教材レビュー WG活動報告について
⑤資格取得時の認定証のプラスチックカード化について

○第8回人材育成委員会

日時：平成27年11月13日 15:00～17:00 於：大阪・鉄鋼会館
内容：①平成27年度販売技士「3級」「2級」検定試験結果報告について
②平成28年度事業計画案及び予算案の考え方について
③平成28年度人材育成事業年間予定案について
④教材レビュー WG活動報告について
⑤資格取得時の認定証のプラスチックカード化について

【特殊鋼販売技士検定試験委員会】

○3級合否判定会議

日時：平成27年7月22日 15:00～16:30 於：鉄鋼会館
内容：①特殊鋼販売技士3級検定試験の合否判定について
②講師講評
③検定試験委員長総評
④人材育成委員長コメント

○2級講師事前打合せ

日時：平成27年8月21日 15:00～16:40 於：大阪・鉄鋼会館
内容：①平成27年度人材育成事業年間予定等について
②平成27年度2級研修講座の講師事前打合せ
③その他

○第2回教材レビューワーキンググループ

日時：平成27年8月27日 13:00～16:00 於：安保ホール
内容：①第1回教材レビュー WGの議事録報告について
②販売技士1級のPPTデータのメンテナンスについて

○2級問題選定会議

日時：平成27年9月11日 15:00～16:30 於：安保ホール
内容：①2級研修講座の検定試験問題について
②特殊鋼販売技士2級スケジュールについて
③その他

○2級合否判定会議

日時：平成27年11月5日 15:00～16:30 於：鉄鋼会館
内容：①特殊鋼販売技士2級検定試験の合否判定について
②講師講評
③検定試験委員長総評

○第3回教材レビューワーキンググループ

日時：平成27年11月19日 13:00～16:00 於：安保ホール
内容：①第2回教材レビュー WGの議事録報告について
②販売技士1級のPPTデータのメンテナンスについて

【特殊鋼販売加工技士検定試験委員会】

○加工技士講師事前打合せ

日時：平成27年10月6日 14:00～16:00 於：鉄鋼会館
内容：①特殊鋼販売加工技士の制度改定報告について
②平成27年度加工技士研修講座の講師事前打合せ
③「上級編」のテキスト改定について
④検定試験、採点、及び合否判定等スケジュールについて

■調査研究委員会

○第10回調査研究委員会

日時：平成27年9月28日 15:00～17:00 於：大阪・鉄鋼会館
内容：①第74回(4-6月)景況アンケート調査報告
②第75回(7-9月)景況アンケートの設問について
③統計調査のメール配信化について
④景況アンケートのメール配信化について
⑤次回委員会日程について

■内外交流委員会

○トルコ&ギリシャ視察研修

日時：平成27年9月15日～22日 於：トルコ&ギリシャ
内容：①豊田通商トルコ・コイルセンター視察
②IZMIT湾横断吊り橋建設現場視察(IHI)
③トヨタ・トルコ(TMMT)視察
④特殊鋼メーカー Asil Celik 視察
⑤アテネ国立考古学博物館など見学

■経営効率化委員会

○第5回経営効率化委員会

日時：平成27年9月10日 15:00～17:00 於：鉄鋼会館
内容：①第4回経営効率化委員会の宿題事項について
②経営効率化新事業の検討討議について
③各地区玉掛け技術講習会スケジュール報告について
④各地区の市況報告について
⑤次回委員会日程について

○第6回経営効率化委員会

日時：平成27年11月2日 15:00～17:00 於：安保ホール
内容：①今後の経営効率化事業について
②大阪支部の「ビジネススクール」の紹介について
③全国展開イベントの開催の検討について
④平成28年度事業計画案及び予算案の考え方について

■広報委員会

○第8回広報委員会

日時：平成27年11月11日 15:00～17:00 於：安保ホール
内容：①広報誌「すてぃーる57号」の記事校正確認等について
②広報誌「すてぃーる58号」の記事内容等について
③平成28年度事業計画案及び予算案の考え方について

事務局だより

1 平成28年「新年賀詞交歓会」開催スケジュールについて

来年の賀詞交歓会は本部及び各支部において以下の内容にて開催される予定ですので是非ご出席ください。

本支部	開催日程	会場
本部及び東京支部	平成28年1月19日(火)	グランドヒル市ヶ谷
大阪支部	平成28年1月5日(火)	リーガロイヤルホテル
名古屋支部	平成28年1月7日(木)	名古屋観光ホテル
東北支部	平成28年1月22日(金)	仙台国際ホテル
北関東支部	平成28年2月7日(日)	伊香保温泉岸権旅館
静岡支部	平成28年2月予定	静岡グランドホテル中島屋
中国支部	平成28年1月25日(月)	シェラトンホテル広島
九州支部	平成28年1月6日(水)	ホテルオークラ福岡

詳細につきましては各支部事務局にお問合せ願います。

2 特殊鋼販売加工技士「上級編」の研修講座開講について

平成27年度は、本文に掲載しておりますように「特殊鋼販売加工技士3級及び2級の研修講座」を開講し、検定試験の結果3級325名、2級181名の資格認定者が新たに誕生しました。そして今年度は、隔年開催の特殊鋼販売加工技士「上級編」(従来の実務編を名称変更)の研修講座を東京支部、大阪支部、名古屋支部にて、平成28年1月下旬より3月中旬まで開講します。

受講資格は、特殊鋼販売加工技士「基礎編」を修了した者でその修了証書を取得した者、となっておりますので、受講される方は各支部事務局へ申し込んでください。なお、検定試験は3月24日(水)全国一斉に実施します。受験資格は特殊鋼販売加工技士「実務編」又は「上級編」を修了した者でその修了証書を取得した者となっております。詳しくは各支部事務局へお問合せ願います。

3 統計調査集計表のメール配信について

当協会からの「特殊鋼流通調査表」依頼・ご回答及び「統計調査集計表」の配信は現状郵送を利用していますが、希望される会員各位にはメールでの配信及び返信にシフトして参ります。メール配信をご希望される方は以下の書式のメールにてご送信下さい。但し、配信先は1会員(含む支部会員)につき1件とさせていただきます。

件名：統計調査

宛名：toukei@zentokkyo.or.jp

なお、メール配信を希望されない方には従来通り郵送にて送付させていただきます。

編集後記

今年は、テロという国際的犯罪が世界を震撼させました。事件というよりは、既に戦争状態だと言えるでしょう。被害にあわれた方々に心よりお見舞い申し上げます。

おかげさではありますが、平和な世界を未来に引き継ぐことが、われわれの最大の使命だと痛感するこの頃です。

「すてい〜る57号」が皆様に届くころには、師走の大変お忙しい時期だと思います。健康第一で乗り切りましょう。今号は、各地区の「賛助会員様との交流会」の模様を主体に、トルコ&ギリシャ視察研修の様子、会員会社の海外展開事例も継続して掲載しております。また大阪支部で新事業を開始しました。是非御拝読ください。

特殊鋼業界の今年度は、曇り時々雨だったのではないのでしょうか、やはり中国経済の低迷が大きいのしかかり、ア

ジア全体に影響がでました。しかしながら「底を脱した」という声も上がってきております。去年もかきましたが、2020年のオリンピックに向けて特殊鋼の需要は明るいと思っております。きたるべき好景気に力をためておきましょう。

来年は全日本特殊鋼流通協会が20周年を迎えます。記念事業等も企画しておりますので会員の皆様には更なるご協力、ご理解をお願いします。「入っててよかった全特協」です!!!

寒さが厳しくなります。くれぐれもお身体御自愛ください。皆様にとって来年が更に良い年であることをお祈りしています。

広報委員会委員長・広報誌発行責任者/久木田 至