豊田スチールセンター 設立50周年

事業展望を聞く

知見と力で認められる企業へ

車産業変革期　素材・加工・物流軸に展開

斉藤 尚治社長

豊田通商グループの鉄鋼物流拠点である豊田スチールセンター（愛知県東海市）が、3月で設立50周年を迎えた。トヨタグループ向けの鉄鋼などの部材供給を、豊田通商との連携によるふ頭、保管、加工、運輸の機能で支え続け、海外鉄鋼加工拠点に対する技術支援などでグローバル生産にも貢献。物流面でも、異型重量物を無駄なく積載可能な独自技術「CVT（コンテナ・バンニング・テクノロジー）」などを展開する。EV化などで自動車が大きな変革期を迎える中、自動車産業と密接に関わる同社の斉藤尚治社長に、これまでの歩みや今後の展望を聞いた。

――設立50周年おめでとうございます。現在の心境を。

「自動車メーカーをはじめ、部品メーカー・鉄鋼メーカーの皆様のお力を借りながら、今日を迎えることができた。本当に感謝の一言に尽きる。また、豊田通商との連携の賜物でもある」

――これまでの歩みを振り返って。

「1970年代、自動車の生産台数が急拡大し、トヨタグループ各社への鉄鋼製品の安定供給が課題となった。同時に鉄鋼メーカーでも効率的な供給体制が必要となり、68年鉄鋼の流通拠点として、当社が設立された。その後、当初のニーズに応えるべく成長してきた。その中で転換点となったのは、1983年に豊田通商がインドネシアにコイルセンターを設置した際、当社から初めて社員を派遣しグローバルな支援を開始したこと。もう一つは2000年以降、CVTなど従来型のコイルセンターにはない、新たな事業分野に進出したことだ」

――現在の事業体制と業績について。

「今期見通しで売上高約800億円、加工数量88万トン、保管扱い量200万トン弱。人員は正社員約410人、派遣社員や協力会社で約400人。事業体制は総務、人事、経理のコーポレート部門、CVT事業も含めた営業部門、加工などの製造部門、設備保全などから海外の工場支援も担当する技術・海外事業部門、物流、生産部門がある」

――海外に多数の技術者を派遣している。

「現在19人を派遣しており、国内からの出張対応も加え常に24、25人ほどが、12か国22拠点で活躍している」

――海外派遣人員の確保に向け、人材育成も重要だ。

「海外赴任期間は3―5年で、年間3、4人をローテーションさせるため国内の人材育成を行っている。昨今、工場管理だけではなく設備保全なども熟知した人材が求められている。これに合わせ、製造部門からだけでなく全部門の人員を海外派遣できるよう、7年程度のスパンで人材を育成する」

――自動車産業が大きな変革期を迎えている。

「その大きな流れの中でビジネスチャンスを獲得していくため、素材、加工、物流を3つの軸として、培ってきた知見と力で何ができるか。どのようなことをして、お客様に認められていくかを模索していく。豊田通商が必要と判断した素材に対し、当社が加工、物流面でいかに対応できるかどうかだ。自動車に限らず新たな技術にどのような素材が使われ、どのような加工が必要なのかを、従来の加工技術にこだわらず考え、常に『豊田スチールセンターに当てはめたらどうなるか。何ができ、発展させることができるか』という視点で見る姿勢が重要だ」

――社内的な課題とその対策を。

「ムダ、ムラ、ムリをいま一度そぎ落とし、筋肉質にしていくことが今の課題。『業務改革推進室』という部署を新設し、全社的な改善テーマを抽出・検証、実行している」

――設備投資は。

「稼働率が高い中でいかに安定稼働を図るかが、設備投資に対する考え方。設備面では業界全体のマーケット成長が難しいので、IoT技術の活用などで予防保全に努めながら、設備の統廃合なども含め生産性を上げていく」

――人材の確保、育成、働き方改革への取り組みを。

「人材確保は現在はできているが、確実に難しくなっている。各学校との連携で採用を続け、海外派遣人材の育成を前提に教育も進める。最大の課題は働き方改革。繁忙期には土日も含めた稼働体制となる。その代わりに平日に休みは取れるが、週末に家族との時間を持てないことの是非などに、社員が幸せになれる体制を考える」

――豊田通商との今後の連携について。

「ますます重要になっていく。より密接な連携、コミュニケーションを図る」

――今後の事業継続、発展に向けどう取り組むか。

「安全で法令を順守する会社であることが大前提。その上で、どうすればお客様に認められ選ばれる企業になれるかを常に考えていく」

――社員に一言。

「今を一緒に生きている皆さんと、これからの豊田スチールセンターをつくっていこう。過去の先輩方や今のメンバーのおかげで50周年を迎えることができた。今後も将来の後輩たちのために強固な基盤を築いていく。豊田スチールセンターに入社してよかったと思ってもらえることが究極の願いだ」

（安江　芳紀）

豊田スチールセンター50年の歩み

1968年	3月	会社設立
1969年	1月	第1期加工工場建屋(18,000㎡)竣工
	9月	鋼板倉庫(8,400㎡)竣工
1970年	12月	条鋼倉庫(5,400㎡)竣工
1979年	7月	線材倉庫(3,720㎡)竣工
1981年	3月	田原流通センター(現田原工場)竣工
1983年	5月	P.Tスチールセンター・インドネシア発足、技術支援開始
1984年	8月	ステンレス加工工場(8,275㎡)竣工
2000年	12月	ISO14001認証取得
	12月	物流システム・CVT事業開始
2002年	10月	「CVT」日本ロジスティックス大賞受賞
2003年	9月	本社工場埠頭にRORO船(船中にトレーラー乗りこみ)入港開始
	11月	外板材・精整加工スリッターライン稼働(SL-1)
2005年	3月	ISO9001認証取得
2006年	2月	レーザーブランク稼働(LC-3)
	11月	テーラードウェルディッドブランク稼働(TWB)
2007年	5月	修技塾(技能習得・伝承)の開設
2008年	10月	外板トラベ加工レベラーライン稼働(SE-9)
2010年	10月	田原工場埠頭にRORO船入港開始
2011年	10月	中厚板加工新スリッターライン稼働(SL-3)
2017年	5月	CVT累計出荷10万コンテナ達成

豊田スチールセンター 設立50周年 今後の展望

斉藤 尚治社長

「自動車進化」への対応力強化

「創業の精神忘れず、機能に磨き」

豊田通商、トヨタ自動車が出資する国内の鋼板総合物流・加工拠点である豊田スチールセンター（本社・愛知県東海市）は、きょう8日に設立50周年の大きな節目を迎えた。自動車用鋼板の品質向上とデリバリーの安定化を目指して設立した当時の魂は、現在も変わらない。一方、目前に迫る自動車産業の大きな変化に対し、加工・物流拠点として柔軟な対応力を強化するための戦略投資、人材育成を着々と進めている。斉藤尚治社長に、節目への思いと今後の展望などを聞いた。（片岡 徹）

――設立50周年の節目を迎えました。

「自動車メーカーをはじめ、部品メーカー・鉄鋼メーカーの皆様に支えられ、一体となって『総合鉄鋼物流事業』を50年間たゆみなく展開してきた。当社を支えた諸先輩には心から感謝し、敬意を表したい。また、今後も創業時の精神を忘れず、機能を磨きたい」

――足元の事業環境は。

「加工事業は、フル稼働の加工ラインが多い。足元では月間8万㌧程度の加工量で推移している。特に1～3月の繁忙期においては、4勤2休制を採用し、堅調な需要に対応している」

――製造業全般では、人手不足がクローズアップされているが。

「確かに、人手不足は憂慮すべき問題。足元、人材確保は問題なくできている。技能職採用では、先輩の方々が過去から精力的に採用に力を入れてきた。その成果が出て、人材確保ができている。定着率もよい。また、ベトナムからの実習生も戦力になっている」

――現場の業務効率化、生産性向上への取り組みは。

「長時間のライン停止がないように、IoTやAIを活用した予防保全対策を推進したい。熱・振動・音の異常を察知するセンサー・システムを導入し、設備トラブルを事前に予測する体制を構築したい」

――安全や品質などでの取り組み課題は。

「安全・コンプライアンス・品質・環境の四つは、事業戦略を考える以前の会社としての基本部分であり、決して譲れない、妥協しない取り組み。これまでもそれらを最優先し対策を講じており、今後も手を抜かずにやっていく」

――物流業などでも人手不足が深刻化し、さまざまな影響が出ているが、そうした変化の中での対応策は。

「当社は、素材・加工・物流という三つの軸で成り立っている。そのうち素材としてはアルミなどへの対応がポイント。加工では、テーラード・ブランク、レーザブランクなどに磨きをかけることが大切。物流ではCVT（コンテナ・バンニング）をどう展開していくか、が大切だ」

――CVT、レーザブランクの最近の動向は。

「レーザブランクラインは、フル稼働状態。補給部品や試作部品向けの加工が主体。お客様の金型レス、コイルから直接ブランキングするという効率のよさが評価されている。CVTは、お客様の海外での現地調達も順次進んでいることから、次の展開を考えたい」

――ハイテン鋼の加工比率も今後はさらに高まるのでは。

「確かに、ハイテン鋼の号口化なども進み、120㌔鋼以上の超ハイテン鋼の加工比率も今後増えてきそう。加工現場としての最善を尽くすとともに、豊田通商本体と一体でハイテン鋼比率拡大に伴って生じる課題などを解決し、お客様のニーズに応えていきたい」

――今後進むとみられるコイルセンター業再編に関して、どう考えているか。

「当社としては、お客様に選ばれる会社になることを常に意識することが大切と考えている。安心して継続的にご注文を頂ける会社になることだ」