

関東コイルセンター (KCC) の事業継承を決めた根津鋼材。KCCの経営母体である豊田通商グループとは従来から取引関係にあり、そのつながりで最近、CCの事業そのものの在り方や一般的な将来性についてお互いざつぱらに話す機会も増えていたという。

▼1面参照

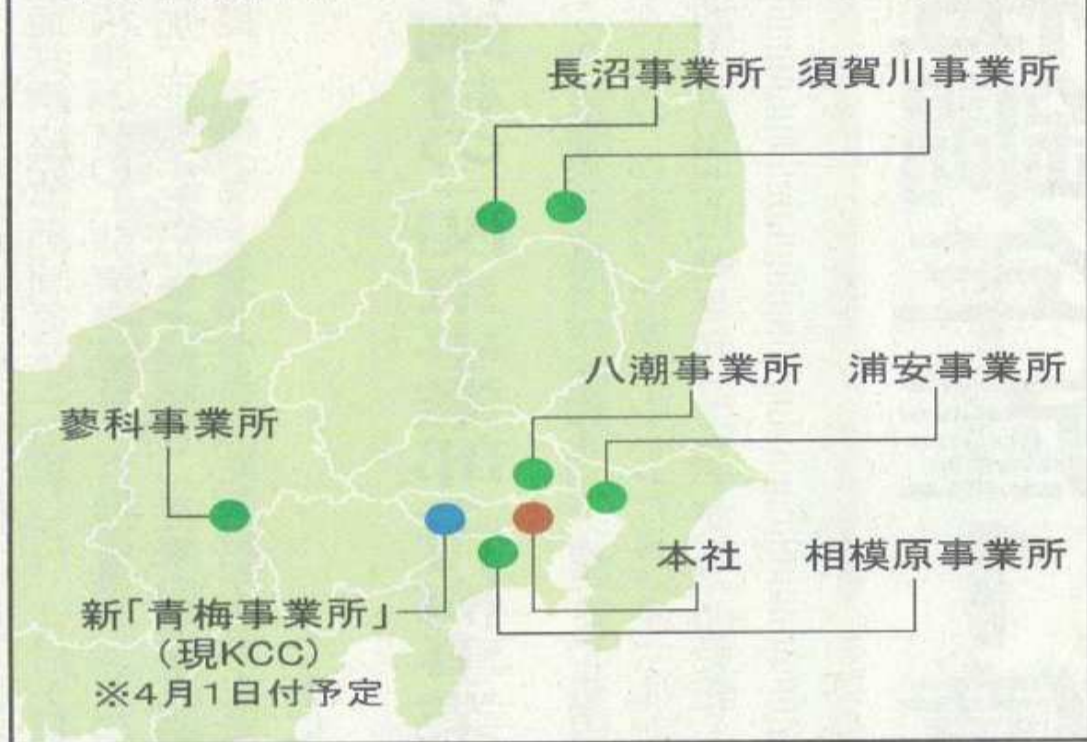
成熟する国内薄板需要環境下、特にKCCが立地する青梅を含む関東内陸圏の自動車マーケットに往時の旺盛さはなく、構造的には縮小傾向にある。域内では事業縮小・工場閉鎖したCCも五指に余り、KCCもまた、その歴史の中で都度、岐路に立ちながら紆余曲折をたどってきた。

そもそも「マスプロ型産業形態」にあるCCが、サプライチェーンにおける中間流通・加工・物流の機能を担い、メーカーや商社、ユーザーの高度

### 独立系CCの根津鋼材

## 関東コイルセンター(豊田通商系)の事業継承

根津鋼材のコイルセンター拠点網



## 独自システムを応用展開

な要求に応えながら企業単体として再生産可能な設備投資余力や継続した人材の確保・育成が可能な安定収益につながる数量と適正利潤の確保が、このエリアのように需要がシユリンクする市場で

は極めて難しくなっている。合理的なコスト削減と再編を進め、オーナー系同士の協業の道を模索する。直近では系列の垣根を越えた連携・アライアンス事例も具現化しつつある。

電子データ化し、ペーパーレス業務を実現した。ペーパーレス化によって、人手の介在を無くした事務・管理作業のリモート化も可能とし、実際の運用が着々と進行。コロナ禍では大いに効果を発揮した。

独立系CC企業が、単独でここまで仕組みやシステムを開発・運用し、成果を挙げる例はまだ少なく、国内薄板戦略強化策を模索する商社も注目する。豊田通商グループも然りだ。

豊田通商側としては、これらの仕組み・システムを駆使してノウハウを駆使

## 「低コスト操業モデル」構築で活路模索

### 「Nコネク」に着手

根津鋼材では、持続的な事業成長と存在価値向上に向けた取り組みとして「独自開発したさまざまな自動化システムを活用し、業務管理と現場操作がし、一つのインフラとして受発注ソフト『モーゼ』が、数々の『Nコネク構想』を年々進め、次世代を見据え

した運用、とりわけペーパーレスによる省力化が可能な遠隔操作システムを活用したローコストオペレーション態勢づくりに向けた取り組みに

「CCの将来を見据えた新たな事業スタイル構築」が、根津鋼材の今後の大きな課題となる。

### 「商社の知見」活用

根津鋼材としても、今後システムを活用した効率的でムダの無いCC運営を継続・強化していく

KCCは自動車向け主体の受託・加工だが、根津鋼材も現6拠点の中

(太田 一郎)