



## 根津鋼材、仕組みづくりへの挑戦

豊田通商グループから関東コイルセンター(RCC)を事業譲受する根津鋼材は業界に先駆けてIT化を推進してきたコイルセンターとして知られる。2002年にシステム開発会社をM&Aで取得し、情報システム事業部(現システムソリューション事業部)を開設。顧客との受発注をはじめ、客先別の仕様、過去のクレーム情報などを管理するシステムを立て続けに開発し、これらに基づ

た自動化省力化に注力。代表的な取り組みとして、アンコエアーへのコイル搬入から結束バンド

## 早くからIT化推進

### 効率性・顧客の利便性追求

説明

この10年はシステム開発と並行して、安全対策トとハードの両面で、C事業を効率化する仕組みづくりを進めてきた。このように同社はIT化を推進して、業務効率化を図ってきた。2002年にシステム開発会社をM&Aで取得し、情報システム事業部(現システムソリューション事業部)を開設。顧客との受発注をはじめ、客先別の仕様、過去のクレーム情報などを管理するシステムを立て続けに開発し、これらに基づいた自動化省力化に注力。代表的な取り組みとして、アンコエアーへのコイル搬入から結束バンドの切断、通板、トップ部のスクラップ除去、巻き戻しコイルのバンド掛けまでの3ライン入庫の完全自動化を確立したほか、Cも現在、4月からの新画像処理による「枚数測

津モデルへの刷新準備が進んでいる。

豊田通商グループはこうしたデジタル化への取り組みを高く評価し、RCCを活用して、次世代型コイルセンターを共に開発していくパートナーにふさわしいと考えた。AIやIoTなどのデジタル技術を活用し、業務効率化を図る。根津鋼材は20年近くにわたり蓄積してきた膨大なデータは大きな財産となり、受発注システムの使い勝手の良さなどから、同社や関係の委託加工先としての存在感が高まっている。関東ではレベラ

実力を出していき、豊田通商グループと新設する青梅事業所がタッグを組む意義は大きい。青梅事業所は同社の長沼事業所や浦安事業所と同じように受託・加工専用拠点として運用する方針で、従来の事業を蓄積したノウハウを継承し、AIやIoTなどのデジタル技術を活用し、業務効率化を図る。根津鋼材は20年近くにわたり蓄積してきた膨大なデータは大きな財産となり、受発注システムの使い勝手の良さなどから、同社や関係の委託加工先としての存在感が高まっている。関東ではレベラ

事業譲受はBCP(事業継続計画)対策として有効であるに加え、将来的に内需縮小が顕在化してきた場合には相模原との集約を選択肢に入れることも可能となる。

根津鋼材は20年からの3力年中期計画で、これまでに開発してきた全てのシステムを「つなげる」ことで、受注という一つのアクションをきっかけに生産から配送・受け取り、納品まで自動的に流れるプラットフォームの構築を目指している。言い換えると、仕組みづくりへの挑戦であり、各鉄鋼メーカーさんの最前線として、いかにコストを抑えつつ、機能を高められるかがCCに求められる役割(同)と捉え、効率性や顧客の利便性を追求する考えだ。

（音成 泰文）