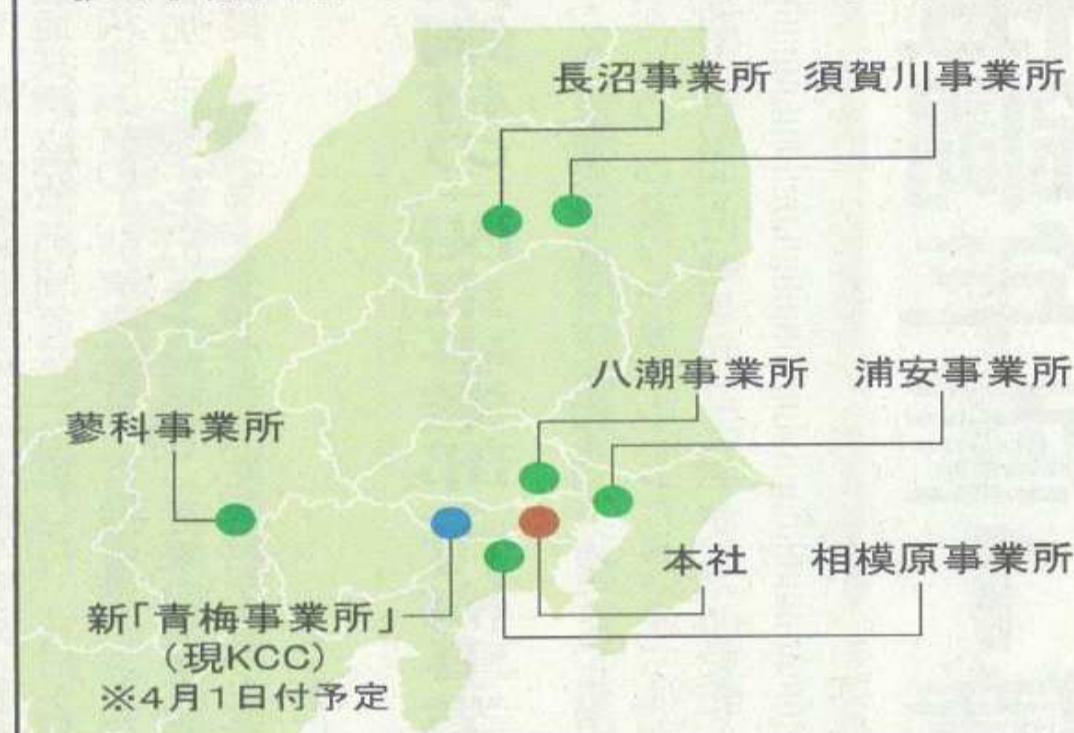


関東コイルセンター（KCC）の事業継承を決めた根津鋼材。KCCの経営母体である豊田通商グループとは従来から取引関係にあり、そのつながりで最近は、CCの事業そのものの在り方や一般的な将来性についてお互いやつくばらんに話す機会も増えていたという。

## 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は極めて難しくなつていい。だから単体として再生産可能な限りの定期修繕・メンテや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（自動車型CC）からだ。ある。

工賃が採れていない」を越えて、士はこのシステム更新などに多大な原資が掛かるにも関わらず「それに見合った加工賃が採れていない」という現状を指す。これが、車両の定期修繕・メンテや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（自動車型CC）からだ。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

たCCC運営の仕組みづりへの一步を踏み出しどうだ。

く中ではAIや  
った高度IT技  
的に採り入れて  
性を感じており  
迅速に実践する  
社だけではどう  
界がある」（根  
とし、資本力は  
多種多様な機能

DXとい  
で長沼、浦安はほぼ全量  
が受託・販加工であり、  
そこで運用する事業モデ  
ルとノウハウが応用でき  
るには「自  
る。また、KCC単体で  
しても限  
は、将来的に収益の安定  
に向けた課題もあつた  
津社長）  
が、計7拠点・年産24万  
ト規模となる銀串鋼材の  
話を待つ商

「低コスト操業モデル」構築で活路模索

## 「Zコネクト」に着手

長年  
した

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お自動化システムを活用した効率的で合理的な業務管理と現場操業」がある。

長年かけて数々の独自システムを開発し、運用を通じてさまざまなノウハウやデータを蓄積する。その全てをつなぎ、「受注から配達まで人手を介さずに『見える化』し、一つのインプットでオールOKの一気通貫システム構築」に着手。これを「Nコネクト構想」と称し、次世代を見据え

した運用、とりわけ、  
パーセ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「トオペレーション態勢」づくりに向けた取り組み関心を寄せていた。

新たな事業スタイル構築に向けた取り組みとして、KCCは自動車向け部品の受託・販売加工などを実施。また、根津鋼材も現6拠点で、今後も事業を拡大する方針だ。

構築基しかなく、KCC保有で一となれば、万一の際の修理のC.P.にも寄与するわはで活だ。何より、拠点を増加し規模を広げるリスク以確信の承の上に「エリア展開による新たなビジネスチャンスの発見・発掘の可能性が生まれることへの期待が大きい」(同)と言つ。

また、関東拠点（八潮  
浦安、相模原）において

模原事業所との加工連携  
も模索できる。

事業採算性が見込める。

省いたローコストオペレーションも可能となり、

グループ総合力を駆使することで間接経費などを

が、計7拠点・年産24万トン規模となる根津鋼材の

は、将来的に収益の安定に向けた課題もあつた

ルとノウハウが応用でき  
る。また、KCC単体で

が受託・販加工であり、そこで運用する事業モデ

(太田一郎)