

解説

根津鋼材は澤田産業と東洋コイル鋼業のコイルセンター（CC）2社の事業を譲受する。澤田産業は建材や農機具、弱電向けなどの自社販売主体のCC。長野と山梨の2工場でレベラーとスリッターの両体制を整えている。一方、東洋コイル鋼業は貸加工を主力とするスリット加工專業で、大型スリッターとミニスリッターを2基ずつ保有していた。

根津鋼材、コイルセンター2社から事業譲受

甲信に3拠点の計9拠点を拡充する。同社は拡充されたネットワークを生かし、加工の最適配置や設備集約を進めながら、引き続き自動化やIT活用などで生産性向上を図り、コスト低減と輸送距離短縮につなげたい考えだ。

現在の7拠点のうち、

飛躍支えるシステム部門

豊富なM&A 新たな縁呼ぶ

澤田産業の長野事業所と甲府事業所が加わる10月以降はM&Aで取得した拠点が9拠点中5拠点と半数を超える。取得した拠点はいずれも有効活用され、暑さ対策などの労働環境改善への投資も実施している。過去のM&Aが成功事例として証明されていることが新たな

ただ、同じ業界の中で根津鋼材の先進的なデジタル化や自動化・省力化の取り組みなどを見聞きする機会は多く、自ずと事業承継先の最有力候補として考えるようになり、従業員や拠点、既存顧客へのサービスを持続する上でも過去のM&Aの経験が豊富である点は

念させるという当時としては大胆な発想で、IT活用による業務改革を推進してきた。DXやデジタル化といった概念が普及していなかった時代からシステム開発に注力してきたことにより、先行者利益は大きい。専用の受発注システムをはじめ、AI配車・運行管理や客先仕様情報管理、見積書作成などの多種多様なシステムを生み出し続けている。

これらは「NICONNECT（つなぐ・つながる）」のコンセプトの下、有機的につながっており、自社の業務効率向上に加え、顧客にとって加工状況や納入予定時刻などをリアルタイムで把握できるメリットがある。澤田産業と東洋コイル鋼業から引き継ぐ取引先はこうした利便性を享受できる。

澤田産業からは自社便のドライパーと重両7台も承継する。根津鋼材は11年に小山運輸を子会社化し、12年に社内にも運送部を発足させた。そこから10年余りで、保有車両台数は澤田産業分を加えると根津グループ全体で50台に達し、運送事業でも存在感をさらに高める。

CC9拠に加え、岩手（北上市）と埼玉（八潮市）に物流センターを有しており、加工から配送まで自社一貫で対応できる点も根津鋼材の強みだ。足元の販売量全体に占める自社便比率は9割に上る。

根津社長は「鋼材供給の末端として、毛細血管のようにお客さまとつながることを目指している。そこに当社の価値、存在意義があるのではと模索を続けている」と語る。今後加工・販売とロジスティクスを両輪で能力のバランスを取りつつ、システムを加えた三位一体で一貫対応力を磨き、持続的な成長を目指す。（音成 泰文）