

# 挑む

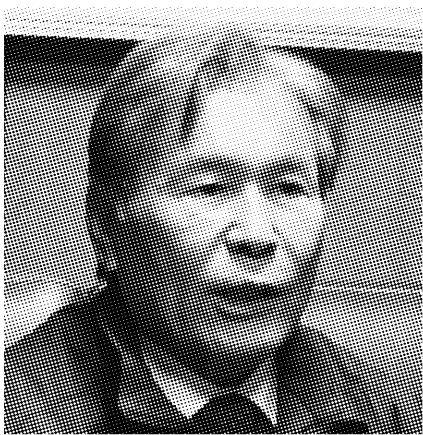
モノづくり ヒトづくり

―新工場の狙いは。

「これまででは取引先の近隣のコイルセンターに鋼材の切断などを外注していた。自社工場を設置したことで、従来よりも品質や納期が安定するようになった。地元顧客の信頼に応えられるのが最大のポイントだ。新工場は鋼材を切断するスリッターラインを大小1基ずつ備え、まず月1300ト程度の加工量で供給を始める。2025年度中に1500トを目指す」

―新工場は11人で稼働する体制で、新たに採用も行いました。

「半数以上は新しく採用した未経験者で、スリッターの扱い方などの研修を実施した。各人に毎月、4段階で評価を付けて、足りない部分を工場長が個別で指導している。一つひとつの作業を安全にできるように学



鐘光産業社長

藤本 恵一氏

## 特殊鋼、自社工場で安定供給

んでもらうことが重要だ。一緒に仕事をやっていけるように感覚をつかんでもらうことを重視している」

―取引先の新規開拓も進めますか。

「まずは新工場のメンバーに技術を身に付けてもらい、既存の顧客としっかり取引できる体制を整えるのが最優先だ。流通の商売は今後ますます厳しくなっていくが、顧客の信頼を得ることを意識してやっていく」

―電気自動車(EV)の普及などで自動車向け特殊鋼の需要に変化が生じる可能性は。

「特殊鋼が使われるシートベルトやホースクリップは、内燃機関であってもEVであっても自動車には必要なものだ。もともとの生産量が粗鋼生産全体の数%しかなく、国内生産が大きく増えるとは想定しにくい。絶対に残るのは間違いない。特殊鋼専門でコイルセンターをはじめとした一定規模の設備を持っている会社は全国でも少ない。小口需要にも応えつつ、急な発注やさまざまな加工に対応できる柔軟さをしっかり維持していくことで、独自の強みを発揮した」