

特集 2

建材薄板事業の中核会社

日鉄鋼板誕生

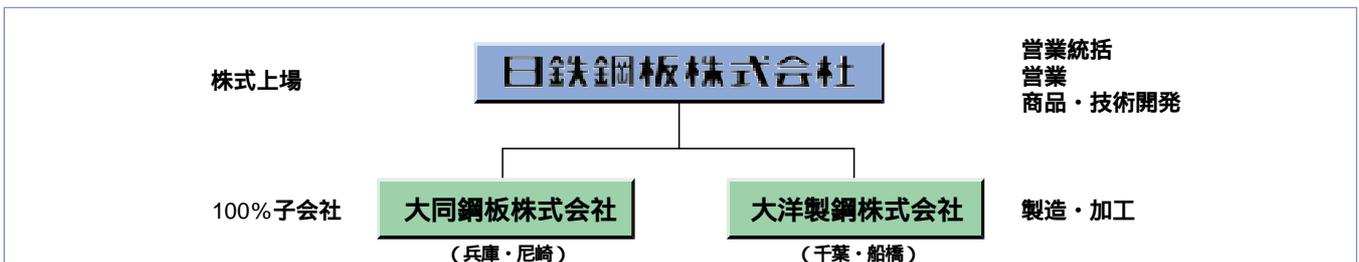


NITTETSU STEEL SHEET CORPORATION

10月1日、旧大同鋼板㈱と旧大洋製鋼㈱は事業統合し、「日鉄鋼板」が発足した。

旧両社は、ともに新日鉄グループにおける建材薄板事業の中核会社。これまで国内金属建材市場において幅広い顧客ニーズに応え、今日の地位を確立してきた。この事業統合により、技術力と東西の生産拠点、販売チャンネルの融合を図り、建材薄板分野において、高度化するユーザーニーズに最高のソリューションを提供する体制が整備されることとなる。

今特集では、これまで旧両社が育ててきたブランドや地域密着型営業を紹介するとともに、技術力・営業力を結集した新会社が、今後さらに積極的取り組みを推進する意気込みを紹介する。



統合の狙い

東西の製造体制が 豊富な商品メニューを支える

今回の事業統合では、販売・管理部門を一体化し経営統括機能や営業機能、商品・技術開発機能などを担う事業持株会社「日鉄鋼板」を設立し、その傘下に、2社の製造部門をそれぞれ独立した子会社として配置した（上図参照）。旧大同鋼板㈱（1950年設立）、旧大洋製鋼㈱（1961年設立）ともに溶融亜鉛メッキ鋼板・ガルバリウム鋼板・カラー鋼板など、建材向けの表面処理鋼板の製造・販売会社だ。それぞれ西日本・東日本を中心に業務を拡大し、市場動向を踏まえた幅広い顧客ニーズに応え、今日の地位を確立してきた。しかし一方で、建築需要は大幅かつ構造的に減退し、今後も市場環境は一層の厳しさを増すものと予想される。

そうした中、両社の強固な営業基盤と高い技術力をベースに、金属建材メーカーとして国内トップクラスの地位を確立し、強靱な経営体質と確固たる事業基盤を構築することを狙う。商品メニューは飛躍的に充実し、製造体制が東西2拠点となることで、多様な顧客ニーズへの対応が従来以上に向上する体制が整った。

シナジー効果で 良質なソリューションを提供

では、今回の事業統合で、ユーザーへのソリューションはどのように強化されるのだろうか。

旧両社とも、多様化する顧客ニーズにきめ細かく応える商品バリエーションを取り揃え、ユーザーと強い信頼関係を築いてきた。例えば、初期投資の低コスト化が必要な分野では溶融亜鉛メッキ鋼板、さらに耐食性を高めたい場合には高級ガルバリウム鋼板やカラー鋼板が求められる。カラー鋼板の中でも、特に意匠性が重要な場合は艶消し調を、より高品質な外観が求められる住宅や公共物はフッ素カラーを、というように、顧客ニーズに合わせた幅広いメニューが必要不可欠だ。

新会社の大きな戦力は、旧両社が業界に先駆けて開発してきた豊富な商品群である。これまで以上に、顧客に最適なソリューションを提供することが可能だ。新会社では、それぞれのブランドに愛着を持っていただいている顧客との関係を第一に考え、それぞれのブランドは当面維持していく。新会社「日鉄鋼板」の豊富な商品ラインナップを紹介する。



日鉄鋼板の多彩な商品メニュー

大同鋼板が日本初の商品化

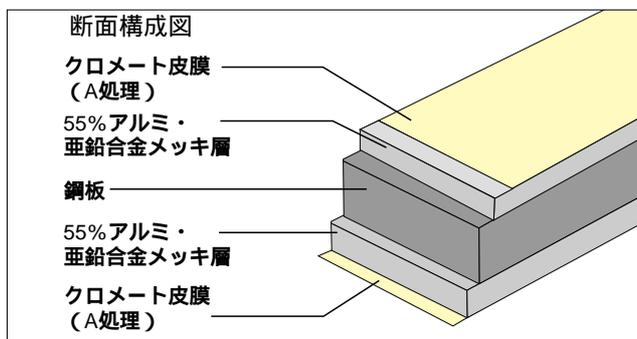
メタリック感が好まれる [ガルバリウム鋼板]

高耐食性メッキ鋼板 [ガルバリウム鋼板] は、旧大同鋼板(株)が1982年日本で初めて製造販売を開始し、20年の実績を持つ。「近年、あらためてそのモダンなメタリック調の素材感が好まれ、従来は塗装鋼板が使われてきた外装用の材料としての用途が増えています」(鋼板営業部 高内一郎グループ長)。いまや外装用建材として業界で広く認知されるメジャー製品となっている。1~2ミクロンのアクリル樹脂を表面に被覆する、微細な表面処理技術を独自開発し、均一な表面性状を実現している。また、同商品は、カラー鋼板の原板としても評価され、耐食性・意匠性を兼ね備えた建材製品として定着している。



ガルバリウム鋼板

大型放射光スプリング8(兵庫県)



艶消しカラーといえ

[耐摩カラー]

ガラス繊維を混入した艶消しカラー [耐摩カラー] は、1983年発売以来、屋根材の主力製品となっている。「艶消しカラー」イコール [耐摩カラー] と言われるほど業界に浸透しており、特に、屋根に積雪重量がかかる北陸・東北地域では鋼板屋根の普及率が高く、疵がつきにくい「耐摩カラー」のファンは多い。

「[耐摩カラー] は、ガラス繊維を入れることで疵がつきにくい硬さと加工性の良さを両立した画期的な材料です。開発段階では、こうした諸性能を確保しながら艶消しなどの意匠性を均一に保つことに難しさがありました。求められる機能をバランス良く製品化する技術開発力の高さを自負しています」と語る。(大同鋼板(株)品質管理グループ池田勝則グループ長)



耐摩カラー

じゅらくの里福祉パーク館(滋賀県)

イソバンド



かわさきファズ物流センター事務管理棟（神奈川県）外壁（耐火イソバンドBL）

大手コンビニで採用された 金属サンドイッチパネル [イソバンド]

ドイツメーカーとの技術提携により、旧大同鋼板㈱が業界で初めて商品化した断熱金属サンドイッチパネル[イソバンド][イソダツハ]は、2枚のカラー鋼板の間に断熱材であるウレタンやロックウールを挟んだパネルだ。主に工場・倉庫の外壁に使われ、断熱性、スマートな外観、簡易な施工法を高く評価され、国内の60%以上のシェアを誇る。近年では、省エネ時代の高断熱・高气密・高耐久性パネルとして注目され、住宅への採用も増加している。ドイツの住宅分野における金属サンドイッチパネルの需要は、日本の約10倍あり、国内での需要はまだまだあると思われる。

「最近の新たな展開は、大手コンビニエンスストアへの採用です。コンビニは日々の売り上げが地域における販売競争のカギとなるため、店舗の着工後、1日でも早いオープンが求められます。断熱性があり塗装も不要、かつ施工が簡単のため工期短縮が可能な金属サンドイッチパネルは高く評価され、併せて工法や物流の効率化を実現することで、約2週間の工期短縮を実現して高い評価を得ました」(パネル建材営業部 有村浩二グループ長)



鋼板営業部 第一鋼板営業（店売）
グループ長 高内 一郎

「旧大同鋼板㈱が日本で初めて商品化したガルバリウム鋼板は、モダンなメタリック感が好まれ、従来は塗装鋼板が使われてきた外装用の材料としての用途が増えています」

ユニットバスの内壁に鉄が初採用

[MD鋼板]

多様なニーズを吸い上げ、最適な材料を提案する直需営業も積極的に展開している。最近では、単色の上に別の色を一緒に焼きつけ、柄模様によって意匠性を高めた複合色の[MD鋼板]が㈱INAXのユニットバスの内壁に採用された。従来は考えにくかった水まわりに鉄が採用された、積極的な提案営業が実を結んだ好例だ。



パネル建材営業部 第一建材営業（全国）
グループ長 有村 浩二

「イソバンドは、最近特に工期短縮が可能な点が高く評価され、1日でも早いオープンが求められる大手コンビニエンスストアへの採用が進んでいます」

スーパーサンフロン



蛇腹加工屋根



横葺屋根



金属サイディング



建材役物

サンネオマット



サンネオマットの使用例（洗面所・前板）

ロングセラーの20年保証鋼板

[サンフロン]がさらにパワーアップした
[スーパーサンフロン]

1973年に旧大洋製鋼(株)が開発したフッ素樹脂塗膜の20年保証鋼板【サンフロン】は、耐久性・耐食性の良さからロングセラー商品になっている。同社では、さまざまな顧客ニーズに対応した新製品開発にも積極的に取り組んでおり、現在、次の3製品に注力している。耐食性の良いガルバリウム鋼板に良好な加工性を付加した高加工性ガルバリウム鋼板【ソフトガル】 汚れが付きにくく、たとえ付いても雨水で自然に落ちるメンテナンスフリーの鋼板【セルフクリーン】 炎天下での鋼板の温度上昇を従来品より10前後軽減することで、室内の冷房効率を高めることができる遮熱鋼板【クール】だ。(【ソフトガル】と【クール】は今年4月に開発した新製品)

現在、約30年の実績を通して業界に浸透している【サンフロン】に、上記新商品3つの機能を標準搭載した【スーパーサンフロン20-GL】を開発した。遮熱効果(太陽光を反射し建物内への熱侵入を抑制) 耐汚染効果(雨垂れ汚染を抑制、美観を維持) 耐食性(防錆力アップ)など、パワーアップした新しいサンフロン・シリーズを市場に投入し、新たなファンを獲得しつつある。

適材適所を「スチール化」

大好評の
[サンネオマット]

昨年4月に旧大洋製鋼に設置された「需要開拓推進チーム」。いま新規開拓のテーマはビル等の非住宅内装の「スチール化」だ。ビル内装に使用されている塩化ビニールや化粧硬質けい酸カルシウム板等のスチール化のメリットを説明し、切り替えを促している。施主やゼネコン、設計事務所への提案営業をはじめ、オフィス家具メーカーへの営業活動を展開している鋼板営業部 青山部長代理に聞いた。「驚くほど好評を博しているのが、売り出し中の【サンネオマット】です。光沢を抑えた素材感で、特にスチールの高機能と意匠性を両立した点が売れている理由です。他素材を凌駕する材料として提案営業を展開した結果、受注率は予想をはるかに上回り、高い評価をいただいています」

特に適用が進んでいる用途はトイレの壁やブース(間仕切り)、廊下のパネル。東京駅周辺、神保町、品川、日本橋など再開発地域のビルや、公共施設への採用が急速に進んでいる。トイレブースでは、バックの金物等による疵が付きにくく、落書きやタバコの熱に強い品質が好評だ。ビルのリニューアル需要等を的確に取り込み、天井など新たな部材への展開で、「スチール化」を一層加速化させていく。



鋼板営業部 第一鋼板営業(店売)グループ
部長代理 林 宗一郎

「ファインスチールの屋根で、鉄ならではの美しさ、強さ、軽さ、環境へのやさしさを実感していただきたいと思います。屋根の新築はもちろん、リフォームについても是非お問い合わせ下さい」



鋼板営業部 第二鋼板営業(紐付)グループ
部長代理 青山 雄二

「ビル等の非住宅内装のスチール化に積極的に取り組んでいます。特にスチールの高機能と意匠性を兼ね備えたサンネオマットは高い評価をいただいています」

高級プレコート鋼板のベストセラー

[サンテック]

用途・目的によって原板・塗料・塗装方式などを選べるフレキシブルなプレコート鋼板。高層ビルや駅舎、防音壁などの建材から照明器具、冷蔵庫、洗濯機など、用途は多種多彩だ。最近加工が難しいとされるウォールパネルや家電製品にも数多く採用されている。また、防カビ・防菌効果を持たせたシリーズも加わり、医療施設や学校など、幅広く使われている。

豊富な商品群を活かす流通網

地域密着型のきめ細やかな流通網で 店売り営業を強化

こうしたさまざまな製品開発力と並び重要なことは、

流通網との連携だ。パートナーである特約店と密接に連携することで、製品の良さを広めてもらい、エンドユーザーのニーズをきめ細やかに把握することができる。素材から製品まで直結した流通網は、両社が長年にわたり培ってきた財産と言える。

旧大同鋼板(株)は、商社・特約店などで構成された「かりがね会」、屋根・壁の施工店まで含めた「エパールーフ会」といった流通網を構築し、実際に施工するエンドユーザーに対する提案型営業を強化してきた。ときには場所を借りて商品説明会を開催したり、顧客や設計事務所を個別訪問したりといった、密接なコミュニケーションで、強固な信頼関係を築いてきた。

旧大洋製鋼(株)は、88社の特約店等で構成される「大洋会」の流通網による拡販を進めている。中京から東北までバランスのとれた地域密着型の販売網が競争力の原点のひとつだ。「今後は、こうした販売網に加え、板金屋さん、工務店、設計事務所など需要家への直接営業も強化していきます。インターネットを活用した在庫・出荷管理システムも準窓口商社に好評です」(鋼板営業部 林宗一郎部長代理)

「きれい、強い、軽い、環境にやさしい」ファインスチール

日本鉄鋼連盟は、ファインスチール普及会を設置。「ファインスチール・キャンペーン」を展開し、あらためて、鉄の意匠性、高機能性とリサイクル性をアピールし、豪雪地帯を除いてまだまだ採用が少ない(全国で約18%)金属屋根のPR活動を強化している。

「ファインスチールの第1のPRポイントは、鉄ならではの意匠性です。いまだに、従来のカラートタン屋根のイメージが強い中で、鉄が美しい素材であることに気付いて欲しいのです。『ファインスチール』というキャッチコピーに『きれい』『強い』『軽い』『環境に)やさしい』というキーワードを加え、九州や関東地域でTVコマーシャル、新聞チラシ広告を実施し、今年も関西地区でPR活動を展開しています」(林部長代理)

新築需要に加えて、注目されるのが屋根リフォーム需要。日鉄鋼板の屋根材は、環境にやさしくデザインのバリエーションが豊富なことが大きな魅力だ。多様な形状と色相・工法を組み合わせ、施主の幅広いニーズに応えることができるため、さまざまな屋根に採用されている。

「エパールーフシリーズ」や金属瓦形状の「パーシク」「メタルルーフ」などは、既存の屋根の上から直接施工ができ、家への負担が少ない。屋根の軽量化にもつながるため、耐震性にも優れる。また、カラー鋼板メーカーとしてさまざまな色相を提案できることも、大きな強みだ。

新築やリフォームを検討される方は、是非お問い合わせを。お問い合わせ先：鋼板営業部

TEL 03-6848-3710 FAX 03-6848-3757



リフォーム前



リフォーム後

ファインスチールによるリフォーム用カパールーフ(サンネオマットを素材に、シックな外観と屋根の軽量化を実現。住んだままの工事が可能でリフォームにも最適)

今後の営業展開

頼れるパートナー「日鉄鋼板」 顧客ニーズへの総合的な対応力を強化

顧客からの品質改善の要望を品質設計に反映させ、製造部門にフィードバックする「橋渡し」の役目である大洋製鋼(株) 船橋製造所品質管理部お客様担当グループ熊井勝敏グループ長は、次のように続ける。



お客様担当グループ
グループ長 熊井 勝敏

「顧客ニーズが高度化し商品の形状が多様化する中、設計と品質管理体制の強化が重要になっており、新会社において、営業と技術の橋渡しである技術サービスの役割は一層重要となります。エンドユーザーにどのように使われているかを把握し、ユーザーへのあらゆる面でのサービスの向上をスピーディに図っていきます」



品質管理グループ
グループ長 池田 勝則

製造および技術サービスを担当する大同鋼板(株)鋼板製造所品質管理部池田勝則品質管理グループ長は、「信頼関係で結ばれたお客様の顔をしっかりと見て、抱える課題を解決する、頼れるパートナーとして今後もがんばります。品質要求も厳しくなっていますので、事業統合でさらなる品質向上を目指します」と力強く語る。

今後、日鉄鋼板(株)は、販売・技術面での融和によるシナジー効果を着実に取り込み、強靱な経営体質を確立していく。これまで常に市場の最先端でニーズを把握し、商品開発につなげ高い評価を得てきた2社の統合により、従来以上に、品質・工法・コストなど、あらゆる面でのユーザーサービスを高めていく決意だ。

軽くて強く、意匠性に優れた鉄。ユーザーに最適・良質なスチール・ソリューションを提供することで、日鉄鋼板は、顧客に愛される新しいブランドを創造していく。

建材薄板のトップメーカーへ



代表取締役社長 服部 正幸

日鉄鋼板は、強固なブランドに基づく幅広い営業基盤と高い技術力をベースに、金属建材メーカーとしての国内トップクラスの地位を確立いたします。また、ガルバリウム鋼板・耐摩カラー・金属サンドイッチパネルの大同鋼板の商品群と、フッ素樹脂塗装鋼板・ソフトガルバリウム・3コート3ベークの大洋製鋼の商品群による幅広い商品メニュー、そして東西2製造拠点体制により、多様な顧客ニーズに迅速に対応できる体制を構築いたします。加えて新日鉄の総合技術力と共同開発体制をとることにより、業界に先駆けた新商品・独自商品の開発と加工・施工技術を織り込んだ高付加価値商品への総合的な戦略を展開し、顧客側に立った課題解決型のソリューション営業に努めます。

新日鉄グループの建材薄板の中核企業として、全社一丸となって取り組んでまいりますので、よろしくご支援ください。

商 号：日鉄住金鋼板株式会社

本店所在地：東京都中央区日本橋本町1-5-6

代 表 者：武田 厚（代表取締役社長）

資 本 金：11,019百万円

事業内容：メッキ・カラー鋼板および金属サンドイッチパネル・各種成形品等建材製品の販売、建築物の外装工事・施工等

お問い合わせ先：TEL 03-6848-3900 FAX 03-6848-3636



大洋製鋼のカラー鋼板製造ライン



大同鋼板のイソバンド・イソダッハ製造ライン