

長期的観点に立って、 お客様とのパートナーシップ を大事にしていきます

2003年4月1日に就任した三村明夫社長に、鉄をコアとした魅力あるソリューションで皆様の負託にお応えする決意をインタビューしました。



お客様にとって、どのような会社でありたいと思いますか？

当社とお客様の関係は、長期的な観点に立ったパートナーだと思っています。それは海外進出したユーザーの皆さんが、海外の鉄鋼メーカーから鋼材を調達されたときによく分かっていただけるようです。デリバリー、品質はもちろんのこと、とりわけお客様のリクエストに対して、ビビッドに対応する当社の姿勢は、世界に進出した日本の企業から高い評価をいただいております。

お客様から、いつでも、どこでも、どんなことでも相談を持ちかけていただき、それに的確なソリューションをご提供できる「グローバル・サプライヤー」を引き続き目指していきたいと考えています。

アライアンスはお客様にとってどのようなメリットがあるのでしょうか？

お客様と長期安定的な関係であり続けるために、ポスコ、アルセ

ロールをはじめ内外鉄鋼メーカーとのアライアンスを結びました。自動車産業など、鉄のユーザー業界は世界的にも集約度が高まっていますが、鉄鋼業は上位10社の合計でも全体に占める割合はわずか27%に過ぎず、その集約度は極めて低い状態です。

私たちが進めているアライアンスでは、アライアンス先の開発力を活用しながら開発効率の向上を図り、リソースの有効活用を図ることとしています。こうした取り組みにより、お客様のお役に立つ成果を早期に上げていきたいと思えます。

お客様とのパートナーシップをどのように強化していきたいと思えますか？

言うまでもありませんが、お客様に優れたサービスをご提供するためには、サプライヤー側にも安定した収益力が必要です。今回、私は中期連結経営計画を推進するにあたり、「鉄ビジネスの再生」を掲げました。これは当社の株主や従業員等のためだけでなく、もちろんお客様のためでもあります。日本の鉄鋼会社として、我が国産業の活性化に貢献することは当然の責務であり、私たちは日本の他企業ともども発展していきたいと考えています。したがって、今後とも必要な収益をさらにしっかり確保し、研究開発や設備にもきちんとした投資をし、お客様の負託に応えていきたいと思えます。

「鉄をコアとしたグローバル企業」というビジョンの中で、新日鉄グループとしての「総合力」をどう発揮していきますか？

幸いにも、当社グループは鉄事業を中核として幅広い複合経営を推進していますので、お客様に豊富なメニューを提案することができます。すでに、鉄の営業部門の担当者は、グループ会社も含め、自分の担当品目以外の幅広い商品・サービスのご提案を始めています。お客様が本当に困った時には、日頃お付き合いいただいている営業窓口のみならず、富津に拠点を置く総合技術センターや全国の製鉄所に展開する技術研究部、そして製鉄所や各事業部の技術陣が具体的なソリューションを提供し、お手伝いすることができる体制にあります。お困りのときはぜひ、身近な当社社員にお声をかけてみてください。

これからお客様に最適なソリューションを提供し、お互いに「win winの関係」を構築していくためには、何が一番大切だと思いますか？

私は「面」と「面」でのお付き合いが大切だと思っています。表面的なお付き合いではなく、お客様が検討される初期の設計段階から、利用加工技術や解析技術をはじめとした適切なソリューションを提供し、メリットを享受してい

ただくことが重要だと考えています。

そして、それを裏打ちするのが研究開発力ですので、さらに重点化された効率的な研究開発を推進し、お客様の要望に応えていきたいと思えます。新日鉄ならではの物の考え方を大事にし、まずは、お客様が考えていることを良く理解し、そして有効なソリューションを提案できるような仕事を一つでも多く仕上げていきたいと思えます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

