

N I P P O N  
S T E E L  
M O N T H L Y

2007  
APRIL  
VOL.167

4

特集

自動車用鋼板のトップブランドを  
目指すBNAの挑戦



先進のその先へ、新日鉄

*A Group News Magazine*

# 自動車用鋼板のトップ “世界一流”の技術・販売力で、

2004年7月、世界鉄鋼業界のメジャープレイヤーである新日鉄、宝山鋼鉄、アルセロール(現アルセロールミッタル)の3社は、近年急速な伸長をみせる中国国内の自動車用鋼板需要に応えることを目的に、「宝鋼新日鉄自動車鋼板有限公司(BAOSTEEL-NSC/ARCELOR AUTOMOTIVE STEEL SHEETS CO.,LTD. [以下、BNA])」

## 2006年、日本を抜いて 世界第2位の自動車市場に

中国では、2001年のWTO加盟後、自動車の生産台数、国内販売台数ともに驚異的な伸びを示している。一般的に、一人当たりのGDPが2,000~3,000ドルに達したとき、その国のモータリゼーションが始まると言われているが、中国では、一人当たりのGDPが1,000ドル程度の段階でモータリゼーションが始まっている(図1)。近年の市場動向について、新日鉄自動車鋼板営業部自動車鋼板輸出グループリーダーの島田芳明は次のように語る。

「2000~2005年の中国国内の自動車生産台数は、年率22%という高い伸びで推移しています。2006年には728万台と前年比+27%を記録し、2007年には800万台を超え、2010年には1,000万台を突破するものと予想されています。これは現在の日本の生産台数(輸出車含む)と肩を並べる数字です」

現在、中国には現地系企業に加えて、日系と欧米系の自動車メーカーの生産拠点が立地している。当初、日系自動車メーカーは日本からの輸出で中国市場に対応していたため、現地生産は後発となったが、2000年以降着実に生産拠点を整備し、順調にシェアを伸ばしている(図2)。

「中国では、上海などの沿岸部では、インフラ整備も進み、高級感のある車への需要が強く、日系自動車メーカーは最新モデルを市場に投入しています。自動車用鋼板についても、日本国内と同等の厳しい品質・納期要求に応えるため

に、当社としては高級自動車用鋼板を現地供給できる体制を構築することが急務となりました」(島田)。

## 優れた技術力と販売体制で 安定供給を推進

新日鉄と宝山鋼鉄は、2003年7月に意向書を交わし、同年12月にアルセロールも加えて合弁契約を締結。2004年7月に「BNA」が設立された。新日鉄上海宝山冷延・CGLプロジェクト班、兼海外事業企画部部長の原田通夫は、BNAの強みを次のように語る。

「日中欧のナンバーワンメーカー3社のJVであるBNAは、世界最強の競争力を持つ自動車用鋼板の製造販売会社に成長するポテンシャルを秘めています。新日鉄をはじめ3社が有する高級自動車用鋼板の技術力と、BNAが引き継ぐ宝山鋼鉄が持つ中国国内の販売ネットワークの融合が最大の強みです」

また、自動車メーカー向けの冷延材、GA(合金化処理溶融亜鉛めっき鋼板)、GI(溶融亜鉛めっき鋼板)を製造する中で、新日鉄の優れたGA製造技術とアルセロールのGI製造技術を相互補完できるメリットもある。酸洗・冷間圧延ライン(CDCM)と連続焼鈍ライン(CAPL)、溶融亜鉛めっき用の1号CGL、2号CGLの4ラインで構成される主要設備は、それぞれ予定よりも1~3カ月早く稼働し、2005年9月にはフル生産体制に移行した。原板となる熱延鋼板は、宝山鋼鉄と新日鉄が安定供給している。

BNA設備建設の責任者である



新日本製鉄(株)自動車鋼板営業部  
自動車鋼板輸出グループリーダー  
島田 芳明

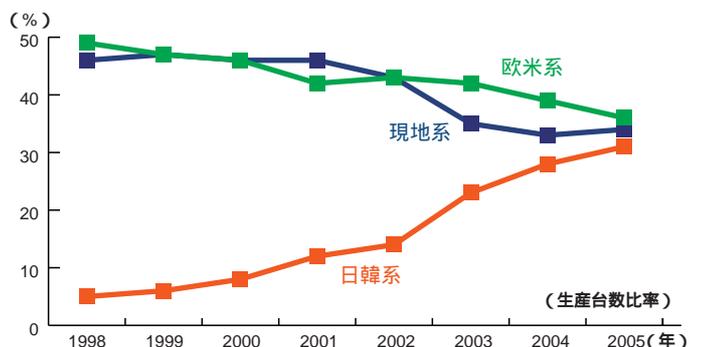


新日本製鉄(株)  
上海宝山冷延・CGLプロジェクト班  
兼 海外事業企画部部長  
原田 通夫

図1 中国のGDPと自動車生産台数推移



図2 中国の乗用車市場に占める外資系の構成比



# ランドを目指すBNAの挑戦

## 中国のモータリゼーションを支える

を設立した。同社は、製販一貫体制のもと、現地自動車メーカーに対して、世界一流の自動車用鋼板と関連サービスの提供を行っている。本特集では、現地の顧客や協力企業との信頼関係を築きながら、過去経験したことのない大幅な伸びを示す中国自動車用鋼板市場の開拓に挑む「BNA」を紹介する。

新日鉄エンジニアリング(株)製鉄プラント事業部宝鋼プロジェクト班長の繁田真記夫は語る。

「新日鉄エンジニアリング(株)の技術蓄積、新日鉄の操業技術サポートと宝山鋼鉄のトップダウンの実行力が融合することにより、海外プロジェクトは設備フルアップまでに1~2年かかるという、これまでの常識を覆す“早期立ち上げ”を実現しました。この経験を今後の中国ビジネスに活かしていきたいと思います」

さらにBNAは、宝山鋼鉄の製造分を含めた自動車用冷延・亜鉛めっき鋼板の販売・技術サービスの統一窓口となっていることも大きな特徴だ。

「販売権を持つことにより、当社が日本国内で培った営業・技術サービス力を活かすことができます。またBNAは、当社と宝山鋼鉄、アルセロールミッタル3社の代表としてお客さまに対応する機能を持つため、窓口を統一することで情報の一元化が実現し、お客さまの要望に迅速に対応することができます」と、上海宝山冷延・CGLプロジェクト班部長の縄田康隆はそのメリットを語る。



新日鉄エンジニアリング(株)  
製鉄プラント事業部宝鋼プロジェクト班長  
繁田 真記夫



新日本製鉄(株)  
上海宝山冷延・CGLプロジェクト班  
部長 縄田 康隆



新日本製鉄(株) 名古屋製鉄所  
薄板工場亜鉛メッキ課マネジャー  
斉藤 陽一

### 高級自動車用鋼板の製造実力を 着実に高める

日系自動車メーカー向けの場合、使用する鋼材に対して厳格な基準による「鋼種認証」と「部品認証」の段階を経て、量産納入となる。BNAでは、鋼種認証も早期に取得し、2006年末には量産納入を開始、今年には日系自動車メーカー向けの量産納入が本格化する。

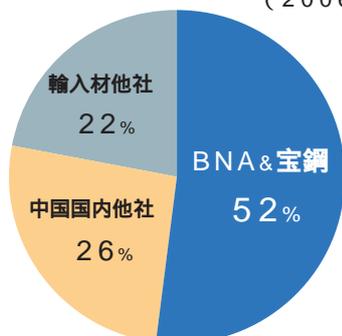
現在、BNAと宝山鋼鉄を合わせた自動車用鋼板の生産量は200万トンを超え、中国の自動車用鋼板市場の約5割をカバーしている(図3)。

新日鉄では、日系自動車メーカーに対して日本国内における新車開発段階から、利用技術にまで踏み込んだ鋼材開発に取り組み、世界的規模で安全と燃費向上を両立する自動車用鋼板の提供を目指している。現在、外板材など一部の難製造材については日本からの輸出材で対応しているが、将来的にはそれらの鋼材についても技術移管を進め、BNAによる現地生産化を実現する予定だ。

「品質要求が厳しい高級自動車用鋼板の製造技術をいかに移管していくかが最大の課題でした。日中での仕事の進め方の違いや言葉の違いなどにより、苦労が絶えませんでした。BNAの製造実力は着実に向上しています。品質トラブル発生時の迅速なPDCAの回し方も含めて、高級自動車用鋼板の製造ノウハウを現地にさらに浸透させていきたいと思います」と、現地で操業指導に携わった名古屋製鉄所薄板工場亜鉛メッキ課マネジャーの斉藤陽一は語る。

図3 中国自動車用鋼板マーケットシェア

(2006年推定)



### BNA概要

名称：宝鋼新日鉄自動車鋼板有限公司(BNA)  
所在地：宝山鋼鉄構内  
従業員数：約650名(新日鉄派遣者17名、アルセロールミッタル派遣者3名)  
総経理：姚林龍(宝鋼)  
副総経理：横山雄治(新日鉄)  
資本金：30億人民元(約420億円)  
(宝山鋼鉄50%、新日鉄38%、アルセロールミッタル12%)  
事業内容：自動車用を中心とする冷延鋼板、溶融亜鉛めっき鋼板の製造、販売。



# 日中双方が長所を学びながら、 世界一流の製造販売会社を目指す

BNA董事 副総経理 横山 雄治

## “早期立ち上げ”を実現

新日鉄と宝山鋼鉄が合併交渉を開始した2001年当時、中国の自動車生産台数は230万台/年程度でした。宝山鋼鉄では、将来の市場拡大を見据え、技術面で信頼できる企業との協業を模索し、一方新日鉄は、日系自動車メーカーの中国現地生産に対応し、高品質な鋼材の安定供給を求められていました。こうした両社の事情を背景として、約3年の交渉期間を経てBNAが設立されました。

BNAでは活況を呈する市場環境の下で、早期にフル操業することが必要な状況でした。そして主要設備は、立ち上げの3カ月後にフル生産を達成しましたが、これは新日鉄側から見ると過去に例のない早期立ち上げでした。この“急速立ち上げ”を可能にした要因は、第1に、名古屋製鉄所・君津製鉄所をモデルとした超一流の設備を投入したことと、主要設備の2ラインを納入した新日鉄エンジニアリングに蓄積された技術が発揮されたこと、第2に、宝山鋼鉄の永年の努力の結果としてBNAに供給される原板の品質が安定していたこと、第3に、フル稼働に向けて全スタッフ・オペレータが一丸となったこと、そして、第4に急成長する市場環境下で、一級品以外の鋼材を含めた需要が大きかったことが挙げられます。

## 共通の目標を持つ仲間として、 日中仏が強い絆で結ばれる

現在、約650名の従業員のうち、17名が新日鉄から、3名がアルセロールミタルから派遣されています。日本と中国では、仕事の進め方や物事の考え方、問題解決のアプローチも異なります。例えば、中国はトップダウン方式で、経営幹部など特定関係者だけで情報が共有化されますが、日本はボトムアップ方式で、情報は現場の隅々まで共有化されます。そうした相違を前提に、全社員が「世界一流の自動車用鋼板の製造販売会社を目指す」という共通目標を掲げ、お互いに良いところを学ぶ姿勢で、日々のコミュニケーションを深めています。

合併契約上、総経理と副総経理である私が董事会からの指示を受け、BNAの業務執行を担当していますが、姚林龍<sup>ヤウリンロン</sup>総経理とは必ず週に一回、半日かけて会合する機会を持ち、経営上の諸課題を話し合い、信頼関係を醸成しています。余談ですが、一昨年に起きた反日デモのときも、中国側の幹部が「BNAで働く日本人は大切な仲

間なので、困ったことがあったらすぐに相談してください」と、毎日のように気遣い励ましてくれました。

## 顧客ニーズに的確・迅速に応える 「現場製造力」を

自動車用鋼板の製造に必要な技術力は2つあります。「設備技術力」と、もう一つは、「現場製造力」です。特に現場製造力は、中間管理職以下の現場スタッフの旺盛な問題意識と、自主性、改善意欲に支えられるものです。現在、現場のスタッフに対して、担当業務だけではなく、前後工程との関連の中で自らの業務改善を図ることの重要性を地道に浸透させています。こうした工程間の隙間を埋める取り組みがなければ、日系自動車メーカーの厳しい品質要求に応えることはできません。

BNAは、立ち上げ2年目の2006年に黒字を達成しました。日系自動車メーカーの鋼種・部品認証を終え本格的な鋼材提供を開始する2007年は、顧客満足度の向上を図り、その結果としてさらなる収益拡大を目指します。2010年、中国は自動車生産台数が1,000万台を超える一大自動車消費国になると予想されています。一層厳しくなる品質要求に応える「現場製造力」の向上を図るためには、お客さまの要求を技術・品質管理や製造工程に確実にフィードバックし、最適品質を迅速に提供する「営業力」の強化が重要です。今後も、広大な中国大陸において、お客さま密着型の営業・技術サービスを実践できる体制づくりに地道に取り組んでいきます。



BNA董事 副総経理  
横山 雄治



1 QCDDS : Quality(品質) Cost(コスト) Development(開発) Delivery(輸送) Service(サービス)の略。顧客満足度向上に向けた総合的な施策。

各部門の  
取り組み

1

営業部門

# 日系需要家の期待に応え、 フロンティア精神で市場開拓に挑む

## 新日鉄での経験を基礎に、 新たな仕組みづくりを推進

中国自動車市場では、「長年、宝山鋼鉄が独自に自動車鋼板の販売を行っており、スタート当初は、新日鉄派遣者の存在意義を中国側に理解してもらうことから始めました。しかしそれは、容易なことではありませんでした」と、営業部担当部長の河田宏造は回顧する。

中国市場では、自動車鋼板の販売・流通の仕組みが日本と大きく異なる。その中で新日鉄派遣者は、新日鉄での経験をもとに、中国方式と日本方式双方の長所と短所を踏まえ、日系自動車メーカーのニーズにもマッチした新しい仕組み・考え方を提言し実行に努めている。需要家サイドでの総合的な使用価値を高め、顧客ニーズを先取りするという「QCDDS 1」活動もその一例と言える。こうした取り組みに加え、日系自動車メーカー向け営業活動を、宝山鋼鉄派遣者ととも展開する中で、徐々にBNAの中での新日鉄派遣営業部隊の役割が評価されるようになった。

また、これまで長年にわたり日本の自動車産業とともに歩んできた新日鉄の豊富な経験は、今後の中国自動車市場で予想される環境変化への適切な処方箋を準備することにもなる。

「私たちは、これまで貿易摩擦や円高、バブル崩壊などのさまざまな環境変化を日本で経験し、その際に自動車メーカーがどのような事業戦略をとり、鉄鋼メーカーがいかに対応すべきかを十分学んできました。今後中国でも、過去に日本が経験したのと同様な環境変化が極めて短期間のうちに起こる可能性がある中で、そうした知見も新日鉄派遣者から学ぶべき点として認識されるようになりました」(河田)

## BNAの強みを活かし、信頼をベースに 需要家の期待に応える

現在、日系自動車メーカーでは、輸入鋼材から現地鋼材への切り替えを急速に進めているが、BNAでは宝山鋼鉄、新日鉄、アルセロールを親会社に持つ強みを活かし、需要家からの多岐にわたる厳しい要求に応えようとしている。製品の原板となる熱延鋼板は、宝山鋼鉄と新日鉄の2社から供給を受けており、原板調達に柔軟性があることからさまざまな環境変化、需要家要求にも対応可能だ。また、中国全土に展開している宝山鋼鉄の持つ既存の加工・物流インフラを活用できることもBNAの大きな特徴だ。こうした強みを背景に、自動車メーカーへの量産材の安定供給はもちろん、迅速な対応が求められる「プレストライ材」の小ロット短納期対応にも取り組んでいる。

さらに技術面では、例えば、プレス時の成形性を向上させる「L処理 2」の技術導入など、最先端の技術課題に対して、新日鉄の強固なバックアップ体制が敷かれている。

「日系自動車メーカーとの長年の取引で培ってきた信頼関係をベースに、さまざまな面で『新日鉄の顔が見えるBNA』でありたいと思います」(河田)

営業における今後の最大のテーマは、量産材の本格安定供給と鋼材現地調達化の推進、そしてそれらを支える技術サービス体制の強化だ。

「『QCDDS』向上に全社を挙げて取り組むことでBNA材への信頼感を高め、日系自動車メーカーからの期待に応えていきたいと考えています。毎日が新たな挑戦の連続ですが、こうした営業活動を通じて少しでも中国の自動車産業の発展に貢献できればと思います」(河田)



BNA 営業部担当部長  
河田 宏造



### 広州花都宝井汽車鋼材部件有限公司



部品メーカーが集中する広州花都地区に立地する、鋼材のレーザー溶接・スリット加工メーカー。宝鋼国際貿易、宝井鋼材、三井物産が出資するBNAの重要加工拠点の一社。  
上記写真は、スリット加工設備。

2 L処理：薄い酸化皮膜をめっき鋼板の表面にコーティングすることにより、めっき表面と金型の摩擦抵抗を小さくする技術。自動車メーカーのプレス成形性を飛躍的に向上させた。

# 中国では先駆けとなる 「課題解決型」のサービスを

## 「QCDDS」を基本とした 技術サービスに取り組む

営業部に所属する「技術サービス室」は、営業第一線で顧客ニーズをとらえ、顧客の視点に立って技術・品質管理、生産管理の改善を促す部門だ。BNAのキーワードである「QCDDS」では、主にQ（品質）、D（開発）、S（サービス）の3つに携わっている。

Qについては、品質に対する顧客ニーズを正確に把握し、その情報を社内に迅速に展開するとともに、顧客での使用状況をトレースする。Dでは、新車開発での顧客ニーズをいち早く把握し、必要時は宝山鋼鉄技術センターと連携してトライ材（試作品）の成形テストなどを行い、材質の最適化に結び付ける「Early Suppliers Involvement」に取り組む。Sでは、例えば、顧客が製品使用時にトラブルに遭遇した場合に、原因究明と改善策を積極的に提案して課題解決に当たる。

これまで中国ではあまり浸透していなかった、「お客さまに奉仕する技術サービス活動」は、現地市場における新たなサービスのあり方を提示することとなった。

この約2年半の取り組みについて、営業部技術サービス室長の石井和徳は次のように語る。



BNA 営業部技術サービス室長  
石井 和徳

「これまで、お客さまが使用する自動車用鋼板について、日系のお客さまには、『鋼種認証』と『部品認証』にきめ細かく取り組んできました。その結果、BNAに対する信頼感は増してきたと思

いますし、BNA材を採用いただくことにより、現地調達比率の拡大に大きく貢献しつつあるのではないかと思います。今後は、広い国土を限られた人員でカバーする難しさはありますが、社内の総力を結集して、お客さまから頼りにされる技術サービスを実践していきたいと思

## 「BNA一期生」として BNA材の信頼を確立する

現地系、日系、欧米系といった世界の自動車メーカーが立地する環境下で、宝山鋼鉄、新日鉄、アルセロール3社のDNAを持つBNAは、親会社が培ってきた各国自動車メーカーとの信頼関係が大きな強みとなっている。

「現地系、日系、欧米系すべてに対応できる人材配置ができていたということが、BNAの優位性ですが、言葉の壁や考え方の違いもあり、悪戦苦闘の毎日でした。しかし時間をかけてじっくり対話を進め、相互理解を深めるとともに、個々人の経験を最大限に生かして小さな実績を地道に積み重ね、成果を挙げることで、確実に相互信頼が生まれています」（石井）

中国では、競争が激化する乗用車市場に向けて新車開発がめじろ押しだ。その過程で先行的にトライ材を提供し、採用に結び付けることがBNA飛躍の鍵だ。技術サービス室では、今後のさらなる市場の拡大と競合他社との競争を視野に入れた「技術サービス力」の強化に取り組んでいる。

「技術サービスの仕事は簡単にはマニュアル化できない部分が多いのですが、“BNA第一期生”として、お客さまから『BNA材は安心して使える』という評価を確立して、将来につなげていきたいと思



写真1 執務風景



写真2 BNAの技術サービス

各部門の  
取り組み **3**  
技術・品質  
管理部門

# 安定品質の提供を通じて 顧客の信頼を勝ち取る

## 自動車鋼板製造のための 技術・品質管理体制の確立を図る

技術・品質管理部門は、営業部門が受けた顧客からの注文を的確、迅速に反映させるための製造条件の確立、品質設計への反映の役割を担う。最大の課題は、早期に主要設備を立ち上げ、高級自動車鋼板の品質造り込み技術を確立することであった。

設備の立ち上げに当たっては、稼働半年前から宝山鋼鉄で集中的な人材教育を実施し、設備・操業に関する習得に努めた。また、設備稼働後は、種々の設備初期トラブルに遭遇したが、新日鉄・宝山鋼鉄の両親会社の支援を得ながら関係設備メーカーとの連携により、早期のトラブル解決を図ってきた。

立ち上げの3カ月後にフル生産を達成できた背景には、BNAスタッフ・オペレーター全員の昼夜を問わない奮闘はもとより、新日鉄エンジニアリングをはじめとする設備メーカーの努力とともに、宝山鋼鉄流の仕事の進め方があったと技術・品質管理部長の小川裕は語る。

「トップダウンの仕事の進め方により、スタッフからオペレーター全員に設備性能をフル発揮させる指示が徹底し、立ち上げ関連業務に戦力が集中できたことが大きな効果を生みました」

また設備稼働後は、材質確性、品質確性が課題となるが、取り組みのポイントは、新日鉄の技術・品質管理に関する優れたノウハウと宝山鋼鉄の永年の技術蓄積とをいかに融合し、BNA

の現場に理解・浸透させ、安定した品質やコストを実現するかにある。

「現場オペレーターの約8割が新人でした。そうした環境下で言葉の壁や仕事の進め方の相違はありましたが、まず中国側幹部との会話を重ね、指揮命令系統の徹底や、『生産性と品質の両立』の重要性を浸透させてきました。また、BNAの原板はそのほとんどが宝山鋼鉄から供給されて



BNA 技術・品質管理部長  
小川 裕



写真3 CAPL設備

いますが、原板としての品質が良く、自動車用鋼板としての品質確性が早く進み、日系自動車メーカーでの鋼種認証も順調に進めることができました」(小川)

## BNAブランドを確立するための 品質保証体制の強化に取り組む

現在BNAでは、新日鉄が長年実践してきた、出荷鋼材の顧客名や用途、品質基準、特殊な要求項目などを明記した「命令書」による品質管理が導入されている。未だ不完全な面は残っているが、こうした品質管理の“見える化”によって、一つひとつの鋼材品質に対する現場オペレーターの責任が意識されるようになってきた。

また顧客からのクレーム対応では、「クレームは改善の母」という理念のもと新日鉄が蓄積してきた過去経験した事例、解決策の方法、豊富なノウハウが活用されている。今後、より品質が厳格な日系自動車メーカー向けの出荷数量増加に備え、品質設計とクレーム対応者の人員を拡充して、より迅速かつ的確な顧客対応を目指していく。

ライン立ち上げを終え、今後「GA(合金化処理溶融亜鉛めっき鋼板)」の需要増に伴う生産技術の高度化と生産性向上が求められる中で、人材育成を中心とした「精整・検査体制」の強化が今後の最重要課題だと小川は言う。信頼性の高い品質管理を行うためには、疵の状態や発生箇所、許容範囲などを見極める「経験」が必要だ。また、中国全域に広がる顧客への迅速なデリバリーを実現するコイルセンターなどの拠点整備の過程で、各拠点における品質保証体制の構築も不可欠だ。

「稼働1年目は、ライン立ち上げのための操業技術を中心に人材教育を行ってきましたが、2年目以降は、それに加えて検査能力に不可欠な“疵”に対する感性を磨くために、技術・品質管理部の日本側スタッフが直接現場で指導しています。こうした地道な活動の積み重ねを通して、競争力の源泉となる『安定した品質』を提供し、BNAブランドの確立を目指していきたいと思います」(小川)



写真4 検査風景

# 現場の意識改革を通じて、 製造実力向上に取り組む

## 「作業長会」と「JK活動」で、 現場の人材育成に取り組む

生産部門では、設備立ち上げからわずか3カ月でフル生産を達成した。その最大の要因は、宝山鋼鉄の持つ製造基盤、好調な中国市場に加えて、新日鉄の現場操業技術に関する豊富な知見にある。

「フル生産を維持するためには、現場で起こる問題の一つひとつ地道に改善していく必要があります。中国側スタッフとの協議を通じた改善策を実行してきましたが、それに加えて現場操業の課題については“いいものを作るためにいい人を育てる”という思いで、直接現場に向き作業長やオペレーターの指導にあたっています。ここでの確かなアドバイスができるのは新日鉄での経験があるからです」と、生産部設備管理顧問の重山正満は語る。

重要なことは発生した問題に対する「責任追及」だけでなく、根本的解決、再発防止につながる「原因追究」だと重山は言う。こうした考え方を社内全体に浸透させるためのツールとして誕生したのが、「対話」を基本とする「作業長会(写真5)」と「JK(自主管理)活動(写真6)」だ。

「作業長会」は、各作業長に対して、自らの職務の役割とともに、他部門との連携強化の重要性を認識させる目的がある。さまざまなテーマ設定で討論・発表の機会が設けられており、現在では、中国特有の「トップダウン(縦)型」の業務運営を基本としながらも、対話による横の連携意識が生まれ、全工程間での情報・意識の共有化が進みつつある。

一方、「JK活動」は、経験の浅い若手オペレーターの鍛錬・育成を主目的としている。現場オペレーターは設備の立ち上げ前に集中的な研修を受けるが、ほとんどが実

操業の経験を持たない。同活動では、日々の業務の中で起こるさまざまな事象に対する具体的な解決策を提示し、一つひとつ経験を積み重ねる手法で人材育成を行っている。

「現場製造力の基盤は『人』です。中国ではどちらかと言うと『成果』が重視されますが、人材の『成長』と『成果』は車の両輪であり、両方のバランスが大切です。成長を重視したJK活動を展開することで、若いオペレーターたちに仕事に対する自覚と自信を与えていきたいと思います」(重山)。

## 部門間の連携を図り、 組織力強化に取り組む

こうした個人の成長を図る取り組みに加えて、「組織の結束力」の強化を目指す施策も展開している。技術・品質管理部門との「連絡会議」をはじめ、新規顧客の情報や対応策を共有化する「初物会議」、品質異常発生時の「品質対策会議」など、他部門が主導する会議にも積極的に参画し、情報共有化に基づく組織力強化を図っている。

“芸術品”とも言える美しい自動車の外板は、原板製造から冷延、焼鈍、めっき、精整・検査といった一貫工程の現場製造力から生まれます。各部門間の連携を図り、全社としての『組織力』強化に取り組んでいきたいと思えます。その結果として、日系自動車メーカーに対して、日本と同じ品質・サービスを安定的に提供することができると思っています」(重山)。



BNA 生産部設備管理顧問  
重山 正満



写真5 作業長会



写真6 JK活動

## 中長期的目標を掲げて さらなる成長を

BNA董事 総経理 ヤオリンロン 姚 林龍氏



姚 林龍氏

親会社3社のサポートとBNA従業員の努力によって、短期間でフル生産を達成するなど、プロジェクトは順調に進行しています。約2年半の協業の過程で幹部・社員同士の交流が深まり、お互いの長所を取り入れることで業務運営のルールも整備され、今後の成長に向けた事業推進のレールが敷かれたと実感しています。

操業の過程で起こる技術・品質の課題に対しても、新日鉄から派遣された技術担当者との連携によって迅速に解決する体制が整いつつあります。また、これまで6回にわたりBNAスタッフ・オペレーターが新日鉄の各製鉄所で研修し、基本的な操業技術だけでなく、現場作業の改善や安全への取り組みを学び、現場の意識・能力の向上を図っています。

中国には「人遠き慮り無ければ、必ず近き憂いあり（先々のことまで考えて行動しておかないと、必ず身近なところで心配ごとが起こるものである）」（論語）」ということわざがあります。これまでの時期は、足元の操業を固める意味で短期的視点での取り組みが中心になりましたが、品質要求の厳しい日系自動車メーカーの認証取得が進み、拡販の基礎ができた今、中長期的目標を明確化して、市場での確固たる地位を築いていきたいと思っています。

## 3社の強みを集結して、世界で 評価される自動車用鋼板を

BNA営業部 シャタニ工氏  
(アルセロールミッタルより派遣)



シャタニ工氏

2006年にミッタル・スチールとの経営統合を経て、ワールドワイドな事業展開を強化する「アルセロールミッタル」にとって、BNAは、拡大する中国自動車市場への重要な製造販売拠点です。特に、宝山鋼鉄が持つ中国市場のシェアおよび販売ネットワークと、最先端のGA製造技術

を誇る新日鉄の技術スタッフとの協業メリットは非常に大きいと考えています。

今後BNAが、中国の自動車鋼板市場において強固なポジションを確立し、収益性を高めていくためには、品質や生産性に対する社員の意識、モチベーションを向上させることが重要です。

また親会社3社が持つそれぞれの特長と強みを集結させ相乗効果を発揮して、世界で高く評価される鋼材品質と安定供給体制を確立したいと思っています。

## 中国ナンバーワンブランドとして、 一層の顧客満足度向上に期待

新日本製鉄(株) 常務執行役員 上海宝山冷延・CGLプロジェクト班長 入山 幸



新日鉄と宝山鋼鉄が合弁交渉を開始した2001年は、中国国内における日系自動車メーカーの生産拠点整備が本格化し始めた時期です。当時、当社としてはグローバルな自動車用鋼板供給メーカーとしてのポジションを強化する目的で、今後急速な成長が期待される中国市場における現地生産を検討していました。また宝山鋼鉄も、旺盛な中国国内需要に向けて新工場建設を検討中で、操業管理を含めた広い意味での技術導入を模索していました。

宝山鋼鉄にとっては初の本格的合弁事業であり、また日中のビジネス風土の違い・言葉の問題などもあり、平坦な交渉ではありませんでした。しかし双方が根気強く話し合いを続け、技術移転や収益計画、合弁事業運営のルール化などの諸課題を地道に解決し、交渉開始から3年6カ月後の2004年7月に合弁会社設立にこぎ着けました。

そして2005年初頭以降、主要設備の順次立ち上げを経て、

2005年後半には全設備がフル生産となり、2006年には単年度黒字化を達成しました。こうした前例のない早期立ち上げや操業2年目での黒字化は、宝鋼からの安定した品質の原板供給や宝鋼から派遣された現場スタッフ・オペレーターの熱意、アルセロールのGI技術力、そして当社の持つ操業・製品両面での技術力と日系ユーザーに対する総合的な問題解決能力などがうまく融合した成果です。

今後は、BNAが中国のナンバーワンブランドとして、日系・中国系・欧米系すべての顧客満足度向上に貢献し、さらに販売シェアを高めてほしいと思います。そのためには、やはり日々の操業をきちんと行い、利益を確保し、その利益を次の投資に振り向けることができるような安定した経営体制を構築してほしいと考えています。

## トヨタ自動車と新日鉄の信頼関係でさらなる品質向上を 広州豊田汽车有限公司

トヨタ自動車(株)が、北の拠点である第一汽車との合併に続く、南の拠点として広州汽車との合併企業「広州豊田汽车有限公司(以下、広州トヨタ)」を設立したのは2004年9月。昨年5月には早くも主力車種「カムリ」の生産を開始した。設立から生産開始までわずか2年足らずというスピードは、他工場の立ち上げと比べても異例の早さだ。調達部長の梅原武氏は、「最新鋭の設備を備えた世界で最も進んだ工場の一つ」と胸を張る。

隣接地にサプライヤーパークがあることも広州トヨタの大きな特徴だ。広大な敷地に部品サプライヤー十数社が集まり、部品の50%以上を供給。さらに1時間半圏内にも部品サプライヤーが多数立地し、ジャストインタイムのトヨタ生産方式を実践している。

「鋼材供給でも、コストや安定供給の観点から現地調達は不可欠です。私たちにとってBNAは新日鉄です。日本並みのきめ細やかな対応をお願いしたいと思います」(梅原氏)。

しかし、中国でのビジネス文化の違いなどから、当初は

スムーズにいかない点があったと率直に指摘する。

「鋼材品質のばらつきは、日本国内であればより良いものづくりのため迅速に改善されますが、当初宝山鋼鉄の担当者は、ばらつきに対する問題意識が低く、ばらつきの許容範囲や改善策についてコミュニケーションをとる必要がありました」(梅原氏)。

しかしBNAへの販売窓口移管以来、製造現場からの品質評価も高まってきている。

「最近BNAの営業スタッフが専任で対応していただき、品質改善における前向きな議論ができつつあります。BNAとの間でも、トヨタ自動車と新日鉄のような関係を1日も早くつくりあげ、ともに成長していきたいと考えています」(梅原氏)。



広州豊田汽车有限公司 調達部長  
梅原 武氏

### 会社概要

広州豊田汽车有限公司  
 設立：2004年9月  
 所在地：広東省広州市南沙区  
 資本金：13億元(トヨタ自動車と  
 広州汽車集団が50%ずつ出資)  
 従業員数：3,950人  
 製造車種：カムリ  
 年間生産台数：6万台(2006年)能力は20万台)



## 国産化率アップに向けてパートナーシップの強化を 東風日産乗用車公司

「東風日産乗用車公司(以下、東風日産)は、日産自動車(株)と東風汽車の合併企業である東風汽车有限公司(以下DFL)の乗用車事業の分公司として2003年に設立され、広州と武漢近郊の2カ所に乗用車生産拠点を持つ。日産ブランドで複数車種(ティアナ、シルフィ、ティーダ、ジェニス、ブルーバード、サニー)を市場投入していることが同社の強みになっている。

2005年には15万台以上を販売し、前年比160%増という驚異的な伸び率を達成した。日産自動車独自の車両評価システム「A-VES」の信頼性でも、東風日産は日本国内以上のレベルにあると評価されている。

同社が生産台数を拡大する過程でBNAに期待することは、やはり鋼材の国産化だ。

「BNAとのパートナーシップ強化が、東風日産の市場シェア拡大に直結します。当社の最重要課題である鋼材の国産



東風日産乗用車公司 材料購買部副部長 塩田 和哉氏  
 東風日産乗用車公司 材料購買部長 刘喜鲁氏

化については、BNAの努力もあり高い国産化率を達成しました」と材料購買部長の刘喜鲁氏は語る。

また、今後の外製部品における鋼材国産化の過程では、BNAに技術連携とトライ材供給体制の強化を期待していると、材料購買部副部長の塩田和哉氏は言う。

「コスト削減と安定供給のために、当社としては引き続き

鋼材の国産化を強力に推進していきます。現在、両社で定期技術連絡会を開催し、検討を重ねているところです。また膨大な種類の部品を試作するためには、さまざまな鋼材

の小ロット短納期納入が必要です。BNAにはぜひその高いハードルを乗り越えていただき、両社のパートナーシップを強化していきたいと思ひます」

会社概要

東風汽車有限公司 東風日産乗用車公司（乗用車事業の分公司）  
 設立：2003年6月  
 所在地：本社：湖北省武漢市  
 （乗用車工場：広東省広州市花都区 / 湖北省襄樊市）  
 資本金：167億元（日産自動車と東風汽車が50%ずつ出資）  
 （DFL全体）  
 従業員数：乗用車6,650人（DFL全体では7万人）  
 製造車種：ティアナ、シルフィ、ティーダ、ジェニス、  
 ブルーバード、サニー  
 年間生産台数：20.1万台（2006年）



## 「QCDDS」の徹底で高いレベルの素材競争力を 広州本田汽車有限公司

日系自動車メーカーの中でいち早く中国に本格進出したのが本田技研工業(株)だ。「広州本田汽車有限公司（以下、広州本田）」と東風本田汽車（武漢）有限公司、さらに輸出専用車を生産する本田汽車中国の計3社の完成車合併事業を展開し、販売台数を毎年倍増の勢いで伸ばしている。

広州本田では、2007年に31万台の生産を計画しているが、これは世界に点在する製造拠点の中で4番目の生産台数となる。これほどの急成長を実現した理由は、早期の現地生産化と同社の「四位一体」のサービスにあると、購買部長の児平信幸氏は語る。「従来、中国で軽視されがちだったサービス面に力点を置いた戦略が功を奏しました。具体的には、販売、アフターサービス、部品供給、情報提供の『四位一体のサービス』に取り組む販売店体制の構築が販売台数増を牽引しました」

鋼板供給を行うBNAへの第一の期待は、部品国産化率向上への協力だ。

「現在、国産化率は85%を超えていますが、2008年モデルからさらに引き上げる予定です。当社は伝統的に部品の外

作比率が高いので、鋼材メーカーとの強固な協業体制ときめ細やかなデリバリーが不可欠です。窓口が宝山鋼鉄からBNAに移管されたことでコミュニケーションがとりやすくなったと感じています。ぜひとも新日鉄のDNAである“顧客第一主義”を貫いていただきたいと思ひます」（児平氏）



広州本田汽車有限公司 購買部長 児平 信幸氏

中国現地生産の究極の到達点は「輸出」にあり、品質とコストを含めた「素材競争力」がその鍵を握ると児平氏は言う。

「素材提供者としてBNAが『QCDDS』を徹底し、高品質・安定供給を維持・継続できれば、当社もファイナルアッセンブラーとしてレベルの高い製品を輸出することができます。BNAが力をつければ、私たちも強くなります。BNAの今後の活動に期待しています」（児平氏）

会社概要

広州本田汽車有限公司  
 設立：1998年7月  
 所在地：広東省広州市黄埔区  
 資本金：1億4千万US\$（本田技研工業と  
 広州汽車が50%ずつ出資）  
 従業員数：5,700人（増城工場含む）  
 製造車種：アコード、フィット、シティ、オデッセイ  
 年間生産台数：26万台（2006年）



## フロンティア精神で 中国市場に挑む17人の侍たち

新日鉄からの“BNA派遣一期生”17名。  
 異なるビジネス習慣・言葉の壁などさまざまな障害を乗り越え、フロンティア精神でBNAの安定生産と市場開拓に取り組んでいる。  
 （写真中段左端は、紅一点 副総経理通訳兼秘書の井上知子さん）

第17回 新日鉄音楽賞  
受賞者インタビュー

# 作品のすばらしさが心に届く 時間と空間をつくりたい

ゲスト◎指揮者 フレッシュアーティスト賞受賞

## 下野 竜也<sup>さん</sup>

プロフィール◎しもの・たつや

1969年生まれ。鹿児島県出身。鹿児島大学教育学部音楽科を経て、桐朋学園大学音楽学部付属指揮教室で学ぶ。1996年キジアーナ音楽院でオーケストラ指揮のディプロマを取得。1997年から1999年まで大阪フィルハーモニー交響楽団指揮研究員として、故朝比奈隆氏の薫陶を受ける。1999年4月大阪フィルハーモニー交響楽団の定期演奏会で楽壇デビュー。文化庁派遣芸術家在外研修員として、1999年9月より1年間ウィーン国立音楽大学に留学、2001年6月まで在籍。2000年第12回東京国際音楽コンクール（指揮）優勝、併せて斎藤秀雄賞受賞。2001年第47回プザンソン国際指揮者コンクールで優勝し一躍脚光を浴びた。2002年出光音楽賞、渡邊暁雄音楽基金音楽賞受賞。2006年11月読売日本交響楽団の正指揮者に就任。

プロ指揮者へのステップをつかんだのは、大阪フィルハーモニー交響楽団のオーディションです。指揮者には国家資格があるわけでもなく、将来に不安を感じていた頃で、薫にもすがる思いでこのオーディションを受験しました。そして運良く選ばれ、プロの音楽家としての一歩を踏み出すことができました。

村上 私は戦中派ですが、当時はB29などの敵機の音を聞き分けられるようにと、一部の小学校では音感教育に力を入れていました。先生が弾くピアノの音をクイズのように当てる音楽の授業が好きでした。また、機械いじりが好きで、たまたま家にあった古いピアノを調律するのを見たときに、部品をバラバラにしている様子にとても魅力を感じて調律師になりたいと思いました。

戦後、ヤマハの入社試験に合格し、調律師の研修を受けました。そしてピアノ研究のためにヨーロッパに渡り、ミケランジェリやリヒテルなど、世界的に有名なピアニストの調律をさせていただく幸運に恵まれました。

指揮者とピアノ調律師の仕事のやりがいや喜びを教えてください。

下野 今日のオーケストラは良かったとか、今日の指揮者はおもしろかったというのは僕にとって誉め言葉ではありません。お客さまに「今日のベートーヴェンは良かった」と言っていたことが理想です。お客さまには作品の音だけが届き、オーケストラは作品の演奏だけに没頭できる時間をつくるのが、指揮者としての夢であり目標であり、やりがいです。村上 調律の一番の難しさは「いい音には答えがない」ということです。音階や音程は決まったとおりに調整すればいいのですが、演奏家には文字通り「紙一重」の差で理想の音があります。ところが、その要望は具体的ではありません。「もうちょっとブリリアンテ（輝きのある音）」とか、「歌うように」とか。その気持ちをいかに察するかが大切です。そして理想の音になかなか達しないときにも、あきらめない忍耐力と追求心が大切です。演奏家が求める理想の音に近づくことこそが、調律の一番の魅力です。



新日鉄音楽賞受賞おめでとうございます。まず、お二人が音楽の道に進まれたきっかけをお聞かせください。

下野 小学校の器楽部でトランペットに惹かれて、地元の鹿児島放送局が主催するジュニアオーケストラに入ったのが音楽の原体験です。しかし、音楽の道へ進む気持ちは全くなく、歴史が好きだったので将来は社会の教師になりたいと思っていました。

その後、教師を目指して鹿児島大学に入り、オーケストラ部でトランペットを吹きながら、指揮の先生が休みのときは代わりに指揮をしていました。大学卒業後に東京の桐朋学園大学付属の指揮教室で本格的に指揮の勉強を始めましたが、そのときは「指揮者になるんだ」という強い意志と「なれっこない」という弱気の両方がありました。両親からは「あんたがそげんとなれるわけなか。はよう帰ってきて学校の先生せんね」と、ずっと大反対されていました（笑）。



第12回東京国際音楽コンクール（優勝）の演奏

# ピアノの響きの奥深さを通して 音楽の楽しさを伝えたい

ゲスト◎ピアノ調律師 特別賞受賞

## 村上 輝久さん

プロフィール◎むらかみ・てるひさ

1929年生まれ。静岡県出身。1948年日本楽器製造(株)(現 ヤマハ)に入社。1966年から1970年までピアノの音の研究のため単独ヨーロッパに渡る。ミケランジェリをはじめ、リヒテル、シフラなど巨匠ピアニストたちの信頼を得て、彼らの専属ピアノ調律師としてヨーロッパ、アメリカなど世界26カ国を回る。1967年マントン音楽祭(フランス)での仕事がドイツの新聞Die WELT紙上で「すべてのピアノをストラディヴァリウスのように変える東洋の魔術師ムラカミ」と大きく報じられる。帰国後はヤマハのピアノ製造部長、技術部長を歴任。1980年ピアノ調律師養成機関「ヤマハピアノテクニカルアカデミー」を設立、初代所長に就任。著名ピアニストの演奏会での調律の他に、全国各地の大学講座、レクチャーコンサートなどで、音楽史とピアノの仕組みの変遷や構造を講義し、一般に広める努力を続けている。

企業の中で組織をまとめあげることと、オーケストラで演奏者をまとめて音楽をつくりあげることには通じるものがあると思います。指揮をする上で大切にしていることは、どのようなことでしょうか。

下野 演奏者一人ひとりが積み重ねてきた経験やそれぞれの出す音を受け止めた上で、オーケストラと対峙すること、そして、作品を勉強することを通して自ら導き出した「根本」を見失わないことです。

こちらが妥協するとオーケストラとの信頼関係は築けません。意見の相違があった場合は、妥協するのではなく、相手を理解するために彼らが主張していることをまずやってみます。徹底的にやってみることで、彼らがなぜそう思っているのかがわかってきます。理解した上で、どう進めるかを考えるようにしています。

調律師が理想の音を出すために大切なことはどのようなことでしょうか。

村上 日々の仕事である、ご家庭から依頼された調律の仕事をしっかりやることです。地道な努力をせずに、演奏会のと きだけうまく調律しようと思ってもできません。

そして、演奏家とできるだけ会話をすることが大切です。「音はどうですか」としつこく聞くと、「うるさい。おれは集中したいんだから黙っている」と嫌われますから、演奏家の思いを察して調律し、相手が希望を言ってくれるのを待つのです。また、演奏会の場合は、会場や演奏家のスケジュールによって調律時間に制限があるため、その時間内で100%に近づけるために優先順位を明確にすることも大切です。

紀尾井ホールや新日鉄文化財団へのご感想と、今後の抱負をお聞かせください。

下野 私は、音楽を志したのが遅かったこともあり、すでに30代後半です。最初にフレッシュアーティスト賞受賞のお電話をいただいたときは、自分は「フレッシュ」というにはふさわしくない年齢だと思いました。しかし、30歳のときに、あるコンクールに合格したことを朝比奈隆先生に報告したと

新日鉄音楽賞：1990年新日鉄創立20周年と「新日鉄コンサート」放送35周年を記念して設けられた音楽賞。日本の音楽文化の発展と将来を期待される音楽家の方々の一層の活躍を支援することを目的としている。

フレッシュアーティスト賞：将来を期待される優れたアーティストに贈る賞。技術だけでなく、音楽性、将来性を重視し、広い範囲から選出。

特別賞：演奏家に限定せず、幅広いジャンルのなかから、音楽文化の発展に大きな貢献を果たした方に贈る賞。



ころ、先生から「あと60年だな」と言われたことを思い出しました。指揮者の30代はまだまだフレッシュなのだと考え直し、今回の賞を「もう一度スタート台に立ったつもりでがんばりなさい」という励ましの賞としてありがたく頂戴することにしました。皆さんのご指導を受けながら、いい指揮ができるように努力していきたいと思います。

村上 現在、私は本物のピアノの良さをできるだけ多くの方に知っていただくために、全国でレクチャーコンサートを開いています。とてもうれしかったのは、レクチャーを受けた方から「何年も弾いていなかったピアノを調律して弾いてみたらとても楽しかった」というお手紙をいただいたことです。正しく調律したピアノは弾くことが楽しくなります。ピアノを理解して、音楽を楽しんでくれる方が増えることを願って、活動を続けていきたいと思っています。



レクチャーコンサートの様子 ピアニストの堀江真理子さんと

## 台湾・中国鋼鉄と石炭コンビネーション輸送契約に合意

新日鉄と台湾・中国鋼鉄股份有限公司（総経理：陳源成、以下、CSC）は、新日鉄の連結子会社である日鉄海運(株)との間で、日鉄海運が保有する船舶を活用した、コンビネーション輸送（共同配船）を実施することで合意に達した。

本合意は、日本から台湾へ向かう往航において、四国で船積みされるCSC向け石灰石を輸送、日本向けの復航でインドネシア・ベトナムなどの新日鉄向け石炭を輸送することで、本船の空船率を低減し、効率的な輸送を実現するもの。

<合意内容の概要>

共同配船開始：2007年4月～  
使用船型：70千DWT型パナマックスバルカー  
積荷/航路：(往航)石灰石/日本～台湾(CSC)  
(復航)石炭/インドネシア・ベトナム～日本(新日鉄)

お問い合わせ先  
総務部広報センター TEL 03-3275-5021

## 自己株式の取得に関するお知らせ

新日鉄は、3月1日開催の取締役会において、会社法第459条第1項および新日鉄定款の定めに基づき、自己株式を取得することを決議した。

- 自己株式の取得を行う理由  
機動的な資本政策などを遂行するため
- 取得の内容  
(1) 取得する株式の種類 当社普通株式  
(2) 取得する株式の総数 1億5,000万株(上限)  
(発行済株式総数に対する割合2.20%)  
(3) 株式の取得価額の総額 1,000億円(上限)

(4) 取得する期間 2007年3月2日から  
2007年9月28日まで

<参考> 2007年1月31日時点の自己株式の保有  
発行済株式総数(自己株式を除く) 6,416,403,132株  
自己株式数 390,577,845株

お問い合わせ先  
総務部総務グループ TEL 03-3275-5178

## 九州地区で個人株主向けIR 説明会・製鉄所見学会実施

2月に、九州地区において2回にわたって個人株主を対象とした経営概況説明会と八幡・大分製鉄所見学会を実施した。

説明会には、熱心な株主が多数参加され盛況となった。続く製鉄所見学会では、好天にも恵まれ、高炉を背景に記念撮影するご家族連れや、厚板工場(大分)と熱延工場(八幡)での迫力ある圧延の様子に見入る姿が見受

けられた。株主からは「現場を見て感動した。『新日鉄』を理解する良い機会」「今後とも同様の株主向け企画を継続して欲しい」などの感想が寄せられた。

今後も新日鉄では、株主とのコミュニケーションの充実を図っていく機会として、経営概況説明会や製鉄所見学会を、全国各地域で順次開催する予定。



大分製鉄所での概要説明



八幡製鉄所での高炉見学

## 本田技研工業(株)より「2007優良感謝賞(品質部門)」を受賞

新日鉄は、本田技研工業(株)(以下、本田)より、納入する鋼材について「2007優良感謝賞(品質部門)」を受賞し、2月28日、君津製鉄所にて記念の盾を贈呈された。同賞は2005年より

鋼板メーカーにも対象が拡大され、当社は初受賞となった。

本田からは「連続受賞されるよう頑張ってほしい」と期待が寄せられた。名古屋および君津製鉄所両所長より「引き続き本田

殿に信頼される品質確保を目指します」と力強いコメントがあった。

(左)二村名古屋製鉄所長  
(中)本田 北條執行役員  
(右)中村君津製鉄所長



## 「チタン製段付き本瓦葺き屋根および鬼瓦(浅草寺宝蔵門)」が大谷美術館賞を受賞

新日鉄、清水建設(株)、(株)カナメ、ルーフシステム(株)、(株)響コーポレーションが共同で開発した「チタン製段付き本瓦葺き屋根および鬼瓦(浅草寺宝蔵門)」が平成18年度大谷美術館賞を受賞し、3月10日に表彰式が行われた。

現在進められている浅草寺宝蔵門の改修では、耐震性や参拝

客の安全性確保等の理由から、軽量で耐久性に優れた「新しい素材」チタンが、本瓦屋根としては初めて採用された。

新日鉄は、素材の立場から本瓦葺き用には良加工性軟質材を、鬼瓦用には加工性の極めて優れた「Super-Pureflex®」を供給し、また、チタン材の表面には、日本瓦の風合いを持つ「アルミナ

ブラスト仕上げ」を採用。今回の受賞は、加工性に優れ、独特の表面性状を持つチタンにより、これまで不可能とされていた本瓦の意匠性を実現できたことが評価された。



お問い合わせ先  
総務部広報センター TEL 03-3275-5021

3月号 NIPPON STEEL GROUP CLIPで誤りがありました。お詫びの上、訂正いたします。  
「新日鉄エンジニアリング(株) 複雑な地形にも対応可能な最終処分場の軽量屋根を開発」  
× 鹿島(株) ○ 鹿島建設(株)  
お問い合わせ先 技術開発研究所建設・鋼構造技術室  
× TEL 03-3275-6111 ○ TEL 03-3275-5337

「新日鉄エンジニアリング(株) 中国酒泉鋼鉄向け溶融亜鉛めっき設備を受注」  
お問い合わせ先 新日鉄エンジニアリング 総務部広報室  
× TEL 03-3275-6111 ○ TEL 03-3275-6030

## 千速 晃 代表取締役会長 「お別れの会」

さる1月22日にご逝去された、故千速 晃 代表取締役会長の「お別れの会」が、3月5日、東京・ホテルニューオータニで執り行われました。

当日は生前を偲ぶ映像が上映され、紀尾井シンフォニエッタ東京による弦楽四重奏の献奏の中、政財界や取引先首脳など約3千人が献花されました。



## (株)新日鉄都市開発 室蘭に大型商業施設『MORUE(モルエ)中島』をオープン

(株)新日鉄都市開発は、新日鉄が所有する北海道室蘭市のグラウンド用地において大型商業施設の開発を進めており、2007年4月中旬にグランドオープンする予定。

新施設『MORUE中島』は、西胆振(北海道西部・胆振地方

の西部地域)で最大となる、大型核店舗をモールで結び広域集客が可能なクロスバリュー型商業施設。「SUPER ARCS」(生鮮食料品)を核店舗として19店舗を集約した大型モールに加え、「ファッションセンターしまむら」(衣料品)「スーパースポ

ツゼビオ」(スポーツ用品・用具)「TSU-TAYA」(CD・DVD等レンタル・販売)「MAXデンコードー」(家電量販店)などの専門店7店舗が出店する。



お問い合わせ先  
 (株)新日鉄都市開発 室蘭支店 TEL 0143-44-5373

## 日鉄運輸(株) LNGタンクローリー輸送を拡大

日鉄運輸(株)は、LNG(液化天然ガス)輸送用のコンテナ型タンクローリーの所有台数を14台に拡充し、業界最大級の輸送体制を整えた。

LNGは、近年、クリーンエネルギーとして最も注目され、エネルギー原料をLNGに切り替える企業が増加している。同社は、

2002年に北九州エル・エヌ・ジー・ローリー販売(株)の営業開始と同時にタンクローリー輸送を始め、昨年12月から新たに熊本県のガス会社の工場向けにも輸送を開始するなど、2月末現在、需要家は9社に達している。

国内有数のLNG輸送事業所に成長した同社物流事業部は、輸

送量増大への対応策として、運行管理の強化、乗務員の専門教育、積込・荷卸作業の改善などを積極的に進め、万全な安全・安定供給体制を整えている。



昨年10月に7台一括導入されたタンクローリー

お問い合わせ先  
 日鉄運輸(株) 総務部総務グループ  
 TEL 093-663-5500

## 新日鉄住金ステンレス(株) 商品紹介ホームページを刷新

新日鉄住金ステンレス(株)(NSSC)は、技術面から営業活動をサポートするためのシステム、ソフト面の充実・整備を行った。技術営業のバックアップを行うソリューション技術営業支援ツール「S-GET」のほか、

お客様とのコンタクト情報を始めとする市場情報の社内共有化と対応のスピードアップを狙った「S-CS」システムの運用を開始した。

さらにホームページでの商品紹介も、具体的な用途例を充実

させるとともに、知りたい情報や欲しい商品を対話形式で検索できる内容構成に刷新した。

お問い合わせ先  
 新日鉄住金ステンレス(株) 企画部  
 TEL 03-3276-4800



商品紹介URL:  
<http://www5.medialogalaxy.co.jp/nssc/products/index.html>

## 『鉄の未来が見える本』が好評 増刷決定、累計1万部超に

本誌に連載の「モノづくりの原点 - 科学の世界」シリーズを再編集して、1月に発行された『鉄の未来が見える本』は大変好評で、3月に第2刷を発行、発

行部数は1万部を超える見込み。『鉄の未来が見える本』は日本実業出版社の「Visual Engineering図解〇〇がわかる」シリーズの最新刊で、2004年11月に発行

した『鉄と鉄鋼がわかる本』の第2巻にあたる。

お問い合わせ先  
 総務部広報センター  
 TEL 03-3275-5016



本書は全国の主要書店にて購入できます  
 定価1,890円  
 (税込み)

## 紀尾井ホール (財)新日鉄文化財団

### 4月主催公演から

<http://www.kioi-hall.or.jp>

19~21日 紀尾井人形邦楽館【邦楽】 秋元松代作 北越誌  
 構成・演出：大間知靖子  
 音 楽：本條秀太郎  
 出 演：藤村志保、佐々木敏、磯西真喜ほか  
 人 形：田中純、結城一糸、結城民子ほか  
 演 奏：本條秀太郎、本條秀五郎、本條秀吾ほか

29日 紀尾井の室内楽 vol.1  
 ベーター・レーゼル ピアノ・リサイタル  
 出 演：ベーター・レーゼル (Pf)  
 曲 目：ハイドン「ピアノ・ソナタ第52番変ホ長調Hob. 52」  
 ベートーヴェン「ピアノ・ソナタ第32番ハ短調Op.111」  
 シューベルト「ピアノ・ソナタ第21番変ロ長調D960」

お問い合わせ・チケットのお申し込み先：紀尾井ホールチケットセンター TEL 03-3237-0061 受付10時~18時 日・祝休

薄さの中に、<sup>うすいた</sup>新技術をこめて。暮らしにひろがる新日鉄の「薄板」です。

「薄板」と呼ばれる、薄さ0.1ミリ以上6ミリ未満の鋼板。その用途はますますひろがり、それに伴って製品への要求も高くなっています。たとえば、衝突安全性を向上させる自動車用高強度鋼板、環境に配慮して有害物質を一切使わない鋼板、省エネや音の静かさに貢献する鋼板など…。そして、それらすべてに、優れた加工性や高いリサイクル性が求められます。新日鉄は、安全、環境を大切に、お客様の視点に立って「薄板」を進化させ、ニーズにお応えしてきました。これからも、素晴らしい素材で、生活を楽しく、快適にするものづくりの後押しをしていきたい。私たち新日鉄の「薄板」。そこには、未来に向けた発想があります。お問い合わせは 薄板事業部薄板営業部 Tel.03-3275-7432

薄くなつて、  
形を変えて、  
鉄はもっと人のそば。



先進のその先へ、新日鉄

[www.nsc.co.jp](http://www.nsc.co.jp)

文藝春秋 4月号掲載

## C O N T E N T S

APRIL 2007 Vol.167

特集

### 自動車用鋼板の トップブランドを 目指すBNAの挑戦

“世界一流”の技術・販売力で、  
中国のモータリゼーションを  
支える

紀尾井ホールで会いましょう VOL.8

第17回 新日鉄音楽賞  
受賞者インタビュー

下野 竜也さん  
村上 輝久さん

GROUP CLIP

2007年度の表紙は、伊藤 誠氏シリーズの2年目として、『場と空間シリーズ』を掲載いたします。

伊藤 誠：場と空間シリーズ

彫刻は居場所を見つけることができるだろうか。さまざまな場所の中で。何もない空間から。

表紙のことは

「Tap」

この場所で踊ってみて下さい 想像でもいから。  
耐候性鋼 / 東京都港区港南公園 / H:5m / 撮影 ©ANZAI

伊藤 誠 いたう・まこと

1955年愛知県生まれ。1983年武蔵野美術大学大学院造形研究科修了。1993年A.C.C(アジア・カルチュラル・カウンシル)の助成金によりトライアングル・アーティスト・ワークショップ(ニューヨーク)に参加。1996-97年文化庁派遣芸術家在外研修(アイルランド)。1998年、1999年大阪市環境アムニティ表彰。1999年武蔵野美術大学造形学部彫刻学科教授就任。現在に至る。2005年タカシマヤ美術賞受賞。

N I P P O N  
S T E E L  
M O N T H L Y

◎新日本製鐵株式会社

〒100-8071 東京都千代田区大手町2-6-3 TEL03-3242-4111

編集発行人 総務部広報センター所長 白須 達朗

企画・編集・デザイン・印刷 株式会社 日活アド・エージェンシー

皆様からのご意見、ご感想をお待ちしております。FAX:03-3275-5611  
本誌掲載の写真および図版・記事の無断転載を禁じます。

GPN Green Purchasing Network  
印刷サービス  
新日鉄は印刷サービスのグリーン購入に取り組みしています。

APRIL  
2007年3月27日発行