



線材製品協会

Japan Wire Products Association

機関誌2023年5月号インタビュー／理事・東日本普線部会なまし分科 会長 福岡敦 氏 (株)佐藤製線所

by 編集者 / 2023年5月8日

INTERVIEW



“普通線材製品が日本の産業を 縁の下で支えている”



線材製品協会 理事・東日本普線部会なまし分科会長
株式会社 佐藤製線所
代表取締役社長 福岡 敦 氏

－入社と現在の主な経歴についてお聞かせください

1979年（昭和54年）に慶應義塾大学法学部を卒業して三井物産(株)に入社しました。

当時、三井物産の業務は大きく分けて営業部門・会計部門・運輸部門の3つに分類されていましたが、運輸部門に配属され、フェロシリコン等の金属材料の水切り業務をはじめとする運輸業務を約3年間担当しました。1982年4月からは鉄鋼線材部へ異動となり、スチールコードを始めとする自動車向けの特殊線材担当、PCストランドの輸出取引など、国内外のお客様との貿易取引、米国駐在（研修員）に10年弱の期間携わりました。

その後、鉄鋼貿易部門で厚板・スラブ等の品種も担当、1996年からはインドネシアに赴任し、足掛け7年弱のインドネシア駐在期間中には、現地の国営鉄鋼メーカーとスラブや薄板関係の取引で頻りに関わりを持つなど、貴重な経験をさせていただきました。2002年11月に日本へ帰国し、関西支社 鉄鋼部線材・特殊鋼室長として関西地域の線材製品メーカー様向けに普通線材と製品、特殊鋼・ステンレス製品を担当しました。

その後、2008年に本社へ異動、2009年4月には三井物産スチール(株)へ出向、2012年10月からは三井物産スチール(株)の執行役員としてステンレス部門長を務めた後、2014年4月に三井物産鋼材販売西日本(株)（現、工ム工ム建材西日本(株)）の代表取締役社長に就任、2019年8月より(株)佐藤製線所の代表取締役社長に就任し、現在に至っています。

－印象に残っている仕事は

特殊線材の仕事でブリヂストン・ベカルト・スチールコード殿向けを担当した時のことが強く印象に残っています。当時の日本の特線分野は急速な発展段階にあり、商社の担当として勉強になることがとても多くありました。お客様との技術会議が3カ月に1度の頻度で行われ会議に同席させて頂きましたが、この時に傍で聞いていた耳学問が今役立っていると実感しています。当時、高炉が稼働していた新日本製鐵／釜石製鉄所殿にも頻繁に訪問していました。釜石独特の連続鋳造設備（垂直CC）を見ることが出来たことも良い思い出のひとつとなっています。

また、米国研修員としてヒューストンに1年間駐在していた時のことも忘れられません。当時は日本の線材製品メーカーが米国進出を競っていた時期であり、住友電気工業殿はウエストコースト地域へ、神鋼鋼線工業殿はガルフコースト地域へそれぞれ進出を果たしていました。三井物産が神鋼鋼線工業殿のJVに出資していた関係で、現地駐在員のサポートが私の役割でしたが、この時に米国南部地域で釘・有刺鉄線・ボルトなどの線材製品を取り扱いました。当時、米国は世界から釘を100万トン以上輸入しており、お客様からの引合い単位が最低1,000トン以上というボリューム感にとっても驚いたことを覚えています。釘を始めとする線材製品の偉大さを改めて実感した瞬間でもありました。

－佐藤製線所に移られての感想は

当社は1946年に「佐藤製釘所」として釘の製造を開始して以降、東北の地で多くのお客様に支えられ、長らく安定した経営を行ってきました。土地柄もあるのか、社員は真面目で素直な人柄の方が多く、ベテランと若手がチームワーク良く昔ながらの設備を大切にしながら丁寧な操業を続けている会社であるという印象を受けています。

一方で、私が社長就任時には、長い間当社の代表製品だった釘の生産量が月間十数トン程度まで落ち込み、取り扱い数量の多くを溶接金網が占める構成へと置き換わっていました。どんなマーケットにおいても、工法や製品は時代と共に変化していくものであり、時の流れが過去に戻ることがないように、製品にはライフサイクルというものがあることを前提に考えれば、企業が生き残っていくためにはマーケットに合わせて変化していくしかありません。そこで、同じ製釘業をルーツに持つ、今も当社と懇意の関係にある大阪のとある企業へ当社グループのオーナーと共に訪問し、時代と共に製造品種を変化させながら大きく成長されている他社の様子をご覧いただき、今後の方向性を熟慮した上で最終的に釘の生産中止を決断いただきました。これまで長く事業を営む中で、創業のルーツである品種の生産中止は大変勇気のいる決断でした。

今後の会社の生き残りや社員の将来のためにも、原点は大切にしつつ、変えるべきところは変えていく覚悟を持って仕事に取り組んでいきたいと思っています。ちなみに、創業時に東北大学金属材料研究所から寄贈を受けた製釘機の1号機と旧釜石製鉄所から供給いただいた線材から製造した釘（樽）は、特別なモニュメントとして今も社内で祀っています。

－貴社の現況と今後の展開についてお聞かせください

当社の現況ですが、釘の生産から撤退後は鉄線・なまし線・溶接金網が主力製品となっています。製造拠点は、宮城県（本社工場）と北海道（室蘭工場）、青森県（三沢工場）の3か所で社員は合計76名。直近の

需要環境としては、二次コンクリート製品向けが非常に低調な状況が続いていることに加えて、建築向けに関しても人手不足などの要因から工法が変更となり、ファブデッキ等の工場生産品に置き換わりが進んでおり、大変厳しい状況です。

こうした環境の中、今後の展開としては、主力製品である溶接金網に加えて鉄線の品質を向上させることで、将来に向けて鉄線単体でも勝負できる会社にしようとして色々と試行錯誤を繰り返しているところであり、その取り組みの一つがメカニカル・ディスクレーリング（メカデス）によるスケール剥離性の追求です。鉄線は錆などの要因から地産地消的な側面が見られる品種という事もあり、まだまだ国内製造の競争力を維持することが可能な製品であると考えています。ただし、コンクリート製品向け用途以外の鉄線を販売する場合は、厳しい表面品質が求められます。当社は酸洗設備を保有していないこともあり、「メカデスだけで品質勝負は困難」との声がありましたが、海外では環境問題からメカデスが主流となって居り、酸洗と比較して大幅なコストダウンを図ることも期待できることから、2021年にオランダ製のディスクレーラーを導入しました。様々なタイプのディスクレーラーが有り、今後共海外製機器を含め導入を考えています。

社長就任当時、室蘭工場は竣工から既に55年を経過しており、建屋の老朽化も相当進んでいました。近年の自然災害リスクを考えれば、屋根の破損・雨漏りの発生など、操業停止に追い込まれる可能性もありますし、何よりも社員の安全確保の観点からも好ましい状態ではありませんでした。普線分野の会社を今から新しく立ち上げる事など考えられない環境の中で、新工場建設か近いうちに撤退かの二択を迫られ悩みましたが、コロナ禍で建築需要の低迷時期と重なったことから比較的低コストで建設可能だったという幸運もあり、最終的に新工場の新築移転を決断しました。社運を賭けた決断で大変緊張しましたが、輸送に適した立地の確保に加えて、4棟に分かれていた工場建屋を1棟にまとめ、生産性と安全性の向上を狙ったレイアウトに改善するなど、将来を見据えた投資を実行しました。現在、室蘭地域では人手不足が顕著で、人材を集めることが困難な状況もあり、本社から室蘭へ社内人材交流を兼ねた形での長期応援を実施しています。マイナスの面だけでなく、交流から新しいアイデアやシナジー効果が生まれることを期待しています。

－東日本普線部会なまし分科会長として、業界に望まれることは

近年、普通線材製品分野は新規参入者も無く、派手なイメージもない業界ですが、日本の産業の縁の下を支えている必要不可欠な産業の一つであると認識しています。現在の需要環境においては、各社とも来るべきマーケットの需要回復に備え、5Sの徹底をはじめとする現場の課題解決・改善活動・生産性向上の取り組みを進めつつ、現場の士気を維持することに注力されている事と思います。一方で今後目を見据え、業界の将来を担う若手が何か夢を感じるような仕事が出来ないものかと日々考え、願っているところです。近年の急激な物価上昇やカーボンニュートラル（CN）への対応等コストアップ要因や、政府が進める取引適正化の観点からも、再生産可能な価格を浸透させていくことは必要不可欠であると考えていますし、今は厳しい生存競争に直面していますが、この競争を勝ち抜いた先には、何か新しい事業展開も可能になるのではないかと感じています。

また、CNの対応については徐々にではありますが、大手のお客様を中心に問い合わせも増えつつある状況です。例えば、熱処理の電気炉化で夜間無人操業などの効率化が図れる可能性もあると感じていますので、今後、「なまし鉄線」の設備分野で協会として情報交換をさせて頂く機会を設けていただけると有難いと考えています。

「上下左右の“報・連・相”を徹底し、環境変化へ迅速に対応」

－仕事をする上で、日頃心掛けていること・社員に伝えたいこと

佐藤製線所の社長として経営の舵取りを任される中で、中小企業はSpeedが最も大切であると改めて痛感しています。今の時代は、中小企業であっても上意下達だけでは環境変化への対応が遅れてしまいますので、社員それぞれが自分の身の周りの問題を自分の事として考え、感じた事を、役職・職域といった考えに縛られない上下左右の双方向による「報(告)・連(絡)・相(談)」を徹底しながら、一人一人の気付きやBest Practiceを共有し、環境変化へ迅速に対応していくことで生き残っていくことが出来ると信じています。

自社製品の獣害防止柵「シシストップ」を一例にとってみても、販売当初、雪が深い地域では春になると柵が倒れてしまうといった困りごとの声がありました。また、北海道地域は他地域と異なりウサギが獣害の対象動物となっていますが、頭部が入るスペースがあれば胴体もすり抜けてしまうといったウサギの特徴に合わせた金網の網目サイズの改良が必要でした。こうした農家の方の困りごとの声を営業が直接キャッチし、感じたこと、気付いたことを技術部門と議論して迅速に改良していくという対応が求められています。また、室蘭工場の移転プロジェクトにおいても、これまで十分に計画・実行できていなかったFS（Feasibility Study：実現可能性調査）を綿密に行うなど、自分達の会社を自分達で良くしていくための取り組みを積極的に進めています。今後も、社員全員で考え、共有し、実行していくというプロセスを社内に浸透させていきたいと考えています。

－趣味は

音楽を聴きながらの散歩が日課となっています。中学から大学にかけては、ブラスバンドやオーケストラでトランペットを吹いていましたので、元来、音楽は聴くのも演奏するのも好きですが、今は「言葉のラップ」を吹いて社員を鼓舞しています(笑)。あとは、適度な運動とストレス解消を兼ねたゴルフでしょうか。今年、結婚から40年目を迎えますが、単身赴任の期間が20年を越えて居り、商社時代には不規則な生活が原因で入院した経験もあることから、健康に留意した生活を心掛けています。

編集後記

福岡県のご出身。クラシック・ジャズなど広範な音楽を好まれるが、中でも最近は作曲家の「富田 勲」が特に気に入りで、聞くだけで田舎の原風景を想像させる“新日本紀行”のテーマ曲など、代表曲に改めて聞き入っていると語る。協会の理事として、業界の更なる発展と成長に向けたご指導を宜しくお願い致します。