

※2016年10月発行時点の情報です

突撃取材
事業所
レポート!
第4回

全国の事業拠点を訪問し取材するコーナー。社員のみなさんから話を伺い、事業所の特徴や取り組みなどをご紹介します。



今回の訪問先は **大分事業所**

[事業所PROFILE]

立地：大分県大分市西ノ洲/新日鉄住金(株)大分製鉄所内

歴史：1997年に(株)製鉄鉱業大分として創業

人員：28名 (2016年9月1日現在)

- 主な特徴：
- 社内最大規模となる鉄鋼スラグ製品の製造・販売を手がける。
 - 全社への展開が図られた主力商品「カタマ®SP*(スペシャル)」開発の地。
 - 生産は、所員は企画・管理を行い実作業は協力会社に委託した体制。
 - 営業は、所員が販売代理店とも連携を図りながら現場第一線で営業活動を展開。
 - 製鉄所と密接に連携しながら柔軟な製造対応と顧客開拓を推進。

※カタマ®は新日鉄住金の登録商標。

[生産に関わる主要協力会社]

産業振興株式会社

鉄鋼スラグ製品の製造及び出荷・ヤード管理業務を担当。1937年設立。製鉄所内における諸作業および鉄スクラップの処理加工を通じて、循環型社会の構築に積極的に取り組む。

日本磁力選鉱株式会社

スラグ中の鉄分の回収及びスラグの分別・リサイクルを担当。1949年設立。日本のリサイクル産業の先駆者として、鉄鋼リサイクルを中心に、顧客企業のビジネスを幅広くサポートする。



事業所近郊のおすすめスポット

別府海地獄

別府は湧出量が世界第2位、人が入浴できる温泉地としては世界最大です。8つの温泉地からなる「別府八湯」はそれぞれ泉質が異なり、湯めぐりが楽しめます。温泉と一緒に名物地獄めぐりなどの観光をしてみたいはいかがでしょうか?



総務部 生産・安全管理室
高橋 亜紀子

宇佐神宮

宇佐神宮は全国に4万社余りある八幡社の総本宮です。八幡大神・比売大神・神功皇后をご祭神にお祀りし、725年に創建。樹齢800年といわれる御神木の「大楠」などパワースポットとしても人気があります。



総務部 総務室
廣瀬 真樹

臼杵ふぐ

好漁場で全国に名を馳せる豊後水道の激しい潮流で育った豊後のふぐです。ふぐは高タンパク、低脂肪。皮のゼラチン質にはコラーゲンがたっぷり。大分かぼすのまるやかな酸味と爽やかな香りと一緒にいかがでしょうか?



総務部 生産・安全管理室
西岡 歩

少数精鋭で大規模な製造・販売を推進、地域密着の地道な営業活動で販路を拡大。

当事業所の中で、日本最南端に位置する大分事業所では、九州・四国というマーケットの地域性から大型案件が少ない中、所員の営業現場第一線でのねばり強い活動と客先ニーズへの柔軟な製造対応で、大規模な鉄鋼スラグ製品の安定供給と販売を図って参りました。

また、大分製鉄所で開発された「カタマ®SP」は安価な固まる舗装材として注目され、当初より、公道・林道・農道などに幅広く活用されています。

そして近年では、メガソーラーの防草対策としても爆発的に使用されヒット商品になり、全社での展開が図られています。今号では井口事業所長を含む6名のみなさんにご登場いただき、事業所の特徴や今後の活動についてお話を伺いました。



製鉄所、協力会社、販売代理店様等と密接な連携を図り、スリムな陣容で大規模な鉄鋼スラグ製品を安定供給・販売。

— はじめに大分事業所について簡単にご説明ください。

井口 大分製鉄所は新日鉄住金で最大規模、世界的にみても稀有な年間1,000万トンの粗鋼生産能力を有し、発生する鉄鋼スラグも膨大な量です。これを製品化して安定的に販売するのが、当事業所最大の使命です。一方、九州・四国という地域性もあり、販売先の開拓は決して容易ではありません。製造面では協力会社2社及び製鉄所のスラグ業務室と連携を図り、販売面では各地域の販売代理店様及び製鉄所のスラグ営業室と連携しながら、総勢28名という少数精鋭体制で事業を展開しています。

— 社内外の連携強化で、心がけていることはありますか。

井口 日々のコミュニケーション・会話を重視しており、生産・営業の現場第一線の声と、製鉄所からの情報をリアルタイムに共有・展開することを心がけています。製鉄所では大量のス

ラグが発生するため、いわば“待ったなし”の状況。スピード感溢れる業務の実行が大切です。当事業所では、製鉄所のスラグ部門と隣り合った執務室のレイアウトなので、製造・販売・技術・開発のすべてにおいて密接なコミュニケーションが図れる環境にあります。対話がしやすく、判断の難しい案件に遭遇した時の迅速な対応にも効果的です。

— 生産現場の作業は協力会社に委託していますが、事業所の生産業務の全体像についてお聞かせください。

藤澤 製鉄所でスラグの発生計画が発表され、これをもとに当事業所でスラグ製品の生産計画とヤードでの受入体制を構築します。一方、販売では月々どの製品をどれだけ出荷するか計画されていますので、営業に逐次状況を確認しながら、協力会社に製造の指示を出します。併せて、受入・製造・出荷に対して日々、在庫管理を徹底しています。

当事業所で生産に携わるのは生産・安全管理室と品質・設備管理室の2室あり、総勢7名。産業振興(株)と日本磁力選鉱(株)の2社の協力会社で、約110名の方がスラグの製造に携わって



▲製鋼スラグに含まれる鉄分を回収する磁力選鉱設備。スラグの製鉄所内リサイクル利用の面でも重要な設備である。



▲セメント向け高炉水砕スラグのヤード。厳格な品質管理と納期管理が求められる。



日本最大規模のメガソーラーの防草対策

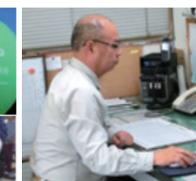


▲高炉から出た徐冷スラグを破碎し、粒度を細かくして路盤材などへ製品化していく。

建設された高速道路橋▶
下部周辺のカタマ®SPでの防草対策。



電車基地工事へ初めてスラグ製品を導入



◀日々のトラック輸送を行う配車室。
施工現場の▶
調査を行うパトロール隊。



◀大分県農林水産祭(大分みのリフェスタ)では、風船や含鉄肥料の配布を行い、鉄鋼スラグ製品のPRを実施。風船にはカタマ®SPの文字が。



▲大分県民の森の車いすロードへ採用されたカタマ®SPの現場勉強会。



▲一般の方が来場されるコミュニケーションセンター。スラグ製品の特徴や用途を解説。



▲毎月初めに所員全員で昼食会を行い情報共有と懇談を実施。

います。協力会社の管理者に計画をお伝えし、管理者を通して業務の指示と進捗管理を行います。管理者とは週2回、1時間かけて打合せをし、情報共有を図っています。また、安全パトロールをして不具合があれば改善策を検討・実施するのも当社の役目。安全管理を徹底しています。

井口 2社の協力会社は大分製鉄所での業務も長く、全国的にも事業を行っており、経験豊富な会社です。日々コミュニケーションを図り連携しながら生産業務に取り組んでいます。

スラグの理解活動や需要家のロコミ・紹介などを通して、直販・販売代理店による県内外への営業を展開。

—— 営業部の体制や活動をお聞かせいただけますか。

小川 営業部は3室体制で総人員は17名。営業管理室は販売管理全般、営業第一室は大分県外、営業第二室は大分県内のお客様を担当しています。県外は熊本、宮崎、鹿児島、愛媛、高知で、販売代理店経由を主体として販売。一方、県内は当所員の直販を主体として販売しています。主に施工会社のお客様となり、契約交渉から代金回収までを当所の社員が担当します。このように、営業は所員が九州・四国エリアの現場第一線まで足を運び、販売代理店様とも連携しながら市場開拓と販売を行うスタイルです。この中で、官公庁や民間企業のお客様に鉄鋼スラグ製品へ十分な理解をしていただくための説明など、丁寧な対応もしています。スピード感を意識し、迅速な情報共有と行動力で営業を推進しています。

幸野 営業第一室では、県外の販売代理店から送られてくる出荷実績を基に、営業スケジュールを組みます。だいたい金曜

から金曜の3泊4日の日程で、各県の販売代理店をまわり、現場の声を収集。販売代理店の担当者と一緒に発注元や施工会社などの需要家を訪問し、スラグ製品の説明をすることもあります。スラグ製品をよく知らない方もまだまだ多く、定期的にPR活動を実施しています。県外からカタマ®SPの問合せが増えているのですが、施工方法にノウハウが必要なので現場に立ち会うなど、納入後のフォローも欠かせません。

諫山 営業第二室では、直販と販売代理店を通じた販売を実施しています。直販では需要家と直接お話すことで、ニーズが聞き取りやすいメリットがあります。また、なぜ県内にも販売代理店があるかという、お客様にタイムリーにスラグ製品を納入できるから。遠隔地に販売する場合、即対応が可能です。

—— 営業活動におけるエピソードをお聞かせください。

幸野 記憶に残っているのは宮崎県の高速度道路案件です。当初の設計段階より、防草対策が想定されていました。その情報を販売代理店から入手し、御施主様にねばり強く働きかけて提案。ついにスラグ製品の導入が決定しました。受注した時は思わずガッツポーズしていました(笑)。

諫山 一番記憶に残っているのは鉄道関係の案件です。リニューアルで駅を高架にする事業において、電車基地を移設・建設する大規模な工事が持ち上がりました。もともとその会社とは取引がなく、担当者からは無理との意見も…。そこで工事を担当する建設会社に製品説明に伺い、まわりを説得してようやく出荷にこぎつきました。大規模数量の採用となり、完成した時は感無量でしたね。これをきっかけに取引が増え、駅の高架事業や豪雨での災害対策にも声をかけていただきました。スラ

グ製品には石灰分が含まれており固まりやすく強度が高くなるため、地震対策にも効果的だと評価されているようです。

製鉄所の海外輸出強化への取り組みに対応。広い視野を持ったスピード感溢れる活動で大分の地から「世界一」へ。

—— 海外展開についても伺えますか。

井口 セメント内需の構造的な減少に対応して、現在、新日鉄住金では高炉水砕スラグの半分近くを海外セメント向けに輸出し、大分製鉄所はその一大拠点になっています。また、今後の海外需要と全社バランスの観点からスラグ輸出バース*の増強が進められています。当事業所では海外向け製品の管理及び出荷対応を行っていますので、海外マーケットの動きも日々注視しています。

藤澤 輸出増加に向け、これに対応した設備の工事が急ピッチで進められています。その一環として、輸出用大型船舶が停泊できるバースを建設中。これが完成すると、これまでと受入や出荷の体制が変わるため、作業標準書を準備しています。設

備変更に伴って品質管理も徹底し、まずは問題なく稼働できる状態を目指しています。

—— 最後に今後の課題や取り組みについて伺えますか。

藤田 平成9年に前身となる製鉄鉱業大分が設立された当時、扱っていたのは製鋼スラグのみ。スタッフは総務、生産、営業で14名の体制でした。その後、平成12年より水砕スラグの販売も任されるようになり、扱う量が増えて現在は28名の体制。定期的に若手を採用してきたものの、技能の伝承はまだ十分とはいえません。県外への営業活動も多く、常に人員体制には問題意識を持っています。将来を見据えた時、技能を絶やさないことが管理部門の使命だと考えています。

井口 最大規模の鉄鋼スラグ製品を、どのように国内・海外に安定的に製造・販売していくかという最大の課題に対して、所員全員で広い前向きな視野と果敢なスピード感を持って、自分達の仕事に誇りと自信と責任を持ってこれに取り組んでいきます。そして、地方都市にある大分事業所から、「鉄鋼スラグ製品の世界一の事業所」を目指して参ります。

—— 本日はありがとうございました。

*バース…船が貨物の積卸しのため着岸する場所のこと。



事業所でのイベントをご紹介します

- 1 大協会ソフトボール大会
- 2 大分製鉄所内ミニバレーボール大会
- 3 大分製鉄所内駅伝大会
- 4 カタマ®SPの「新日鉄住金社長特別表彰受賞」を祝い、大分製鉄所内のスラグ関係者で一泊二日の旅行を実施