

企業訪問

「拡大」より「充実」。 先代の企業理念を胸に、 日本の物づくりを支える！

新井ハガネ株式会社 代表取締役社長 新井信一郎さん

「特殊鋼を扱っているとお聞きしています。事業内容を教えてください。」

当社は、大正13年9月創業の、構造用鋼を中心に、ステンレス鋼、工具鋼などのあらゆる産業分野に幅広く使用される特殊鋼鋼材の卸問屋で

す。墨田区立川に本社を置き、千葉県市川市に市川支店と2カ所の倉庫、群馬県太田市に太田事業所と倉庫、福島県田村郡三春町に郡山支店と倉庫があります。

戦前はスウェーデンからの輸入、戦後は日本の特殊鋼メーカーで製造

される特殊鋼鋼材を、顧客が必要なときに必要な量を、必要な形で供給しています。

特殊鋼とは、要求や用途に応じて炭素以外のさまざまな合金元素を加え、多種多様にハガネの特性を向上させたものです。自動車や機械などには強さ、工具には硬さ、ゼンマイやバネなどの工業部品にはしなやかさ、水回りや屋外、海岸付近の機器には錆びにくさ、モーター類やフロップピーなどの磁気記憶媒体には磁性、精密機器やリニアモーターカーなどには磁性を抑える特性が求められます。

顧客と特殊鋼メーカーの間に立ち、情報交換を密にして、さまざまなニーズに対応し、中間流通として、顧客も仕入れ先もすべてがお客様であるという視点で、課題解決に対し提案力を発揮するソリューションビジネスのモデルの構築を目指しています。

「御社が目指すソリューションビジネスのモデルを、具体的に教えてください。」

顧客との対話を通じて、課題を把握し、それを解決するソリューションの骨格を作り、この骨格を実際のビジネスに仕上げていくものです。顧客の課題に対して「その解決のためには当社のこの機能が役に立ちます」という提案ができる力を身につけていくよう努力しています。

戦争中には戦時統制下で会社の経営ができない期間もありましたが、創業からもうすぐ100年。平成27年に社長に就任し、私で三代目になります。前社長の父から社長職を引き継いだ際、1. 会社経営は、「拡大」より「充実」。2. 信頼される仕事を。3. 仕事を通じて成長する。4. 必要な人材は自ら育てる。5. 仕事と家庭生活のバランスを考える。を、私の経営の礎にしたいと強く意識致しました。これら5つのメッセージは、



父の時代に標語にしていたわけではありません。日々の父との会話やその仕事ぶりを見る事から、受け継いだものです。戦後の高度成長、バブル景気、その崩壊、リーマンショックといった大きな景気の波がありました。大きな問題もなく乗り越えられたのは、これら父の指針に基づいた経営理念があったからだと思っています。

実は私、学校卒業後は銀行に入行しました。親の会社を継ぐという意識は頭がありませんでした。8年間銀行員を経験し、当社へ入社。当社は現在社員35名。当時も30名弱ほどです。ちょうど組織化が必要になるぐらいの規模。銀行というのは上から下へ通達行政で成り立っています。私も若かったから、銀行のようにしっかりした組織体制にしたい！会社を大きくしなくては！といういろいろ提案しましたが、聞き入れられませんでした。当時も今も営業担当にはノルマといったものはありません。売上の動きはノルマなどを掲げなくても、昔でいう番頭さんみたいな立場の社員が把握できていました。ただ番頭さんの立場の者は今は不在のため、各々が具体的な行動を数字によって意識する必要があることから、計画、実行、評価、改善のPDCAサイクルを導入しています。

特殊鋼というのは同業他社の価格



を比べるとそう大差はありません。その中で当社を選んでもらうには、社員ひとり一人が顧客の信頼を得なくてはなりません。「新井ハガネの〇〇さんだからお願いする」という言葉をいただけるようにするには、情報収集が必要で、自らも成長しなくてはなりません。どこに出しても恥ずかしくない社員を当社は育てなければなりませんし、社員に存分に仕事に集中してもらうには社員の家庭生活への配慮も大切であると考えております。入社して約30年。今、父親の企業理念は正しかったんだ、と確信しています。

顧客対応型のBCPを盤石に。
日本の物づくりを支えていきたい。

「社員の定着率が高いとお聞きしていました。理由があるのですか。2023年に創業100年を迎えるにあたり、今後の展望を教えてください。」

今後も日本国内での物づくりの基盤を将来にわたり存続させていくことに貢献していきたいです。当社のような素材供給者が、後行工程を担う部品製造業者である顧客と一体となって、生産工程における効率化と部品の高度化に取り組みんでく必要があります。このため従来の当社単独での取り組みから、顧客と連携した納期短縮、効率化、高度化に向けた仕組み作りの実現が今後の課題です。

新井ハガネ株式会社

大正13年、現在本社のある墨田区立川にて新井ハガネ商店として創業。昭和8年スウェーデン国サンドピック製鋼株式会社東京代理店として工具鋼、硬鋼線の販売を開始。昭和63年新井ハガネ株式会社へ改称。現社長、新井信一郎氏によれば、前社長の父親は満州事変の年に、自身は東京タワー開業年に、長男は平成元年に生まれ、初孫の誕生年が自身の社長就任年と同じ、そして2人目の孫が令和元年生まれ。日本の歴史の節目と新井家の節目が同じなのは、日本を支えた鉄鋼業に従事している者として、感慨深いとのこと。

東京都墨田区立川 2-9-8
Tel 03-3635-1181
http://www.araihagane.co.jp/

女将がチェック!

お父様の会社を丁寧に受け継ぎながら、その思いを言葉にして、段々と自分の思いも乗せていく。という、新井社長の継承の方法と、大きな家族である社員さんへの愛に感激しました!

料亭きよし 女将 小林綾子



撮影/菅沢健治



高速道路を通ると大きな看板が目に入る