

新生 神商鉄鋼販売



伊藤 勝美社長

商事の建設鋼材部が扱う厚板、線材、鋳鍛鋼、鉄筋、形鋼、平鋼などが加わった。商品ラインアップの拡張に加え、民間と官公庁双方の需要をカバーできる体制を構築し

は、従来製品以外にもより魅力ある商品も幅広く扱うとともに、よりしっかりとしたサービス提供が必要と考える。ここ数年はさまざまな検討を行っている。その一つとして、景観と安全を両立する景観配慮型防錆壁「シーウォール」の推進協議会にも昨年から参画し、全国の沿岸や河川地域でPR活動を進めている。「また、神戸製鋼所の高

る。今後は建材向けなどへの新たな用途拡大を図っていききたい」

「国内の20年度の鋼製橋梁の受注金額では保全が新設を超えたように、これからは道路や橋梁などの社会インフラは、新設よりも補修・更新に重点が置かれるようになる。当社も保全や

「新たなスタートの抱負から。今年には神鋼商事の全額出資による神商金屬販売としての創立から35年、神商成品販売との統合で神商鉄鋼販売としてのスタートから20年の節目でもある。過去には厳しい時期もあったが、これからは独立した建材専門商社として、市場でのプレゼンスをさらに高めていきたい。」

建材専門で存在感発揮

神鋼商事グループの神商鉄鋼販売大阪・東京本社、伊藤勝美社長は、きょう1日付で神鋼商事の建設鋼材部を統合し、新生「神商鉄鋼販売」がスタートした。グループ建設土木分野の経営資源集約とともに、営業拠点の拡充により、鋼材から鉄鋼三次製品まで取り扱いメニューを多様化したワンストップサービスを武器に、顧客ニーズへの対応を強化し、市場での存在感を一層高めていく。伊藤社長に今後の経営方針や展開を聞いた。

「新組織の概要は。資本金は9000万円から3億1000万円に増資し、売上高(2021年度見込み)は約400億円。拠点は大阪・東京両本社と名古屋、東北、中国、九州の各営業所で、従業員は44人。扱っている商品は、従来の神鉄販売が扱う建設・土木関連の鉄鋼三次製品に、神鋼

たことで、ワンストップサービスの提供を進めていく。中でも神戸製鋼が強みを発揮する建材厚板は、今後の事業の大きな柱であり、メーカーと一体となった営業活動を強化していく」

「新しい商材や分野へ参入も積極的に行う。「次世代に販売会社として勝ち残っていくために累計10万本を販売してい

耐食めっき鋼板「KOBEMAG(コーベマグ)」についても、フェンスや防護柵の基礎杭用鋼管の販売に注力している。後めっき不要でライフサイクルコスト低減ができ環境にも優しい製品で、関東、東北、近畿、中国、九州の各拠点で在庫し、防護柵や太陽光発電のフェンス向けなどを中心に

ワンストップサービス強化

「国内の20年度の鋼製橋梁の受注金額では保全が新設を超えたように、これからは道路や橋梁などの社会インフラは、新設よりも補修・更新に重点が置かれるようになる。当社も保全や

「将来も鉄鋼商社の子会社としての立ち位置は変わらないものではないが、あくまでも『仮説』として、独立独歩でも生き残っていくような会社を目指し、社員にもその気概は持ち続けてほしい。『柔軟な発想』『チャレンジ精神』『粘り強い取り組み姿勢』で持続的な成長を図っていききたい」

(福岡 紀子)

「新たなスタートにあわせて、より広く当社を知っていただくために刷新し、納入メーカー担当として活躍してくれている。今後もさらなる飛躍を期待したい」

「次なる節目の10年先に向けて。

「将来も鉄鋼商社の子会社としての立ち位置は変わらないものではないが、あくまでも『仮説』として、独立独歩でも生き残っていくような会社を目指し、社員にもその気概は持ち続けてほしい。『柔軟な発想』『チャレンジ精神』『粘り強い取り組み姿勢』で持続的な成長を図っていききたい」

(福岡 紀子)

補修に関わるウインググループを作り、将来の事業化に向けた検討を進める」

「新たなスタートにあわせて、より広く当社を知っていただくために刷新し、納入メーカー担当として活躍してくれている。今後もさらなる飛躍を期待したい」

「次なる節目の10年先に向けて。

「将来も鉄鋼商社の子会社としての立ち位置は変わらないものではないが、あくまでも『仮説』として、独立独歩でも生き残っていくような会社を目指し、社員にもその気概は持ち続けてほしい。『柔軟な発想』『チャレンジ精神』『粘り強い取り組み姿勢』で持続的な成長を図っていききたい」

(福岡 紀子)