



線材製品協会

Japan Wire Products Association

機関誌2024年1月号インタビュー／副理事長・西日本普線部会長 佐藤 亮 氏 アマテイ (株)

by 編集者 / 2024年1月12日

INTERVIEW



“環境・防災・安全に役立つ
製品で社会に貢献していく”



線材製品協会 副理事長・西日本普線部会長
アマテイ株式会社
代表取締役社長 佐藤 亮 氏

－入社動機と現在までの主な経歴についてお聞かせください

1985年（昭和60年）に大学を卒業して丸紅(株)に入社しました。学生時代から商社志望で、中でも所謂、重厚長大産業分野の仕事に携わりたいと希望していたこともあり、最初の配属先は鉄構建材部で社会人生活をスタートしました。

以後、丸紅鉄鋼建材(株)への出向期間も含め、足掛け13年間に亘って条鋼類を取扱いましたが、特に鉄筋丸棒（異形棒鋼）については12年間の担当経験から、当時は鉄筋の“節”を見ただけでメーカーを判別できる程精通するまでになりました。その後、1998年に丸紅米国会社へ異動となり、初めての海外駐在を経験しました。ニューヨーク駐在中はマネジャーとして、薄板・ブリキ・電磁鋼板・特殊鋼・磁性粉・条鋼類・半製品といった広範な取引を管轄するなど、充実した時間を過ごす中で、2001年9月11日に発生した米国同時多発テロに遭遇しました。マンハッタンのグランドセントラル駅近くにオフィスがあり、世界貿易センタービルまで南に一直線上約6kmの距離で、ツインタワービルが崩れ落ちる瞬間を肉眼で直接目の当たりにした時は、大きなショックを受けました。それから間もなく、伊藤忠丸紅鉄鋼(株)の設立（2001年10月1日）を米国で

迎えた翌2002年にはヒューストン支店長に就任し、鋼管用の特殊な熱延鋼板や建材用表面処理鋼板を中心に取扱いしました。米国駐在中は、日本から輸入される広範な鉄鋼製品に対してAD（アンチダンピング）や米国通商法201条等の通商問題が常に付きまとい、米国ミルが製造できない特殊スペックや極薄物製品を見つけては除外認定を勝ち取り、輸入取引へと繋げていました。5年強の米国駐在を終えて2004年に日本へ戻ってからは、電磁鋼板の取扱いを約5年間担当しました。当時の伊藤忠丸紅鉄鋼（株）は、商社で唯一「電磁鋼板部」という専門部署を構えるなど、丸紅と伊藤忠商事を合わせた電磁鋼板の国内・輸出合計の取扱量は抜きん出ていました。その後、2009年には2度目の海外駐在先として中国・浙江省へ赴任、電磁鋼板をプレスして製造するモーターコアを日系大手電機メーカー向けに供給していた嘉興紅忠精工有限公司の総経理に就任しました。翌年には隣接するコイルセンターの総経理を兼任、更にその翌年には、その両社が合併して誕生した嘉興紅忠鋼板加工有限公司の総経理として300名にのぼる現地従業員を指揮しました。この時は、電磁鋼板を切断する極薄物対応のスリッターからモーターコア製造までの一貫体制と、12mm厚やウルトラハイテンにも対応できる大型スリッターが武器となり、順調に業績を拡大することができました。約6年間の中国駐在を終えて2015年に日本へ帰国後は、紅忠コイルセンター関東(株)の代表取締役社長を3年間務めた後、伊藤忠丸紅鉄鋼に戻り、薄板部長（2年間）と名古屋支社長（1年間）を経て、2021年6月よりアマテイ(株)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

新入社員当時、ある大手ゼネコンに、鉄以外の他部門取引分も合わせて集金に訪問した際、50億円の手形を預かった時は余りの金額の大きさに手が震えました。鞆を抱きかかえたまま、会社へ一目散に帰ってきた時の緊張感は今でもはっきりと覚えています。

海外駐在時も印象に残る仕事が多かったように思います。米国で通商問題に対峙した時には、米国内の鉄鋼メーカーを数社訪問し、米国内で製造可能なスペックの確認と共に日本製品の除外申請に賛同してもらえるよう交渉に廻り、ADや通商法からの除外を獲得できた時は、「日本国に貢献できた」という得難い満足感を味わいました。また、今でこそ笑い話になりますが、米国大手ユーザー向けティンフリー極薄板の電子入札に参加した時のことも忘れられません。当時、世界中でも該当品を製造できる鉄鋼メーカーは日本の3社のみで、各々のメーカー窓口商社が入札に参加していました。入札時間の開始直後に各社が様子見のBID（入札）を入れ、その後制限時間ギリギリまで誰も動かず最後の5分でポツリポツリと動きが始まり、我々が最後に本気のBIDを入れようとした矢先にPCがフリーズし大慌て。頭が真っ白状態で絶望の中、残り数秒のところでPCが復活、終了時間寸前で最終BIDを打ち込めたことが逆に奏功して見事に成約を勝ち取ったこともありました。

その他、欧州大手重電メーカーとの方向性電磁鋼板の取引も印象に残る仕事の1つです。スイスのチューリッヒで何度も商談を行い、日本の鉄鋼メーカー課長と相手購買担当者の交渉がヒートアップした局面では、一旦両社に各々別室へ移っていただき、その部屋の間を何度も往復して両社の要望を聞きながら譲歩を引き出し、最終的に商談を纏めることができた時は、我ながら商社

マンとして良い仕事ができたとという充実感がありました。自身の経験から、若手の商社マンにはこれからの時代も商社ならではの立場を活かして汗をかく仕事に取り組んで欲しいなと陰ながら応援しています。

今では有り得ないような話もありますが、改めて振り返ってみると、どれも貴重な経験だったと感じています。

－アマテイに移られて感じたことは

何よりも、1901年創業という歴史と伝統あるアマテイの社長という重責を感じています。同時に、過去から現在に至るまで幾多の難局を乗り越えて来られた役員と従業員の皆様に尊敬と感謝の念を抱いています。

日本における洋釘の歴史は、明治時代に海外からの輸入に始まり、その後、輸入線材を使用した国内生産へと移行しました。次に国産線材の供給も始まり、当社を含めた数社が本格的に釘生産を開始すると、1970年代には海外への輸出全盛期を迎え、現在は輸入釘が市場の8割を占める状態へと時代と共に変化してきました。現在も、為替相場の変動や国内人口の減少等、釘を取り巻くマーケットは新たな変化に直面していますが、これからも全社員で一致団結し、120年を超える歴史に裏打ちされた技術と経験を活かした特徴ある製品群で新たな需要を創出しながら、この難局を乗り越えていきたいと思えます。

－貴社の現況と今後の展開についてお聞かせください

2021年6月の社長就任直後より、いきなり材料価格の高騰に直面し出足から苦戦が続きました。当社としては、生産性向上による人員抑制や事務所統合による固定費削減など、自助努力によるコスト低減を断行する一方で、お客様に価格改定を受け入れていただくための営業努力を継続してきました。お陰様で2022年度は黒字転換することができ、2023年度も業績は好調に推移しています。

少子高齢化が進む中、住宅着工戸数の減少に伴って釘の需要も漸減が見込まれますが、日本に木造住宅需要がある限り、釘の需要がなくなることは有り得ません。現存する数少ない国産メーカーとして、これからも我が国の高品質住宅の建設に貢献していきたいと考えています。近年では環境への配慮から、木造の中高層建築物が増えてきています。日本の国土の約7割を占める森林を有効に活用し、「切って、使い、また植える。木の成長過程で光合成によりCO2を吸収する」という森林資源循環サイクルを有効に回していくことが、我が国のカーボンニュートラル社会の実現に大きく寄与するという政府方針が背景にあります。国産木材では杉の割合が多く、柔らかい特徴のある“難敵”な杉にも使用できる当社新製品『木割れ最強釘Ⅱ 杉対応』をご活用いただく機会が増えており、当社製品を通じて環境対策に貢献できることを嬉しく感じています。また近年、我が国では自然災害が多発する中、法面補強等に用いられる土木用釘や屋根廻り補強釘等

の提供により、防災・減災のお役に立つことも使命であると考えていますので、今後も社会貢献を意識した製品開発を継続して参ります。

また、子会社のナテックでは、特に自動車分野において軽量化や工程削減に貢献する特殊締結品需要の伸びが顕著となっています。今後もEV化や自動運転技術の向上は加速することが見込まれますので、同社製品への需要も益々高まるものと期待しています。この分野においても、“環境”と“安全”が共通のキーワードであり、当社グループ一体で、環境・防災・安全に貢献する製品の製造・販売に今後も力を入れていく所存です。

- 業界の現状と西日本普線部会長として業界に望まれることは

現在、普通線材製品の需要が全般的に低位で推移する中、母材となる国内線材の仕入価格は過去2年間で大きく高騰した一方、輸入線材・製品の安値攻勢にも晒され、二次・三次加工メーカー各社とも収益確保に苦戦しています。加えてエネルギーコスト・副資材・人件費の高騰は自助努力で吸収可能なレベルを超えていることから、これまでもお客様への丁寧な説明を通して販売価格への適正な転嫁を図ってきましたが、未だ十分に転嫁しきれていない状況も散見されます。こうした厳しい環境の中で、更なる足元の課題として「物流の2024年問題」への対応も求められており、各社共通の悩みとなっています。今後、納期延長だけでなく運賃改定も想定されるため、需要業界のご理解とご協力が必要な状況です。

また、国内労働人口の絶対数が減少する中、今後様々な分野で人手不足が顕著となり、製造現場の人材確保も年を追うごとに厳しくなることが予想されます。女性・シニア層の活用、作業工程の機械化・自動化等の取組みはもとより、外国人労働力に頼る必要性が益々高まっており、法制度の緩和が望まれるところです。

「一人一人が皆主役、プロとしてのプライドと責任を」

- 仕事をする上で、日頃心掛けていること（部下の方に伝えていること）

商社時代から一貫してFairness（公平性）を意識するようにはしています。取引先様との関係に限らず、社内外の人間関係においても同様に、物事を判断する際は人間である以上どうしても感情に左右されがちですが、それを一旦ぐっと堪えて冷静にFairに判断することが大事であると考えています。

また、「一人一人が皆主役であり、プロとしてのプライドと責任を意識して仕事をして欲しい」と社員には伝えています。アマテイブランドをより一層高めるため、“Aクオリティ”という行動

規範を策定して全社員に配りました。製品品質は当然のこと、接客品質・事務品質・コンプライアンス・環境対応・5Sなど全ての品質を高め、それを維持することを目的としています。中にはごく当たり前のことも含まれていますが、そういったことも改めて意識・改善することにより、取引先様に対して“一流の品質”と“絶対的安心感”をお届けすることができると信じています。

－趣味は

元来、身体を動かすことが好きで、年少期から高校生にかけては野球・サッカー・陸上・剣道（2段）と経験しました。また、海への憧れからか、大学時代は波乗り、丸紅ではヨット競技とマリンスポーツにも挑戦しました。最近は専らゴルフのみです。ゴルフはかれこれ30年以上やっていますが、スコアはほとんど進歩していません。元々飛ばない方ですが、加齢に伴い飛距離低下に悩んでいたところ、知人に勧められスイングの改造に現在取り組んでいるところです。

また、意識して本を読むように努力しています。個人的に興味のある分野というよりはビジネス書が中心ということもあって、睡魔との闘いに苦戦することも多く、勝率は去年の阪神タイガースの足元にも及びません(笑)。

編集後記

熊本県生まれ、京都府育ち。好きな言葉は「臥薪嘗胆」。商社勤務時代の豊富な人脈とご経験を活かし、協会の副理事長・西日本普線部会長として、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。

©2003-2024, Japan Wire Products Association. All Rights Reserved

[団体概要](#) [会員向け情報](#) [ニュース一覧](#) [Login status\(ログイン中\)](#) [リンク](#)
[サイトポリシー](#) [サイト内検索](#)

Neve | Powered by WordPress