

1日に設立10周年を迎えた紅忠スチール。伊藤忠丸紅鉄鋼（MISII）グループにおける薄板建材と自動車用鋼材に特化した国内販売中核会社として業績を拡大し続けている。大越政幸社長に今後の展望について話を聞いた。（伊藤 健）

——設立10周年を迎えました。改めて会社の歩みについて。

「主に薄板建材事業や自動車鋼板取引を行っていた『伊藤忠丸紅スチールAP』と、1964年設立の和泉鋼業の事業継承により、伊藤忠丸紅鉄鋼（MISII）グループの国内自動車鋼材事業を統合し『紅忠オートスチール』が発足。その後、薄板建材事業も含み2013年に両社が統合し『紅忠スチール』を設立し、今年10月で10周年を迎える。これまで支えてきていただいた取引先各社や社員、全てのステークホルダーらに感謝を

紅忠スチール 設立10周年

大越 政幸社長に聞く



申し上げたい」

「発足直後の売上高は200億円強だったが、5年後には300億円を超えて、10年目となる今期は550億円を超える見通しだ。取扱数量は受託分を含めて年30万ト以上。MISIIグループにおける国内薄板事業の中核会社として、安定した収益を上げる会社へとして順調に成長してきている」

——現在の事業概況や、注力している施策などについて。

「自動車産業は中国リスクやグローバルサプライチェーンの見直し機運が高まっており、国

内回帰の流れやCO₂排出削減といった環境ニーズの高まりなど、大きな転換期を迎えている。『MieCO₂（ミエコ）』など最先端サービスも活用して、国内市場で新たな機能のイノベーション競争に土俵が移ってきており、これまで国内市場の最前線を担ってきた我々にとって躍進のチャンスだと考えている」

「2021年から取引先に提

室内帰の流やCO₂排出削減室効果ガス排出量可視化・算定」といった環境ニーズの高まりなど、大きな転換期を迎えている。『MieCO₂（ミエコ）』など最先端サービスも活用して、国内市場で新たな機能のイノベーション競争に土俵が移ってきており、これまで国内市場の最前線を担ってきた我々にとって躍進のチャンスだと考えている」

「2021年から取引先に提

自動車 国内回帰・環境ニーズ捕捉

薄板建材、九州営業所にプロジェクト室

「10月から新たに九州営業所に建築資材プロジェクト室を設立した。関東、中部、関西に次

「2021年から取引先に提

「2021年から取引先に提

「2021年から取引先に提

域開拓室』を開設した。鋼材需

給管理のプラットフォームを構築して全般的な業務の改善を図るとともに、新しいアプリ操作や社員のITリテラシーを向上させる。新しいビジネスの開拓では、縁のなかつた顧客同士を結び付ける協業や提案を通じた互恵ビジネスを展開する。既に今期だけで八つのプロジェクトが歩き出しており、既に一つは協業を進めていく準備が整った」

「10周年の節目にあたり、『10年後の会社の未来姿』の提案を社員に募集し、今後10年間の全社目標に向けたイベントを開催した。社員投票で上位に入賞した提案は次期中期経営計画（2024～26年度）にも盛り込み、全社一体で目標を共有する」

「一方で課題としては、鋼材サプライチェーンを担う優秀な人材の確保。サプライチェーンマネジメント（SCM）の専門的な能力、価値をもっと評価する。学の設定など、既成概念にとらわれないアイデアを多く募るため先般、職務内容や昇格基準をより明確化した人事制度に改定した。総合職は経営者育成コースとSCMマスターコースに複線化し、一般職は地域限定の特定総合職を新たに設け、個々の得意分野・専門性をより鋼材SCMに生かす。優秀な人材の確保を人事制度からも支えて

「2021年から取引先に提

