

## 「第4回全国青年交流会」を札幌市で開催

—全国から来賓を含め総勢50名が参加—

当組合は、北海道支部青年会（会長：阿部大祐・阿部鋼材(株)専務）及び支部組合員関係者の全面的バックアップのもと、平成25年9月20日（金）、経済センタービル・会議室において、第4回『全国青年交流会』を開催した。

参加者は、青年会メンバー38名（北海道支部8名、新潟支部1名、東京支部15名、東海支部10名、大阪支部3名、九州支部1名）のほか、来賓として高木理事長、阿部理事・北海道支部長、酒匂副理事長・東京支部長が出席、総勢50名が参集した。

### ＜第1日目＞

#### 1. 見学会（13：30～16：30）

—新千歳空港～(株)ダイナックス千歳工場見学～白い恋人パーク見学—

当日は、12時45分に新千歳空港JAL到着口前に集合。チャーターバス2台に分乗し、車内で北海道支部の阿部青年会長及び(株)産鋼スチールの三塚係長より歓迎の挨拶が行われた後、出発。30分後に(株)ダイナックス千歳工場に到着。同社は、73年設立の自動車用クラッチ板製造の大手企業である。最初に会社概要の紹介があり、引き続き工場内をご案内いただき、異業種の製造ラインをつぶさに見学でき、有益な視察であった。最後に質疑応答の時間を設けていただくなど丁寧なる接遇を賜った。玄関前で一同記念撮影を行い、同社を後にした。一行は次の見学先である白い恋人パークに向かう。同パークは、お菓子の製造工場のほか、サッカー場からなる夢の施設である。見て、知って、味わうことが体験できることから、地元、全国各地をはじめ、海外からも多勢の家族連れなどの見学者が訪れ人気を博しているようである。そこで1時間ほど見学やお土産を買った後、16時30分に同パークを出発。バスは17時頃、経済センタービルに到着した。

#### 2. 地区情勢懇談会（17：00～18：30）

引き続き、17時より、経済センタービルにて「地区情勢懇談会」が行われた。議事は以下の通り。

司会：阿部大祐・北海道支部青年会会長（阿部鋼材(株)取締役専務執行役員）

①歓迎挨拶 阿部仁・北海道支部長（阿部鋼材(株)社長）

要旨「本会は第1回を平成22年に東京で開催し、以来毎年実施している。今回の北海道開催が決定したのは昨年10月の理事会である。当時はまだ北海道支部には青年会組織はなかったが、交流会の準備体制として、4社8人による青年会を急ぎ立ち上げた。日頃は同じマーケットでしのぎを削る間柄だが、支部青年会の旗の下では、メンバー同士が同じ目

的に向かって協力し合い、一致団結して醸成した“親睦”と“交流”こそが宝であり尊いことだ。今回の準備・運営を通して、青年会メンバーは何か多くのことを習得したのではないか。このたび若手にこのような機会を与えていただき感謝したい。私が若いときにシャー組合が151社で結成された。昭和37年のことである。41年には鉄鋼会館も完成し当時の鉄鋼業界の熱気を今も忘れない。社会に必要とされるシャー業でありたいと願った。その社会に受け入れられるには皆でやらないとできないと思った。全国の青年同士が交流を重ねながら、協力し合う精神を鍛えてほしい。そして若い力でシャー業界を活性化していってもらいたい。」

### ② 講 話 高木建理事長（㈱富士鉄鋼センター取締役相談役）

要旨「第4回目の全国青年交流会を札幌で開催するに当たり、ご多忙にもかかわらず諸準備を進めていただいた北海道支部青年会メンバーをはじめ関係者の皆様に厚くお礼を申し上げたい。

1年前よりも皆さんが元気になっており、表情が大分明るくなっている。オリンピックの東京開催が決まり、世の中の景気が回復基調になっているためと推察する。1億人以上の人が、自分がどのような立ち位置にあるかを考える好機で、今の状況を大事にしていきたい。これまで多くの方は下を向いて歩いてきた。その間、5年～10年後のことを考えることもなかった気がする。今後は、一定期間の中で、課題を抽出しその解決策を模索しながら、シャー業界を再構築してゆく必要がある。7年後を見据え有意義な活動を続けて行ってほしい。そのために何をなすべきか。皆で力を合わせて取り組めばアウトプットできないものはない。1対1の法則、2対8の法則といった経験則が出されている。「当たり前前を当たり前前にやれる会社であれ」、「日頃から現場の把握ができていないといずれ作業効率の低下や無駄につながる」、「一人一人の社員が経営者意識で事に当たること」の必要性を指摘している（1対1法則）。2対8の法則では、世の中の事柄は80%と20%の比率で構成されていることが多い。例えば国民所得の80%は人口20%の人に集中していることなど。シャー業の収益構造は、80%の労力を投入して20%の利益しか確保できない状況にある。この逆転現象が理想型だが、いづれにしても“ムリ”“ムダ”“ムラ”を極力排除しなければ収益向上は望めない。ファブがお客である以上、何も手を打たなければ、何十年も続く慣行はなかなか断ち切ることはできない。例えば、小ロット・短納期取引、注文の度々の変更など枚挙にいとまがない。当業界としては正当な対価を少しでも獲得するために、5年～10年をかけてでもいいから、その“しくみ”を作ることが必要だ。一朝一夕では従来の商慣習は改善できない。相当時間を費やすかもしれないが、皆さんには“豊かで”“やりがいのある”シャリング業界づくりに力を注いでほしい。

5回目以降の青年交流会は、共通の課題にどう取り組むかをじっくり討議してもらい、皆さんはその実行部隊になって実現に結びつけてほしい。」

③講 話 白井美文 品質保証分科会主査 (株富士鉄鋼センター常務取締役)

演題『シャーの明るい未来を目指して一不合理な商習慣の是正に向けて』

1. シャーに明るい未来・将来はあるか？
2. 若者の就職・就業意識
3. 建設業の実態と課題
  - 1) 建設投資の推移と状況
  - 2) 建設業が直面する課題
4. 不合理な商習慣の是正に向けて
  - 1) 品質保証分科会の活動
  - 2) 取引の現状(建材取引の実態)
  - 3) 取引の適正化
  - 4) 古い商習慣(因習)からの脱却
  - 5) 最近の行政の動き
5. まとめ

要旨「シャー業の明るい未来を創造するカギは、将来にわたってシャー業に携わる若い担い手が業界に入職することである。現在のシャー業が若者にとって『働きたい』と思える労働条件と労働環境を提供できているか、自問する必要がある。若者にとって、①低すぎない(適正な)収入、②過酷すぎない労働環境、③安定した仕事量(経営の安定性)、④後輩・新人の存在が、入職し働き続ける条件になる。換言すれば、適切な賃金・労働環境を提供し、社員を継続的に採用できるだけの収益を得られる会社または業界の構造・体質が不可欠である。とはいえ現実的には、成熟し少子高齢化した国内マーケットでは、例えば「建設投資額」がピーク時(バブル期)に比べ半減し、全産業における就業者数も過去15年間で約2/3に減少している。それに伴い、労働者の高齢化も顕著だ。にもかかわらず、シャーにとって最大需要先の建設分野では、商取引の慣習が旧態依然のままである。それが元請と下請けに「不公正な競争環境」を生み、結果として、技能労働者の離職や若年入職者の減少に影響している。この実態を重く見た国交省は、「発注者の値段が安ければいいという考えがダンピング受注を生み、労働者不足につながっている。良い製品を作るには相応のコストがかかる。欠くことのできないコストと、競争して切り下げていいコストは峻別すべであると認識している。さらに労働者の待遇改善が不可欠。業界の悪しき慣習を改めるため、他産業では『ふつうの事』を建設業も実施することが、若者が魅力を持てる業界作りの第1歩となる。このため、同省は①適正価格での工事発注②ダンピング受注排除③設計変更に伴う下請け企業への適切な支払、を通達した。これらを受けて、「品質保証分科会」では、古い商習慣(因習)からの脱却を命題に検討を進めている。その具体策の一つが、「契約」(注文書面)に基づく商取引の周知徹底である。シャーは製造委託したらただちに注文書面(契約書)を交付し、材料発注や切板発注、

仕様等の変更時も書面を交付する。もう一つが、必要な経費項目および算定方式の明確化である。シャーマ業界の明るい未来を築くためには、従来の商因襲を打破し、「契約に基づく取引の適正化」を推進することで、適正価格・適正利潤を確保できる業界体質に整備することが必要である。そのために当組合として共通の価値観をもち、共同して関係業界・顧客に訴え、対応していく必要がある。」

#### ④ 地区情勢懇談会

北海道（西村・玉造(株)常務取締役）、東京（瀨瀬・(株)交告商店社長）、新潟（多村・藤田金属部長）、東海（田島・(株)テクノタジマ取締役）、大阪（宮崎・高砂金属工業株取締役）、九州（自見・自見産業(株)社長）の各支部代表より、現状報告が行われた。

#### ⑤ 講 話 酒匂雅信副理事長（京浜産業(株)社長）

要旨「個々社では交渉が困難でも、団体として需要家団体に働き掛け、我々と共通認識を持ってもらうよう、理解を促す活動が求められる。幸い、業界景気は好転が期待できる。悪しき商慣行の是正には好機到来である。健全な業界育成につながる『適正な商慣行』を自らが創造していったという気概を持ち、青年会メンバーで成就し、次の世代にしっかりと引き継いでいくという強い意志で完遂してほしい。またシャーマ業は今後、単純に切板加工の切断能力を増やすのではなく、次工程を取り込んで付加価値を高めることを志向すべきだろう。具体例として開先、穴あけ、ニーズがあれば溶接・組み立てまで手掛け、客先の工程の一部まで内製できる体制作りが、これから強く求められる。単に切板加工能力だけを引き上げても、いずれ不況が到来すれば、再び過当競争を招くだけである。」

#### ⑥ 閉会の辞 阿部大祐・北海道支部青年会会長

### 3. 交流パーティ（19：00～20：30）

司会：福田 薫・(株)産鋼スチール課長

- ① 開会挨拶 阿部大祐・北海道支部青年会会長
- ② 来賓挨拶 高木建理事長
- ③ 乾 杯 松丸誠吾・東京支部青年会会長（(有)ティー・エル・シー専務取締役）
- ④ 中締め 高木建理事長

#### 《第2日目》

翌日21日（土）は、来賓を含め30名の参加者を得て、札幌エルムカントリークラブで懇親ゴルフ会を開催。天候に恵まれ、和気あいあいのうちにプレーが進行、JFEスチール(株)北海道支社長・井澤信之氏が優勝した。

以上