

年 頭 ご 挨拶

理事長

高 木 建

楽観は禁物！さりとて悲観も禁物！

皆さま、明けましておめでとうございます。

昨年は当組合の活動に対し、多くのご支援、ご協力を賜り誠に有り難うございました。

ご承知のとおり、昨年は年初から鋼材需給の逼迫、原燃料高騰に伴う鋼材価格の大幅アップ、また秋には米国発の金融危機に端を発した世界同時不況。さらにはスクラップ価格の乱高下など、我々を取りまく経営環境が激変した歴史的な年となりました。

そして、この先どういう嵐が待ち受けているか分からぬまま2009年の船出となりましたが、实体经济への影響はこれから本格化する様相を呈しており、世界規模で発生している市場の混乱はまだしばらく続く模様です。

この数年間、大きく右にふれた鉄需拡大の振り子が今度は左に振れようとしているだけに、「山高ければ谷深し」の喩えのとおり、底は深く長いことを覚悟する必要があります。

こうした状況の中で、我々はどういう経営行動を取るべきか？

少なくとも市場がある程度落ち着きを取り戻し、先行きの方向性が見えて来るまで、楽観はもちろんのこと、悲観も禁物！

当面自分たちの手で出来ることを着実にこなすとともに需要動向を冷静に見極めていくことが肝要です。

具体的には与信不安のリスクが増していく中で、資金繰りを含めキャッシュフロー経営に徹し脇をしっかりと固めておくこと。また、需要の急減で大きな負担となっている在庫調整を進め、一刻も早く身軽になっておくこと。短期的にはこの2点ではないかと思えます。

そして、中長期的には鉄需の拡大がしばらく望めなくなった以上、「量を求め、量に頼る経営」を打破して、如何に経営基盤を強化して“稼ぐ力”を高めていくか懸命に考える時ではないかと思えます。

具体的には 知恵と工夫をこらし加工・流通サービスの付加価値を上げる 効率性の追求と品質の向上で需要家の信頼を得、収益成長を図ることです。

特にこの数年間、鉄需回復の流れの中で生産と納期対応に追われ、置き忘れてきた効率化・合理化の検討を粛々と進めることが今必要なのではないかと思えます。

この時期にどれだけ種まきと体質強化が図られるかが、市場が回復軌道に戻ってきたときに、競争力の大きな差となって現れます。

こうした効率化・合理化の動きは、既に自動車を始めいくつかの需要業界と鉄鋼メーカーとの間で検討が進められております。我々その間に位置する加工・流通業界としても置いてきぼりを食わないよう積極的に取り組む必要があります。

多くの会員が関わっている建設業界は現在需要減に見舞われ苦境に立たされているのはご承知の通りです。

昨春、建築構造物の安全・安心を確保するために産官学が共同して品質管理強化の検討を開始しました。検討過程で品質に関わる課題に留まらず、建設業界と加工・流通業界との間の受・発注から出荷・検収に至るまで取引のルールが明確でない、あるいは経済合理性に適わぬ等々の“ムラとムダ”が効率化・合理化を阻害していることが分かりました。

今後、グローバルプレーヤーが苦戦を強いられる中、内需振興なかんづく建設業の位置づけが重要になるだけに、本年は個別企業間の取り組みという枠を超え、両業界が共同して効率化・合理化を進め、双方の事業基盤を強化する取り組みを積極的に進めたいと考えています。

本年も皆で知恵を出し合いこの難局を乗り越えるとともに牛歩でも構わない、一歩ずつ前進していきましょう。

(株) 富士鉄鋼センター 社長)

年 頭 ご 挨拶

鉄鋼産業懇談会

厚板部会長 大出 直文

新年明けましておめでとうございます。

平成21年の新春を迎え、謹んでお慶びの言葉を申し上げます。

昨年は米国発の金融危機の荒波が震源地の米国のみならず、世界の金融、実体経済にも多大な影響を及ぼし、世界各国で投資や個人消費に急ブレーキがかかりました。

我が国でも昨年秋以降、自動車、建産機といった鉄鋼の主要需要分野で大幅かつ急激な生産調整が行われました。加えて円高の進展もあり、自動車、電機、建機をはじめ、主要企業の収益も大幅な減益、さらには赤字転落の見通しとなっております。このため各企業は設備投資の延期、中止にとどまらず、雇用調整まで踏み込んだ緊急対策を行わざるを得ない状況となりました。

鉄鋼業界にとりましては昨年まさに激動の1年でした。前半は過去にない大幅な原料価格高騰への対応と高水準の受注・生産活動への対応に追われましたが、昨秋以降、需要の急減に対して各社が粗鋼の大幅減産を表明し、薄板をはじめとして実需見合いの生産に努めるという状況になりました。

一方、厚板につきましては、造船向けの需要は堅調に推移しましたが、足元では建産機向けでの大幅な減少に加え、国内建築物およびエネルギー関連物件の中止・延期等の動きが見え始めており、今年需要動向については予断を許さない状況となっております。

全国厚板シャリング工業組合の皆様におかれましては、切板需要の早期の回復が見込みにくい事業環境の中ではありますが、アゲインストの風が強い今こそ真っ直ぐ正面を見据えて、冷静に対応していく必要があると考えます。

我々メーカーもパートナーである皆様とともに手を携え、この難局を乗り切るべく尽力してまいりますので、どうか魅力ある厚板マーケットを構築できるよう皆様のご協力をお願いしたいと存じます。

最後になりましたが、皆様方のご健康とご繁栄を心より祈念いたしまして、私の新年のご挨拶とさせていただきます。

(J F E スチール(株) 専務執行役員)

『サブプライム不況』

副理事長・東京支部長
酒匂 雅信

新年明けましておめでとうございます。

(何がおめでたいのかとおこらないで下さい。正月ですから)

いよいよ100年に一度の大不況と言われる年のスタートです。ここ数年正月は建築設計擬装事件から始まって、食品表示擬装等さまざまな擬装にふれてきましたが、昨年は致命的とも言える債券擬装によって世界の金融市場が壊滅的打撃を受けました、いわゆるサブプライムローン問題です。金融市場の立ち直りは1年~1.5年と言われ、景気の低迷はさらに1~2年続くと言われております。昨年まで暴騰していた原油を初めとする多くの資源が大幅に下落し、米国発の不況はまたたくまに、この世界を覆いつくしてしまいました。

我々、組合員の強い味方と言われた(勝手に思っていた?)“冷鉄源様”も8月から変化がみられ、今では六分の一から七分の一まで下がってしまわれました。やっぱり“スクラップ”と言い直せよと、私に不満をぶつける人も。(冷鉄源様は何も悪くないのに)

今から考えると(評論家として何でも言えるが)建築擬装も、食品も債券も冷鉄源様もすべて問題点は自己中心の考え方から発生した商品であったことから、一時的には利益は出たが長続きはしなかった。やはりお客の満足(CS)を無視した擬装や価格設定の商品は後に大きなダメージを被ると言うことか。反省はここまで。

今年はどうするかが大切。

今年新しい資源価格が決定された後、それぞれの業界で新価格体系が出来上がる年だと思います。お客が要求してくる価格が4~5年前の価格かも知れませんが、我々の商品“厚板”のユーザーには、まだ1年以上の受注をかかえる業種も残っており、まだ高炉メーカーの生産量の100%を消化出来る状況は続いております。

組合員の皆様には、4ヶ月か6ヶ月か分かりませんが、まだ在庫調整の時間が十分残されています。今年需要に対応した目標在庫設定は安売りでなく、仕入を止めることで実行すべきだと思います。今年も大阪、名古屋、東京の大都市開発、橋梁、造船は元気です。いたずらに不安を煽る発言を発信することなく、各自の出来ることを一つ一つやり続けることしかないと思います。

今年も組合員にとって役に立つ厚板シェアリング工業組合でありたいと考えております。昨年に引き続き“正しい規格の厚板の販売”をめざすことを実行しましょう。

(京浜産業(株) 社長)

『大変化・大変革の世相の変化を受けて』

副理事長・東海支部長
川口 克彦

明けましておめでとうございます。

思うに、今回の投稿は、十回目のものである。その中身には、自信は到底無いが、欠かさず投稿できたことに、ひとまず満足せねばと思う。この投稿は、その時点での業界動向もさることながら、その時点の年齢での感覚・感性を思い起こす、そして書き記す機会を与えてもらっているとの自己納得をして、書き始める事が多い。さて、一昨年の今頃は、鉄鋼原料の高騰を受けて、鋼材価格の改定・転嫁を如何に行うかを流通加工業者として、良い意味で呻吟していた。結果は、「案ずるよりは、産むは易し」であり、満額に近い転嫁が可能となり、仕入れ材料の在庫益、スクラップの高騰益に、数量要因も加わり、平成20年上期は、史上最高益をミルも、流通も享受し、わが世の春を謳歌するに至る。

7月中旬より、スクラップ価格の天井よりの転落に始まり、東京製鐵の価格下方修正で、潮目も変化し、以前より心配されていた米国の金融危機の表面化が9月であった。パンドラの箱を開けてしまったと表現されている百年に一度の金融危機の勃発であった。その後の展開は、鋼材輸出の減に加え、自動車・建機の輸出の大幅減少という実体経済まで冷え込ませるという事態へと進み、全産業の沈没という、極めて暗い気持ちでの年末となっている。

その種の整理は、業界紙・マスコミに任せることとし、肝心なのは、当方のすでに幕が切って下ろされた平成21年への対応である。当方程度の頭脳では、解決策などあろう筈が無いと割り切って、感ずるままのことを書き記し、混乱気味の頭を整理できればと思い書いて行く。

思うに、負の連鎖が一番怖い。企業・個人が明日への不安・恐怖から必要以上に縮むことこそ避けねばならぬが、一番賢く振舞えば振舞うほど、その一連の各社緊急対策は、総需要の縮小につながる事が分かっている、実行してしまうのが実態である。従って、一時的な需要の大幅減は、避けて通る事が出来ないとしたとき、正常軌道に移るまでの期間は、雌伏一年か、二年か、三年かは、判じることには出来ないが、節度のある・合理性のある我慢・耐乏を労使が負担しあうという結論か。一方、悲観的なことは避け、明るくとも言う、世の識者は、分け入り風に説諭する。愚直に、ひたむきに出来ることから努力していこうとも言う。理屈らしいことは、心理的に受け入れがたい感じである。思うに、吾も創立百年で危機的状況との事。何かを予想・予測するよりも、因果応報・山高ければ、谷深しという格言こそ確かか。

つまり、考えをめぐらすほどに深みにはまり勝ちであることも注意か。鉄鋼業界もアメリ

カのパブルに間接的に乗っかり、収益を回復してきたとも考えられ、つまり資源インフレに端を発して、自動車・建機輸出という外需に支えられて、国内では、消費の漸進的減少・建設投資の減少で、デフレに苦しめられている業界の多い中で、急回復をしてきた。その意味では、一旦立ち止まり、世界を見回してみる機会が与えられたと思うべきか。一方、日本そのものは、個人金融資産も多く、銀行も株価低落で苦しいものの、パブル的貸し出しは行っておらず、非正規社員を中心とする低所得者対策にやや問題を内蔵しているものの、国家・法人・個人ともそれなりの蓄積を有しており、多少の我慢は避けえないものの、凜とした姿勢で、軸のシッカリした企業活動を行うことが肝要と思う。欧米・新興国をふりきるだけの日本特有の企業運営の確立に向けて、日本人の特質を生かした改革を実行すべきか。

欧米の短期的な身勝手風の運営に、一線を画したものづくりを基本とする日本の真の実力を発揮すべきであろうか。それにしても、短期的な動きを本質とするグローバル経済の波を避けて通れないとしたら、長期的・安定的取引の継続は、極めて困難が予想され、長期の計画が立てがたい難点をどう乗り越えていくのか。最後に、高炉製品の価格改定がどのような形で落ち着くのか。混乱に輪をかけそうなので、これくらいで筆をおく。

ともかく、本年末に、鉄鋼業界が、シャリング業界が、いかなる圧力をも跳ね返して、生き残っていることを祈念する。

(三和鐵鋼株)・社長)

『食は文化・シェアリング業も文化』

副理事長・九州支部長
木村 昭夫

新年明けましておめでとうございます。

昨年秋、ベトナム/ホーチミンに於いて。メンバーは小職と鍛造メーカーのA社長と通訳と運転手の4人。仕事を終え、日本に帰る土曜日の昼、熱帯地域を流れるメコン川で採れる「手長エビ」を食べに行こうと言う事になった。

道中、ひよんな話からA社長が「会席料理馴れした、なまった体に気合を入れる為に何か変わった物を食べたい」と言い出した。何故か話題が「エビ」から「ヘビ」に変わり通訳曰く「それなら折角なので、ヘビ料理はどうか。生き血は最高だし、スタミナも付く。日本から来るビジネスマンは、ほとんどヘビを食べないので勧めることも出来ない。私も運転手も食べたくて仕方がない。天然のヘビですよ」と。小職は「冗談じゃない。当初の予定通り手長エビだと」と主張したのだが、多数決で決めようとなって通訳も運転手も入れ1対3でヘビになってしまった。何で通訳と運転手を入れるのだと騒いだが後の祭り。ヘビ料理に決まってしまった。

彼らは上機嫌で大はしゃぎ、行く先を変更してジャングルの近くにある、知る人ぞ知る名店?に案内された。この店では日本人を見かけることはあまり無いとのこと。店に入るや否や、日本でよくある「マムシ酒」の様な「ビン漬けのヘビ」集団に歓迎された。「7種類のとぐろを巻いたヘビを漬け込んだビン」「エラの張ったキングコブラを漬け込んだビン」「その他見るのも恐ろしいヘビ」の数々。

店の主人はカメの中から太い丸々としたヘビを二匹ざるに入れ秤にかけている。なるほどグラム売りで値段を決めるのだなと思い、何グラムオーダーしたのかと聞くと、二匹で1キログラム以上になると言う。「ばかやろう。誰がそんなに食べるのだ」と言うと、小職以外、皆ニコニコしている。カメの中にはヘビがウジャウジャ。周りがある衣紋掛けの様な所に白い袋が沢山かかっている。さわってみたくなくて何かと聞いたら、全てヘビが入っているとの事で驚天。又、奥のほうに犬小屋のようなものがあり、その中で何かが動いている。暗くはっきり見えなかったので「何か?」と聞くと、日本では「トゲ」と言う物だと通訳は自信満々。「トゲは刺さる物であって、動くものではない」とまじめな応答をしていると、どうやら「トカゲ」らしい美味いらしく「これも食べるか?」と聞いてくる。卒倒しそうになったが、ここは丁重に辞退した。いよいよ「ヘビのコース」が始まった。

まずはヘビの生き血をいただく事からスタート。調理場を覗いて見ると二人がかりでヘビの頭を鋭い刃物でかつ切り、逆さにして両手で血をしぼり出している。血を受けるグラスに

は臭い消しで生姜が入っており、殺菌作用のあるウォッカで割るというもの。同時に捌いた後のヘビの心臓は、生き血と一緒に主客が丸呑みにするというのが礼儀らしい。さすがに小職はヘビの心臓は辞退した。従い、相棒のA社長が二匹の分の心臓を丸呑みしていた。彼のその後の健康状態は知る由も無い。生き血はウォッカの効果もあり美味であった。しかし3杯が限界。

次に、ヘビの「ホルモン野菜炒め」。これはヘビの小腸他を現地の野菜とマッシュルームで炒めた物。小職はホルモン系はだめなので頑なに断ったが、A社長曰く「油が乗っていて、こんな旨い物食べた事がない」とお皿をさらえて食べていた。小職はヘビ味たっぷりのマッシュルームと野菜のみを食べた。ところが、その野菜の中にヘビの小腸が隠れていた。言葉では表現出来ないヘビの味付けであった。2品目が「ヘビのそぼろ」これはクラッカーの様な物にその「ヘビのそぼろ」を乗せて食べたり、ライスペーパー様な物に乗せ、野菜に巻いて食べたりする。これは見た感じで鳥そぼろに似ていて、目をつぶって「エイッ！」と叫んで食べた。これは旨かった。

最後はメイン料理の「ヘビ鍋」。これは日本で言う「魚すき」の様な物で、魚の代わりに「ヘビのぶつ切り」が入っている。現地の野菜数種類に、白菜、きのこ、春菊の代わりに独特の香草を入れて味わう。ただし「ヘビのぶつ切り」は腹開きした物を輪切りにしたもので、ヘビの皮付き、骨付き、尻尾付きで度肝を抜かれた。皮は頑丈、骨はどこにこんな物が入っているのかと疑うほどの強固さ。身はその骨に恥ずかしそうに付いているだけ。なるほどヘビは、この皮と骨が真髓かと再認識し、ヘビの強さ、生命力を納得させられた。食べる食べると勧められるのでヘビの皮をふく皮の感覚でかんだ所、びくともしない。骨に至っては、何の妥協もせず曲がりもしない。勝負しては歯が折れる。骨に付いている身を一生懸命格闘して食べた次第。締めはその中に麺を入れ「ヘビ麺」にすると言う。「ヘビだし」が良く聞いていた。大変貴重な体験であった。

「食は文化」とはよく言ったもので、長い間には栄えたり、廃れたりして、それでも、その地域・国々で独自の世界を築いている。人類にとって物心両面で、必要な物・価値のある物・機能のある物が脈々として生き残ってきた。そしてその「技能」が文化となった。

私達シャリング業は今年、開業100周年を迎える。大変な偉業である。「元気な時代」もあれば「失われた時代」もあった。しかし、その機能は現在、増々重要視されている。100年を迎える

中間加工業での「技能」は、産業は元より最早、「文化」にまで達している。「文化」には有形プラス無形の付加価値が加味されて当然。私たちの2009年は、再び「失われた時代」の方に時を刻まない様に、「文化」を壊さない様に、気を引き締めて、胸を張って「シャリング業は日本の文化である」と宣言し、開業100周年をお祝いさせて戴きたい。

(豊鋼材工業(株) 社長)

『まず、情熱ありき』

理事・総務委員長
吉里 勉

明けましておめでとうございます。

先日、新聞紙上に「独厚板ミル売却」のニュースが掲載されていた。アルセロール・ミッタルが独デリンゲンと仏ダンケルクに厚板ミルを有するデリンジャー・ハットの経営権を手放すという記事である。

私も20年くらい前の、厚板の製造技師時代に両ミルを訪問したことがある。いずれもヨーロッパを代表する厚板ミルで、前者は5mのヨーロッパ最大幅の圧延機を有し、橋梁向けに長手方向に板厚を変えるテーパプレートなど我々にはない製品。後者はサイホンの原理を応用した冷却性能の優れたオンライン・ダイレクト・クエンチ（直接焼入れ）設備を稼働させているなど、我々にも影響を及ぼした独創的な技術を持っていた。質問には得意顔で答えてくれたし、後に我々のミルを訪問しいろいろ所見を述べるなど、意気軒昂であった。そのころのことを思うと、非常に残念である。両ミルともEUにおいては今でも競争力のあるミルだと思うが、売却ということである。製造ではなく投資が専門ということであろうが、そこには、製造業にあるべき経営と製造現場が一体となった「もの造りに対する情熱」は感じられない。

私は昨年4月シャリング業界の仲間入りをさせてもらった。昨年はスクラップの乱高下、原板入手難から注文入手難への急転等、環境変化に振り回された一年であった。ただ、幸いなことにシャリングは「経営＝もの造り」の世界である。製造現場では外乱には関係なくいつもトーチの先に神経を集中する姿がある。工業組合会員の経営者の方は皆、シャ業に対する一方ならぬ思い入れの中で、目下の問題への対処に奮闘されている。「情熱」は健在であると思う。

シャリング機能は厚板が使われるかぎり必須のものであり、それゆえ、本年シャリング業発足100年の歴史を記すことができたと思う。また、単にシャリングするだけでなく、デリバリー管理、品質保証等、知的付加価値が高まってきており、ミドル機能としての存在感が今後更に増してくると期待している。

本年はとりわけ、また今後とも様々な環境の変化に晒されるであろうが、最も大切なものはやはり「自業に対する情熱」である。これがあれば何があっても飛び続ける不死鳥たることができると思う。逆に「情熱」を失った途端に悪循環に落ち込むことになるのではないかと。

私はことし年男で、還暦を迎えることになった。幸い無病息災であり、仕事にも恵まれてきたと思う。先ずこれまで育み指導して頂いた両親、先輩の方々へ感謝を申し上げたい。

振り返ってみると、いろんな経験をさせてもらったことが後々大いに役立った。逆に、やらせるということが、人を育てるうえで非常に大切なことであると思う。

60年の半分以上を、もの造りの世界にいたが、まだまだ飽きはきていない。これからも、「人を育て、技術を磨き、よい品物を造る」という製造業の本分を忘れずに、情熱をもって高い目標に挑戦して行きたい。

今年は、「悪化」、「混迷」、「不安」といった悪い言葉ばかりが横行している。登場するグラフも全て右肩下がりである。

私の出身高校の覺歌（校歌）の最終節は「天地万象皆わが師 進まん理想の目標に」であった。「世の中のすべての営み、いい事もわるい事もすべて成長の糧としろ」という教えであらうかと思う。これを思い出したら、今年は悪い材料の中から成長への課題を見出し、改善していくことが重要な仕事であるということになる。「現実を直視してやろう」と思っている。

（JFE 鋼材(株) 社長）

『直面する景気後退』

理事・新潟支部長
真柄 修

明けましておめでとうございます。

昨年の総会で新潟支部長に就任しまして、初めて寄稿させて頂くことになりました。

小生は、2006年の11月に社長に就任し、今年で3度目の正月を新潟で迎えました。最初(2007年)の年は、経済環境も落ち着いており、冬も雪が少なく暖冬で穏やかな幕明けでした。

2番目(2008年)の年は、原油、原材料、食料等々の資源インフレ時代の到来を実感させられる幕明けでした。この冬は前年程ではなかったが、それでも新潟の冬としては比較的穏やかでした。ただ冬の雪は多かったという印象でした。この冬の雷が2008年の激変を暗示しているとは思いませんでした。

そして3番目(2009年)の幕明けです。昨年の11月19日に初雪が降りましたが、いままでのところ、暖冬で穏やかな気候になっております。気候は穏やかですが、経営環境は暴風雨が荒れまくっております。全国的に「不況警戒警報」が発動されておりますが当地区でも、販売量が前年比3割減、4割減と不況風が強さを増しております。

さて、本年の年頭話題は、「経済危機」「世界同時不況」一色で「雇用不安」「生活不安」に尽きるのではないかと思います。新年は誰でも明るい気持ちで迎えたいものですが今年ばかりはそういう気分ではなかったのではないのでしょうか。

先が見えず不安なこの気分は、我々経営者だけでなく一般社員にまで蔓延しているのではないのでしょうか。特に昨年の12月以降のテレビ・新聞等々のマスメディアは連日大量の「不況関連ニュース」を報道し続けて、「社会不安」を助長している感すらあります。不安な気分が景気悪化をますます招くのではないかという事は、理解していてもそれを払拭できないのは、小生だけではないでしょう。

でも、こんな時こそ、明るく元気で頑張ろうというキャッチフレーズがいつにも増して大事になってくるのではないかと思います。しかし、キャッチフレーズだけではこの「大不況」は乗り切れるほど甘くないとも実感します。世界最強の製造業と言われる「トヨタ」「ホンダ」が営業赤字に陥るという未曾有の経済環境下ですから。

では、どうしたら良いのでしょうか。

各社が諸々の不況対策に取り組まれておられると思いますが当社としては、まずは設備関係投資組直しを考えております。

当社は昨年、劣化更新として、複数のプラズマ、アイトレを廃却し、プラズマとレーザー

を各一台導入しました。今年も老朽化した機械を廃却し、新設備をと考えていましたが、先行き不透明ですから、既存設備の延命と活用とする事としました。省力化、省人化を目指し生産性を上げることは、企業として大事な事だと理解していますが、しかしそれも確実な仕事量がなくては、効果も半減するのではと思っています。

次には、古典的な手法になりますが、やはり経費削減を検討せざるをえないと思っています。昨年より時間外労働も減っており、総人件費の削減にも限界がありますが、聖域なき経費削減を掲げて自助努力を貫徹しなければと考えます。

本来、企業とは「売上（収入）」を増やして「経費（支出）」を減らせば利益が出るという構造だと思いますが、今年ばかりは、そのバランスが非常に難しい年となりそうです。

年頭から、厳しい話題提供で恐縮ですが、でもこれが当社の置かれている現実と認識しています。

最後に新年の決意として、このような経済環境ではありますが、社員には「皆が心を一つにして何としても乗り切るんだ、という強い絆が大事だ。一人ひとりの信頼を糧に、元気一杯、前向きに安全第一で頑張ろう」と宣言しております。

（新潟スチール株）・社長）

『強欲なき競争と共生』

理事・中国支部長
浅利 重法

新年あけましておめでとうございます。

昨年の世界経済は数年続いたブームが年前半に異常な高まりをみせましたが、後半は金融危機により一気に崩落、まさに100年に一度の危機、混迷の真只中で新年をむかえることとなりました。国内経済も金融危機がひきおこした全産業活動の急減速の影響ははかりしれず深刻な不景気～雇用不安・社会不安の懸念が高まっており、政府の大型景気対策による早期の景気反転が切望されています。

今回の金融危機についてはたくさんの解説書がでており会員各社の経営者のみなさんも高い関心をもって読まれたと思います。私も少し齧りましたが、外資系金融の胡散臭さがついに露呈したかという印象です。巨億の富の象徴だった米投資銀行は事実上すべて破綻し、「米強欲金融システムの崩壊」と呼ばれ、Greedy = 貪欲という形容詞が頻繁に登場しました。

昨年もこの稿で拝金主義と錬金術の横行への産業人としての憤りを述べましたが、錬金術により増殖を繰り返してきたマネーがついにある日、木の葉にかわったというわけです。

この2年くらいの間に関東地区経営者研修でマネーがリードした世界の開発プロジェクトを視察する機会がありました。ドバイもマカオも訪問しましたが、今回の金融危機による事業の頓挫にはある程度予感がありました。建設プロジェクトの視察なのでスケールの大きさは鋼材消費からも歓迎すべきものですが、ホーチミンの高速道架橋とドバイの超高層ビル - ブルジュドバイ、人工島 - パームツリー、マカオのカジノ - ベネツィアは明らかに異なる印象でした。後者は産業、社会資本形成と無縁のバブルプロジェクトであり、高給の民族衣装・サンダル履きのドバイ人とブランドで固めた欧米人ビジネスパーソンに対し、劣悪条件で働くインド・アジア系ワーカーが対照的で、現代資本主義社会の格差の現実を目の当たりにしました。またこのプロジェクトは何か危ういと感じていました（同行者もそうだと）。

米自動車業界においても、自社経営危機に直面してなお多額の賞与を要求したとされるGMのCEOには呆れ返ります。危機に際しては、JALのように社長自らも報酬返上というのが日本人にとってわかりやすい感覚だと思います。

なぜ彼らはあれほど強欲なのでしょう？ 格差のうえに胡坐をかけるのでしょうか？

疑問が解けるかと一念発起して大塚久雄訳・「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神」にトライしてみました。

要旨は、「禁欲的プロテスタントの職業への専心が富を残し、結果的に資本主義の社会的

機構を作りあげ、金儲けを倫理的義務として是認するようになった。これが資本主義の精神である。「訳者解説」ですが、本文のどこからも 強欲 貪欲 は連想できませんでした。日本人には理解できないものです。

早期に世界経済が現状の危機を脱し、新しい金融経済システムが構築されることを期待しますが、近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」のような商道德・倫理を中心にすえ、強欲を規制し格差を排除するものでなければ、長期の安定は望めないでしょう。自由競争が社会を進歩発展させてきたのは事実ですから、来るべき新秩序においても自由競争が基本であることは間違いありません。しかし、従来は競争の結果、一部の勝者、多数の中間層、そして一部の敗者という安定構造であったのが昨今はごく少数の強欲な勝者が敗者を排除し収奪することで中間層までが崩落、大多数の敗者となる傾向にあるといわれています。こうした格差拡大社会はきわめて不安定であり避けなければなりません。

競争については、加島祥造著「タオにつながる」に、木の知恵：空に伸びようとする木は周囲の木よりも伸びようとするが（＝自由競争）地中でも根が下に横に伸び、そこでは互いに触れ合い交錯し合いながら共生している。 という件がある。

要するに木は競争と共生のバランスを保ち見事に森をつくっているわけで、この賢さを人間社会のシステム設計に生かしていくことが必要です。強欲的投機活動を厳しく規制し、適切に富の分配を行うというように。さらに、「どの木もある高さまで育つと幹は太くなるけれど、高さは無限には生長しない」とあります。

ここで現実の鋼材ビジネスに即して考えてみますと、長期不況が必至であるにしても、厚板溶断マーケットが消滅するわけではありませんので、当面の間、足るを知り、ひとり勝者になろうとせず、自分たちのマーケットを大切に見守ることが、「木の知恵」だと思います。企業としては株主価値最大化の要求が喧しくても、建設業・製造業各需要家の満足を通して実体経済に寄与することが何よりも優先することを改めて認識したいと思います。

（太陽シャーリング(株) 社長）

『大 変 な 年 』

理事・東京支部 最高顧問

大川 宏之

新年明けましておめでとうございます。と書き出したのですが、本当はどうにも厳しい年になるだろうとの予測から余りおめでたくも思えない心情です。昨年11月からの世界に広がる経済の下振れは、展開が予想以上と云うか、むしろ考えてもいなかった急速かつ大規模でその対応が見つけ難いと云うことでしょうか。

当社の社内報に私は“「天国と地獄」か混沌か”と表題を付けた文章を載せましたが、現在では混沌と云うより、はっきり地獄を覗いているかの感であります。物が売れない、だから作れない。在庫調整の恐ろしさは又々身にしみました。それにしてもやはり「お金」は怖いと云う事でしょう。

1月20日から動き出すオバマ新大統領そして民主党の政策がアメリカ発の世界へのどのようなメッセージになるのか、これは期待する以外に何もありません。しかしイスラエルでは戦争が続いていますし、イラクでの問題、アフガニスタン状況、北朝鮮関係と外交上の諸案件を見ると、世界の警察を任じてきたアメリカに対し、内政に問題を据え、特に経済破たんの舵取りに専念しなければならない「この時」に世界へのメッセージを期待することが出来るのでしょうか。

今は丁度遭難の事態に立ち到った時と同じ。ただ動き回っていたずらに体力を消耗するのではなく、冷静な観測とそれからの判断が第一と考えます。そしてとにかく強烈な「生きる」と云う意志の確認が大切でしょう。そして、アメリカ発の金融恐慌が实体经济に及ぼした後遺症を世界の英智で乗り切ることでしょうか。この場合の英智は我慢ということかも知れません。

そして更に日本の現状は又、相当に痛んでしまいました。世界同時不況、円高ドル安を始め、輸出で維持して来た日本の経済界は苦しんでいます。政治は、リーダーシップの発揮出来ない与党にも問題ありは当然ですが、何でも「政局」にする、そして何でも反対ありきの野党の動勢は私には亡国のシナリオを演出しているかの感があります。又、最近の日本は言論の自由もなくなって来た。大衆の声と云うマスコミの横暴ではないかと……。与党の政治家の発言が全てではないものの、正しいと思われる事柄でも、或いは正論と思われることでも言葉尻をつかまえて、マスコミ、そして野党に政争の具とされる現状はさもしすぎます。世界大恐慌の中では小異を捨て大同に、そして日本国の為にとの愛国心の中で考えるべきでしょう。

最近の出来事から私の気になることを上げておきたいと思います。

「派遣切り」 派遣先の企業責任が論じられすぎでは……。

- 「ワークシェアリング」 その結果「ワーキングプア」も騒がれています。
- 「会計制度」 時価評価は企業の実体でしょうか、その時にこだわりすぎても・・・。
- 「BIS規制」 貸し渋り、回収の問題が露呈するのでは。
- 「参議院」 こんなもの必要ですか。
- 「議員定数」 今こそ不況対策の最大の人減らしでは・・・。
- 「社保庁問題」 旧官公労の職員はどこが支持基盤としてきたのですか。
- 「二兆円の定額給付金」
もらうのではなく、働いて得る仕事を作ることではないのかな・・・。
- 「生活を守る」 政治は生活を守ることだけでは困るのです。この国をどうする・・・の
ではないのですか。
- 「世論調査」 どここの調査でもせいぜい1,000件余りの調査対象で民意を論じすぎません
か・・・。世論だけで政治をしていたらそれこそ衆愚政治ですよ。

政治がらみ、経済問題がらみ、ばかりで昔のように天下国家、少子化、高齢化、愛国心などに熱くなっていた頃が懐かしくなりました。

昨年の僕の失敗は資源の高騰からの「レベルが変わった」でした。やはり田中徳右工門さんの云われる「上がったものは下がる」が正解でした。大いなる反省です。まだまだ未熟です。

(芝浦シャリング(株) 会長)

『シャリング業100周年』

副理事長・大坂支部長

永吉 明彦

新年明けましておめでとうございます。

昨年は、我が国の近代製鉄150周年でした。1858年盛岡藩士の大島高任が、現在の岩手県釜石に洋式高炉を建設し、我が国で初めて高炉法による出鉄に成功したのが近代製鉄の始まりです。

さて今年も、我が国のシャリング業100周年の年に当たります。1909年(明治42年)4月5日に岸本商店の番頭であった古川庸男が独立して大阪市北区西堀川町に「シーヤリング工場」を設立し、イギリスから輸入したシャリングマシンで操業を開始したのが始まりです。

せっかくの機会ですのでこの紙面をお借りしてシャリング業創業の経緯を簡単に述べさせていただきます。

1. 操業の背景

日露戦争で異常な活気を帯びた鉄鋼も、戦後の未曾有の不況で鋼材は輸入品及び国産品とも滞貨山積。特に厚板は著しく発生品も山積みにて、製鉄所もその処置に窮していた。

2. 創業者(3人)

(1) 古川庸男

岸本商店の番頭として、造船スクラップを官営製鉄所に納入する業務を担当。製鉄所内のシャリングマシンを見て、この機械で所内に山積している発生品を処理することに着目、民間で工場設立を思いつき岸本商店を退社、知人の木村長四郎に相談。

(2) 木村長四郎

銑鉄問屋。古川庸男から相談を受け、資金援助を約束する。

(3) 大倉組(大倉喜八郎)

機械設備の輸入商として八幡製鉄所に出入りする一方、鋼材の指定商として発生品払下にも便利な立場にあり古川の構想に賛同。英国クレイグ&ドナルド社製のシャリングマシンの輸入支援とともに、大倉組所有の大坂堀川筋米穀倉庫を工場敷地として提供する。

3. 社名

「シーヤリング工場」と命名。当初より現在まで社名変更無く一貫。(但し横文字名に馴染みにくい時代の為、「堀川シーヤ」と俗称され、大正区恩加島

に移ってからは「木津川シーヤ」と通称。)

4．東京支店及び東京工場の設立

大倉組の所有地（月島）に。通称「月島シーヤ」と呼ばれた。

民間の2号機として同じドナルド社製のシャリングマシンを導入。

5．株式会社の設立

1913年（大正2年）株式会社創立総会。

「株式会社」シーヤリング工場」となる。

6．東京支店の分離独立

1930年（昭和5年）東京支店廃止。社名、商標とも大阪本店と同一。

1943年（昭和18年）軍の注意受け「鋼板剪断株式会社」と改名。その後「富士鉄鋼センター」に営業譲渡。

7．蛇足

1934年（昭和9年）シーヤリング工場の加藤為之氏が独立してシャリング業を創業。これが後に「泉尾興行」となり、「川鉄鋼材工業」の前身。

シャリング業、次の100年に向かって一致団結、頑張りましょう。ご安全に！！

（株シーヤリング工場 社長）