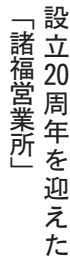


(宇尾野 宏之)

**品質管理に注力**  
諸福営業所は老朽化していた旧深江工場の移転を狙いに約20億円を投じて開設した。当

移転を狙いに約20億円を投じて開設した。当



の主流が変化。新断やグライ粉などの発生が減少する一方、解体物件から発生するヘビースクラップが増加していた。旧深江工場にはプレス機が2基あったが、プレス機による加

## 関西地区鉄リサイクル業大手

1111

足元の同社月産量は、扱ひ量が減つても、しつづ、「今後も安全場の老朽化対応も長年の課題。」「本社工場は2工場で計8千〜9千メーカーさんからの信を最優先にしながら、

の課題。  
「本社工場は

## 取引先などから信頼されるディーラーへ

トで、代納を含めた月 頼をいただくため、品 品質管理の徹底、近隣 工業地帯に位置し、納 間扱量は約1万5千 質を維持しようと心掛 住民と共存できるスク 入先メーカーへの距離 ト。「リーマンショッ けた」と話す。 ラップ加工工場を目指 も近く、鉄スクラップ

ラップ加工工場を目指も近く、鉄スクラップ

目指す諸福営業所

の、「数量だけを追い 諸福営業所の月産量 得し、敷地面積を約6 かけるのではなく、採 は4千〜4500ト。 600平方メートルに拡大し 算意識および品質管理 主要道路沿いに立地し ている。「重機などの 徹底」しながら、営 ており、旧深江工場で 更新はしたが、これま ツシュを進めたい」 業を続けた。近年は電 は集荷業者などによる でに工場および設備を (矢追専務)。

でに工場および設備を（矢追専務）。

同社は今年、社員のを張れる仕事を持つこととを期待している。若返りと採用難時代にとを期待している。対処するための採用ノ（同）。

同。

ウハウの蓄積を目指して、初の本格的なリクルートに注力した。真っ白な状態からのスタートだったため、転職希望者への接触のほかに、「学生がどう考えているのかも理解するため」に環境問題をテーマにした学生主体のサークルに入会するなど、潜在的な求職者へのアプローチも行い、採用者目線から求職者目線に立つことを徹底した結果、社員数は24人から31人に増えた。「人件費の負担はもちろんだきくなるが、3年は辛抱だと思っている。新人社員にはトライ&エラーを繰り返せる環境を与え、大阪故郷」。

今後の展望について、矢追専務は「スクラップ発生量はこれ以上減ることはないと思うが、需要動向は変わっていくかもしれない。ただ、どうあっても、当社がすべきことは変わらない。要求される品質や数量、納期などをきっちり守ることとは当然であり、そこから一歩先の提案が出来るように常に時代の流れとお客様のニーズに耳を傾けること。そこから生まれる『故鉄ブランド』が社員の誇りや働きがいにつながると信じ、皆様から愛され信頼されるスクラップディーラーを目指します」。