

新社長に聞く

The New President Interview



市原金属産業 市原 玄樹氏

▽市原玄樹（いちはら・げんき）氏＝2012年3月慶大法卒、同年4月三菱UFJ銀行入行。18年2月市原金属産業入社。23年3月専務。24年3月から現職。趣味は旅行で国内外を巡る。学生時代には米国やインドでインターン活動を行い「商習慣の違いや異文化を体験できた貴重な経験」と振り返る。最近では各地を家族と共に食べ歩くことも楽しみ。モットーとして人との対話を重視する。88年4月20日生まれ、愛知県出身。

——社長就任の抱負

目指すのか。

「創業から100年の間、お付き合いいただいたお客さまとの関係性を守り抜き、さらにパイプを太く盤石なものにしていきたい。また、採用や育成を含めた次世代の人づくりにも注力していきたい」

——どのような企業をやろうとは思わない。今

「ユーザーへの安定供給は絶対使命だ。古き良き部分を残しつつも、時代の先を行き新しい分野にもチャレンジし、他社との差別化をしっかりと明示できる企業であり続けたい」

——具体的なことを

「国内の伸銅品業界のマーケットは全体として

の業態に近い枠の内外で進めていきたい。現在は住設、車、電力の比率が各3割ほどを占める。今後は需要の先を見据え成長が期待できる分野への投資や、より付加価値の高い領域への展開を考えていきたい」

——課題は何か。

「国内の伸銅品業界のマーケットは全体として頭打ち感があり、成長市場の開拓やより付加価値の高い分野で事業を進めていく必要がある。内部的には次世代の幹部候補の育成が課題だ。若手・中堅社員にもチャンスを与え、経営に参画する意識を醸成していききたい」

——社員に何を求めるか。

「自発性や意志の強さ、行動の継続性だ。例えば、最前線でお客さまのニーズや最新のトレンドを情報としてつかんでくるのには次世代の幹部候補の育成が課題だ。若手・中堅社員にもチャンスを与え、経営に参画する意識を醸成していききたい」

——海外展開は。

「海外展開は、ユーザの選択肢に対応するため一部製品で海外材を取り扱っている。品質レベルは上がってきていると感じている。ただ、黄銅棒などに見られるように、省力化を実現する。重量物である棒材の作業負担を減らすことで、サステナブルな職場作りにもつなげていく」

攻めの営業でDX推進

「電動化の流れの中で銅需要は一定のレベルを維持するとみられ、大きな流れとしては右肩上がりになっていくとみています。ただ、足元では電動化の動きが失速しており、不透明な状況です。」

「銅材の立体自動倉庫をメタルスクエアに導入し、省力化を実現する。重量物である棒材の作業負担を減らすことで、サステナブルな職場作りにもつなげていく」

「2024年物流問題の影響は。」「グループ会社で市原物流があるが、残業なども他社と比べて少なく影響は少ない。長距離便の一部で影響を受けるが、配送困難になることなどは基本的にはない」とみる

「人材採用は。」「今春についてはしっかりと人が採れた。研修制度を充実させ、定着と育成を図っていく。会社として社員のキャリアアップに関わっていききたい」

「一連の取り組みで幅広い人材確保につなげ、次の100年を目指していきたい」