

# 日本鉄板 中部日板会が総会

## 森谷社長 「付加価値売る経営を」

日本鉄板（社長・森谷英之氏）は先週19日、滋賀県長浜市内のホテルで同社の中部・北陸地区の特約店らで組織する中部日板会（会長・小河通治小河商店社

長の今年度総会を開催。当日は会員ら関係者約30人が出席した。小河会長に続き、挨拶に立った森谷社長は「物流拠点の新設や、インバウンド増を背景

に非住宅関連需要は伸びている。一方で住宅向けは、荷動きはあまるものの、力強さがなく、全体的に需給タイト感に欠けるのが足元の状況だ。人件費や材料コストの上昇に歯止めがかかっておらず、このような需要環境の中でも費用回収を必ずしなければならぬ。数量を追う営業ではな

く、付加価値を売るような一味違った経営をすべきではないのか」と述べた。

来賓の阿部恭之新日鐵住金名古屋支店薄板室室長は「中部経済産業局によると、同管内の経済状況は15カ月連続で改善していると発表しており、マクロ的には活況と言えそう。販売において課題はあのものの、鋼材需要は

下期は堅調に推移しそうだなどと挨拶した。総会後は、倉沢鉄也日鉄住金総研シニアコソサルタント・研究主幹を招き「ものづくりのB to Bにこそ、売る工夫を」をテーマにした講演会を開催。倉沢氏は「顧客が想定していないような感動を与えられる結果を出さなければ、他社との差別化はしにくい。B to B

でも、顧客のその先に顧客がおり、いずれはB to Cにつながる。消費者を想起した経営が求められるのではないか」と講演した。



挨拶する森谷社長



約30人が出席

でも、顧客のその先に顧客がおり、いずれはB to Cにつながる。消費者を想起した経営が求められるのではないか」と講演した。