

特殊鋼流通大手のノボル鋼鉄（本社・東京都千代田区、社長 三上晃史氏）は、鋼材事業拡大に向け静岡エリアで普通鋼厚板の在庫・販売に着手した。ヤマイチシステムプロデュース（YSP）、本社・静岡県富士市）から厚板販売事業を譲り受け、10月1日付でノボル鋼鉄静岡支店管轄下に「藤枝出張所」を開設している。

（太田 一郎）

YSPは産業廃棄物業者で現会長の瀧芳人収集運搬・一般建設業氏と厚板販売業大手のなまを主業務とする傍、オーツカ鉄鋼販売で長ら、2009年7月から営業を務めた熊谷敏ら厚板の在庫・販売 明氏が昵懇の間柄だった。業をスタートさせたことから、退社後の熊谷氏をYSPに迎え

これは、YSPの創入れごとによる。



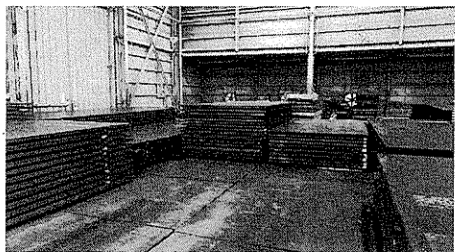
新「ノボル鋼鉄静岡支店 藤枝出張所」

YSPでは 藤枝市岡部町 桂島986-1に「藤枝支店」を構え、地場を主体にきめ細かい販売を手掛けてきた。当初は3人でスタートしたが、直近は運転手を含めた4人体制で切り盛り

特殊鋼流通大手のノボル鋼鉄

「SS規格厚板」販売に着手

厚板在庫（倉庫内）



環境やYSPられたものの、なかなか140ミを対象に、3年に「営業所」を開Pの方向性か「これ」という意中 国内高炉（神戸製鋼所 設したのを機に、そのなどを考慮 とは遭遇できず、YS 製）および電炉（東京 後も段階的に業務を拡大した際「藤 Pの中では半ば諦めか 製鉄製）のSS400 大。今回のM&Aで支店）の け、別の選択肢を模索 規格厚板を7000㎡前 なる事業の充実、深位置づけにしようとしていた矢先 後常備。つなぎ商売で 掘りかをる狙いだ。S ついて何ら、銀行の仲介でノボル A製、輸入材（台湾 S厚板を品ぞろえアいかの選択・ L鋼鉄からM&Aの打 C製も取り扱う。テムに加え、藤枝出張判断する必 診を受けた。今年の夏 売り先は、周辺の間 所のきめ細かな販売 要件が出始 場以降から短期間のう 筋やシャ、製作所を ウハウを生かし、仕入めていたと ちにトントン拍子に話 はじめ建築関連や橋梁 先も含めた新たな取が進み、9月末の契約 部材向けなど。域内で 引（受注）の開拓につ

YSPから事業譲り受け

藤枝（静岡）に在庫拠点開設

していた。

事業開始から10年が 検討もされ、実際に地 全社員（計4人）はノ 械加工・熱処理加工を ていきたい」（荻野所 経通し、この間、堅実 元の取引金融機関に具 ボル鋼鉄に移籍、事務 柱とし、静岡支店（静 長としている。な支店運営に努めなが 体的な相談を持ちかけ 所・倉庫とも変わらず 岡市駿河区豊田3-1-8）はその中核事業 事業に経営資源を集中ら支店長も熊谷氏から たこともあった。に、業務開始から1カ 月半が経過した。 拠点である。代したが、先々の事業 前から内々に話は進め 従来と同様、板厚9 静岡地区には196

ら定評が けていくことになる。

ある。直 細かいオクターではあ

近の売 るが、すでに丸鋼の加

上げ規 模 工品販売（加工は外注

は年商 約 委託で顧客ニーズに

5億円。 対応。厚板と同様、小

ノボル 回りを利かせながら

「一つ二つ実績を重ね

ていきたい」（荻野所

長として

なお、YSPは主

事業に

経営資源を集中

させることになった。