三和実業が創業60周年

東海地区有力コイルセンターで製罐や造管加工も手掛ける三和実業（本社・愛知県東海市）が今月、創業60周年を迎えた。「鉄に奉仕する」を合言葉に、東海地区に銑鋼一貫製鉄所が誕生したタイミングで製鉄関連資機材の取扱いから始まり、現在は鋼板・鋼管事業との両輪で社会、産業の発展に貢献している。創業者の中田梅次郎氏、2代目で現会長の英幸氏、現社長の貴之氏の親子3代60年間の軌跡を辿る。

（後藤　隆博）

三和実業の歩み

年		月	主な出来事
1965	昭和40	4月	愛知県東海市で営業開始（資本金500万円）
70	昭和45	4月	鉄鋼加工部門を分離独立、三和機工設立
		7月	資本金1,000万円に増資
74	昭和49	7月	資本金1,500万円に増資
77	昭和52	2月	東京営業所開設
79	昭和54	11月	大阪営業所開設
83	昭和58	2月	九州営業所開設
89	平成元	5月	資本金4,500万円に増資
91	平成3	4月	三和機工吸収合併
		5月	中田梅次郎代表取締役会長就任 中田英幸代表取締役社長就任
95	平成7	4月	山口県熊毛大和町（現光市）に山口工場竣工
2001	平成13	8月	愛知県東海市に東海第2工場竣工
14	平成26	10月	愛知県東海市に本社屋竣工、移転
16	平成28	5月	中田英幸代表取締役会長就任 中田貴之代表取締役社長就任
22	令和4	12月	持株会社ＳＮＷホールディングス設立

「鉄に奉仕する」合言葉に社会へ貢献

中田梅次郎氏（在1965～1991年）

創業間もない頃の中田梅次郎氏

中田梅次郎氏は淡路島出身。県立淡路実業高校から神戸の商業高校に転校し、その後山口高商（現山口大学経済学部）に進み、卒業した。折しも1941年、太平洋戦争勃発の年だった。

卒業後、戦前の日鉄社長が社長を兼務していた開纒炭（かいらんたん）販売という会社に就職。終戦間際、軍隊に召集され大阪で終戦を迎えた。戦後は、政府の外郭団体である鉱工品貿易公団に派遣。公団解散後、28歳で開纒炭販売の神戸出張所兼広畑所長に就任した。

その後、中国からの開纒炭輸入が中断され、鉄鉱石や石炭の輸入業務は木下産商（現三井物産）に委託された。梅次郎氏も木下産商に転籍し、56年2月に広畑出張所所長に就任。当時、取引先の富士製鉄広畑製鉄所（現日本製鉄瀬戸内製鉄所広畑地区）所長だったのが、梅次郎氏を大変可愛がり恩人となる香春（かはる）三樹次氏だった。

58年、中部地区の経済界の要請に応えて富士製鉄と地元経済界合弁で東海製鉄（現日本製鉄名古屋製鉄所）が発足。64年には第一号高炉に火が入り、銑鋼一貫体制が確立した。

香春氏は62年に東海製鉄の2代目社長に就任。同氏の要望もあって、木下産商の札幌支店長内示が出ていた梅次郎氏は急遽、名古屋支店の次長に就任することになった。

時代は、ちょうど木下産商が三井物産に吸収されるタイミング。香春氏から「お前は三井に行っても持たない。行って辞めるくらいなら最初から行かない方がよい」と言われ、梅次郎氏は独立に傾く。

約半世紀にわたり本社を構えていた商社センター

65年4月、44歳の梅次郎氏は多少の蓄えと淡路島の田畑売却で資金を調達し東海市で自身の誕生日に独立。三和実業を創業した。製鉄所で扱う資材や消耗品などの商売からスタートした。

社名の「三」は香春氏の名前から一文字を拝借。「和」は聖徳太子の十七条憲法で有名な「和を以って貴しと成す」からとった。「実業」は「実業界に打って出る」との想いが込められている。

高炉メーカー役員などさまざまな人脈が事業の発展の糧となった（左端が中田梅次郎氏、中央は当時新日本製鉄社長の武田豊氏）

70年、名古屋製鉄所から出る発生品コイルを扱う会社として三和機工を設立。レベラーを設置して加工販売を始めた。もともと、梅次郎氏は木下産商時代に鉄板商売を手掛けた経験があり、香春氏からも「受注品として使えないコイルの転用法」を打診されていた。

名古屋製鉄所の発生品は、特に鋼製家具としてホームセンターなどで販売される家具材などに重宝された。三和実業の鋼板事業は、発生品の用途開発を行ってきた歴史でもある。

三和機工はその後、大阪で大阪工場を設立。三和実業本体では77年に東京営業所、79年に大阪営業所、83年に九州営業所をそれぞれ開設し、徐々に鉄鋼関連・鋼材販売事業を拡大していった。

創業時からの精神、脈々と

中田英幸氏（在1991～2016年）

40歳で2代目社長に就任した現会長の英幸氏。就任（現日本製鉄）副社長の小山巌氏だった。「経営者はブレてはならない。時には非情にならざるを得ない」との言葉に一念発起。3日間で社員全員と個別に面談し、退職者については再就職先まで面倒を見た。そうして移転・設立したのが、鋼管の製造・加工を手掛ける現中国営業所・山口工場だ。

レベラー、シャーリングと一貫した生産を行う東海工場

小割スリッター、ミニレベラー、二三次加工、ベーリングフープ加工などを行う東海第2工場㊤、山口工場では溶接鋼管の製造・加工を行う

バルブ崩壊後も三和実業にとっては厳しい時代だった。このときも英幸社長は小山氏の助言を胸に毅然とした態度で銀行に再建計画を提出。V字回復につなげることができた。

99年には日鉄商事（現日鉄物産）主体で愛知県知多市の工業団地にコイルセンター（CC）建設案が浮上。三和実業も出資会社の一社として、人員も派遣した。

現在の日鉄物産名古屋コイルセンターである。

三和実業はかつて、空見地区でヤードを借りて発生品の選別、シャーリング加工を行っていたが立ち退きで移転を検討。2001年、東海市に東海第2工場を設立した。同工場では北九州市の不動鋼板工業からベーリングフープの製造設備、営業・工場人員を譲り受け、加工・販売を始めた。

資機材事業では、潤滑油や防錆油などの油脂のほか、めっき面を研削する砥石や亜鉛地金など製鉄所で使用するさまざまな資機材を取り扱うようになった。近隣の大同特殊鋼など新たな取引先作りも積極的に行った。

新日本製鉄（現日本製鉄）らが参画したタイ冷延鋼板合弁メーカーのサイアム・ユナイテッド・スチール（SUS）では、立ち上げから運営まで継続的な支援を行った。1995年には同地に現法（現SNWA MATERIAL THAILAND）を設立。資機材関連事業を展開している。

英幸氏の社長業25年間は、鉄鋼事業と資機材事業の2本柱を国内外で発展・拡大させてきた時代だ。

60周年を迎えて

英幸会長「存在感ある会社へ、後進の奮起期待」
貴之社長「環境と人に恵まれ感謝、さらに飛躍を」

中田英幸会長、中田貴之社長に創業60周年を迎えた心境、思い出、これからの三和実業の「ありたい姿」などについて聞いた。

中田 貴之社長・中田 英幸会長

――創業60周年を迎えた今の心境を。

英幸会長（以下、会長）「仕入れ先や販売先での縁があっての60年だと思っている。創業者である子父の26年間と私の社長時代の25年、現社長の約10年はそれぞれまったく違った時代背景。社会に貢献しながら社員とその家族を養ってきた歴史は感慨深いものがある」

貴之社長（以下、社長）「環境や人にすごく恵まれた60年だったと思う。創業者である祖父、父である現会長、その時代ごとで社業の発展に従事してくれた社員らが築き上げてくれた歴史、絆、関係性が今も生きている。先人らが社員教育をしっかりやってくれてきたおかげで、自分が細かに指示を出さなくても会社が回ってくれているのを感じる」

――会長は1991年5月から25年間社長を務められた。

会長「私が社長に就任したのは40歳のとき。父の子供5人のうち男は私一人だったので、いつかは自分が社長になるものだと思っていた。父が元気なうちに引き継ぎたかったので『いつ社長をやらせてもらえるのか』と直談判したのは良き思い出。父から経理の勉強もしろと言われ、自社の決算書を『リアルテキスト』にして大阪の知り合いの公認会計士を頼って月イチで通ったこともある。当時の勉強は、その後の東海第2工場や山口工場の設立、資金繰り面に大いに役立った。社長になる前に〝中田梅次郎の息子〟として紹介され、若輩ながら高炉メーカーの役員らとお付き合いできたのも貴重な経験。そういう意味では、父には感謝している」

――社長は会長から経営を引き継いで間もなく10年になる。

社長「社長就任は35歳のとき。いずれ社長になると思って毎日仕事をしていたので、それほど気負いはなかった。前任の成功体験が強いと譲られた方はまず否定されることから始まり派閥のようなグループができることもあるが、当社ではそのようなことはなかった」

社長「自分が一番印象に残っているのは、社長に就任する直前の2014年に現本社屋を建てたこと。創業以来東海市の商社センターに本社を構えていたが、50周年を機に新築移転。当時副社長としてプロジェクトの陣頭指揮に当たり、会長から『この会社は大丈夫』と安心してもらえるよう社員や家族に内覧してもらった」

社長「発生品を扱っているとどうしても歩留まりの問題が出る。母材をスリットして残幅を捨てるくらいなら溶接鋼管製造に利用した方が良いという発想から鋼管事業に参入した。私が社長就任後、大阪にある冷間引抜鋼管メーカーのオザワ工業をグループ会社化した」

社長「2022年にはグループ企業を再編し、持ち株会社SNWホールディングスを設立。三和実業のほか、製缶加工、鋼板加工販売などを手掛ける芙蓉鋼板加工を傘下とし、グループ全体の事業運営の効率化を図ってきた。オザワ工業とタイで鉄鋼メーカー向け資機材を取り扱う現地法人サンワ・マテリアル（SANWA MATERIAL THAILAND）は三和実業のグループ会社という位置付けだ」

――社長は福利厚生、社内外で「鉄の魅力」発信や会社の知名度向上にも積極的だ。

社長「数年前から社員向けにマッサージを受けられるようにした。外部から鍼灸整体師や理学療法士を呼んで、就業時間中に予約制で30～40分くらいの時間。特に女性社員から好評だ」

社長「一昨年には名古屋鉄道の太田川駅に自社の企業看板広告を設置。昨年には本社のエントランスの壁面に日本製鉄の高意匠性電気亜鉛めっき鋼板（EG）フェルーチェ（FeLuce）を採用。同鋼板は、私の提案で名古屋市内に新規オープンした鮨店の壁面にも採用してもらった。加工はすべて芙蓉鋼板加工のファイバーレーザーで行った。フェルーチェは製造時のCO2排出量低減にも寄与しており、意匠性だけでなく環境面にも配慮。自社で施工実績も出せたので、もし実商売で扱うことがあれば加工ノウハウも含めて積極的にPRしていきたい」

100年企業に向けて

――最後に、三和実業の新たな飛躍に向けての目標、社員らに期待することなどを伺いたい。

会長「世の中の変化のスピードが非常に速くなっている。時代の流れを抵抗なく受け入れて柔軟に対応し、存在感のある会社になってほしいと思う。昔と価値観も変わってきているので、先人らの成功体験や功績をリスペクトしつつも、若い世代が自由に意見を述べて変化に対応していくことが重要。社員個々のスキルでアイデアを抽出し、新しいことにも挑戦していってほしい」

社長「会長が祖父から薫陶されたように、まずは存続し続けることが第一。そのためには社員個々のスキルアップのため教育も徹底していく必要がある。真面目に忠実な商売に徹し『三和実業と取引したい』と思ってもらえる機能の充実を図っていく。会社の規模拡大はあまり意識しておらず、機能拡充に向けたM&Aなどは今後も積極的に考えていく。後40年、100周年に向けて頑張っていきたい」

中田貴之氏（2016年～）

35歳で社長に就任した貴之氏。当時のインタビューで「仕入れ先、販売先、社内のコミュニケーションを深めるという『三和イズム』を守り、時代に合ったオリジナリティーも加え存在感を高めていきたい」と抱負を語っていた。

2014年に現本社屋が竣工。当時副社長だった貴之氏は自身が社長に就任した後を見据えてプロジェクトの陣頭指揮を執った。

社長就任後は、山口工場の造管機の溶接機と切断機をリプレース。コロナ禍の期間で東海工場のスケアシャーリングマシン2基、昨年に東海第2工場のミニスリッターラインをそれぞれ更新した。23年には関連会社で製罐加工や鋼板加工販売を手掛ける芙蓉鋼板加工にファイバーレーザー加工機を導入するなど、グループ内の生産加工体制を強化してきた。22年にはグループ企業を再編し、持ち株会社「SNWホールディングス」を設立した。

本業以外で、貴之氏は会社や鉄の魅力向上にも注力。地元を走る名古屋鉄道太田川駅に自社の企業看板を設置。本社エントランスの壁面や名古屋市内にある鮨店の内装に日本製鉄の高意匠性電気亜鉛めっき鋼板フェルーチェ（FeLuce）を提案・採用するなど、さまざまなアイデアを駆使している。

貴之氏は、創業者をはじめ先人たちが築いてきた三和イズムを時代変化に合わせて柔軟に発展させてきている。

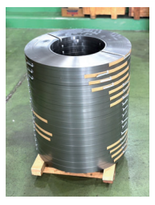
創業者の中田梅次郎氏は故郷の淡路島を後にする際、恩師から「意志のある処に、必ず方法有り」と言う言葉を贈られた。「強い意志があれば必ずやり遂げられる。できないのは意志が薄弱で努力が足りないからだ。意志が強く働けば自ずと方法はある」という精神は、三和実業グループに脈々と受け継がれている。

昨年、本社エントランス壁面の装飾に日本製鉄のフェルーチェを採用

日本製鉄のグリーンスチール採用

ベーリングフープで新ブランド DRAGOREX（ドラゴレックス／龍王）

三和実業は、コイルセンターとしてカーボンニュートラル（CN）への取り組みにも注力している。その一環で、日本製鉄のグリーンスチールNSカーボレックスニュートラル（NSCarbolex Neutral）を使用したベーリングフープ（梱包用バンド）の新ブランド「DRAGOREX（ドラゴレックス／龍王）」を立ち上げ、製造販売を開始する。


DRAGOREXのロゴと製品㊤

ベーリングフープは鋼材や非鉄製品など幅広く梱包用として使用されている結束バンド。三和実業では東海第2工場で製造・強度試験を行っている。母材にNSカーボレックスニュートラルを使用することで、ユーザーのCNへの取り組みに貢献する。ブランド名は、名古屋地区界隈を拠点としていることから、地元プロ野球チーム因んだネーミングとした。

自社使用分のベーリングフープについては、今月から順次DRAGOREXに切り替える予定。取引先には個別に今回の取り組みについて説明・提案を行っており、すでに数社から賛同・申し込みが入ってきている。今後、DRAGOREXの拡販、普及活動によって、流通全体でCNへの取り組みを広げていく方針だ。