

特集

未来の扉をひらく 異次元の素材メーカー

アルミニウムは、私たちの日々の暮らしを支えています。
チーム日軽金がひらく扉の先の未来を見ませんか？

① CSR の扉をひらく

② 地球環境の扉をひらく

③ アジア物流の扉をひらく

座談会

① CSRの扉をひらく

日軽金グループは、毎年、グループ各社からメンバーを集めて CSR 報告書を作成しています。
今回の特集①は、このメンバーによって企画・実施された「異次元の素材メーカー」と CSR との関連をテーマとした座談会です。

座談会参加者

岡本 一郎	日本軽金属ホールディングス 代表取締役社長	斉藤 沙希	日本軽金属 人事担当
新家 佑典	日本軽金属 化成品事業 営業担当	穂森 荘一郎	東洋アルミニウム 総務担当
井上 航太	日本軽金属 板事業 営業担当	寺中 健	日軽産業 品質保証担当
高桑 明日香	日本軽金属 購買担当	飯野 誠己	日軽金アクト 製品開発担当
近森 曜子	日本軽金属 広報・IR 担当	中尾 智一	日軽パネルシステム 品質保証担当
		小田中 清人	日軽松尾 製造担当

司会

田中 一豊 日本軽金属 技術開発担当



田中 本年度の CSR 報告書を作成するにあたり、これまでの制作会議の結果、特集テーマに「異次元」を採り上げようということになり、「異次元」のイメージをもっと深掘りし、共有したいという話になりました。そこで、「異次元」と CSR の関連性について岡本社長と意見交換をする場として、座談会を設けさせていただきました。本日はよろしくお願いたします。



む姿勢も変わってきました。そのため、皆さんにも CSR をもっと身近に感じてほしいと思います。CSR をより浸透させるためには、どうやって発信をしていったらいいのでしょうか？

CSRに対する意識の変化

田中 CSR 報告書の制作活動を通して、制作チームの皆さんの CSR に対する考え方に何か変化がありましたか？

井上 今回の活動を通して、CSR とは法令遵守といった最低限守らなければいけないものではなく、より広い意味で社会からの要請に応えるための企業としての姿勢なのだとして認識しました。身近な活動が CSR に直結しているということが理解できれば、グループ内に CSR が広く浸透していくのではないかと考えています。



小田中 私も今回の活動を通して CSR に対する意識が変化し、身近に感じられるようになり、普段の業務に取り組

岡本社長 皆さん、CSR 報告書制作を通して CSR は大切なんだ、ということを理解したでしょ。それぞれ職場に帰って CSR って大切なんだという話を絶対してくれるよね。今ここにいる 11 人の一人ひとりが 3 人へ話をすれば、33 人が CSR を大切だと思うようになるよね。その人たちが感動したら、また他の人へそういう話をする訳だ。膝を突き合わせて話をしていくという感じで広がりは始める。そういうことが大事なんじゃないかな。



斉藤 今回の経験を通じて、CSR をみんなが知ることが必要なと感じています。難しいですが、私も新入社員教育を担当しているので、しっかりと CSR についての教育を取り入れていきたいと思っています。



CSRで大切なこと

田中 CSRが大事だということは皆さん共通の認識のようですが、その中でも特に大切だと考えていることはありますか？



近森 今ちょうど、グループとしても景気が良いし、新しい中期経営計画も出て、好調感が出てるんですが、そこで不祥事とか起きたら、それで全部台無しになってしまうんじゃないかなって思います。CSRというのは企業体質や風土をつくる上でとても大切なものではないかと思っています。

中尾 私は大切なことが3つあると思います。1つめは、商品・サービスがお客様にご満足いただけること。2つめは、その商品・サービスやそれらを生み出す過程で社会課題を解決できること。3つめとして、それらを通じて企業が持続的に成長できることだと思います。



新家 私は顧客満足を意識しています。中でも常に安定供給することを考えています。2011年の東日本大震災の時も、関東地方の同業他社の稼働が停止した中、お客様の操業を止めないように全力で供給しました。今でも「あの時はありがとう」と言っていただけのお客様がいます。



穂森 企業が持続的に成長するためには利益が必要ですよ。ただ、利益追求型の企業はネガティブなイメージがありますが、私は利益を上げるということも大切だと思っています。グループの何万人という従業員とそ



の家族の生活もかかっていますし、利益を上げることによって、新たな雇用を生み出したり、税金を納めることもできます。利益というものもバランスよく追求していくことが大事だと思っています。

岡本社長 いろいろ考えてもらっているようですね。企業には、お客さま、従業員、取引先、株主、地域社会といったさまざまなステークホルダーがあり、それぞれのステークホルダーに社会課題がある。それらに対して全部をしっかりと対応しなくちゃいけない。どれも手を抜けないんだよ。人権とか安全とかは当たり前なんだけど、穂森君が言うように、企業が利益を出すことも大事だよ。利益を出すためには、良い製品をつくってそれを買ってもらわないといけない。ただ、私たちの仕事というのは、基本的にはB to Bだから、自分たちの製品・サービスで直接貢献できないことの方が多い。サプライチェーンの中で次のお客様にバトンを渡すことで、社会貢献ができるということだよ。例えば、「アルソル[®]」や「トータルソーラー[®]」などの太陽光発電関連製品をつくっているけど、それを使って電気をつくるのはお客さまなんだよね。



高桑 私は逆にサプライチェーンで取引先からバトンを受ける立場にいます。具体的には、アルミ合金用の添加材の輸入を担当していて、サプライヤーへの人権に関する調査や啓蒙も行っています。日本であればCSRと聞けば大事という意識が少なからずありますが、海外ではそういう意識が根本から違う場合もあると感じています。



岡本社長 それは大事な取組みだし、今後も根気よく続けてほしいね。ただ、私たちがお願いしたらその通りにやってくれるかというところでもないから、最終的には取捨選択ということもあるんじゃないかな。

「異次元の素材メーカー」としてのCSR

田中 日軽金グループは、「異次元の素材メーカー」としての地位を確立することを目標に掲げています。そこでお聞きしたいのですが、「異次元」とはどのようなことを指すのでしょうか？ CSR活動とどのようにつながるのでしょうか？



岡本社長 異次元という言葉だけがひとり歩きするんだよね。私たちの会社を客観的に見て、何が強みなのかということを考えなきゃいけない。日軽金グループというのは、それぞれ強みや専門領域を持った会社がたくさんある。それぞれ個別の領域で勝負していたら小さい会社だけでも、それぞれが協力して、組み合わせさせて商品をつくれれば、大きな会社をつくれぬものができる。例えば、ダイカストと板がくっついて溶接して商品になるとする。ダイカストの勝負でもない、板の勝負でもない世界へ上がっていく。そうすると、次元が変わるんだよ。

素材メーカーは、高付加価値商品をつくり出す、とよく言うよね。でも、いくら私たちが、良い技術です、良い商品です、良いサービスです、と言ったところで、お客さまがその価値を認めてくれなければ付加価値でもなんでもない。だから、お客さまの方を向いて、お客さまに選んでいただけるような会社になりたい。お客さまのニーズの中に、あるいはその先に社会課題の解決という付加価値があると思うんだよ。



寺中 付加価値を認めていただくためには、まずお客さまのニーズを捉える必要がありますし、それを実現するためには、グループ内での情報共有が大切だと思います。そのためのしくみとして横串活動や情報探索活動があるわけですよ。

岡本社長 情報探索活動は、営業だけでなくすべての部門の従業員がお客さまをはじめとしたステークホルダーの「生」の声を聞いて世の中のニーズを探するという活動だよ。だからこの情報の中にはお客さま

のニーズに形を変えた社会のニーズがあり、課題があると考えてもらいたいんだよ。だからこそ異次元の解決策が必要なんだ。

飯野 私は開発を担当しているのですが、10年後、20年後の新商品・新ビジネスを作り上げること、すなわち「異次元の素材メーカー」であり続けることが、日軽金グループのCSR活動を永続的に続けていくキーポイントだと思っています。ただ、新商品・新ビジネスが、現状のビジネスの延長線上にあるのか、まったく別のところにあるのか判断が難しく、その上で、関係者を巻き込んでいくことが、本当に正しいかどうかも含めて試行錯誤を繰り返しています。



岡本社長 そういうことをやる場合って、どれだけ自分の考えに賛同してくれる仲間をつくるかだね。一人でやって上手くないし、大学の先生にやってもらった方が良い場合もあるし、色々な可能性が考えられるよね。自分が本気になったその時に、本当に一緒になって火の玉になるような仲間が何人か集まったら当然引っ張っていきけるだろうし。

私たちは、プロダクトアウトでやっていこう、という考え方ではないじゃない。マーケットプルなんだよ。常にマーケットにいる。だからお客さまが必要としているのは何なのかを考えなくちゃいけない。お客さまが必要としていることが「二酸化炭素の排出量を少なくしましょう」だとするよね。私たちは企業相手にビジネスをする会社だから、排出量の少ない自動車をつくることはできないかもしれないけれど、お客さまが望む軽量化のために、環境配慮型の商品をつくることはできる。例えば、「ジェネスタ[®]」とかね。そういうものを研究開発しながら、お客さまの“欲しい”を満足させるような商品をつくっていく。それが、次元を超えるってことだし、CSR活動を続けるってことだよ。

田中 本日の内容をそれぞれの職場に持ち帰って、積極的にCSR活動を推進していきたいと思います。本日はありがとうございました。



②地球環境の扉をひらく



東京都中央卸売市場 豊洲市場 (7街区) 建設中 2016年4月上旬

ノンフロン断熱パネルがひらく扉

断熱パネルの生産時に使われる代替フロンは、地球温暖化を加速させます。地球温暖化防止への取組みが求められる中で、断熱パネルのノンフロン化は業界全体の課題でした。しかし、断熱性能、不燃性能、意匠性を満たすためには技術的な高いハードルがあり、業界各社ともに代替フロンに頼らざるを得ない状況が続いていました。

この課題を解決するため、日軽パネルシステム(株)は、日本軽金属(株)と協働して技術開発を続け、注入発泡式金属サンドイッチパネルとして世界初*となるノンフロン断熱不燃パネル「ジェネスタ® 不燃」の開発に成功し、2015年6月に生産・販売を開始しました。さらに、2016年4月には、日軽パネルシステム(株)で生産されるすべての断熱パネルのノンフロン化を実現しました。

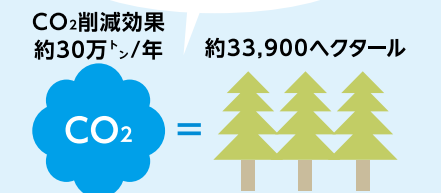
これらのノンフロン化への取組みが評価され、日本軽金属(株)と日軽パネルシステム(株)は、共同で第18回オゾン層保護・地球温暖化防止大賞(主催:日刊工業新聞社、後援:経済産業省/環境省)の「審査委員会特別賞」を受賞しました。また、東京都中央卸売市場 豊洲市場(2016年11月開場予定)において、温室効果ガスの削減を図る資材として高い評価を受け、厳密な温度管理が求められるエリアの内装・断熱材として「ジェネスタ® 不燃」が全面的に採用されました。

*第4世代発泡剤 HFO (ハイドロフルオロオレフィン) を使用したものと(日軽パネルシステム(株)調べ)

地球環境への貢献

日軽パネルシステム(株)が断熱パネルのノンフロン化を達成したことで、年間およそ30万トンの二酸化炭素削減と同等の効果が見込めます。これは約33,900株(東京ドーム約7,200個分)の森林が1年間に吸収する二酸化炭素量に相当します。

日軽パネルシステム(株)の製品をすべて「ジェネスタ®」でつくると



異次元のパネルメーカーを目指して

「ジェネスタ®」は、食の安全・安心を守るための食品工場や低温物流倉庫、半導体やバイオ・医薬系のクリーンルームなど、さまざまな空間づくりをサポートしています。

私たちは、チーム日軽金として協働し、お客様の声を感じ取る力や世の中の変化を読み取る力を向上させます。さらに、そこから得られる情報をグループ内で共有し、グループが持つ技術を活用することにより、お客様のニーズを満たし、社会課題を解決する新しい方法を模索し続けます。そして、お客様にとって最高の空間をつくり出すことを通じて、人々の豊かな暮らしを支えていきます。

開発者インタビュー

日軽パネルシステム(株)
生産・技術統括部
生産技術グループ長

吉岡 雅明

「ジェネスタ®」は、地球温暖化を加速させる代替フロンを使わない商品です。第4世代発泡剤 HFO を使用した生産方法を確立するにあたっては、発泡剤の適切な使用方法や、最適な生産条件を導き出すことが課題でした。これらの課題をひとつひとつ解決し、当社の断熱パネルの完全ノンフロン化を実現できたことを誇りに思っています。将来は、この技術が世界中に広まっていくことを願っています。

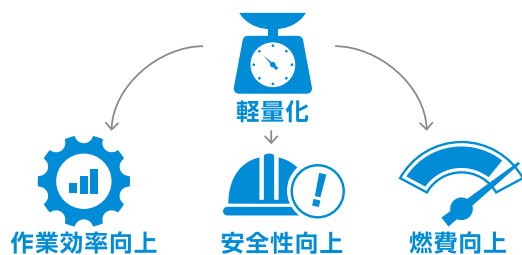


③ アジア物流の扉をひらく

物流業界の常識を覆す タイ王国初のアルミ製10ドアバン 「次世代10ドアボディ」

最高気温の年間平均が32℃のタイでは、日よけのために物流倉庫の軒先が低くできています。そのため、架台の側面が跳ね上がるウイングタイプのトラックではなく、左右の側面にそれぞれ4枚ずつ、後方に2枚の扉を備えた10ドアバンが主流です。しかし、10枚の扉は鉄できていたため、1枚100kgと非常に重く、扱いにくいものでした。また、作業員の身体への負担が重いことや、開閉時の挟まれによる事故などの危険が深刻な問題になっていました。

この問題を解決するため、日本フルハーフ(株)は軽くて強いアルミニウムを使うことによって、タイ初となるアルミ製扉を備えた「次世代10ドアボディ」を開発しました。



日軽金グループの総合力が 物流企業の問題を解決

「次世代10ドアボディ」は、日軽金グループの総合力を活かし、日軽金アクト(株)、ニッケイ・サイアム社が協働で開発した型材によるアルミ製扉を使用することにより、鉄製と比べて強度を維持したまま、扉1枚で約20kg、全体で約200kgの軽量化に成功しました。

また、扉やフレームの接続部品などの機構にひとつずつ改良を重ねた結果、従来は作業員が体重をかけるようにして両手で引っ張らなければ開閉できなかった扉が、片手でも容易に操作可能になり、作業効率、労働環境、および安全性が大幅に改善されました。

さらに、雨水などの浸入を防止するようにドアの構造を改良(特許出願中)し、従来は2、3年で改修が必要だった扉の寿命を約3倍に向上させました。

アジア物流の未来をひらく

タイでは近年トラック輸送が盛んになり、繁忙期にはドライバー不足に悩む物流企業も少なくありません。扉の開閉が容易な「次世代10ドアボディ」は、女性や高齢者のドライバーの採用を可能にしました。ますます拡大するアジア全体の物流に貢献することが期待されます。

また、近年アジアでは外食産業やコンビニエンスストアなどの近代的な小売店の拡大を背景に、冷凍冷蔵食品の消費が伸びており、それを支える低温物流の需要が高まっています。日軽金グループは、冷凍車などの輸送機器から、食品工場や低温物流倉庫まで、グループの総合力を活かして、アジアの食の安全・安心を高めていきます。



強度を維持したまま軽量化

-200kg



担当者の声

日本フルハーフ(株) 現地子会社
フルハーフマハジャック社 代表取締役社長 **おか よしたか 丘 嘉孝**

日本とは違う物流事情を抱えるタイに進出するにあたり、最も大きな課題となったのは、当社の主力製品であるウイング車が普及していないということでした。そこで我々はタイで主流の10ドアバンを使用している物流企業を対象に、既存車両の問題点の聞き取り調査を行いました。開発には色々な苦労がありましたが、お客さまには大変好評をいただけており、「作業が楽になった」、「作業時間が短縮された」、「腰の負担が軽くなった」などの感謝の声をいただくことができました。



ASEAN 経済共同体がスタートし、物流への期待が急速に高まる中で、私たちが果たすべき役割はますます大きくなると感じています。「次世代10ドアボディ」をきっかけとして、女性や高齢者などの活躍の場が、物流業界にも広がることを期待しています。