

くり MONODZUKURI

物流

木 製造

金 販売 サービス

こともあるが、一番高いタイミングで売るような取引はしない。すぐ出荷することで在庫を増やさないようにする。この方が、長期的

工場に在庫が少なく整然としています。鉄や非鉄金属のスクラップを回収し、電

前田金属工業（東京都立川市、前田聡一郎社長、042・523・2411）は、金属スクラップ業の常識を覆す改革に挑む。人づくりに力を入れ、従業員の自主的な取り組みを促す工夫がなされている。こうしたことで、多方面からの信頼を勝ち取っている。



前田金属工業 社長 前田聡一郎氏

挑む モノづくり ヒトづくり

金属スクラップ常識覆す

「鉄や非鉄金属のスクラップを回収し、電で注意している点は。」「当社は商業都市の街中に位置する。金属スクラップ業としては

異例だ。敷地面積は約3300平方メートル。高さ14層の外壁で建物を覆い、一見では、金属スクラップ会社とは分からないほどだ。音やホコリ、振動の防止に努

（西東京・松崎裕）



め、周辺地域に迷惑をかけるような取り組みはしていない。」「どんな従業員教育を行っていますか。」「外部講師を招き、

終業後に2時間程度の研修を月1回開いている。サービスについても学んでいる。指示したわけではないが、スクラップを積んだトラ

「良い取り組みをすれば表彰している。結局、最後は人だと思っ。従業員はこうした良い方向に進むというこ

5S活動を徹底し、スクラップ業のイメージを変える。」「従業員が自主的に清掃している。ゴミが落ちていない状態を保ち、次の作業に備えるようになった。顧客に快適な時間を過ごしてもらったための工夫だ。満足してもらえなければ2度と来てもらえない」

研修や環境改善に注力

とを常に考えて行動している。外部の協力企業の警備員も貢献すれば、当社の従業員と同じように評価する」

選ばれ続ける企業へ

前田金属工業が力を入れるのは、金属スクラップの取り扱いだけではない。スクラップを持ち込む顧客や取引先の電炉メーカーとの信頼関係の構築にも尽力する。地域との関係性も重視し、鉄スクラップなどが雑然と積まれた金属スクラップ業のイメージを払拭（ふっしょく）し、周辺環境に気を配り、**圧倒的な差別化**で選ばれ続ける企業を目指す。継続的な成長を維持するために、その場限りの取引でなく中長期的な視点に立った経営に徹する。

ポイント

は薄利多売の競争に陥りがちで、コストをかけて真面目にやっても勝てないと思われがちだ。だが、ルールを守らない企業が強くてもいいわけではない。当社は**圧倒的な差別化**を図ることで正の循環を生み出し、長期的な観点で顧客のメリットを追求していく」