

南アフリカ製鉄プラント 建設プロジェクト

STEEL PLANT PROJECT

Project Phase 01: 転機となった南アフリカへの海外赴任

世界を股にかけて活躍する小出銀平の“世界デビュー”は、入社4年目のことだった。場所は南アフリカ。「PCI」という高炉に還元用コークス代替となる微粉炭を吹き込む設備の受注後から引き渡しまでを行う担当者として赴任した。現地アドミニストレーターという立場で、顧客・現地メーカーとの交渉・調整、代金請求・支払などの契約実務の履行など、技術面以外すべてを担当することになった。大学時代から海外での仕事を切望していた小出にとっては念願の赴任。しかし、英語にある程度の自信をもっていたにも関わらず、まったく通じないことが頻りに起こる。レストランの予約すら取れなかったのだ。そこから小出は開き直り、身振り手振りでコミュニケーションしながら数カ月で英語をマスターする。この南アフリカの滞在は約1年半であったが、ここでの経験が小出に大きな自信を植え付けた。そして様々な国籍の関係者とひとつのプロジェクトを創り上げるエンジニアリングビジネスの醍醐味を味わう貴重な経験を得たのだ。

Project Phase 02: 経済発展著しいアジアを舞台に活躍

南アフリカの経験で大きく成長した小出は、その後、営業担当者として台湾、韓国、中国で多くのプロジェクトをメイキングしてきた。なかでも大きな成果を上げたのが「RHF」というプラント設備だった。「RHF」はもともと粉鉱石に石炭を加え還元鉄を製造する回転炉だが、日鉄エンジニアリングは粉鉱石の代替に製鉄ダストを使用することで、廃棄物を鉄原料として再利用できる「ダストリサイクルプロセス」を開発。環境への負荷軽減が図れる設備とあって、多くの国々の製鉄所が興味を示した。とくに中国は著しい経済発展に伴い、環境対策の必要性や循環経済の推進を政府が打ち出しており、大きな可能性を秘めた市場。しかし、ダストを捨ててはいけないという法整備があるわけではなく、製鉄メーカーを口説く決め手としては弱いかもしれない…。そう考えた小出は将来的な環境に対するニーズもアピールしながら売り込んでいった。そんな小出の営業活動が功を奏して、中国をはじめ、韓国、台湾で複数の設備契約を結ぶという結果をもたらした。



Project Phase 03: 日本製鉄グループの総合力で挑む

現在の小出の主戦場は、アジアからヨーロッパに移った。ヨーロッパ向けの製鉄プラントを中心にプロジェクトメイキングに打ち込んでいる。ひと口にヨーロッパといっても、国によって事情は異なり、顧客ニーズも様々だ。しかも競合相手は世界中のエンジニアリング企業になる。そんな市場に対して、日鉄エンジニアリングがもっとも優位性を発揮できるのは技術力の高さだと、小出は考えている。新日鉄時代から築き上げてきた高度な鉄鋼技術をベースに、様々なニーズに応じていくことが重要になる。営業担当として市場のリサーチ、顧客のニーズを的確に掴むのはもちろん、つねに競合他社とは一線を画した提案を心がけている。歴史あるブランド「日本製鉄グループ」の一員として、顧客の課題を解決して競争力を高めるという使命を果たすために、小出の挑戦が終わることはない。

