



伊藤忠丸紅鉄鋼（MISI）グループの中

で、自動車用鋼材と建材薄板用鋼板を扱う薄板の中核内

紅忠スチール 伊東 重仁氏

「ビジョン持てる職場環境を」

は現在、中国（花都）、は、ユーザーの部品輸 営業所に1人、昨年は 員の働きがい、将来の タイ（UCC）、イン 出や三國間貿易などを 大阪支店に1人を増員 ビジョンを持てるよう ドネシア（USC）の 任されている。また開 した。西日本地区を中 な職場環境づくり、人 コイルセンターに4人 発やトライ材依頼の対 心に拡販活動を進め 材育成も含めて社内 のフラ整備の構築を 急ぎたい」。

地ではMISIよりも 高い物流、加工、デリ 前期業績は自動車、 入社して以来、貿易 現場の最前線で需要先 バリーサービスを展開 建材とも経営環境が比 畑が長く、ジャカルタ へのサプライチェーン しており、ユーザーか 較的堅調だったことも あり、予算を達成した。 ではコイルセンターの 立ち上げにかかわっ た。「家族とともに赴 任して楽しかった思い 出が多いが、最後の数 年間にはアジア通貨危機 で苦労もした」。座右 の銘は出身高校の校訓 「至誠一貫」。

（伊藤 健）

重仁氏。

の社長に就任した伊東 重仁氏。「藪内前社長 が進めてきた改革、経 営方針をまずはしっか りと踏襲して、最終年 度を迎える中計目標の 達成に挑戦したい」と 意気込みを語る。

需要先は自動車関 連、建材関連と内需が 中心だが、「内販会社に こだわる必要はない」 と強調する。同社から

からさまざまな案件が きても対応できるよう でも昨年、野村不動産 での底上げを進めていき 共同開発したマンショ ン用メーターボックス 「アイコモン（icomon）」を市場に 投入した。

同社では一昨年前か らMISIの研修プロ グラムを実施してお 投入した。

「今期は約1千戸ほ や貿易実務など、社員 どの売上げを見込んで いる。このほか建材薄 板の営業体制の強化と して、一昨年に名古屋

略 歴

伊東 重仁氏（いとう・しげひと） 81年（昭56）早稲田大学政治経済学 部卒、同年丸紅入社、96年マルベニ ・スチール・プロセッシング・イン ドネシア社長、08年伊藤忠丸紅鉄鋼 鋼材第一本部鋼材貿易部部长、13年 執行役員アジア・太平洋支配人兼シ ンガポール社会会長、16年取締役常 務執行役員。1958年（昭33）2 月17日生まれ、茨城県出身。

新社長

