

持续改进

普锐特冶金技术热轧业务部全球主管兼日本公司
高级副总裁Yoichi Kira访谈录

热轧领域如今面临着怎样的挑战？哪些技术进步可以期待？普锐特冶金技术将如何打造遍布世界各地的跨国组织结构？在本次采访中，普锐特冶金技术热轧业务部全球主管兼日本公司高级副总裁 Yoichi Kira 回答了这些问题，让我们了解了公司日本机构的宏伟计划。

仅仅在过去10年间，普锐特冶金技术就能将新建扁平材热轧机的投产业绩增加40多个，其中包括了16套热带钢轧机、18套中厚板和板卷轧机以及10套铝轧机。是什么让如此多的客户信服并选择我们公司？将采取哪些步骤来确保将来的运营继续保持成功？

Yoichi Kira: 我们的前身公司都有成功执行项目的长期经验，包括几十年来坚持提供最好的产品和方案。我们拥有雄厚的实力和广泛的业务，涵盖了工程、设计和制造，依靠大量的创意和创新满足客户的需要。我们和合作伙伴的关系也非常重要，包括我们的供应商和联合体合作方。最后，当我们为我们的客户调试提供的设备时，我们确保以最佳的状态把客户订购的产品交到它们手中，从而让客户在复杂的项目执行过程中始终感受到有力的支持。这可以看作是一个循环：一个订单完成后，一个新的循环开始，而客户在整个过程中都能依靠我们这个可信的合作伙伴。

普锐特冶金技术的技术能力和诀窍与这个领域的竞争对手有哪些不同？

Yoichi Kira: 我们普锐特冶金技术是一家全面的方案供应商。从产品类型的角度来说，我的部门提供机械设备，我们自己的高水平的电气和自动化业务部门提供相应的方案，使我们能够理想地满足客户的需要。我们能够提供“跨工艺技术诀窍”，这意味着，我们对从起点直到末端的完整生产工艺有着非同一般的深入了解。我们公司在这三个方面的雄厚实力独特地组合在一起，这对我们的客户来说是一个至关重要的优点，让我们在市场上有别于他人。我们的另一个特点是，设备的设计和制造紧密结合。这不仅让我们有机会把制造团队的经验诀窍反馈给我们的设计团队，以帮助改进设计，而且能够在我们的自己的制造厂检验新的设计思想。



“我们普锐特冶金技术是一家全面的方案供应商。”

YOICHI KIRA

普锐特冶金技术热轧业务部全球主管兼日本公司高级副总裁

热轧领域的技术将朝哪个方向发展？这些发展更可能是渐进性的还是革命性的？

Kira：在技术发展方面，我们的使命是帮助客户实现它们的目标和愿景。简单地说，这里有两种情况：第一，如果一家客户想要进入扁平材轧制市场，我们能够为其提供必要的技术；第二，如果一家客户已经拥有了扁平材轧制设备，我们能够为其提供各种可选方案，帮助其升级设备和从竞争对手中脱颖而出。普锐特冶金技术要想满足这两方面的需要，就必须不断增加我们的产品种类。这样，能够让我们为客户提供坚固耐用、性能

可靠、操作简单、维修方便的设备。就连我们的部件也都已经高度定制化，非常先进，当然今后还会继续改进。核心技术的改进真的是一项永无止境的工作。总的来说，技术发展可能既有渐进性的也有革命性的。即使我认为热轧技术在不久以后出现的某些进步属于渐进性的，但在过了几十年后再回头看的话，它们其实很可能是革命性的。»

“我们的客户会有这样的主要目标：满足严格的产品公差，达到规定的机械性能，确保出色的表面质量，同时扩大产品的范围。”

轧制技术还有哪些方面需要改进？是更严格的公差还是更平直的带钢？技术现在都已经很成熟了，您认为还会有任何重大进步吗？

Kira: 在热轧领域，客户总是希望设法生产出更薄和强度更高的钢产品，以满足像汽车制造这样的高端应用的需要。另外，也有一些客户希望生产更厚的钢板，比如用于管线生产。铝生产商是又一个不断扩大的客户群。这些都是我期待着今后会有改进的方面。我们的客户会有这样的主要目标：满足严格的产品公差，达到规定的机械性能，确保出色的表面质量，同时扩大产品的范围。这将使持续改进变得很有必要。

您认为热轧业务部会在世界上的哪些地区市场有增长潜力？

Kira: 只要有金属消费的地方，就会是我们的市场。我们认为，新建项目的机会比较有限，但各地的改造项目会有更多。到2016年为止，全世界已经建成了大约400套热轧机，而我们已经作好准备，只要这些客户需要就为它们提供升级改造。

公司的主要机构在哪里，它们怎样为全球市场提供服务，怎样进行协调？

Kira: 我们在日本和欧洲的机构都在热轧领域拥有雄厚的实力。每个新项目会分派给最适合为相关客户提供服务的机构。有多方面因素影响着哪个机构来执行项目的决定。有时，客户已经和一个特定机构建立了长期友好关系，那么，这种关系绝对要保持下去。另外，地理因素起着重要的作用。我在向我们的各处机构分派项目时，总是全面考虑这些方面。我们的客户完全可以放心，它们无论位于世界何处，都将得到普锐特冶金技术能够提供的最好的方案。我们新成立的销售和市场开发部已经和我的部门开始了密切合作，目的是在向客户宣传介绍我们能够为他们提供的先进技术时提高效率。

普锐特冶金技术日本机构有哪些独特之处？您能举出任何在技术工作中发挥重要作用的文化特质吗？

Kira: 在日本，我们公司一直拥有依靠设计部门和制造团队的共同努力改进产品的传统。我们总是通过这种努力来确保产品质量和按期交付，确保技术改进。由于这个原因，我们实际上把广岛制造厂称为我们的“母亲工厂”。

您认为客户在选择采用普锐特冶金技术的方案时日本和日本公司的“集体性格特征”是否会有积极的作用？

Kira: 不，因为在我看来，我们公司中没有哪种单一文化背景会在我们的客户作决定时起到很大的作用。相反，我们的强项在于不同国家和多种文化的独特组合。我们一起依靠种类繁多的产品为客户提供服务。我们的客户应当完全是根据我们的技术，而不是我们的文化传统作出选择，尽管它显然让我们的公司变得丰富多彩。

是哪些协同作用让热轧技术在这个产品种类如此丰富和文化背景如此丰富的公司中成为了一个重要的组成部分？

Kira: 我们的产品种类众多，意味着我们要完成各种各样的工作，从而能够获取大量诀窍。像我前面提到的那样，热轧业务部门将同电气和自动化部门以及跨工艺诀窍部门一道，为我们的客户提供先进的方案。我们的全球冶金服务部门分布在多个大陆，我对这一点非常满意。了解他们的活动将有助于我们了解客户目前的处境。我们希望知道我们的客户正在尽力应对怎样的局势，而冶金服务部门能让我们在这方面掌握很多情况。利用这些信息，我们热轧业务部能够为客户提供针对性方案。通过与我们的全球销售和市场开发部门及地方机构合作，比如美国、中国和印度公司，我们能够非常有效地贴近客户，真正成为它们的全周期合作伙伴。●

“到2016年为止，全世界已经建成了大约400套热轧机，而我们已经作好准备，只要这些客户需要就为它们提供升级改造。”



YOICHI KIRA 长期活跃在冶金业务领域

Yoichi Kira 对自己长期工作的冶金行业满怀感情，尤其是对热轧技术。“在毕业前不久，我参观了日本的四家工厂：一家造船厂，一家相机制造厂，一家化工厂，还有一家真的让我印象深刻——热轧厂。从那以后，我一直在钢铁行业从事轧钢领域的工作。”1983年，Kira 在获得日本庆应义塾大学工程硕士学位后加入了株式会社 IHI，普锐特冶金技术的前身公司之一。他先是担任一名轧制技术（钢和铝）设计工程师，负责自动化编程和客户现场设备调试等许多工作。在2013年10月，当 IHI 的子公司 IHI Metaltech 并入三菱日立制铁机械株式会社（MHMM）时，Kira 被任命为 MHMM 执行董事。到 MHMM 于2015年1月成为普锐特冶金技术的一部分后，他继续担任该职务。

目前，Kira 在公司中担任着两个重要的职务：普锐特冶金技术热轧业务部全球主管和日本公司高级副总裁。他坚持的一个原则是，在面对复杂问题时，既从技术专家角度考虑，也从管理大局出发，从而能够在细节定位和实用性之间取得平衡。Yoichi Kira 本人非常喜爱古典音乐，会弹钢琴。只要有时间和时间允许，他就去听古典音乐会。