



いつ自安もあつたでしょう。我々も少し前まではいくら下がっても1万5000円は切らないだろう。

夏山 そうなんです。000円は切らないだろう。

### 輸出向けの組織が必要

## 適正マージンの確保を

本紙 発生の低迷と相場場の統廃で、スクラップ流通の減少は深刻化しています。厳しい状況をごのように見ていますか。

夏山 リーマンショックを境に、スクラップの流通量は相違愛ち込みました。仮に1000トあったものが500トに減つたとすると、売値量が半分減つたのだから以前と同じ採算を維持するには2倍の利幅を取らないといけない。

しかし、その手段を実際にはなかなか取れないのがこの業界です。少なくなつたスクラップを仕入れるために、高値での集荷競争を余儀なくされるのが現状で、利幅はむしろ大きく減つて、これを何とかして採算が

取れるようにしないと行けないし、どうやってその体質を持っていくかが課題だと考えています。

本紙 国内の需要が伸びない中、輸出向けに売り先を増やす業者も増えました。

夏山 我々としては、国内の原料は国内で還流させるのが基本姿勢です。ただ、メーカーの統合による業界再編など、時代の流れで国内の売り先が縮小していくと、余つたスクラップは輸出に出さざるを得ない。もちろん国内需要の総量に対して供給量が余ることが前提ですが、以前と比べて輸出が増えるのは自然な流れだと思えます。

本紙 輸出向けについては、価格が高騰する局

ろこの認識でいました。しかし、そういった歯止めも利いていないですね。

夏山 商社に先頭に立つてもらって、輸出に関する入札を行う組織が作られれば良いと考えています。誰もが共有できるような価格指標が提示されるようになれば、相場場の判定や、それに応じた動きが見え易くなります。落札価格に透明性が生じることで、極端な高値が出る事態もある程度は緩和され、業者が適正なマージン(利幅)を取れるようになると思つています。

### 安定供給と品質保証で

## メーカーと信頼関係を構築

本紙 創業からこれまでを振り返つての想いをお聞かせ下さい。

夏山 商売を始めた当初は、集荷を増やすのに必死でした。200ト集めるのに7~8年かかりましたから。取扱量が増えていく中で、リーマン・ショック前はスクラップの価格が毎月のように5万円、10万円と跳ね上がりました。実感のないまま、数字だけがどんどん先走つてしまつたね。

本紙 9年前の時期は、スクラップの需要がしっかり

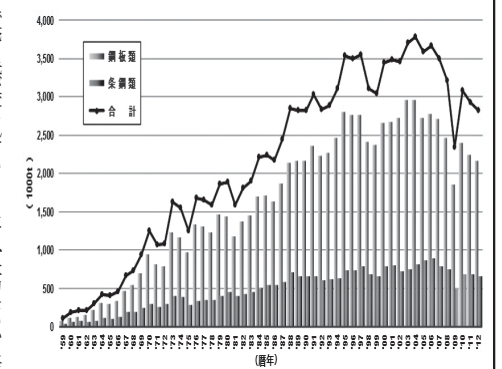
な、鉄スクラップにおける「関西鉄源連合会」のように、輸出を行う業者を集約した組織があつてもいいのではないのでしょうか。現在のよう

夏山 これについては、ある程度の価格の透明性が必要と考へています。輸出を個々で行つては、な、鉄スクラップにおける「関西鉄源連合会」のように、輸出を行う業者を集約した組織があつてもいいのではないのでしょうか。現在のよう

輸出向けに高く売れるからと、極端に高い値段で集荷する手法では、さらなる過当な高値競争を招いてしまつと思つています。

本紙 そういった組織はステン業界にはないですね。

夏山 採算が出にくい状態が改善されること。夏山 スクラップの発



日本のステンレス鋼生産量 (出典：ステンレス協会)

で売り先が絞られていく環境では、問屋同士で過当競争をしても仕方がない。現在のような体力勝負を続けていけば、いつか共倒れになります。先

ただ、どのような環境に立たされても、メーカーさんへの「安定供給」と「品質保証」を第一に考えて取り組んできました。これまで、納入枠をショートさせたことは一度もありません。そうすることで、メーカーさんとの信頼関係が生まれる

今でも憶えているのは、阪神淡路大震災の発生時、姫路に向かう道路が崩壊して寸断されましたが、丹波篠山を上るルートで片道20時間かけて納めに行きました。そういったことの積み重ねが、信用に繋がるのだと感じています。

本紙 そのような姿勢が社内でも脈々と受け継がれていくのですね。今

後を担う人材の育成についてはどのように考えていますか。

夏山 社員によく話すのは「プロになれ」という事です。どんな問い合わせを受けても答えられることで、お客様の満足度が上がります。ステン

本紙 ありがたいです。

本紙 ありがたいです。

本紙 ありがたいです。

# ステンレススクラップ業界が抱える課題と今後の展望

## 阪神金属興業 夏山春夫社長に聞く

### 円安・株高にも需要の改善見られず 工場集約で発生減が深刻化

ステンレススクラップを取り巻く需要環境は悪化の一途を辿っている。製品市況の低迷による国内メーカーの減産、スクラップ発生量の著しい減少、海外ニッケル相場下落など、年を追う毎に悪材料は山積し、減産したままの原料需要が改善に向かう足取りは重い。厳しさを増す状況と向き合うには、どのような対策を取るべきなのか。関西地区でステンレス原料の取扱いに特化する有力企業、阪神金属興業の夏山春夫社長に話を聞いた。  
(7月16日取材)

**本紙** 今年に入ってからステンレススクラップの需要動向はいかがでしょう。

**夏山** 昨年の8月頃からメーカーの減産が本格化して、今年の3月あたりまでそれが続きました。その間、スクラップの需要は長期にわたって振るいませんでした。4月に入ってようやく減産の幅が縮小され、原料需要にも若干の明るさが見えてきた感じはありましたが、板メーカーを中心にスクラップの購入量はなかなか伸びていないのが現状だと思います。

新年度に入った頃から、各社で製品価格の値上げが図られましたが、これがどうにも浸透しなかった。受注が期待されたほど伸びなかったことが、価格が上がりにくくなった要因ではないでしょうか。

**本紙** 昨年まで比べ、円安・株高が進んだ状況下でも、ステンレス業界の景況感に大きな変化は見られませんか。

**夏山** そうですね。例えるなら、100作っていた数量が昨年50まで

落ちた。それが今年の4月頃にひとまず60〜70くらいには戻りましたが、それ以上戻るのはいまだ難しいといったところでしょう。確かに為替の円安がこれだけ進んだのは大きい。1kgが70円と

100円とでは輸出環境に雲泥の差が生じます。実際に、一部のメーカーには、自動車関連やパイプ向けの輸出に一定の動きが出たという話も聞きました。ただ、今後も改善に向かっていくかどうか



夏山春夫社長

### LMEニッケル続落

### 実需減退で一段安も

**本紙** スクラップ発生量の減少や荷動きの悪化の要因の一つには、LMEニッケル相場下落も影響を及ぼしていると思いませんか。

**夏山** ニッケルの動きについては、1カ月前の相場が読めれば大金持ちに

かについては、何とも言えないところです。本紙 それはなぜでしょうか。

**夏山** 景気が良かった頃は中国からの需要、つまりそこに向けた輸出が非常に活発でした。しかし、この数年は中国を筆頭に東アジアのメーカーがどんどん生産能力を増やし、価格面での競争が激化している。日本のメーカーはとにかくこれに苦しめられています。こういった構造的な問題の影響が大きいため、国産品の需要回復は容易ではないと思います。やはり、メーカーの生産が良くならないと我々も厳しい。スクラップの発生は減り続けていますから。

**本紙** 発生量の減少については、皆さん本当に苦しんでいますか。

**夏山** そうですね。最近目立つのは、工場などが解体されても、その場所になかなか新しい建物が建たないということですね。例えば関西地区

では、昨年8月にアサヒビールの西宮工場が閉鎖になって解体されましたが、跡地がどうなるのかについては未だに決まっています。これは日本全国に言えることだと思いますが、景気の悪化に加えて、企業が生産拠点の集約を進める傾向が進みました。工場などの建物がリースされるのに相当な年数がかかり、鋼材の需要や解体物からのスクラップ発生が右から左に流れるという訳にはいかなかったです。

**本紙** 解体案件そのものも減っているのですか。

**夏山** ステンレススクラップの発生は、プラント関係の解体物を中心です。住宅の流し台などもそれなりに出る発生品ですが、全体量と比べると割合は少ない。物量の多寡を占めるプラント関係は、規模の大きな解体案件がかなり減っています。それに伴って、我々と取引のある業者のトラックの荷物も減っている。ピーク時と比べて、少なくとも3〜4割は落ちたのではないのでしょうか。

ために一定の在庫量は持つようになっていますが、先を読むのは本当に難しいです。ただ、ニッケル価格は現在の1万3000g/kg台から反発に向かう見込みは少ないと思います。LME在庫が今年に入り急速な勢いで増え続け、20万トンを突破しました。実需の減退は明らかで、価格はさらに下がるのでは

ないでしょうか。投機的な資金の流れによって相場が動く傾向は年々増しており、中国の重要な経済指標などの良い悪しで日々の価格が大きく左右される。ニッケルに限らず、銅やアルミにも同じようなことが起こっていますね。

**本紙** 以前なら、ニッケル地金の採掘コストが1万5000g/kgあたりと