



「スタンドバイミー・カンパニー」を目指す 阪神金属興業 川本泰行社長に聞く

国内ステンレス鋼の減産が長期におよびスクラップの需要不振が深刻化している。回復への道筋がまだ見えない中、慢性的な発生薄や輸出への流出など、厳しさを増す商環境をどのように見ているのか。国内屈指のSUSスクラップ取扱い量を誇る有力ヤーディーラー、阪神金属興業(本社：大阪府高槻市、川本泰行社長)の川本社長に、今年上期を振り返ってものごとく、今後の展望などについて話を伺った。(7月19日取材)

下期も需要回復望めず 来期以降に期待

今年上期のステンレススクラップの需要動向と、下期の見通しを。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。

鋼材価格があまりにも高くなり過ぎた反動で、安価な輸入鋼材にシェアを奪われている現状を踏まえると、下期に向けて

も生産水準が回復する見込みは薄い。スクラップの需要も上期と同様に低調な動きとなるはずで期待は持てないだろう。ただ、成約は別にして国内ミルにも新規の商談が少しずつ入ってきていると聞く。今期は低迷が免れないが、来季から徐々に回復していくと捉えており、期待感も持っている。

「地産地消」を最優先 新たな脅威の台頭も

今年のは内需の低迷で、輸出への流出が増加している。輸出に対する考えをお聞かせください。

川本 国内ミルへの安定供給に努める我々にとって、輸出業者の存在感が増していることは、

基調的に強含みで推移するとは考え難い状況だ。一方で、価格が下がれば必ずしも一定の買い戻しが入るため、底堅さも見られる。価値は高いが上値は2万5千円付近、下値は2万1千円付近のレンジで推移していくのではないかと。ただ、年々ステンレススクラップ価格との運動性が希薄化する傾向にあることは否めない。発生薄が目立ち、市中扱い筋は入荷難に悩まされ続けている。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。



川本泰行社長 1966年1月28日生まれ。みずがめ座。大阪府出身。家族は妻と息子2人。趣味はゴルフと読書。社長就任後も時間を見つけては顧客先を訪問。「お客様の元へ行けば、必ず刺激(エネルギー)を貰える」と笑顔で話す。

ト生産・高額販売」に舵を切っていると感じる。18世紀後半に英国で起こった産業革命から欧米の姿勢を追ってきた我が国も、大量生産方式が主流ではなくなり、大きな転換点を迎えている。国内ミルも生産調整を意図的に行っている面が窺え、今後も「小ロット生産・高額販売」の姿勢はおそろしく変わらないはずだ。製品を作りだめる時代は、終わりを告げたと云える。

大量生産時代の終焉と、SDGs(グリーン)鋼材の普及拡大(注)の流れは、スクラップの需要と密接に関わって来ている。我々も注意深く見守る必要がある。

川本 ゼロカーボンの取り組みや流れの中で、アジア周辺の国々が日本産スクラップの調達を今後増やしていくことも予測される。そのため、大手輸出シッパーのような勢力を持つ第2、第3の輸出企業が台頭してくる可能性は十分あり得る。また、M&A会社を通

じて、異業種の大手有名企業から傘下に入らないかの打診を、当社は今年だけでも複数社から受けている。我々が予期せぬ変化をきたした企業ばかりで、大きな驚きと同時に、SDGsの流れからリサイクル業界を成長分野として捉えていることが窺える。当社ですべて丁寧

にお断りさせて頂いたが、その流れに乗る業者が出てきても不思議ではない。異業種の大手企業がリサイクル業への介入を進めることで、大手輸出シッパーや外資系業者よりも手ごわい存在、新たな脅威となる企業が台頭してくる可能性も否定できなくなっている。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。

先代の教えを胸に 100年企業を目指す

創業時から先代(夏山春夫会長・昨年4月に永眠)を支えてきました。川本 先代は私の叔父にあたり、父親(川本社長)の祖父)が段ボールを中心とした金属スクラップの寄せ屋をやっていたこともあり、若い時分から将来的にはこの稼業の思いがあったようだ。先代から「この業界で旗をあげるから、一緒にやらないか」と誘われた

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。

川本 昨秋頃にかけてステンレス特殊鋼メーカー(以下国内ミル)から減産方針が伝わり、ある程度心づもりはできていたが、今年上期は製品の受注がさらに落ち込み、減産幅が広がっている。それに伴いスクラップの購入量も3〜4割がカットする需要家が大半で、当社の販売量も同様に低下している。