

藤澤 鐵雄会長 (藤澤鋼板会長)



市場に即した体制再構築
採算重視の姿勢、市況下支え

—2024年の関東地区のマーケット概況を振り返って。

「急激な変化があったわけではないが、4-9月の出荷量で見ると関東・東北・北陸地区は2.7%減の246万4380トとなり、前年実績を

下回った。5年ほど前までは特定の分野が突出して粗鋼生産が1億ト、内需が6000万トだったものが、足元は粗鋼8500万ト、内需5000万トに落ち込んでいる。同じようにコイルセンター出荷量も以前は1600万ト台だったが、22-23年度は1300万ト台で推移している。関東では特定の分野が突出して悪化したわけではなく、自動車や建築をはじめ全般的に盛り上がりや欠けた状況が続いている。」

「この先、国内で自動車を買おう人が急増するとは思えず、建築も人手不足と資材高で当面厳しい環境が続く。今後、内需が拡大していくことはないだろう。コイルセンター業界としては、1300万トの需要を当り前の中どう生きていくかということを考えていく必要がある。関東地区でも設備の一部休止を検討したり、すでに実施したと

そこはコイルセンター以外も含めた流通各社が過去の失敗から学んだ点でもあり、市況下落による在庫の評価損を回避するため、採算重視の姿勢を崩さなかったことが下支えとなっている。国内高炉メーカーが安値を追わないことも大きい。以前は輸入材や電炉の安値に

「緊要の課題は財務の健全化だ。会員数の減少が背景にあり、ピークである93年の66社から現在は31社と半数以下に減った。関東では全国と共催の小集団活動発表会をはじめ、製鉄所見学会や経営者懇談会など、有益な事業を独自開催している。質の良い事業を継続していくためにも若干の会費の値上げは必要と考

「たしかに市況はシリ安で推移しているが、むしろ安価な輸入材の流入や国内電炉メーカーの大幅値下げなど、これだけ悪材料が出ていた中ではよく持ちこたえている方だと思つ。以前ならもっと下がっていただろう。」

高炉も価格面で対応する局面もあり、流通は先行して下げていたが、それもなくなくなった。元々、薄板の商売は薄利多売で利益が小さい。大もうけできないのに逆さやで売るようなことはすべきではないが、今まではそれが起きていた。各社が地に足の着いた商売を徹底するようになり、ようやく成熟したマーケットになってきたと言えよう。」

「加工賃は正に向け、加工賃は正への機運が過去にないぐらい高まっている。」