関西版

大阪支社
〒550-0044
大阪市西区靱本町
1丁目15−10（森田ビル）
電　話・06(6445)6935
ＦＡＸ・06(6445)6938

産廃処理・土壌汚染調査に注力

阪神金属興業

「地球環境改善」で新事業戦略

阪神金属興業（本社・大阪府高槻市、社長・川本泰行氏）は本業のステンレススクラップ業以外に、地球環境改善に貢献する事業にも注力している。産廃処理・土壌汚染調査・飲料機のメンテナンスなど環境に関連した事業を幅広く手掛けることで、より強固な収益基盤を構築して次世代に向けた企業成長を描く。

主力事業のステンレススクラップは、コロナ禍の影響などで工場・解体ともに発生が2019年比で20%程度減少している。加えてロシアのウクライナへの軍事侵攻などによりニッケル価格が高騰して相場は非常に不安定。同社は重機やトラックなどの設備更新を実施しながらBCP対策を強化しているが「相場の上げ下げに収益が大きく左右されるが、この数カ月、トン当たり換算するとエネルギー関連だけで2千円弱の値上がりといえる。原油関係は欧州の紛争の影響もあり、今後も強含みが予想される」とみる。

また副資材・梱包費の値上がりも著しい。伸線に使用する潤滑油や石灰、針金、釘の加工に必要な亜鉛など個々の価格上伸が線材製品全体にのしかかっている。段ボールやテープ、木製パレットなどの梱包費も同様。中でも線材製品のコイルキャリアは、材料となるパイプなどの鋼材の値上げに加えてその流通自体も滞っている。コロナ禍による工事の停滞などを受け、サプライチェーンの途中で工場在庫や現場にコイルキャリアが積み上がっている。

昨年まで、線材製品メーカーからは原材料価格の高騰を背景にした値上げアナウンスが多く聞かれた。しかし今後は原材料以外の諸コストの上昇も理由に転嫁を進めていく必要がある。メーカー筋は「製造コストのひっ迫により適正な利益の確保が難しい状況」と厳しい状況を語る。

テナンスを手掛けている。関東圏で同事業を進めており、整備・メンテナンスの引き合いは増加している。また廃棄処分されるディスペンサーは分解し、原料化可能物（ステンレススクラップなど）と非原料とに分けて、事業間でのシナジー効果を発揮させている。

そのほかにも空間除菌用「次亜塩素酸水Aqua Hope J.（アクア・ホープ・ジェイ）」を共同開発、拡販している。同製品を水で薄めて用途に応じ噴霧器・加湿器などとして使用することにより、感染除菌・空気除菌・消臭効果がある。リピート率が高く、着実に販売量を伸ばしている。川本社長は「各部門が環境面に配慮した新たな事業を模索する風土が醸成されている。今後も既存事業の販路拡大、新規事業の戦略立案を進めていきたい」と語る。

普通線材製品市場

副資材など諸コスト大幅増

メーカー、流通とも価格転嫁急務

関西の普通鉄線や針金、釘などの普通線材製品は強含みの状態が続く。昨秋からの累計値上げ幅は5万～6万円以上となっており、引き続き伸線メーカーおよび流通は転嫁に追われている。理由は原材料価格の高騰だけではなく、エネルギー関連費や副資材・梱包費など線材製品を取り巻くあらゆるものが値上がりしているためだ。

工場稼働に必要な電力や熱処理・酸洗設備のボイラーに使用するガス・電気などの価格は昨年同時期比30%以上値上がりしており、線材製品メーカーは「公共料金やインフラの観点から価格交渉の余地はない。店売り在庫はメーカー各社が自動車減産の影響でコイル（店売り）の出荷を急激に進めたことでタイト感が解消。ヒモ付き在庫増加に加えて店売り在庫も増加している。ヤードの置き場スペースがなくなり、問題となっているコイルセンター（CC）や流通もある。中国・韓国メーカーの高値修正もあり、商いは小口当用買い中心。店売り販価の維持が厳しい状況となっている。

そのほか、梱包といった副資材価格や運送費などの値上げ要請があり、CC各社は転嫁を進める必要があるもよう。オミクロン株のまん延で出社待機による生産減少が市況環境改善の遅れにつながるなどでまずまずの環境だったため、量・販売量ともに前年同期を上回った。一方、22年1月は21年12月と比べると販売量・加工量ともに平均すると下回る結果となった。精彩を欠く受注状況の中、在庫は増加している。

【熱延】

加工量・販売量は前年同期比増で、特に受託加工は堅調に推移している。マーケット環境は建機・産機関連が底堅く推移しているが中小規模の建築案件は動いていないもよう。スポットの見積もり・受注が少なく需要の盛り上がりを感じること

関西コイルセンター工業会はこのほど、熱延および冷延・表面処理部会を開催し、直近の需給動向などについてまとめた。今回は新型コロナウイルス感染拡大防止のため、書面で会員各社から情報を集めた。

2021年10～12月期は対前年同期比で加工量・販売量ともに、各社の回答を平均すると上回った。一方、22年1月は21年12月と比べると販売量・加工量ともに平均すると下回る結果となった。精彩を欠く受注状況の中、在庫は増加している。

【熱延】

加工量・販売量は前年同期比増で、特に受託加工は堅調に推移している。マーケット環境は建機・産機関連が底堅く推移しているが中小規模の建築案件は動いていないもよう。スポットの見積もり・受注が少なく需要の盛り上がりを感じること

関西コイルセンター工業会

熱延、冷延・表面処理の需給動向

受注低調で在庫増

【冷延・表面処】

21年10～12月期は導体や各種部品の難の影響が軽微だったこと、建産機関連

技

川並鉄工

川並鉄工（本社・京都市南区、社長・川並宏造氏）は1904年（明治37）創業の金属加工業者。長い社歴を有し、戦前は町の鍛冶屋を含め6人。売上高は1億1千万円（19年度）。

「事業は請負加工、『刻印』、摩擦攪拌接合（FSW、Friction Stir Welding）ルミ材で飛行機エルロン（補助翼）を製造した」以外）がある。パイプ胴体と蓋の二つのパーツにおいて、蓋の2カ所をFSWで接合と圧力と攪拌で接合する技術。溶接などに比べて、高品質かつ高強度な接合が可能。アルミと銅など異材接合ができることも強み。

恵一1グランプリ・チャレンジ部門」でグランプリを受賞している。従業員は社長を含め6人。売上高は1億1千万円（19年度）。

「事業は請負加工、『刻印』、摩擦攪拌接合（FSW、Friction Stir Welding）ルミ材で飛行機エルロン（補助翼）を製造した」以外）がある。パイプ胴体と蓋の二つのパーツにおいて、蓋の2カ所をFSWで接合と圧力と攪拌で接合する技術。溶接などに比べて、高品質かつ高強度な接合が可能。アルミと銅など異材接合ができることも強み。

現在、力を入れているFSW事業は2010年のサポイン事業が契機となり、アルミ材が3本柱。売上高の比率はそれぞれ7対2対1。素材比率はアルミニウム40%、ステンレス40%、鉄20%。

FSWは金属材を摩擦熱加工するというもの。サンプルピースを数度納入している段階だが、内径部分に超電導線を仕込むため200℃以下での接合が顧客からの条件となっている」

「健康経営優良法人」

堀田ハガネが初認定

特殊鋼流通の堀田ハガネ（本社・大阪府堺市、社長・堀田靖氏）は、経済産業省から「健康経営優良法人2022」の中小規模法人部門で認定を受けた。

堀田社長は「認定をきっかけにさらに健康経営に努め、上位500法人が認定される〝ブライト500〟を目指していきたい」としている。

同社が健康経営優良法人の認定を受けるのは初めてで、今回の認定に向け福利厚生を充実させた。ウェブによる産業医制度を創設。パソコンや語学、各種資格を学べる講座や保養施設、旅行、映画などが格安で利用できる総合福利厚生サービス、ベネフィットステーションに加入した。またタバコをやめた人やもともと吸わない人には禁煙手当を支給している。

同認定は、従業員の健康保持・増進の取り組みが将来的に収益性などを高める投資であるという経営的視点で捉え、戦略的に実践している企業や各種法人を経産省が認定する制度。18年からスタートし、大規模法人と中小規模法人に分かれ、毎年さまざまな業種の企業、法人が認定を受けている。今年は大規模法人部門で2299法人、中小規模法人部門で1万2255法人が認定を受けている。

日東精工、昨年に続き認定

日東精工SWIMMYも初

工業用ファスナーメーカー大手の日東精工（本社・京都府綾部市、経営銘柄2022」と「健康経営優良法人2022（ホワイト500）」のそれぞれに認定された。また、19年に障がい者雇用の場の創出を目的に設立された特例子会社の日東精工SWIMMYも、初めて「健康経営優良法人2022（中小規模法人部門）」に認定された。

同社は19年を初とする中期経営計画において「健康経営概念を盛り込み、QOL（生活の質）の上に取り組んで、生活習慣病対策・メタルヘルス・ワークライフバランスの3つの取り組み項目を重要課題に設定。それらの改善を含め禁煙・運動・睡眠などの改善を目指すicotto7」チャレンジを推進。これにより社員のメンタルヘルス指標と学歴は大きく改善している。

同様に日東精工SWIMMYでも、食事や飲酒などの五つのテーマにおいて生活習慣リスクの低減に向けた取り組みが好調に推移しており、CC各社は転嫁などでまずまずの環境だったため、量・販売量ともに前年同期を上回る結果となった。精彩を欠く受注状況の中、在庫は増加している。

【熱延】

加工量・販売量は前年同期比増で、特に受託加工は堅調に推移している。マーケット環境は建機・産機関連が底堅く推移しているが中小規模の建築案件は動いていないもよう。スポットの見積もり・受注が少なく需要の盛り上がりを感じること

関西経済連合会が緊急提言