

関西CC工業会の取り組み①

竹林泰治会長に聞く



需要環境の厳しさが継続している関西地区の薄板業界では、コイルセンター各社が適切な価格転嫁と加工費改定などの取引適性化に注力しユーザーとの交渉を日々進めている。

関西コイルセンター工業会の竹林泰治会長（福米鋼材社長）に、足元の状況や地区を取り巻く現状、会員企業

へ伝えたい思いについて話を聞いた。

——地区の足元の状況について。

「1-3月、4-6月と荷動き・引き合いともに低調だった。年初から需要低迷は深刻で、加工量・出荷量は前年水準から約10-15%減少。元に戻る気配がない。他地区に比べ

るとコアな需要業界を
持たないため、落ち込み度は大きい。需要分野別で見ると、自動車関連はダイハツ工業の生産が再開し、ようやく回復への期待が高まってきた。一定の回復はするだろうが、不正の再発防止と人手不足により、無理な挽回生

大阪万博向け需要がいよいよこれから本書に入るの期待したい」

「地区は輸入材の扱
いが多いことも特徴の1つ。中国などアジアからの安値材流入により、価格の多極化が続
き定着しつつある。非
常に悩ましい状況で、
店売りにおいては加工

整が終了し回復すると
聞いている。データセ
ンター、物流倉庫向け
建築関連は好調を持
続。いずれにせよ今後
も短期的な変動はある
うが、新型コロナウイ
ルス以前の加工量に戻
る期待は薄い。根拠に
乏しい期待は抱かず、
現在の需要環境や仕事

だ」

——会員企業へ伝えたい思いを。

「われわれコイルセン
ターは鉄鋼業・製造業の
サプライチェーンの1役
を担う重要な立場であ
り、多額の設備投資を行
っている。その保全、更
新、自動化などに億単位
の多額の資金がかかる。

訴えるべきは、非価格競
争力であって、工業会の
個性あふれる企業がおの
おのの特長を発揮し切磋
琢磨していけたらと思
う。その結果、わが国の
製造業、経済の発展に寄
与したい」

「個社で解決できない
保全・安全といった共通
の課題については、工業
会の活動を通してともに
検討。そうした積み重ね
の先に、さまざまな協業
的なことに発展する議論
も出てくるのではない
か」

非価格競争力で切磋琢磨

産はしないと聞いている。
鋼製家具関連はメ
ーカー、協力会社が行
地区に多いことが特徴
だが、働き方改革や多
極化の影響で薄板を使
用する商品が減少して
おり、われわれの取り
扱いは増にはつながら
ない。商環境用商品
は比較的好調を維持し
ている。建築関連では、
向けガス器具なども調

質など取引条件改定交
渉の足かせになっ
る」

——地区の7-9月
の予測は。

「正直見通せない部
分もあるが、自動車関
連は前述の理由で多少
の生産回復が見込める
のではないかと。半導体
関連の産業機械、北米
向けガス器具なども調

量が常態化すると覚悟
し、量から質への転
換に業界として真剣に
取り組むべきだ。自社
設備の稼働のために販
とフライドを持ち、それ
ら機能の対価をしっかりと
取引条件に反映させ次
の投資につなげるべき。
身を削る必要な競争は、
業界全体の貴重な財産
を棄損させることにも
なる。顧客に

得することこそ重要

「会員企業には、遠慮
なく工業会の活性化や活
動内容に対するご意見を
頂きたい。自社の経営課
題解決のために工業会を
どんどん利用していただ
き、関西のユニークな会
員企業の健全な発展に資
する工業会でありたい」

（戸田 彰）