

改善策を見出す場として会合を充実

関東鉄源協同組合 栃木会 平岩秀一副会長 (平岩鋼業社長)

関東鉄源協同組合の栃木会(会長＝関口佳市関口商事社長)は、栃木県内のスクラップ業者により構成され、県内の有力どころが名を連ねる。県内には電炉が合計3社あるため、会員それぞれが歴史的につながりのある電炉への納入をメインとしているケースが多い。一方、千葉県や神奈川県などに比べ船積み拠点の関東湾岸まで距離が遠いことから、南関東の関東鉄源協組の構成団体とは輸出に対する見方が異なる傾向もある。栃木会の平岩秀一副会長(平岩鋼業社長)に輸出に対する考えや会の運営のほか、電炉や業者筋の事業環境の変化などについて話を聞いた。



平岩秀一副会長

輸出に対する認識は状況により変化

栃木会は輸出を目的とする関東鉄源協組の地域組織だが、輸出基地の関東湾岸までの距離が遠いということもあり各団体の中では割当数量が少ない。しかし、会員である以上、割当数量は当然守りし、要求される品質のH2を作り関東湾岸まで運ぶ責任がある。

鉄スクラップ業界の輸出に対する認識は、需給や時代とともに如何ようにも変わり得ると思っている。関東鉄源協組の発足前、2000年前後の逆有償の時代、鉄スクラップ価格は1万円を割り、我々業者筋は輸出という「新たな販路」を切り拓かなければ生き残れなかった。そして関東鉄源協組が生まれ、需給調整弁となり、毎月の落札結果は国際的な重要指標となった。

一昨年からは世界的なカーボンニュートラルの動きの影響もあり、鉄スクラップの重要性が再認識され、国内電炉は「輸出相場よりも高い価格」を維持するようになった。ただ、輸出の必要がなくなったわけではなく、毎月の落札結果は国内相場を国際相場に連動させる役割を果たしている。国内電炉にとっても落札結果は「自社の購入姿勢の判断材料」として役立っているという見方もできるのではないだろうか。今後、輸出に対する業界内の認識がどう変化していくかは分からないが、輸出量が変わっていけば、関東鉄源協組も変化する必要が出てくる可能性はあると思う。

会員は仲間であると同時に好敵手

私は栃木会の副会長に就任して日が浅いこともあり、会の運営に関しては関口会長を補佐し、会員が「所属

して良かった」と思えるよう努力するに尽きると考えている。さきほど触れた「変化」とは意味合いが違うが、個人的には栃木会の会合を「仲間であると同時に好敵手(ライバル)でもある会員と会って共通する課題に対する改善策を見出す場」としての色合いを強めたいと思っている。

我々は今、増え続けている新規参入業者との過当競争に直面している。これに異論がある人はいないと思う。父親が社長だった時代には当たり前前

だった仕入れや出荷が当たり前でなくなり、かつてないほどの「工夫に次ぐ工夫」をしなければ生き残れない状況となっている。

入荷量は様々な要因から明らかな減少傾向にあり、端的に言う「今までやってこなかった新しい何かを始め新たな収益源とし、気付いていなかったムダを如何にして省き支出を減らすか」を追求しなければならない状況になっているということだ。この他にも利幅の縮小や人材難、物価の高騰など共通の課題は多い。栃木会の会合をこういった課題の解決策を見出す場として充実させたいと個人的には思っている。会員各社がどのように課題に向き合っているかを発表し合い、それを自社の経営に活かせるかを考える。このような「会合の内容の変化」も時代の要請ではないかと思う。

業界全体が大きな過渡期

カーボンニュートラルの動きがひとつのきっかけとなり鉄スクラップの重要性が再認識されているのは喜ばしいことではある。しかし、重要性が再認識されるということは競争相手が増えるという副作用も生む。我々業者は今それを実感しているし、これは需要家側である電炉も同様だと思う。高炉は水素還元技術の確立へ向けた研究を進めているが、鉄スクラップの活用を増やすことの方が高炉にとって取り組みやすいのは間違いない。我々業者の事業環境は大きく変化しており、明らかに過渡期と呼ぶべき状況にあるが、それは需要家も同じで「今までやってこなかった何かを始めなければならない」という状況になっていると思う。

栃木会の主要な活動は鉄スクラップの輸出だが、「会員間の情報交換の機会を増やし生き残りを模索する会」という色合いを今後は強めていきたい。