

# 日本冶金

## 世界で高機能材拡販

### 4.5万ト 来月に専門部署

日本冶金工業は、注力している高機能鋼材をグローバルに拡販し、2014年3月期に4万5000トと、過去最高水準の販売量を見込む。これに合わせて、専門の高機能材営業推進部を6月1日付で設立する。営業本部の下に同部のほか、販売企画部、ソリューション営業部の3部を並べ、「高機能材営業の司令塔(橋)の口真実務執行役員営業本部副部長」として機能させたい考え。

新しい高機能材営業 長に就任予定の橋口氏は、水処理、環境設備向け案件を中心に、上海、ロンドン、バンコク、シカゴの世界4地域に展開する現代表を毎年確実なペースで増やしている。しかし13年3月期は、最大輸出国である中国の景気減速の影響で、4万トと前期比3000トほど落ち込んだ。直近では足元の円高修正により、供給先の国内重工業メーカーなどに、海外プロジェクト案件の需要捕捉の好機が広がっており、今期は前期比10%アップの

4万5000トを見込む。営業利益でも、高機能材のグローバル拡販で6億円の押し上げを目指す方針。

### ISFパナセルセッション 新たな業界構造を模索

国際ステンレスフォーラム(ISSF)ニューオーリンズ大会は16日、オープンパナセルセッション「量から価値へ」において、数量を追い求める価格競争から脱却し、機能材料としての付加価値を保持の成長に結びつけていく、新たな業界構造の第一歩を模索する議論を重ねた。17日には新設備を立ち上げたところで、業界内外の注目を集めるオウトクンブ・カルパート工場の見学ツアーに向かう。

## ティッセン米州鉄鋼事業 売却方針に変更なし

独鉄鋼大手のティッセングループのハイブリッド・ヒートンカーCEOは15日の決算会見で、米州鉄鋼事業の売却について、適切な時期に売却する方針は変わりないとする考えを示した。グイド・ケルツホフCEOは、特にフラッシュは、特に合弁事業、売却相手以外にも交渉が必要と説明した。ケルツホフCEOは、ステンレス事業売却

## Ni系ステンレス冷簿 30万円乗せに照準

関西地区のニッケル系ステンレス冷延薄板市況は、実需が逼迫不足の状況で、仕入価格上昇分が価格転嫁がはじかれており、流通価格の値上げを実施。メーカーの動きからタイプは6月を境にトン当たり30万円台乗せを目指す。一層厚さを強めている。ステンレスメーカーは昨秋以降、原料価格上昇を背景に相次いで

## ステンレス粗鋼 12年過去最高3536万トン

中国、14%アップ1609万トン

16日、2012年のステンレス粗鋼生産量は3536万トンと、過去12年間で最高となった。中国は14%増の1609万トンと、前年比5%増の1027万トンをそれぞれ発表した。

## アマダ展示会 国内外に革新技術アピール

アマダは10日、神奈川県伊勢原市の本社ビルで、AMAD InnoVation 2013と銘打った展示会を開催している。業界最大級の単独展示会であり、海外からも多数の来場者が訪れる同社最重要イベントの一つ。得意とするレーザー加工をはじめ、最新技術が詰まった新製品などを披露し、革新的な加工ソリューションをアピールする狙い。

## ニューオーリンズの風

### 生誕100年越え転換期

三喜俊典・日新製鋼社長は、「先週の土曜日に米国に入って、シカゴ事務所、ウィーリング・ニッソン、ニッソン・オートモーティブ・チューピングなどを訪問し、火曜日にニューオーリンズにきた。」

WNは、ZAMの米国生産の1次ホットトランを終え、秋には後処理の設備を立ち上げる。「NATは第2ラインが来週から試運転に入り、材料の現地調達面でのアセリノックスとの連携も軌道に乗ってきた」とうれしそう。

ISSFの総会を終えて、「ステンレス業界は厳しい環境にさらされているが、200系が世界粗鋼の2割を超えてきた。生誕100年を越えて、転換期を迎えているようだ。これまで延長線上ではない、新たな道を模索する時期が始まっているかもしれない」と指摘していた。

### 課題明確、建設的な会議

木下洋・新日鉄住金ステンレス取締役相模は「世界のステンレス業界は収益が悪化し、需給、原料などの課題がクリアになってきた。ISSF総会では用途・市場開拓に知恵を出し合おうというムードが高まった。建設的な会議となった」と評価。ステンレスは「競合素材が多く、境界線が移動する商品であるが、努力と比例して需要は広がっていく」と展望を示した。

### ティムケンと新事業模索

嶋尾正・大同特殊鋼社長は「日曜に米国に来て、提携先からニューオーリンズ入り。」

ティムケンとは「新しいビジネスモデルを探そうと話をしてきた。ティムケンが中国市場で、ハイエンドの構造用鋼ビジネスを展開。ここに大同が素材を供給する契約を結んでいたが、為替の円高修正などで追い風が吹き、ようやくアクセルを踏める。」一方、大同が追加投資を行うオハイオ・スター・フョージに、ティムケンから材料を調達しようという話もしてきたそう。

### 新たな需要の創出を

西馬孝文・JFEスチール常務は、ISSF総会を終えて「世界のステンレス業界は、様に供給過剰に苦しんでいる。用途開拓によって新たな需要を創出していかないと、ISSFの活動の意義は大きい」と強調。そのうえで「生き抜いていくため、われわれも知恵を絞って、新たな需要の創出に注力していかなければならない」とし、新担当役員としての決意を新たにしていた。

## 供給過剰・再編の波にどう対応

### アセリノックスの施策

世界のステンレスメーカーは、深刻な供給過剰問題と、それによる業界再編のうねりの中で、まづは生き残り、そして長期的成長のための戦略を求められている。世界最大の1社であるアセリノックスのベルナルド・ベラスケスCEOに、市場環境認識と対応策を聞いた。

## 品質追求 日新と戦略共有



「われわれは販売先と入先を3〜4社に分散している。(現地生産を開始したからといって)輸出してはダメだ。販売先は、品質を追求し、価格競争に巻き込まれないような販売姿勢で臨んでいる。もう一方、アジアは厳しい市場環境が続いている。マレーシアのバル・ステンレスの事業戦略を、見直す必要がある。」

## ベラスケスCEOに聞く

「バルが立ち上がる前から、グループの製品をいかに考えている。日新製鋼という歴史的パートナーと一緒に、アジア市場を開拓していく戦略に変わりはしない。」

「第2期工事を終えて、製鋼一貫が視野に入ってきた。しばらく先に進む必要がある。成功させる自信はあるのか。」

「100%の自信がある。バルをリーダーに提攜から、戦略的な提携関係が、技術への投資として、2001年に3.8%だった中国の世界シェアを10%に引き上げる。」

## ホイール型 最小級投入

コベルコクレーンは、日本発祥のホイール型クレーン「PANTH」を投入する。PANTHは、従来のクレーンと異なり、走行性能が高く、作業半径が広い。また、燃費も優れている。価格は460万円から1000万円台の幅をカバーする。



## レイウィンケル氏選出

米国鉄鋼協会(AISI)は15日、新会長としてレイウィンケル氏を選出した。レイ氏は、AISIの北米支社のマネージャーとして、北米市場の発展に貢献している。

国内初披露となる最新技術が結集した新商品を多数展示。ホイール型クレーンも強化するほか、カスタマイズポートの充実も図る。価格は460万円から1000万円台の幅をカバーする。