

## 10-12月の展望

## 国内需要総じて高く大幅な変動には至らず

大東鋼業所(東大阪市) 吉田豊社長

大東鋼業所(東大阪市洪川町4丁目5番18号)は日本有数の中小企業が密集する地域とされる東大阪市に拠点を置き、今年で創業65周年を迎える。近隣に同業他社がひしめき合うなど、府内屈指の競争の激しい地域において、吉田社長は09年に29歳の若さで社長業へ就任した。柔軟な発想で早くから質を重視する経営へ転換し、価格だけでない付加価値を打ち出しながら、発生工場を中心に顧客を増やしてきた吉田社長に話を伺った(10月4日取材)。



吉田豊社長

を広げるのではなく、各品目においてプロフェッショナルとなるべく、選別の徹底などで品質面を強化し、需要家や顧客の双方から認められる体制を整えていった。

また、解体案件以外に中小の工場が多い東大阪市の地域特性を活かした経営への転換をすすめていくなかで、時代の変遷とともにコンプライアンスが重要視されるようになり、工場によっては引き取り時にマニフェストを求めるケースも多くなってきた。解体現場や工場については鉄、非鉄の金属スク

## 需要回復と鋼材価格の維持が相場を下支え

長らく上昇局面のつづいてきた中国鋼材やトルコ向けスクラップ輸出価格が急落となり、アジア向け輸出商談も値を下げたのを機に、東日本でも調整下げに傾き始め、国際相場は総じて下落局面に入ってきた。

だが、10月以降は我々にとって市中発生量が増えてくると同時にメーカー需要も増加する傾向にある。特に、今年は中国の鉄鋼環境が大きく変化しており、地条鋼メーカーの閉鎖によって鋼材価格は不安定ながらも、高い価格帯を維持できている。日本の鉄鋼製品についても輸出競争力が高まっている状況だけに、一時的な調整はあったとしても需要期や鋼材価格の高止まりが相場を下支えすると考えている。

歴史的に見れば、3万円台は高い価格帯といえ、来年、再来年もこのような状況がつづくとは見通しづらい部分もあるが、今すぐに世界中の鋼材やスクラップ需給環境が悪化するような材料もなく、例年、欧米では冬場に天候が相場を押し上げられやすい傾向にあるため、10-12月にかけてはH2・3万円前半を底堅く推移していくのではないだろうか。

## 時代に合わせ発生元が求める企業体制へ

数年前から解体案件については顧客との対話を通じながら、価格面でないアプローチを取り入れている。1つの解体案件には鉄、非鉄などあらゆるものが発生し、そこから鉄は鉄、非鉄は非鉄と別々の金属リサイクル企業に持ち運ばれるケースが一般的だが、これは価格面での異なりがそうさせただけのものであって、解体する側にとっては1ヶ所で全て引き取ってくれる方が効率的なのは当然といえる。こちらも鉄、非鉄などを複合して扱えることができれば、鉄スクラップ以外にも独自の強みを持つと考え、単にやみくもに手

ラップ以外も発生し、集荷業者さんでは対応しにくい部分を我々がしっかりと応えられる体制づくりに向け、産業廃棄物中間処分業・積み替え保管の許認可を数年前に取得した。取引先の幅広いニーズに対応できるとの口コミや顧客の紹介などを通じて、徐々に取引先を増やすことができた。ピーク時の数量には及ばないにせよ、価格だけではない当社のメリットを数年かけて浸透させてきたことで、利益率は以前より改善されており、これが大きな励みとなっている。

顧客側が選択する時代に入り、リサイクル業界も垣根がなくなってきた以上、我々が顧客に何が出来るかを明確に打ち出せるかがますます必要となり、それが競争力の有無に関わってくる。常に顧客視点に立ち、時代の変化に柔軟に対応できる会社として、次の世代、その次の世代にも引き継げられるような仕組みづくりをすすめていきたい。

## 社員のためにゆとりのある職場環境づくり

少子高齢化によって、深刻化する人手不足の対応には業界のイメージ向上が経営者の課題といえ、経営の質を上げていかなければならない。その中で、社員教育と労働環境改善が最も重要と考えている。

当社は幸いにも若い社員が多く、システムとして各自に裁量権を持たせることによって、それぞれのプロフェッショナル意識が生まれ、作業効率も大幅に向上していることが実感できている。日々の作業時間の短縮化によって、社員にゆとりを持たせ、プライベートの充実化を促すことで、それをモチベーションとする労働環境づくりが会社全体の生産性向上にも繋がっている。ゆくゆくは顧客の要望にも応えられながら完全週休2日制を達成できるように、日々社員ともども研鑽していきたい。そうした取り組みが業界のイメージ向上に繋がれば幸いである。