関西コイルセンター工業会

竹林 泰治会長（福栄鋼材社長）

非価格面で健全な競争を

個社が魅力高め人材確保

――2024年の関西地区を振り返って。

「内外の需要が振るわない上に、人手不足やコスト高により製造や建築の進捗が遅れ、出荷量・加工量ともに新型コロナウイルス禍の2020年と同等の低水準になる見通し。特に1―6月期は悪かった。安価な輸入材流入により、国内高炉材、電炉材など価格の多極化が一層進んだ。ひも付き取引は比較的安定していたが、店売りや自販は低迷した」

――来年の市場環境見通しと課題は。

「自動車関連は認証不正問題がようやく落ち着き多少の復調が期待できるが、関西の自動車依存率は低いので効果は限定されるだろう。内外の需要低迷の原因である中国経済不振や、わが国の人手不足とコスト高という構造問題は解消しない。現状の水準が常態化すると覚悟すべきだ。米トランプ政権が日本経済や鉄鋼業界に与える影響にも注視が必要。この環境下でコイルセンター各社が健全経営していくためにどうすべきか、各企業自身がよく考え具体的に実行しなくてはならない」

――加工賃是正に向けた状況を。

「この数年間の政府主導による取引適正化、適切な価格転嫁について、全国コイルセンター工業組合と連動した当工業会の活動、企業各社の努力、大手需要家や商社のご理解により、特にひも付き取引は着実に成果が表れ一定の達成感がある。今後も人件費などの上昇は続くのでインフレ率に合わせた不断の適正化交渉が必要」

「自販取引は、マージンを構成する細かいコスト項目をブレイクダウンせず材料費込みで価格決定する習慣がある。昨今の価格下落面で、改善できたマージンを削っての不毛な価格競争が散見され残念だ」

「われわれコイルセンターは重要なサプライチェーンの一端を担う。わが国の鉄鋼業、製造業を支える立場として、新規設備、保全、改造などに多額の投資を行っていることに矜持を持って、決して〝安売り〟による〝共倒れ〟を招いてはならない。最終的にお客さまの競争力を損なうことにもなる。価格だけでなく、自社の特長を生かした非価格競争力における健全な競争をしていきたい」

――業界の人材確保の状況と今後について。

「労働人口減少により、業界でも人手不足は深刻で確保は至上命題になっている。入社しても離職が後を絶たない悩みを抱えている企業が多いと聞く。業界や企業に入りたいと思われる魅力を身に付けることに尽きる」

「個々の企業の給与水準を他業界より上げることも必要だが、それよりも業界自体が魅力的と思われることが大事。不毛な競争で全体が疲弊するのではなく、各企業が個性を発揮し適性な利益を上げ、将来を先取りする投資を行って、憧れの存在になることだ」

「われわれ自らが考えを変えなくてはならない。鉄鋼メーカーは構造改革で適切な利益を上げ、CMによりイメージを一新させた。われわれも規模は違えど真剣に見習うべき」

――物流2024年問題について。

「お客さまや仕入れ先のご理解があった上に、われわれ側にも覚悟と準備ができていたので大きな混乱はなかったのではないか。運送会社はサプライチェーンを共に支える良きパートナー。労働人口の減少問題は解消しないので、運送会社が魅力的な業界と思われ運転手を十分に確保できるよう、まずはわれわれが価格転嫁を進め、適性な運賃をお支払いする環境を整備することが先決だ。IT技術やDXを活用し自動配車や共同配送なども取り組む必要がある」

――関西コイルセンター工業会の活動は。

「本年度から組織と各委員会活動を見直したが、役員のご尽力により全委員会が内容の濃い活動を行っていて、財政健全化も実現できた。来年もこの方針を堅持していく。全会員から当工業会に入って良かったと実感していただける団体にしていく」（芦田 彩）