

# 解説

エンビプロ・ホールディングスとスストクホールディングスなど7社による包括業務提携契約に続き、共栄とシマフンコーポレーション、扶和メタルの関西地区鉄スクラップ加工・販売大手3社が提携する。国内鉄スクラップ市場が中長期的に縮小傾向が進むと見られる中で、全国に広がる各社の営業ネットワークによる鉄スクラップ集荷・販売、加工処理能力などさまざまな業務で3社提携による競争力を前面に押し出す方針だ。

## 関西・鉄スクラップ大手3社が提携

今回、業務提携した3社とも加工ヤード拠点を持つとともに営業ネットワークが広く、自社ヤード加工による鉄スクラップの取り扱い以外に商社機能も併せ持つ。わずか3社での業務提携だが、年間鉄スクラップ取扱量

おり、さらに扶和メタルは新日鉄住金、シマフンは神戸製鋼所、共栄はJFEスチールと、それぞれ違う高炉メーカーとの直接取引窓口を持つのも、今後の事業展開として強みとなると見られる。

展開することが可能となりそうだ。特に扶和メタルは米国に営業拠点をもち、国内からの輸出実績も多く、シマフンは異工場に輸出可能な自社岸壁を持つ。

商社が輸出を行うために需要家となる海外メーカーと契約した場合、湾

# 全国網の競争力前面に

高炉3社と直接取引窓口 輸出事業で強みも

は自社加工処理・代納分を合わせて3社で約400万ト、売上高はグループ会社を含めて約1600億円となる。

特にヤード機能と商社機能も併せ持つ3社が業務提携を行うことにより、国内高炉・電炉メーカー向けに短期的なスポット出荷から月間納入枠の拡大、さらに四半期や半年、年間納入制度など、より具体的な販売提案を

しい。将来的にはメーカー各社が原料価格の安定化を目指し、月決めや四半期契約などを本格的に導入する可能性もある。

国内もしくは今後、関西地区で鉄スクラップがい輸出マーケットに迅速に対応することが可能だ(黒川社長)という。

鉄スクラップ輸出市場で競争する米国ではすでに寡占化が進んでおり、年間取扱量500万ト規模の鉄スクラップ企業がスケールメリットを強みに、業界の中軸を担って

いる。国内でも相次ぐ鉄スクラップ企業間の連携の中で、3社の連携が与えるインパクトは非常に大きく、今後の動向に注目が集まる。



左から黒川・扶和メタル社長、木谷・シマフンコーポレーション社長、郡・共栄社長

(早)