

# 扶和メタル、2船計4万トンの大型輸出に挑戦

～関東初の1船2万トンに着手～

扶和メタル(本社=大阪市中央区、黒川友二社長)は湾岸拠点の船橋中央埠頭において、2船計4万トンの船積みを実施する。すでに先月末から関東で初の試みとなる1船2万トンの積み込みに着手し、この第1船目が完了する今月後半にも1船2万トンの輸出を予定している。国内ならびに韓国や中国といった隣国の需要低迷を受け、新たな輸出モデルの構築が急務な日本にとって、国内最大供給地である関東から大型船を活用して過去最大クラスの輸出を行うことは、鉄スクラップ輸出市場の歴史においても意義のある挑戦といえ、業界内から大きな注目を集めている。

今回の輸出先はバングラデシュ。扶和メタルではこれまで米国現地法人・FUWA METAL USAからコンテナ積み米国産HMS NO1を同国向けに販売してきたが、日本からの販売実績がないため、今回は現地での大型船の荷揚げ対応や日本産スクラップの品質評価を見定める上でのトライアル的な意味合いが大きく、「荷役体制のほかにも、米国産スクラップに慣れている現地において日本のスクラップが品種ごとにどういった評価を受け、どのような要求を受けるのか、新たなニーズ創出の足掛かりにしていきたい」(黒川社長)と大ロットに加え、H2・1万トン、HS・5,000トン、H1・H2ミックス5,000トンと幅広いグレードの船送りを予定している。輸出向けスクラップについては自社玉のほか、昨年6月に鉄スクラップ事業で業務提携契約を締結した共栄やシマブンコーポレーションからの供給を受ける。また、バングラデシュ向けの積み込み完了後にはベトナム向けに1船2万トンの船積みも開始する。

## ■輸送コスト低減により輸出競争力を高める

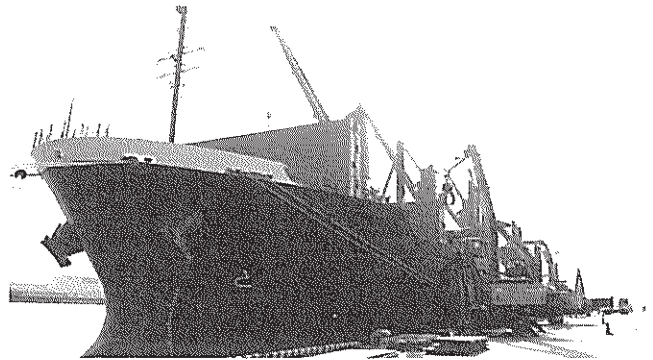
日本からの韓国向け輸出货量は12年の485万トンをピークに、13年470万トン、14年380万トン、15年310万トンと減少傾向を辿っており、韓国に替わる新たな向け先として、一昨年辺りから台湾や東南アジアなど遠方への輸出が拡大している。

これらの遠方諸国へ輸送する場合、近隣国向けに比べて海上運賃が高いため、1トンあたりの輸送コストをいかに抑えられるかが輸出競争力を高めるポイントとなる。東南アジア向けでは5,000トン船と1万トン船とで海上運賃がトン当たり5万円近く変わってくるとされ、大型船の活用によるコスト優位性は明らかだ。

現在のアジア市場において、日本は輸出トップの地位が保たれているが、近い将来には韓国・中国が自給化を達成し、輸出国へ転換することが確実視されている以上、日本はこれら両国とアジアでの輸出シェアを争わなければならない。業界の環境はますます厳しくなることが予測される。こういった事態に対応するためには今のうちに輸出競争力を強化しなければならず、東南アジアだけでなく成長著しいインド方面など、より遠方への新たな販路を構築する必要を迫られている。

## ■近隣諸国向けの大型船活用も視野に

日米に拠点を置き、世界の動向をいち早くキャッチ



扶和メタルが先月末から開始した関東初となる1船2万トンの積み込み

する扶和メタルの関東で初となる1船2万トンの輸出はこういった将来への危機感の表われからであり、今回の輸出向け先が東南アジアを超え、インドの隣に位置するバングラデシュであることも、より遠方への販路構築に対する意識の高まりであろう。また、近隣諸国へ向けた輸出においても需要量が後退していることで近年はコスト競争力を強化する必要性が今まで以上に高まっている。このため、扶和メタルでは、2万トン級の大型船を東南アジアなどの遠方のみならず、近隣諸国向けに活用することも視野に入れており、「大型船におけるメリット・デメリットを追求し、最適な輸出手段を探っていきたい」(黒川社長)と力を込める。

## ■大型船での課題も浮き彫りに

ただ、大型船への対応に多くの課題も残る。通常、積み込みには5000トン船で3日間、1万トンで6日を要するが、重機の荷役能力不足もあり、今回の2万トンの船積み期間については15～20日間が見込まれている。海外の船積みで普及している大型重機は日本の港湾では規制によって使用できないこと、さらには岸壁にスクラップを置けず、トラックから直接積み込むため、大型船での荷役スピードは必然的に落ち込むこととなる。国内最多の輸出货量を誇る関東で2万トンの大型船が接岸可能な港が船橋中央埠頭と鈴繁埠頭(神奈川県)に限られていることも、大型船への対応を遅らせる要因となっており、「世界のスクラップ輸出国や輸入時に港湾インフラを整えてきた中国・韓国と比べて、日本の輸出競争力は低いと言わざるを得ない」(同)と危惧する。

## ■大型船への第一歩が将来に多様な効果を創出

大型船を活用しての輸出に踏み切った扶和メタルの取り組みは、社是とする『10年先を見つめて』に基づく判断だ。大型船への対応に課題を露呈したが、その一方で、今回のトライアルを通じ、新たな輸出システムを構築していく上での課題が明確化されたため、「今後、大型船が他の商社やシッパーに広がることによって、荷役会社や港湾局、業界が一体になって、港湾インフラの整備がすすんでいくことを期待したい。輸出競争力の強化は業界全体にとっても良い方向になる」とし、将来の輸出市場において、同社の挑戦が多様な効果創出の引き金となりそうだ。