

### 明日への提言

(社)全日本特殊鋼流通協会副会長



樋口 克彦

まして、先行きが読みにくい状況を作り出しているのではないのでしょうか。

特殊鋼の需要の半分を占め

### 特殊鋼流通、明日への課題

### 先着順の明るい希望条件

コストアップによる企業体質弱体化への対応に苦慮しているようです。与信問題もさることながら、取引先の問題解決に我々としては、どのような協力ができるのかを迫られつつあるのではないのでしょうか。

この厳しい環境の中、目先の対応もさることながら五年・十年先への展望を踏まえ、特殊鋼の調達が必要になって

代行業の道なのか、ユーザー購買代行業の道を進むのか。商社・問屋・小売などのすみわけは今後も可能なのか。それとも、需要構造の変化により今迄と違った流通形態が生み出されるのか。要求される用途・品質・価格・加工などに応じて、国の垣根を超えた技術進歩による製品の高度化・精密化・耐久化・複雑化などによる素材の要求は、従来の普通鋼の分野から特殊鋼の分野への移転を促し、特殊鋼生産の技術革新によるコスト競争力の画期的な変化があれば、そのシェアの広がりは、今では考えられない程の大きさのものになる可能性をあるのではないのでしょうか。

先行き不透明な要素が多々ある業界の前途に、不安要素を包みかくしてくれる明るい希望条件をひとつでも多く見出し、この猛暑のなか、一眼の清涼剤にしたくものです。

戦後かつて経験したことのない五、六年続きの特殊鋼業界の好況感から、やや前途に不透明感を感じてきた。得ない要素が続出してきた。昨今、業界や自社の展望がどのようになっているのでしょうか。異常なまでの鉄鉱石、石炭、原油、アロイ、スクラップ等の値上がりは、BRICSを中心とした新興国の需要の増大を背景に資源国の強気姿勢をおおる投機マネーの動きともあ

る自動車業界も北米の需要減速に、機種・生産量・向け先等生産計画の見直しを迫られ、国内需要低迷のなか、鉄鋼はじめ原材料の高騰を製品価格に反映する難しさの渦中にあるようです。我々の大半の取引先である中小企業においては、製品への価格転嫁を始めている企業は充分に

て、今なにをなすべきか、キイになる局面を迎えているような気がします。日本の特殊鋼メーカーの国際競争力の優位性はいつまで続くのか。

メーカー流通の系列化は一層進むのか。流通業の業態強化により、どのメーカーからも品質・価格に応じて調達できる方向なのか。メーカー販売

められる、環境問題・省エネ