

工 1月に日立営業所を開設

イ ノ 闊達な社風から敏速な投資

ステンレス・特殊鋼流通のイノウエ（東京都千代田区、井上浩樹社長）は、2019年1月に日立営業所（茨城県日立市）を開設する。ここ数年で下松営業所の開設やフランジメーカーと協業しての展示会PRなど積極策を進めており、今回は今後の需要増を見越して「逆張りに将来に向けた布石を打った」（井上社長）。需要家に密着し、イノウエの新たな事業の柱にエンジニアリング業務を据えるための先行投資でもある。今後は台湾に加えて、新たな海外事業所の開設なども考えていく。

1月11日には社内向けに開所式を行う。人材面では、日立製作所関連などのOBやIT系企業出身の社員が活躍し、近年も積極的な人材採用を進めている。営業所長には池田謙次常務取締役、所長代理には須藤哲也氏が就く。リクルートでキャリアを積んだ井上社長は就任して1年半ほどだが、社内の会議には勢いがあり、笑いが絶えないという。池田常務は「即断即決。とにかくスピード感がある」と実感する。社員数は30人近くまで増えてきており、現在のオフィスでは手狭になりつつある。

数年後には発電関係を中心としたエネルギー分野の需要の回復を見通し、堅調に伸びるといわれる航空分野などと組み合わせ、業績を向上させていく。企業の研究施設とも連携して、新たなシナジーを発揮していくつもりだ。日立営業所は需要家の情報、ニーズを素早く察知するための拠点でもある。需要家が複数の取引先に見積もりを要求するなか、いち早く回答しようという心があるなど専門性も求められつつ、繊細・着実な業務の積み重ねを今後も続けていく。

建 「建設需要、心配なし」(小野)

小 野 加工設備拡充などを推進

小野建は10日、都内で2018年度第2四半期（4—9月期）の決算説明会を行い、小野建社長は「鋼材の国際市況は米中貿易摩擦などから少し潮目が変わってきている」と指摘するとともに「幸いなことに国内市況に影響を与える輸入鋼材は一部で限られている。19年2—3月に変化しているかも知れないが、国内市況は当面守られる」と述べた。また「九州でも鋼材1万トン以上使われる案件が11件ある。都内では前回の東京五輪時に建てられたものが多く、老朽化が進んでいる。建設需要も全く心配しておらず、あと5年は需要

がある」と強調した。「仕事はある。あとはやり方で、悲観していない」とも話した。

18年度上期業績は製品販価や国内鋼材需要が改善したことから売上高1081億4800万円（前年同期比16・4%増）と増収となったものの、営業利益は27億6900万円（同6・6%減）と減益だった。社員増加（前年同期比30名増）による人件費の増加や運賃の上昇、貸倒引当金の繰入額増加などで収益が下押しした格好で、台風被害も響いた。通期売上高も過去最高の2262億円を計画するものの、下期では上期分をカバーできず減益となる見通しだ。

こうしたなか小野建は、物流コスト上昇に対応した物流施設の整備、人手不足に苦勞する需要家ニーズに応えた加工設備の拡充、工事請負業務の拡充などを強化していく。例えば「加工してくれないと買わない」というところも増えてきた」（小野哲司専務）とする。条鋼類では通期販売計画76万トンとしているが、このうち1割を加工品として販売していくため内製化を進めるなどしていく。今期の機械設備計画は「大きくても1億—2億円程度で、地域によっては補助金もあり業績に大きな影響は与えない」という。

また建材メーカーがリスク回避のため材料販売に絞りたい意向を強めており、小野建では施工監理技術者の養成強化などで施工能力を高める。現在売上の25%程度を占める建機商品・建機工事業業の受注を伸ばしていく。

連結子会社の通期業績見通しは、小野建沖繩は売上高87億1800万円・利益1億9400万円、コイルセンターの西日本スチールセンターは売上高48億9200万円・利益5億3000万円、三協則武鋼業は売上高101億3300万円・利益3億7900万円。沖繩では特に鉄骨関連需要が好調。その一方で大型物件の完工が先送りとなり、利益計上がずれ込む。

カナダBC州の訴訟終結

神戸製鋼所と子会社の神戸メタルプロダクツ、鋼アルミ線材、コベルコマテリアル銅管、日本高周波鋼業、神戸鋼線工業の100%子会社の神戸鋼線ステンレスは、2017年11月21日付でカナダ・ブリティッシュコロンビア州上位裁判所、

同月22日付で同国オンタリオ州上位裁判所において、それぞれ訴訟を提起されていたが、神戸メタルプロダクツとコベルコマテリアル銅管について、訴訟のうち、ブリティッシュコロンビア州上位裁判所における訴訟を取り上げる旨の通知が3日（現地時間）、同裁判所から提出された。これにより、同裁判所における両社に対する訴訟は終結した。