

国内市場における 輸入鉄鋼製品の現状

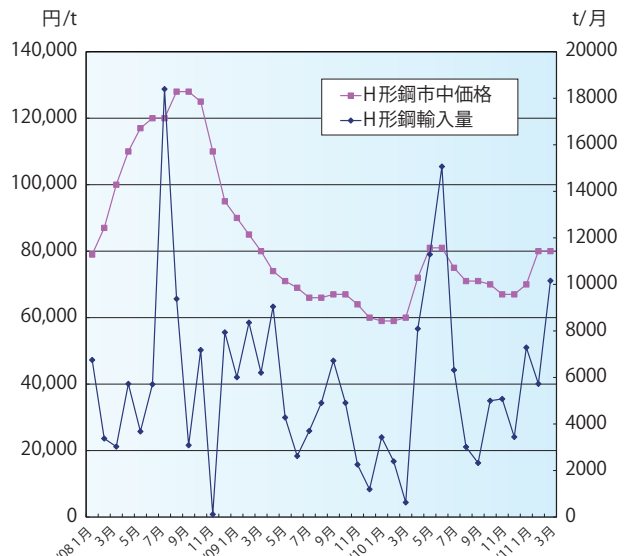
—中国製H形鋼の実態を聞く—

(第1回は、2010年11月号に掲載しています)

近年、日本の鉄鋼業界は原材料の調達から販売に至る過程のすべてでグローバル化の荒波に揉まれている。鉄鋼製品の原材料はもちろんのこと、製品も輸出、輸入両面で世界との結びつきは無視できない。鋼板など従来から輸入が多かった製品に加え、近年では建材製品の輸入も増加している。こうした傾向は、特に国内での製品販価が上昇に向かう過程で、輸入量もつれて増加していることが図-1から見て取れる。

今回の特集では、国内の建材市場でその存在感を増しつつある輸入H形鋼について、取扱い実績を持つ(株)アイ・テックに、輸入H形鋼の現状、国内材との競合、また将来の展望などについて話を聞いた。

図-1 H形鋼価格と輸入量の推移



輸入H形鋼の取扱いは、数量の補完目的から、それが需要家側の要求に柔軟に応える結果となった

Q 輸入鉄鋼製品を取扱うことになったきっかけは？

佐野氏 (以下、敬省略)：長い「鉄冷え」の時期を経て、メーカー間の整理・統合が進む過程の中、一部でメーカーからの仕入れに混乱があり、当社が要望した数量が満足に入手できなかったことがあった。そうした際にこれまで付き合いのないメーカー以外から急に製品を入手しようとしても、数量が少なければ問題はないのだが、土木用途などの大量の注文となると入手は難しかった。

そこで、将来的に輸入材が魅力的なものになるかどうかは手探り状態だったが、平成15(2003)年頃に韓国製H形鋼の手配を始めた。その後、価格的に合わなくなり、あまり国内では知られてい

ない中国製品を扱うことになった。

Q 中国材の中で馬鞍山鋼鉄(以下、馬鋼)製品に目を向けたきっかけは？

佐野：日本国内で中国製のH形鋼というと日照鋼鉄や萊蕪鋼鉄が知られていたが、日照の製造サイズは小形サイズが製造の中心で、H-350、400程度のみ。また、萊蕪鋼鉄は日本国内ですすで取り扱っている商社が存在していた。それならば国内に流通が見られない会社の製品を扱ってみようという挑戦の気持ちから。

馬鋼に実際に行ってみたところ、馬鋼の物づくりや販売に対する考え方が日本的で、当社の考えと合致した。馬鋼も日本市場を強く意識しており、お互い求めるものが合致した。もちろん、工場については新しく、製造・設備的にも問題の無



佐野芳雄氏

昭和48年に清水シャーリング株式会社（現：株式会社アイ・テック）入社。主に営業を中心に歴任し、平成14年より専務取締役就任、現在に至る。



笠井健弘氏

平成元年に株式会社アイ・テック入社。主に営業を中心に歴任し、平成23年より本社営業統括部次長、現在に至る。

い会社だった。

Q 契約に当たっての問題はあった？

佐野：最初は馬鋼側も当社のことを随分と調べたようだ。その結果、当社が日本国内ではH形鋼販売において有力な商社であり、扱引量も多いということなどを知ったようだ。

馬鋼が問題視していたのは、日本の商社が海外の鉄鋼製品を購入する際の購入形態だった。それまでの商社はスポット注文が中心で、メーカー側から見れば安定した需要家ではないということ。

そういう買い方ではなく、毎月、定量を売買する契約を結びたいと考えていたようだった。当社としても需要家側の要望に柔軟に対応するには、スポット注文で対応していたのでは、期待に応えられない。お互いが求めるものが合致したことで契約は円滑に進んだ。

海外製H形鋼の品質

Q それまで日本国内で流通の無かった馬鋼製品だが、当時の工場はJIS認定をとっていなかったのでは？

佐野：そのとおり。馬鋼の工場は、当時アメリカ規格や韓国規格は取得していたようだが、JIS認定は取っていなかった。日本市場で販売を考慮するのであればJIS認定が無ければ駄目ということを理解させた。日本の物づくりの中で常に中心にある「品質」を理解してもらおう努力を行った。

Q 海外メーカーのJIS取得、国内メーカーの海外規格取得という動きがあるが、今後、さらに加速するか？

佐野：間違いなく加速するだろう。どちらか一方を取ってれば良いという訳ではなく、やはり品質に焦点が当てられる際の証明として各国の規格をクリアすることは必要最低限の条件だ。また、品質面で安心を与えることはメリット以外の何者でもない。

Q 当時の中国製H形鋼製品の品質は？

佐野：設備は良いが、肝心の製品については、はっきり言って悪かった。弓なり、曲がり、笠折れ、芯ずれ、切断面のバリ、錆など問題点は山積み。何度も指摘したが、なかなか理解してもらえなかったが、それはなぜか。馬鋼は日本以外の国、例えば中近東やヨーロッパ等への輸出実績を持っていたが、その中で錆が問題になったことは無い。表面に錆が出ていても世界的に錆が問題となるのは日本だけ。馬鋼側が言う「世界的に問題にならないのに、日本市場でなぜそこが問題になるのか」と言う点は日本での当たり前の商慣習が、世界的に見ればレアケースの場合があるということを認識させられた。商慣習上の違いを馬鋼側に理解させ、日本国内で十分通用する商品作りを徹底させることに苦勞した記憶がある。

Q 日本市場における品質管理の厳しさを中国側が痛感したということ？

佐野：初めてのことであれば、そうした理解不足は当然起こり得る。ただし、錆や取扱いの乱暴さ

といったものとは異なり、曲がり、笠折れ、芯ずれなどは品質上、大きな問題となる。そうした製品が入ってきた場合、一つ一つの問題を理解させるために、馬鋼側へ厳しくクレームをつけた。馬鋼の本社、工場へも幾度となく足を運び、改善を強く要請したところ、馬鋼側も、こうした製造上の不具合は致命的な問題ということを理解し、短期間で不具合を直してきた。

笠井氏（以下、敬称略）：中国市場と日本市場との物に対する考え方の違いを理解させる努力を重ねた結果、最近の製品でそうしたクレームが出ることはまずないと言って良いのではないかと。

佐野：やはり現場で実際の物づくりをしている人間にしっかりと違いを見せることが製品のレベルアップにつながるということ。「百聞は一見にしかず」、馬鋼の工場担当者の恥ずかしそうな顔が印象的だった。そうした改善の積み重ねで、今では錆がほとんど無い製品が日本に届くことも多い。

Q 中国メーカーの製造設備の状況は？

佐野：日本と比べて中国の方が新しい設備のメーカーもある。ただし、中国の鉄鋼メーカーは千差万別であり、新しい工場は世界でも最先端の設備を備えているが、田舎の古い工場はとてつもなく古い設備で作っているところもある。馬鋼をはじめ、宝鋼、萊蕪、鞍山、日照などは日本と比べて設備は新しいものを備えている。

日本の建設市場において、海外製品の役割はこれからますます増えていく

Q 国内鉄鋼市場で輸入材が活用されるためには何が問題か？

佐野：元々、当社は土木用途で輸入材を取り入れていたが、最近は需要家側から建築用途でも使用したいという声が大きくなってきている。品質面でも問題なく、用途が合えば必要に応じて国内材、輸入材を選択して使うことは何の問題もない。あるとすれば、需要家側に輸入材への先入観がついて回っていることかもしれない。

笠井：どうしても「輸入材＝安い＝粗悪品」という見方をしてしまうが、現在ではそういう図式は当てはまらない。馬鋼の製品はJISも取得しており、使用に対して何の問題も無いとする声も増えている。建築確認申請でも特に問題なく通っており、この辺りは時間が解決するのかもしれない。

佐野：ファブリケーター同様に設計事務所でも輸入材に対する考え方は変わってきており、国内材と何ら変わりなく設計に組み込むことも増えているようだ。

Q 需要家側の認識に変化はあるか？

笠井：平成22（2010）年末頃に国内材の需給がひっ迫して、在庫品でも一部サイズの手配が難しくなった際、輸入材が穴を埋め、引き合いが増えた事実もある一方で、ゼネコンの発注担当者が輸入材を使ったことがなく、使うことをためらうケースがあった。これは公共事業の発注者にも同じことが言える。

Q 公共事業の中で、土木以外にも使用実績は増えていくか

佐野：前述のとおり、理解が遅れている実態はあるが、徐々に輸入H形鋼が使われ始めており、実績が増えている。輸入材＝土木用途という捉え方も少しずつ変わってきており、多くの選択肢を提供するということが当社の使命だと考えている。

国内材と輸入材とはお互いを補完する関係

Q 輸入材が割安感に加え品質をも兼ね備えることになれば、国内材は駆逐されてしまう？

佐野：輸入材の品質が高くなれば、傍目には国内材との競争が起こり、国内材は価格競争力の面で苦境に陥るといった危惧につながってくる。ただし、当然ながら日本の国内材もコストダウンを図ってくるだろうし、中国国内の人件費も高騰している状況からすれば、今ある価格差は徐々に縮

まってくるだろう。国内材が市場から駆逐されてしまうというような事態にはならないのではないのか。中国国内における鉄鋼製品の製造事情を考えると、いつまでも価格面の優位性を保てるかどうかも不透明だ。

Q H形鋼に限らず、異形棒鋼などの汎用品は輸入材で十分とする意見もあるが？

佐野：国内材や日本の鉄鋼メーカーの一番の優位点は製造から納入に至るまでのきめ細かさにある。この点については商慣習上の違いもあり、一朝一夕に縮まるものではない。

笠井：国内メーカーの対応は非常に良い。小回りが効くし、何よりも丁寧。サービス面における優位点は大きく、日本製品が無くなる事は決してないだろう。

Q 国内材が持つサービス面などの優位点が生かされるということ？

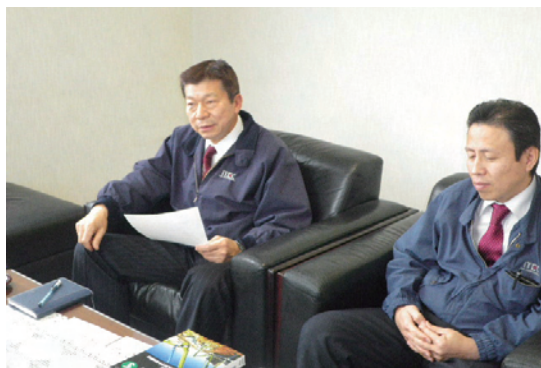
笠井：異形棒鋼が良い例。工事での使用量は一番多く、最も輸入品の攻勢があってもよさそうだが、どんなに海外製品が安くても国内市場に海外製の異形棒鋼が溢れることにはなっていない。安くても良さそうに見えても、実際の調達場面では例えば12m物のみの生産に限定されているなど、扱い難さが残る。結局は使いやすさ、調達しやすさによって購買行動が決まり、価格面のメリットが総合的に見た場合のメリットにはなっていない。それに対し、日本メーカーは3.5mなどの細かいサイズの要求にも、普通にに応じてくれる。

佐野：量の問題もある。海外ならば100本単位のみで端数は切り上げ扱いになるなど、注文にさまざまな制約が課せられることが多いが、日本メーカーは例えば593本といった注文にも対応してくれる。

Q 輸入材と国内材との棲み分けは可能？

笠井：中国のH形鋼もそれ相当のサービスは向上するだろうが、最終的には日本メーカーとの違いは必ず残るのではないのか。

国内材と輸入材とはお互いを補い合う関係が理



想。逆に中国市場では日本のH形鋼は高級品という認識があり、建材向けで大きな需要がある。上海の建築では、日本製のH形鋼が使われる頻度が高く、日本への輸出と同時に日本からの輸入も増えているのが中国の実態だ。

佐野：国内メーカーは輸入材との差別化が必ずできるはずであり、国内材、輸入材の両方を扱う当社の役割がそこにあると思う。

本日はありがとうございました。

輸入材と聞くと、取材の中にもあったようにどうしても「品質の悪さ」という先入観を持ってしまうことは事実。だが、実際の製品を見たところ、国内材との大きな違いは見取れない。

当会が昨年7月に行った中国国内の建材市場についての現地調査の際、現地の建材問屋に在庫される製品については、前述の笠折れ、曲がりなどが見て取れた。しかし、今回の取材先のように、検収を厳しくし、日本市場での使用を先方に強く意識させることは、海外メーカー側自らが品質の良い製品を日本市場向けに輸出することに繋がる。

日本の建材市場においても、国内材と輸入材との競合はすでに始まっているが、単純な価格の問題ではなく、需要家側が最適な調達を行う選択肢が増えたということは紛れもない事実であろう。

今回は、実際の製造現場に足を向け、海外メーカーが考える日本市場への取組みについて聞く。

(聞き手：当会 土木第二部 西田 知文)