

メタルワン特殊鋼 白鷺特殊鋼

店売り棒鋼、業務提携

関西以西 営業基盤を活用

メタルワン特殊鋼(本社＝大阪市西区、完倉洋一社長)と白鷺特殊鋼(本社＝兵庫県姫路市、徳平裕二社長)は、関西以西における特殊鋼棒鋼の店売り分野で、物流、在庫、加工等の営業基盤の相互活用を開始した。対象鋼種はSCC(機械構造用炭素鋼)、SCM(クロム・モリブデン鋼)で、大阪地区から手掛け、順次地域を拡大する。経営資源の稼働率向上で、コスト改善や販売品種の拡大、即納体制化など顧客への対応強化を進め、縮小する国内市場でのプレゼンスを強化する。

販売活動については、持、強化する。SCC、両社とも従来通りに行うほか、仕入れ方針も変更なく、特殊鋼メーカーとの取引関係は維持、強化する。SCC、SCM以外の鋼種については業務提携の対象としない。両社は従来取引関係

にあるが、事業領域は重複部分が少ないため、相互補完する分野が多く、業務提携による効果が高いと判断。昨年からの具体的な検討を進め、本年1月から取り組みを開始した。資本提携は行わないが、今後もシナジーの

拡大を検討することで合意。とくに白鷺特殊鋼はグループ企業で、フリー鍛造事業や機械加工事業などを手掛けており、それらを生かした高付加価値加工品の提供強化も含め、顧客への機能向上と競争力強化に向け、「特殊鋼棒鋼市場での新たなビジネスモデルの水平展

開をめざす」(完倉社長)としている。

メタルワン特殊鋼は、構造用特殊棒鋼、厚板、薄板の大手需要家向けにも付き、流通向け店売り向けを主体に、全国で販売ネットワークを持つほか、親会社のメタルワンの連携によりアジア市場で事業を展開。09年3月期は売上高1500億円を計上している。

白鷺特殊鋼は、構造用棒鋼のひも付きと店売りを主軸に、関西から九州までの西日本地区を中心に事業を展開。構造用鋼では国内最大級の在庫量とパリエーションを持ち、09年10月期は単独売上高110億円を計上している。