

店売り・特殊鋼棒鋼

メタルワン特殊鋼

白鷺特殊鋼と業務提携

インフラ
相互活用

コスト低減、機能強化

メタルワン特殊鋼(本社・大阪市西区、社長・完倉洋一氏)とオーナー系特殊鋼流通・白鷺特殊鋼(本社・姫路市飾磨区、社長・徳平裕二氏)は特殊鋼棒鋼の店売り分野について業務提携をしたと発表した。両社は重複する在庫の見直しや加工設備の相互活用による稼働率の向上、共同配送を進め、効率化によるコストの低減や機能強化を図る。仕入れ

や販売、特殊鋼棒鋼店売り以外の分野・品種については、従来通り両社が独自に行う。株式の持ち合いや人的交流などは行わない。シナジーとして当面は両社合わせて月間500〜1千トンの販売増を目指す。

特殊鋼棒鋼の需要は足元、回復傾向にあるものの、生産の海外移転などで直近ピークの08年上期の水準までには戻りそうにない状況。将来的にも、電気自動車普及など需要構造自体の変化も予想され不透明感が強い。このような中、従来から取引関係のあった両社は事業領域が重ならず、相互補完する分野が大きいことから業務提携をし、縮小する国内市場でのプレゼンスを強化することにした。

メタルワン特殊鋼は、従来の加工・在庫機能に、メタルワンの特殊鋼部門の商社機能を付加し08年4月に新たにスタート。親会社メタルワンと連携しアジアを主体とした貿易取引も行っている。白鷺は本社をはじめ大阪から九州まで瀬戸内沿いに7カ所の拠点を持つ大手流通で、特に大阪以西の西日本の店売り分野での存在感は大きい。07年には加西スチールセンターを開設し大径丸棒の在庫を始めるなど在庫の拡充

を図っている。またフリー鍛造や機械加工の子会社を持っている。