

FORCUS
フォーカス



マルイチ・アメリカン・コーポレーション

森田 渉 社長

www.macfs.com

「西海岸はもとともと鉄鋼は輸入に依存していた。ダンピング問題で商社の鉄鋼部隊は撤退せざるを得ない状況から現地生産への切り替えが進み、マルイチのような現地に根ざした企業が生き残ってきた。米国内でも特に中西部は製造業が多い。そうした鉄鋼メーカーがサブライチエーションに組み込まれると商売として成り立つ。マクロから捉えると、アメリカの人口は日本と違って毎年伸びていることから国としての総体的な鉄鋼の潜在需要は大きい。しかし、競争は今まで以上激化する。6-7年前から中国やインドが台頭してきた。そのため原材料の鉄鉱石や石炭のコストが上昇している。生産設備や技術も日本を凌駕する勢いだ」

「当然考えられるが、中国、日本、インドなどアジアの優秀な鉄鋼業界がある。品質的にどうか厳しくなると思われる。企業の淘汰や集約がなされるだろう。米政府は保護政策をとっている。政治的に今後どうなるのかが離せないところだ。一方、米国内の問題もある。景気が悪くなると中西部の製品が安くなり西海岸にくる場合もある。鉄鋼業界は、国内でも感覚的には輸出、輸入の世界です。中西部の景気が良くなると西海岸には売らなくなる。中西部の景気が悪いと、西海岸にダンピングされた製品が入ってくるという構図になる」

フォーカス

既成概念を打ち破るところから新しい発想が
商品開発とマーケット拡大の2点が成長ポイント

米国の鉄鋼業界は中国を筆頭に経済力をつけた国々がこぞ進出、原材料の高騰から日本の鉄鋼産業が斜陽化するなど大きな荒波に晒されてきた。そうした中、同社は、1980年にカリフォルニア州のサンタ・フェ・スプリングス市に工場を設立。建設材の鋼管を主力商品に現地で取引を自前で開拓、地道に業績を伸ばしてきた。「今後もさらに成長し続けるためには何が必要なのか」「世界経済の行方は」。四半世紀近くを鉄鋼業界に身を置き、このほど社長に就任した森田渉氏にインタビューした。

米国の鉄鋼業界の現況はどうか。

「西海岸はもとともと鉄鋼は輸入に依存していた。ダンピング問題で商社の鉄鋼部隊は撤退せざるを得ない状況から現地生産への切り替えが進み、マルイチのような現地に根ざした企業が生き残ってきた。米国内でも特に中西部は製造業が多い。そうした鉄鋼メーカーがサブライチエーションに組み込まれると商売として成り立つ。マクロから捉えると、アメリカの人口は日本と違って毎年伸びていることから国としての総体的な鉄鋼の潜在需要は大きい。しかし、競争は今まで以上激化する。6-7年前から中国やインドが台頭してきた。そのため原材料の鉄鉱石や石炭のコストが上昇している。生産設備や技術も日本を凌駕する勢いだ」

今後、マルイチが成長するための戦略は。

「この会社は30年前につくられた。その間に、仕組みがきちっと整えられ、地場産業としてしっかり根を張っている。さらに成長し続けるためのポイントとしては2点ある。1つは商品開発に力を入れ、必要とする需要家に販売すること。2つ目は大きくマーケットを広げるこ

と。米国はもとともと輸入の国。輸出をしないとバランスが取れなくなってきた。国内産業を保護する立場からこちらからの輸出も考えられる。そのためには品質がこれよりよいかどうかという検証も必要になってくる」

「アジアへの輸出も視野に入れていることでしょうか。」

「そうすると今は業界の方向性を見定める過渡期だと言えますね。」

「そうですね。ここ2、3年が勝負の時。既存概念を打破するのは今。社内でも『なぜ、そういう視野でものを見ているのか』、色がついていない素朴な疑問を投げかけて、本質論に戻るのが必要だと言っている。30年もやっているもの、その考え方のパターンが決まってくる。そのときは正解だったかもしれない。が、マーケットが変化している。『これだよ』の違うビジネスモデルを取り入れ業績を伸ばしているところもある。マーケットが『正』としているのだったら、それが正しいと思われる。中間業者を省いて、エンドユーザーに直接売っていくのもあり得る。今までタブーだった領域にも入っていくかざるを得ない場合もあるかも」

「日本の鉄鋼設備と技術は最高だと認識していましたが。」

「製造業のレベルの高さは日本の誇るべきものだった。世界のレベルは競争力も含めて凄まじく進化している。技術力、独自性、品質でリードしていたはずが、近隣諸国は最新鋭の設備を入れ、すごいものを作っている。レベルが中途半端ではない。われわれの製品では差別化ができない。同レベルの中で、日本企業の品質を誇示し続けてきたセールスポイントがどこまで通じるか。差別化するのが極めて難しくなってきた」



MIC Business Solutions, Inc.

A Subsidiary of Mitsubishi International Corporation

トータルITソリューションのベストパートナー

MIC Business Solutions は、米国三菱商事 (Mitsubishi International Corporation) 情報通信システム部門の分会社です。米国内における日系企業様向け「総合ITソリューション・サービス・プロバイダー」として、システムコンサルティングから、プロジェクトマネージメント、ERP 導入、システム開発 / 保守運用、ネットワークインテグレーション、ヘルプデスクに至るまでトータルな IT サービスの提供を行っています。

- ITコンサルティング：ITガバナンス・SOX・IFRS・ITコスト削減
- ITアウトソーシング：AMS (Application Management Service)・ITO (ITアウトソース)・中南米対応
- ERPソリューション：SAP・Oracle EBS・Microsoft Dynamics GP・JD Edwards等
- システムインテグレーション：カスタムアプリケーション開発・EDI・EAI
- RFIDソリューション：WMS (Warehouse Management System)・バーコードシステム・資産管理システム
- プラットフォームサービス：ネットワーク導入 / 監視・セキュリティ対応・ヘルプデスク

Tel: 212-605-2487 Email: marketing@micbsinc.com Website: www.micbsinc.com

変化を、チャンスに。



スピード経営に、リースの柔軟な対応力。

お客様のニーズに合わせ、最も効果的で現実的なソリューション型ファイナンスを、日系企業ならではのキメ細かなサービスでご提供させていただきます。案件のサイズや物件の種類に関わらず、まずはご相談下さい。



Fuyo General Lease (USA) Inc.

芙蓉総合リース株式会社 東証一部(証券コード:8424) 100%子会社

NY HEAD OFFICE

733 Third Ave., 17th Floor, New York, NY 10017
Phone: 212.867.1008 / Fax: 212.867.5153
E-mail: info@fgl-usa.com
担当：石嶋

LA BRANCH

21250 Hawthorne Blvd., Suite 700,
Torrance, CA 90503
Phone: 310.792.7404 / Fax: 310.792.7405
担当：松尾・福田

www.fgl.co.jp (English : www.fgl.co.jp/eng/)