伸銅品の需要回復に向けて

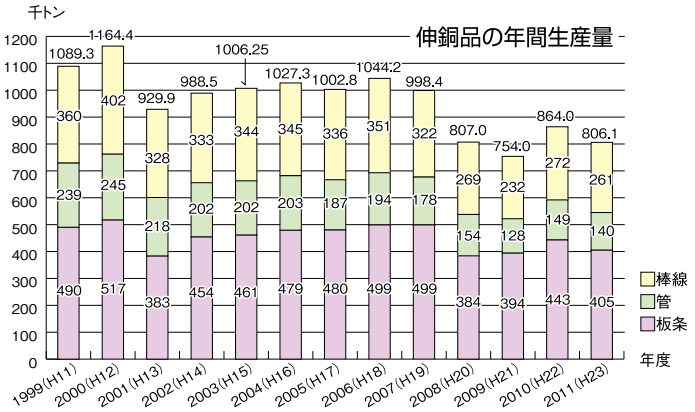
社団法人日本銅センター 副会長
㈱神戸製鋼所 代表取締役副社長
髙橋 徹

カパーロマンにしてはいささか現実的すぎる題名であるが、本年度、日本銅センターの副会長と日本伸銅協会の会長に就任するにあたり、最も気になる点が伸銅製品の需要回復である。伸銅品の年間需要量は、リーマンショック以前は略一〇〇万トンであったが、その後四年連続八〇万トン前後で推移し、未だに確かな回復の手ごたえが感じられない。数量減の大きな要因は国内の需要減少に加え、円高の長期化と銅原料の高騰等を背景とした、客先の海外進出加速と現地材への置き換え、他の金属材料への変更等が考えられる。

人口の減少と消費世代の高齢化など、日本経済は決して楽観できないし、欧州の混乱が早期に収束するとも思えない。また、中国経済も減速傾向にあるが、こうした状況を静観していても事態は好転しない。

そこで、業界全体でどのような取り組みをすれば伸銅製品の需要拡大につながるか?を考察してみたが、短期的には新興国のボリュームゾーンの取り込み、中長期的には環境・エネルギー、新規需要分野の創出、という当たり前の結論にたどりつく。これは、リーマンショック後の伸銅品需要の急減を受けて、日本伸銅協会が中心となってまとめた「次世代に向けた伸銅産業の成長を目指して」というサブタイトルが付いた新産業戦略（アクションプラン）の具体化ということに他ならない。その際に最も大切な事は具体的な課題の抽出と優先順位付けである。抽出された課題に具体性を持たせることで、実現性の高いロードマップを作成し、達成度を検証しながら逐次ロードマップそのものを見直していく。

短期目標である新興国需要の取り込みのためには伸銅協会を中心としたマーケットの調査が重要である。これらの国でボリュームゾーンを構成している分野では価格が大きなファクターであり、低廉原料の活用等のコスト競争力強化が伸銅業界全体で取り込む課題となるが、この一年これらに重点的に力を注いでいきたい。



銅 目次

No. 174

2 カパーロマン 伸銅品の需要回復に向けて 髙橋 徹
3 銅の歴史物語 180年経っても曇らない、銅の凹面鏡 反射望遠鏡
4 ルポルタージュ 次の百年をめざして ― 甦った東京駅
6 リレー随想 光を描く
8 ユーザー訪問 高効率な熱交換器の実現へ
10 カパーワールド 銅の殺菌力と感染予防
12 随筆再掲載 タバコ 星 新一 五所車と桔梗と 佐々木 久子
14 銅センターニュース
15 ICA News・トピックス