

ハヤカワカンパニー 早川 元章 代表取締役社長インタビュー

特殊鋼流通のハヤカワカンパニー（名古屋市西区）は、今年に入り一〇〇%子会社の東京ロストワックス工業（所在地：新潟県長岡市）による新工場を建設、大阪営業部を開設、南アフリカに現地法人を設立するなど、新たな展開を進めている。景気の減速が懸念される中、今年上期だけに限ってもこれだけ攻めの事業展開を続けている。

――貴社の沿革について。

私の祖父が一九三二年「鋼材問屋 早川商店」として創業しました。当時は普通鋼（鉄と炭素の合金のうち特殊処理をしないもの）がメインでしたが、戦後に特殊鋼（特別に精錬され合金元素を添加した高級鋼）が中心になりました。

南アフリカなど世界中に拠点 連携も視野に さらにグローバル事業を推進

JFEスチール・山陽特殊製鋼・大同特殊鋼・三菱製鋼・日立金属など大手特殊鋼メーカーの一次問屋の地位にあります。

――現在の主たる業務は？

現在は、鋼材、各種部品、レアメタル、が三つの柱です。この三つの事業が売上を三分割する形で推移しています。

各種部品は、例えばギア・歯車・バルブなどに使われているものです。使用個所や用途により、耐熱耐蝕、耐摩耗に優れていなければならず、高い技術力が要求されます。弊社は国内に二社の鑄造メーカーを抱えるほか、台湾、中国で製造を委託した優れた品質の機械加工品、鍛造品、鑄造品を取り扱っており、日本国内のお客様へ輸入

販売していることに加え、海外工場へ直接納入する三国間貿易にも長年の実績があります。

とりわけ台湾の某大手部品製造会社とは二〇年来の付き合いがあり、お互いに手を携え切磋琢磨しながら価値の創造に努めてきました。

レアメタルは、私が二〇〇六年に社長に就任してから扱うようになりました。比較的産出量が限られ特殊合金の添加剤や電子材料・磁性材料に使用される金属を日本独自の表現としてレアメタルと呼称しており、海外ではマイナーメタルと呼ぶのが一般的です。レアメタルの価格は一時に比べると大きく値下がりしており、金額ベアスの売上高は厳しい状況にあります。

それでも弊社は一六年三月に南