

中国調達「2社購買」

酒井重工業はロードローラーで国内シェア7割を握る。北米、アジアへの輸出好調で2022年3月期は営業利益が前期比約2倍とV字回復を果たした。ただ、今後の持続的な成長に向けては原料高克服や次世代商品開発などが力を握る。酒井一郎社長に見通しを聞いた。

製品出せる体制必須

「23年3月期業績見しないと追い付かない。通しは売上高が前期比10%増に対し、経常利益は同3%増と低めの設定です。」

「部材価格の上昇が主因だ。厚板市中価格が20年末のトン当たり7万9000円が21年末は13万3000円、22年夏は17万5000円まで上がる予想。ロラーは文字通り鉄の塊のため、10ト機種であれば1000万円アップ、8000万円の商品なら1割以上値上げを億円近くあつたが最近

「ロシアCIS（独立国家共同体）向けは21年度は4400万円とほとんど響かない。このうちロシアの売上高は1700万円程度だ。リーマ・シヤ関係の売上高は20億円近くあつたが最近

酒井重工業社長 酒井一郎氏



「は停滞しており、結果的にそれが良かったという感じだ。当社は欧州の売上高も少ない。国内と米国、中国・アジアの3極で勝負している。」

「経済安全保障上の影響は。」

リスクが高まっている中国事業の対応が課題です。

「トランプ前米大統領時代から、中国工場は北米で売るやり方を改め、中国国内で売る、あるいは東南アジアやグループ内企業にアやグループ内企業に売る方法に切り替えた。最近では中国市場の低迷と、コロナ禍のロックダウン（都市封鎖）によるサプライチェーン（供給網）混乱の影響が加わり、中国の調達

部品に関してシングルソースからデュアル（重）ソースへの切り替えを進めている。テニールソース化する部品はプラスチック系が主。正直、二重投資でコストアップ要因になるが、やるしかない。」

「電動ローラーは年内にも2号機を新たに製作する。1号機は研究・紹介が主だったが、2号機は施工現場でも使える実践的なもので、現場データを積

み上げて早期の商品化した計画で、ローラーにこぎ着けたい。自律走行ローラーも大林組、安藤ハザマ、大成なども加えたプラットフォーム（基盤）づくりに推進中。自律走行の参加を得て、業界標準開発プロジェクトを進めている。主要品を発売したい」

ESG対応、重要が増す

記者の目

建設機械全体のうちローラーなど道路機械の割合は2・4%に過ぎないが、その限られた市場でトップの座を築き、安定を指すのが酒井重工業のスタイルだ。総額1兆2000億（約160兆円）のインフラ投資計画を持つ米国をはじめアジア諸国もインフラ投資は順調だが、部材価格上昇とチャイナリスクは絶えずつきまとう。二酸化炭素（CO2）削減やESG（環境・社会・企業統治）対応も重要さが増す。
（編集委員・嶋田歩）