

流通加工

換気部材メーカー・ハウゼコ

技術セミナー人気の秘密

神戸 陸史社長に聞く

換気部材メーカーの業界大手、ハウゼコ(本社・大阪市中央区、社長・神戸陸史氏)の経営理念は、「健康で快適な住まいづくり」に新たな価値を提供すること。同社は14年4月に社名をブランド名と同じハウゼコへと変更、新製品開発や技術セミナー開催など、事業を積極的に展開中だ。神戸陸史社長に需要動向なども含めて話を聞いた。(白木毅俊)

貴社の概要を。 強みは、住宅用金属外年3〜4月のボトムを「拠点は本社、東京 装部材(換気棟や屋根 脱し、回復傾向にある。支店、加西工場(兵庫・壁材)をワンストップ 6月の新設住宅着工戸数(約1000人)で、従業員 プで供給できる点にお 数は前年同月比16・3%増の8万8118戸 場は24時間操業で内製 となり4カ月連続で前 化率99%、アイテム数 年同月を上回った。年 約5千種類。当社の 率は換算では103万3



結露、腐食、雨仕舞に高い関心

千戸だった。とりわけ 材に、業界でもト マンションの好調さが 目立つ」

「ハウゼコ技術 セミナー」では顧客 住宅用換気に関する 知見を提供してい る。近年、高気密高断 相互の交流」を目的に

「改善8%・横ばい44%・悪化48%」で、7月期の業績見込みは「改善22%・横ばい62%・悪化16%」となった。

収益向上策(複数回答方式)では新規取引先の開拓(135社)が最も多く、人材教育(107社)、在庫管理(74社)、付加価値商

7月の商社・量販店統計

Ni系冷延販売は微増

全ス連

全国ステンレス流通 月のニッケル系冷延販売は2万2034トで前月比6・2%増、前

品の見直し(78社)、営業強化・人員増強(74社)、付加価値商

7月の商社・量販店統計

Ni系冷延販売は微増

全ス連

全国ステンレス流通 月のニッケル系冷延販売は2万2034トで前月比6・2%増、前

全ス連4~6月アンケート 黒字回答50%に減 赤字、1年ぶり2ケタ

トントンとなったが、17%が赤字だった。全国ステンレス流通協会(会長・今井隆大和特殊鋼社長)の4〜6月期アンケート調査によると、前期(黒字65%、赤字9%)よりも業績が低下した。大半の品種でメーカーからの仕入れ価格が下がらない一方、市況が軟化し、流通のマージンが悪化した。赤字回答が2ケタになったのは1年ぶり。市中では「メーカーが値下げ対応しない状況」が聞かれた。

パイプ用インサートナット 施工簡単な「決定版」拡販



ねじの総合商社、サンコーインダストリー(本社・大阪市西区、社長・奥山淑英氏)は、パイプ用インサートナット「スパイダーナット」を拡販する。パイプをねじで固定する場合、パイプ端部をネジ切りする溶接ボスを溶接する方法が一般的で、作業性が問題だった。スパイダーナットは2014年から発売している独自製品で、パイプ用インサートナットの決定版。溶接ボスの代替や溶接不可

全鉄連役員アンケート

東海、北陸、関西、中国、九州編

【静岡】鉄骨ファブ 静岡県は鉄骨ファブでしよつ。底堅い需要の中で選別受注と聞いている。有力なS、Hグレードファブの話がある。鉄骨ブローカが介入し、回収難の話を下級グレードファブ内ではあると聞く。地元鉄工業は何らかの受注はあるもののポリウムがない。加工賃も上がらないのが実態。受注激減が理由で小規模建設、鉄骨加工業者の不良債権の処理事件が毎月ある。幸い当社は無関係だが、注

全般的に力強さ欠く 本格的に動き出すのは秋以降

鋼製家具の陳列は前年比はほぼ横ばい。しかし、増えつつある。住宅も力強さ欠けるもの、業者が増えつつある。薄板市況の絡みか。業界新聞で加工賃の適正化が言われているが、現状は反対になっている。本格的に動き出すのは秋以降になりそう。一方、公共工事は耐震工事を除き、相変わらずさっぱりといった状況が続いている。