

中国調達「2社購買」

製品出せる体制必須

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。

「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計算になる。プラス10%増に対し、経常利益は同3%増と低めの設定です。」

「部品価格の上昇が主因だ。厚板市中価格影響は。」

「ロシアCIS（独は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。ロシアは文字通り鉄の塊のため、10ト機種であれば100万円アップ、800万円の商品なら1割以上値上げを億円近くあつたが最近

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。」

「経済安全保障上のリスクが高まっている中国事業の対応が課題です。」



酒井重工業社長 酒井一郎氏

「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（二重）ソースへの切り替えを進めている。テュルソール（基盤）づく

組、安藤ハザマ、大成なども加えたフラット建設、熊谷組、清水建フォーム（基礎）づくりの参加を得て、業界を推進中。自律走行標準機開発プロジェクトを進めている。主要タルやリース方式で商

ESG対応、重要さ増す

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

記者の目

目指す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）

「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