

—2023年3月期の業績は。

「おおむね好調が続き、当社全体としての計画は達成できた。原材料や電力など諸コストの上昇によって前期比では増収減益だが、想定よりも減益幅を縮小できた。当社では『適正価格』での販売についてユーザーに理解を求める取り組みを進めており、特に鋳物や鋼材などの素形材事業で原価高騰分を販価に反映できたことが大きい」

—素形材事業に関し、コスト高の状況は。

「軒並み上昇しており、コスト高を転嫁しきれていない。昨年2月のロシアによるウクライナ侵攻後、エネルギー価格が急騰したことが非常に厳しい。鋳物用の電気炉は電力高が直撃。鋼材の圧延は重油を使用し、燃料高で輸送費も大幅に上昇している。こうした

川金グループ ディンダス 鈴木 信吉 社長



2023 トップインタビュー

サステナビリティ経営の針路

高付加価値市場へ「選択と集中」

「ナノキャスト」技術で需要開拓

エネルギー高騰はユーザー「正価格」をしっかりと提示し、理解を得にくい面がある。採算悪化を回避すべく売りを。ただ、原料も高騰して腰を引き締めている」

エネ高騰はユーザー「正価格」をしっかりと提示し、理解を得にくい面がある。採算悪化を回避すべく売りを。ただ、原料も高騰して腰を引き締めている」

エネ高騰はユーザー「正価格」をしっかりと提示し、理解を得にくい面がある。採算悪化を回避すべく売りを。ただ、原料も高騰して腰を引き締めている」

力を入れている取り組みは。部品に市場を切り換えた。素形材事業の中核である川金グループとしては、

「当グループとしては、付加価値の高い市場への選択と集中を進めていく戦略だ。特に鋳物業は各社が自ら得意とする分野に特化し、付加価値を高めている。当社も技術力を発揮できる分野で売上を伸ばしていく。数量優先ではなく、受注の質を高めていかなければ、コスト高に耐えられない」

「選択と集中の具体例としては、特定のユーザーに偏重しており、需要の裾野を広げたい。今年5月に大阪で開催された高機能金属展に出展したのも市場拡大の取り組みの一環だ」

磯部鉄工を完全子会社化、シナジー発揮へ

の導入を表明した。新たな事業の柱に育てたい」

「同技術を当社が導入するのは難しいが、関連分野で参入余地がないか研究を始めている。当グループの川金ダイカスト工業（福島県白河市）はアルミダイカスト製法の独自技術『ナノキャスト』を有している。これを有効活用し、当グループから製造法を提案できないか検討している。EV（電気自動車）化する自動車分野の需要変化に対応していきたい」

「土木建築機材事業になるが、かつて納入した製品の状態を遠隔で把握する光学振動システムをNECと共同開発している。解析や設計なども自らできる体制の構築を進めている。現状はビジネスモデルを模索している段階だが、いずれは

