

AW登場から約2年

グループプシナジーさらに追求

イオン交換膜製法で約半分のシェアを掌握する最大手メーカー日本海水の株式の過半が、産業ガスの大手エア・ウォーター(AW)に移ってから今年10月で丸2年を迎えようとしている。またAWの現役専務だった金澤正博氏が社長に就任してからは、年々2か月が経過した。今期の同社役員人事では、AW出身者と旭化成出身者が半々の構成となり、次第にAW色を強めている。グループのシナジーを旨とする同社の動き、塩流通の在り方を展望してみた。

日本海水は、新日本ソル エども抜本的にメスを入れ(現小名浜工場)、赤穂 ことが難しい。産業全体海水(現赤穂工場)、讃岐 に約1世紀続いた専売制色塩業(現讃岐工場)の3社 が依然根強く残る中、金澤 統合企業。イオン交換膜製 社長が陣頭指揮を振るい、法4社のうち、半分近い生 ますは「脚下照顧」を掲げ産量シェアを占める。しか て社内での体制整備に改革の しながら塩産業の特徴とし 重点を置いてきた。

ということがある、統合に Wらしさが徐々ににじみ出 する。それ以外にも今春から できるはずだ。というのにも グループ化していったタテホ 塩市場は業務用を中心にユ 化学工業とのシナジー効果 りザーや中間流通(塩元 として、今春からタテホが AWグループとのシナジー 使用するにかりを日本海水 が具現化してきた。グルー プ内における副資材の購入 や病院などの医療機関にお

元売の関係見直しに発展する可能性が高いだけに注目される。

塩元売は専売制廃止後に、従来通りでは存続が危ぶまれるため、合併や統合あるいは新しい協力関係を結ぶなどして生き残りを図ってきた。しかしながらこの12年間を振り返ると、塩供給はAWグループを介した商・物流に置き換わっている。この北海道では地元元売に対し、AWグループとしての根強さを保っている。ただし、それが今後もあるが、あくまで通常のビジネススタイルを導入しようとする同社に対し、それ

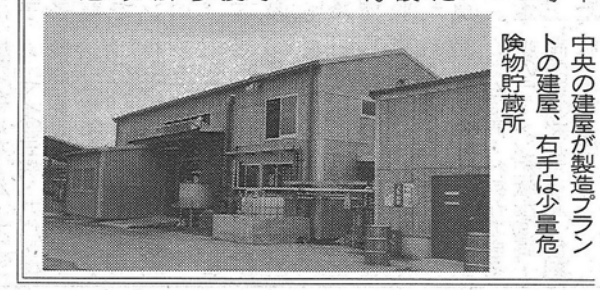
供給はAWグループを介した商・物流に置き換わっている。この北海道では地元元売に対し、AWグループとしての根強さを保っている。ただし、それが今後もあるが、あくまで通常のビジネススタイルを導入しようとする同社に対し、それ

新たな生販関係構築へ 相応の時間経過が必要

をフレッシュチャーとされるの取引に関しては、メーカーAWの登場には期待と不安が入り交じっており、やはり相応の段階を踏んだ時間の経過をみなければならぬ。それだけ塩の業界は悪く言えば閉鎖的、良く言えば伝統的な文化に包ま

今回の復旧工事は、事故の直接の原因と考えられているDMSO(ジメチルスルホキシド)の回収に伴う蒸留工程については復旧を行わず、使用済みのDMSOの水溶液は運転を休止していたが、このたび破損したプラントおよび製造建屋の復旧工事が完了。警察、消防、労働基準監督署、環境監視センターの了承と地域住民への説明を行った。それぞれ理解を得た上で再開を決めた。

今回の復旧工事は、事故の直接の原因と考えられているDMSO(ジメチルスルホキシド)の回収に伴う蒸留工程については復旧を行わず、使用済みのDMSOの水溶液は運転を休止していたが、このたび破損したプラントおよび製造建屋の復旧工事が完了。警察、消防、労働基準監督署、環境監視センターの了承と地域住民への説明を行った。それぞれ理解を得た上で再開を決めた。



中央の建屋が製造プラントの建屋、右手は少量危険物貯蔵所

結果的にプラスという判断がつかない。実際問題として、中間流通業が元々な市場は成っていない。そもそもこの自由化の際に、メーカー各社は基本的に元売を前提とする商流を容認してきた。塩事業センターも然りで、離島僻地まで細かい供給機能として元売はメーカーやセンターでは手の届かない供給機能的を有している。単なる専売制の流れというだけでは、食品全体的には大手商社が求められる。そこにおける業界リーダーである新生