大木伸銅

阪和興業に事業譲渡

大連販社、為替リスク低減

大手黄銅棒メーカーの大木伸銅工業（本社＝東京都板橋区、大木宗治社長）はこのほど、中国・大連の販売子会社の事業を阪和興業の子会社に無償で譲渡した。同拠点はひも付きユーザー向けをメーンに黄銅棒の在庫販売と一部切断業務を行ってきたが、今月1日付で人員も含めて阪和興業が継承。為替リスクなどを低減したい大木伸銅と、中国での商材拡大を図る阪和興業の思惑が一致した。

大連大木伸銅工貿は、中国に進出する日系需要家向けの販売拠点として2003年に設立。保税地区に倉庫を構え、08年のリーマン・ショック前は年間1800トンを販売していた。超円高環境下でその後は1500トン程度に減ったが、昨年来の円高是正で直近は改善傾向。決算も黒字を維持している。

ただ、黄銅棒販売に特化した事業形態で規模を拡大していくのは難しいとみており、為替変動へのリスクヘッジ負担も大きい。また中国で近年、税制が強化傾向にあることも展望を厳しくする。

こうした中で昨夏に他社への事業譲渡の方針を固め、取引関係にある阪和興業が打診に応えた。阪和興業子会社の阪和商貿（大連）が事業を引き継ぎ、現地採用の従業員5人もそのまま雇用。大連大木伸銅は清算手続きに入る。阪和商貿(大連)は現在、鉄鋼部門と食品部門の2本柱だが、今回の事業継承により非鉄部門でも販売拡大を図る。

大連の販売量は数社のひも付きユーザー向けが大半を占め、ローカル向けを含む小口販売は一部。ひも付きはユーザーの材料指定もあるため、事業譲渡後も大木伸銅の中国向け販売量は基本的に維持される見通しだ。業績への影響もほとんどないとみられる。

販売力がある阪和興業が他素材製品との相乗効果で需要家を増やせれば、大木伸銅の販売増加につながる可能性もある。現地で加工時に発生するダライ粉（黄銅削り粉）は大木伸銅工業にリターンしていたが、これは今後も継続する方針。