

メタルワングループで多様な建設鋼材や冷鉄源の取引、建築鉄骨などの工事請負を担うのが、三井物産と共同出資するエムエム建材（本社・東京都港区）だ。建設鋼材BU（ビジネスユニット）の柱となる国内最大級の鉄鋼建材商社として、建設鋼材と製鋼原料の2事業で存在感を放っている。総合商社の三井物産と三菱商事、双日の3グループが持つ総合力を背景に建造物などの社会インフラ整備に携わるほか、脱炭素社会の実現に寄与する鉄スクラップと建材の循環型ビジネスにも挑んでいる。

同社が目指し大切にしている「あり姿（将来像）」を、温井健夫社長は「社会インフラを支える役割と、次世代サプライチェーン（SC、供給網）の構築」と語る。建築物や道路・橋梁といったインフラに用いられる建設用鋼材を安定的に供給するのはもちろん、建設現場の人手の不足という社会課題を解決する省人化工法・

課題解決力ナンバーワンへ

メタルワングループの総合力

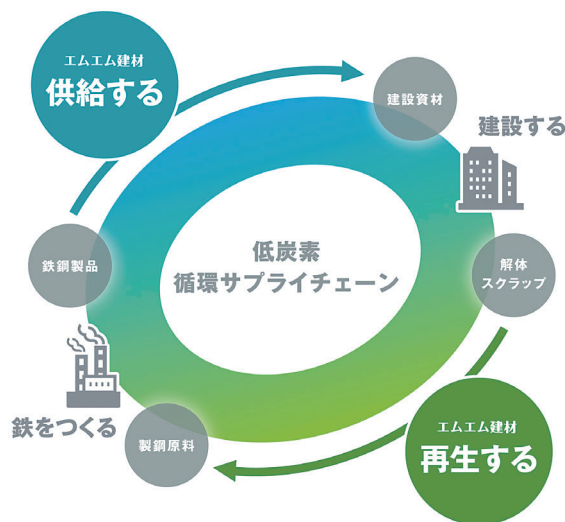
16

製品の提供を視野に入れる。

メタルワンが掲げる三つのシンカ（深化・進化・新化）に沿えば、「深化」で狙うのは中核事業である既存トレーディング（取引）



温井 社長



鉄スクラップと建設鋼材をつなぐ循環型ビジネスのサークル図

建設鋼材と製鋼鉄源 取扱量は国内最大級

循環型ビジネスで脱炭素にも寄与

の強靱化だ。鋼材・冷鉄源における国内トップクラスの取扱量を強みとして、よ付加価値の高いサービスを提供し続けていくことが収益基盤の確保、底上げにつながるかと考えている。

「進化」の面で注力する筋加工、屋根・壁、土木分には事業領域の拡大だ。鉄野などの周辺工事にも手を我々の社会的使命だ」と自ら負する。

給や製作、現場監理を含め、炉メーカーが進める大型電脱炭素の観点から特に力を入れるのが、鉄スクラップの再資源化といったサーキュラエコノミー（循環型

た川上に当たる発生源の拡張（経済）の実現だ。建設用鋼大を狙う。「業界再編が進めばM&A（企業の合併・買収）の機会も増える。自社だけにこだわらず、新たな機能を得るために積極的に検討していく」（温井社長）。

従来とは全く異なる「新化」の面では、2030年までの中長期での視点で次世代事業の構築にも尽力する。建設市場で必要とされるモノやサービスを具備するため、人工知能（AI）など最新技術を取り入れた電子商取引や精算・受発注・在庫管理などデジタルプラットフォームの構築を推進。温井社長は「短期での収益化は難しくとも、人A」が義務化されるのを踏まえた上で、「鉄源供給から建設用鋼材販売、工事請負まで一貫して担ってきた当社の実績や利点を活用し、新たな環境価値を市場に提供していきたい」と意気込みを語る。

温井社長は28年度に二酸化炭素（CO₂）排出量を定量評価する「建築物LC A」が義務化されるのを踏まえた上で、「鉄源供給から建設用鋼材販売、工事請負まで一貫して担ってきた当社の実績や利点を活用し、新たな環境価値を市場に提供していきたい」と意気込みを語る。

（新谷 晃成）