扶和メタル 創業110周年

扶和メタル（社長・勝山正明氏）は今年、創業１１０周年を迎えた。創業以来、着実に事業を拡大し、国内有数の鉄スクラップディーラーに成長。いまでは関東・関西を中心に全国各地に鉄スクラップヤードなど12拠点を抱え、米国にも子会社「Ｆｕｗａ Ｍｅｔａｌ ＵＳＡ」がテキサスなど３拠点を有している。また、２０１５年７月には共栄・シマブンコーポレーションと鉄スクラップ事業に関する３社提携（略称・ＦＫＳ）を締結。そして、16年10月にはこれまで40年近く実質的なトップとして会社を経営してきた黒川友二現会長から代表権を勝山社長が承継。新たな経営体制となって約２年が経る中、節目としての１１０周年を迎えることとなった。勝山社長に現状や今後の展望などについて話を聞いた。

（宇尾野　宏之）

勝山 正明社長に聞く

国内外で拠点拡充
年間扱い量、倍増の200万㌧目指す

――１１０周年を振り返って。

「創業家および創業時からの諸先輩に対して、このような立派な会社を継承させていただいたことを感謝している。私自身も前社長とともに業界メジャーを目指し、前進し続けてきた。これまでに多くの苦労を重ねたＯＢの貢献があり、その歴史に立っていることを改めて痛感している」

――貴社の転機のひとつは？

「複数あるが、関東進出の端緒となった市川支店設立もそのひとつだろう。関西業者が関東で商売できたのは、鉄スクラップの余剰地域であり、供給に余裕があったことに加え、黒川会長がつねに10年先を見据え事業展開をスピーディーに推進した結果でもある。もし当社が関西だけで事業を続けていたら、おそらく今の地位はなかっただろう」

――社長就任から２年が経った。貴社にどのような変化が？

「17年を初年度とした３カ年計画を策定した。３年間で地盤を固め、４年目から成果を出そうと考えていたが、この２年間での取り組みが予想以上に順調に進み、次の段階に移行できる準備が整った。計画を前倒し、新計画を進めたいと考えている」

――これまでどのような取り組みを？

「前社長は前進、前進で飛躍し続けたが、いったんは社内を見つめ直そうと、各支店の土台を固めることから始めた。これまでは各支店の月次収益にバラつきがあったが、社員の再配置を含めさらに徹底していく。また、もともと働きやすい職場ではあったと思うが、今年は当社として初めて女性２人が育休を取得した。人材確保の観点から社員がより働きやすい環境をつくっていきたいと思っている」

関東進出の端緒となった市川支店

――目標は？

「ＵＳＡを含め扶和メタルグループで年間扱い量は計１００万㌧。私が引退するまでにこれを２００万㌧規模にまで倍増したい。まったく不可能な数字ではないと思っており、国内および海外拠点で半々くらいの扱いになるとイメージしている。国内では２０１２年の埼玉支店を開設してから実績はないが、投資コストを極力抑えた『ピッコロヤード』の開設は全国各地で引き続き検討していく。国内でボリュームを増やしながら、海外でも拠点を増やし、さらに規模を拡大していく」

「もうひとつは、鉄鋼業に限らず、新事業を立ち上げたい。興味のある社員もいるので、社員全員からアイデアを求めていく。身の丈にあった投資に抑えるが、当社を支える新たな柱をつくりたい。インバウンド需要も取り込めるかもしれない。海外拠点を活用できるので、輸入食品も面白いかもしれない。つねにアンテナを張り巡らせて、チャンスを逃さないようにしたい」

扶和メタル創業110周年の歩み

1908年	黒川商店を創業
39年	日本鉄屑統制会社の指定商となる
46年	住友金属工業の直納店となる
50年	黒川商店を法人化し、扶和金属興業を設立
54年	大阪支店を開設
55年	大阪製鉄の直納店となる
65年	淀川製鋼所の直納店となる
67年	中山製鋼所の直納店となる
80年	東大阪支店を開設
84年	東京支店を開設
85年	鹿島支店を開設
90年	八尾支店を開設
95年	市川支店を開設
97年	南港ヤードを開設
2003年	扶和メタルに社名変更
04年	船橋ヤードを開設
04年	新日本製鉄広畑製鉄所の直納店となる
07年	FUWA METAL USA,INC.をニューヨークに設立
09年	泉大津ヤードを開設
11年	北関東支店を開設
12年	埼玉支店を開設
12年	南港ヤードを整備し、南港支店に名称変更
13年	テキサス・ロサンゼルス支店を開設
14年	FUWA METAL USA,INC.の本社をテキサスに変更
15年	共栄・シマブンコーポレーションと鉄スクラップ事業で業務提携

国内有数の鉄スクラップディーラー

東南アジア中心に新たな拠点設立へ

――今後の展望は？

「さらなる飛躍のためには、海外拠点の増設が必要不可欠になる。東南アジアを中心に拠点を設けることを検討している。事務所だけでなく、スクラップ加工処理工場も含め考えていく。すでにベトナムやインドネシアに日系電炉メーカーさんが進出しており、我々もそれに対応していく必要に迫られている。韓国・中国・台湾では、現地エージェントを含め、しっかりとした商流を維持しているが、ベトナムなど東南アジアは、出張ベースの対応に止まっている。拠点設立で東南アジアの鉄スクラップビジネスにより深く関与していく。また、日本からの輸出だけでなく、３国間貿易もリアルタイムにアクションを起こしやすい。すでに同業界の日系企業も進出しているが、当社らしく、その先を見据えた投資にしたい」

扶和メタル本社ビル

――ＦＫＳの現状は？

「コスト合理化から始まって、各社でそれぞれ成果が生まれている。各社の特徴・ノウハウを共有し、コスト構造をさらけ出しながら、良い部分を吸収していく。これがうまくいっている。ＦＫＳには地区部会や社長会などがあり、この報告会で方向性が決まる。日ごろの取り組みで、信頼も深まっている。３社共同での海外進出を考えても良い時期かもしれない。業界が再編・淘汰されるような時代にあり、これまであったような集荷形態も失われつつある。業界が大きく変化しようとしている中、ＦＫＳとしても大きなグループのひとつとして存在感を発揮したい」

――黒川前社長が一線から退き、オーナー経営から変わりました。

「老舗と言われる企業もつぶれる時代であり、我々も例外ではない。生き残るためには組織力を高める必要がある。また、業界では鉄スクラップの過積載が原因と見られる事故が発生するなど、コンプライアンスの重要性がますます高まっている。当社としても今後もコンプライアンス遵守を視野に入れる。そのほうが国際マーケットを把握しやすくなるだろうし、さらに徹底していく」

FUWA METAL 扶和メタル株式会社