飛躍 扶和メタル 創業110周年

鉄スクラップ大手の扶和メタル（本社＝大阪市）はあす3日、大阪市のザ・リッツ・カールトン大阪で創業110周年記念式典・祝賀パーティーを開催する。2008年の100周年から同社がキーワードに掲げる「10年先を見据えて」迎えた110周年となる今年、これまでの取り組みや今後の展望、課題などについて勝山正明社長に聞いた。

勝山 正明社長

三国間貿易を拡大

海外に現地ヤード視野

――創業110周年を迎えた感想、思いを。

「2016年10月に黒川友二前社長（現会長）から代表権を承継し、社長に就任して丸2年が経ったのと同時に、本年110周年という大きなメモリアルを迎えた。歴代の経営者と創業家、創業時からの諸先輩方への敬意を表するとともに、全ての取引先に感謝の気持ちを伝えたい」

「また当業界内においては黒川前社長時代に飛躍を遂げ、非常にメジャーな会社としての位置づけにあり、このような舞台で経営者として活躍できることもあらためて喜びを感じており、さらなる飛躍を目指して事業展開を進めていくことが今後の使命だ」

――110周年を振り返ってのターニングポイントは。

「私が入社してからのこの三十数年の中で言うと、関西発祥で大阪に本社を置く会社として関東へ進出したこと、そして関東を基軸に海外関連事業を積極展開したことだろう。関東に進出した当時は、特に関西では鉄スクラップ輸出は夕ブーとされるような時代。一方、発生量の多い関東地区は余剰地区へと転じ始めた自由な市場で、地場メーカーに気兼ねすることなく、積極的に輸出を手掛けることができたのが強みとなった」

――16年の社長就任からこの2年で取り組んできたことについて。

「チャレンジ精神が旺盛だった黒川前社長時代に前進していく一方、私の段階ではまずこれまでの事業を見つめなおすことからスタートした。国内ではストックヤードを含め全国12カ所の拠点を持つが、収益面でバラつきがあったため、全拠点の黒字化を目指すべく、人員の補強や合理化などの体制づくりで現状の基盤を固めるのに注力してきた。海外では米国での事業形態の見直しを進めてきたほか、東南アジアへの鉄スクラップ輸出販路の拡大、若手・中堅社員の現地派遣による海外での情報収集とネットワークの強化でさらなる飛躍を目指してきた」

「これらは社長就任当初から3カ年計画として取り組み始め、4年目で大きく成果を出したいと考えていたが、2年が経ち計画が順調に進み、次の展開に進むことができるという手応えを感じている。この110周年を起点に前倒しで次の事業展開を進めていく」

――次の事業展開の中核となるものは。

「海外に新たな拠点を設けたいと考えている。かねて中国・韓国・台湾の東アジア鉄スクラップ主要3カ国では現地エージェントを含めた貿易事業で深く交流もあり、さまざまな情報ネットワークもある。さらに当社ではここ数年でベトナムやバングラデシュ、インドネシアなどにも販路を拡大しており、総合的に判断して東南アジアでの拠点開設に向けた検討に入った段階だ」

――海外での拠点開設はヤード運営も視野に入れる。

「検討に入った段階で候補地の選定もこれからではあるが、やはり現地でヤードを確保したいという気持ちは強い。営業所などの出先機関としての進出では、現地でできる事業範囲が狭い。現地でヤードを開設すれば現地の鉄スクラップを取り扱い、必要に応じて加工処理設備を導入するという展開も考えられる。当社ならではの発想を持って、市場動向や各地の商習慣などの調査を行っていきたい」

――海外での新拠点開設では、東南アジアの旺盛な鉄スクラップ需要を見込む。

「東南アジアでの鉄スクラップ需要のさらなる拡大を見込むだけではなく、輸出に加えて輸入も手掛けた経験やノウハウを活用し、日本国内の鉄スクラップ資源だけを有効活用するのではなく、世界各国で発生する鉄スクラップを需要地に輸出する、また輸入するというような三国間貿易を拡大したいと考えている。国際マーケットも把握しやすくなる上、国内の状況とは全く違うニーズで鉄スクラップを取り扱える利点もある」

「また、当社では東京支店を貿易事業の中心として、出張ベースで各国をまわって三国間貿易を展開しつつある。東京支店のメンバーは英語、中国語など語学に長けた人員も多く、外国人スタッフの採用も前社長時代から進めてきた。また、海外に拠点を開設して現地に専属の人員を置くことができれば、よりリアルタイムにアクションを起こすことも可能となると期待している」

――米国では事業の見直しも進めてきた。

「米国にはコンテナによる鉄スクラップ輸出事業で07年に進出した。進出当時、コンテナを手掛ける企業は当社を含めてほんの数社で、そもそも米国からコンテナでアジア市場にスクラップを供給するという発想が現地ではなかった。それが今では200社、300社がコンテナ輸出を手掛け、大手シッパーも参入して競争が激化している。またアジアの鉄スクラップ需要家が現地に窓口を置くなど、直接易事業の拡大に向けて、すでに米国では鉄スクラップを複数の取引先から買い付けてストックし、販売するようなビジネスも行っており、輸出だけではなく、国内向けにも出荷している。これらを経験やノウハウとして積み重ねていきたい」

――鉄スクラップ以外の新規事業も検討している。

「国内、海外問わず、チャンスがあれば他業種にも取り組んでいく。また、新規事業については経営者だけの考え、取り組みではなく、社員のさまざまな意見、アイデアを取り入れていきたい。自由に社内で発想できるよう議論することで、皆が常にアンテナを張ってくれる。例えばコンテナのノウハウを活用して、海外から衣料品や食料品などの貿易を手掛けてもいい。ただ、会社の身の丈に合った投資を着実に進めていくことが重要であり、新しい扶和メタルの事業モデル構築に向け、冒険するためにもしっかりと本業で収益を上げていく必要がある」

◆◆◆◆◆

――直近の取扱量について。

「ここ数年は扶和メタル単体で90万㌧、うち国内が7割、輸出が3割だ。扶和メタルUSAを含めたグループ全体では年間100万㌧レベルで推移している。今年はアジア向け輸出の低迷が影響しているものの、国内メーカー向けがカバーし、単体の年間取扱量は90万㌧前後の見通し。今後は扶和メタル単体で年間100万㌧の取り扱いを目標に掲げていく。また、将来的には国内も含めて全体ボリュームを増やしながら現状の国内7割、海外3割から国内、海外とも5割ずつになればと思っている」

――国内の鉄スクラップ市場をどう捉え、どのような展開を進めていくか。

「関東地区は鉄スクラップ余剰地域で輸出にも注力する必要がある一方で、本社を置く関西地区は関東や中部のようにシッパーが活躍するような地域ではない。特に関西地区は他地区に比べて鉄スクラップ需給バランスがタイトなこともあり、輸出インフラも乏しい。関西地区ではまず地場メーカーへの供給責任を果たしながら地区内の需要家のニーズに合わない品物を輸出する、もしくはニーズを満たすために輸入も含めて提案していく。特にアジア諸国への事業展開では輸出販路の拡大としてだけではなく、常に供給ソースを確保・拡大するという狙いもある」

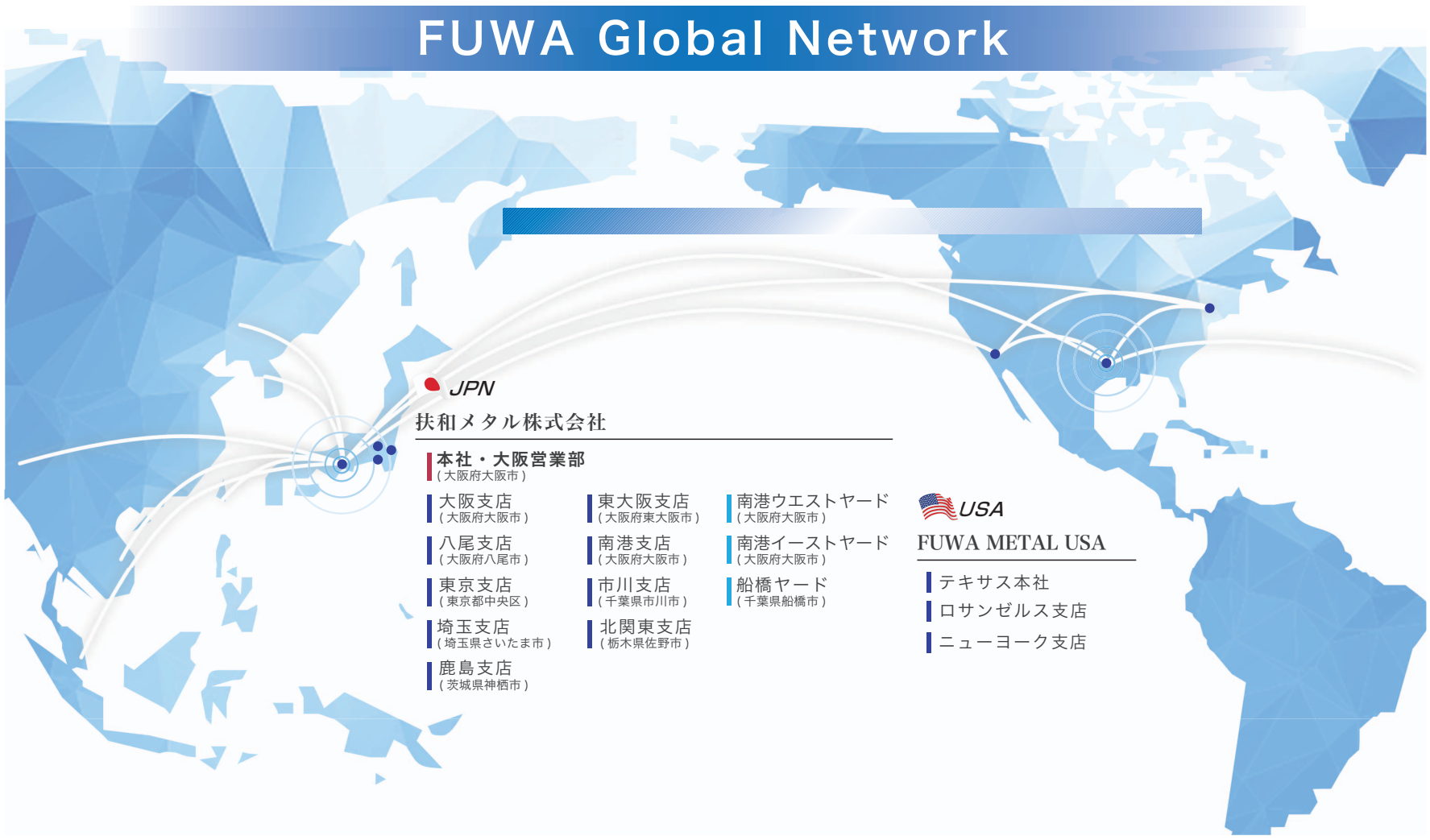
――三国間貿易の具体的な事業展開、展望は。

「例えば当社が韓国の鉄スクラップを確保して東南・西アジア向けに販売する、ロシアの鉄スクラップ輸入に着手する、米国の大型バルク船による鉄スクラップ輸出をするなど、さまざまなイメージを描いている。また、三国間貿易によるコンテナによる買い付けに動いており、収益面では期待できるような事業ではなくなっている。一方、当社としては米国に営業拠点を設けて事業展開を進めてきたことにより、現在はバルク船による鉄スクラップ輸出も可能となった。今後は米国から日本国内への輸出、さらに三国間貿易のソースとしても活用していく」

「さらに米国では鉄スクラップに加えて、レアメタルを含めた非鉄金属の取り扱い拡大を図っている。大型バルク船による鉄スクラップ輸出も一つの方策ではあるが、次の展開としてはより付加価値の高い金属を中国のみならず、東南アジアへも販路を求めていきたい。また、そのためにも海外拠点は必要不可欠になるだろう」

市川支店

船橋ヤード



自由な発想生かし鉄スクラップ業界で

オーナー系から企業化へ

200年向け、さらなる信頼築く

――長期的に見れば関西地区も鉄スクラップ余剰地域になる可能性はある。将来を見据えて南港イーストヤード（大阪・南港J1岸壁）を開設した。

「昨年、大阪で初めて1万㌧以上のスクラップ船が接岸可能な南港J1岸壁にストックヤードを確保した。これは将来的に余剰地域に転じた際に備えるほか、当社としては輸出だけではなく、輸入の窓口としても活用できる。関東や他地区からの内航船による関西地区への供給など、メーカーのニーズに合わせたあらゆるスキームを想定している」

――足元や今後の需要・市場動向などから見た経営環境は。

「需要家となる国内メーカー各社は国際マーケットの影響を強く受け、海外情報がより重要な時代となっている。このため、それら情報などを基にしたさまざまなバリエーションを持つ体制づくりが必要で、国内事業に特化していると企業として後退してしまうという危機感がある。またここ最近は鉄スクラップの品質が大きな問題。コンプライアンスを含めた自社ブランドの確立と強化を進めないと企業の存続にもかかわるだろう」

「一方、品質向上とは言いながらも鉄スクラップは上級品種だけではなく、一般ヘビースクラップ、そして下級品まで幅広く存在する。国内向けとして適合しない品質なのであれば、コンプライアンスを順守しながらどのように販路を確保していくかが課題であり、それが鉄スクラップ企業としての強みにもつながると考えている」

――国内での事業強化も継続して進める。

「この2年間は基盤固めに注力していたため、国内新拠点の開設は見送ってきたが、黒川前社長時代からの戦略として、これまで主要加工拠点に対しての衛星的なヤードとしていわゆる『ビッコロヤード』という小規模拠点を開設していく計画があり、この計画の継続は視野に入れている」

「また当社が関東に進出し、飛躍のきっかけとなった主力工場の市川支店では今年から2シフトの勤務体制を敷いており、工場稼働時間やスクラップ受け入れ時間の拡大などを行っている。市川支店は工場立地的にも工業地帯で制約がなく、目標は24時間稼働。今後も確保していくが、『少数精鋭』という当社のポリシーは守っていく」

「育成面では年間計画を全員参加型で立てることが教育、安全面、職場環境づくりにもつながっていると考えている。最終目標は会社が利益を上げることだが、その方法・手段を全社員が理解するということが非常に重要で、しかるべき役職の人間には法務や税法、人事など必要に応じた教育も行っている」

――共栄、シマブンコーポレーションとの3社事業提携（FKS）の現状は。

「FKSが発足して約3年となった。各社ともそれぞれ特徴がある企業で独自の仕入れ・販売ソースを持つ中、当初からの目標、理念はコスト合理化と3社連携で国内需要家への供給責任を果たしていくことで、これまで3社の工場・現場レベルの交流を通じた改善、物流面での相互見直しなど良い部分を取り込み、各社とも良い成果が出ていると実感している。また、3社合わせれば関東から九州までの広域ネットワークが形成されており、地域によっては内航船や輸出などを共同で手掛けるケースもある」

――最後に今後の課題や将来への展望を。

「2年前の社長就任時、黒川前社長と前社長時代で築いた部分（取扱量や支店数、売り上げなど）を倍増すると公約した。取扱量でいうと現状100万㌧として、10年後、20年後に社長業を引退するまでには200万㌧へと伸ばしたい。これは決して不可能な目標とは考えていない」

「また、業界が進化・進歩している中、当社は4代目まで続いたオーナー系企業から、私が社長に就任した5代目から企業化に向けて舵を切っていくことになった。これまで経営層の恩恵があったことに関しては今後、企業姿勢という形で世間と向き合っていかねばならない。コンプライアンスや社内の労務環境などに気を配りつつ、中小企業という規模に見合う経営とのバランスを取りながら、対外的にもより信頼を得て認められる企業となることが150年、200年と続く企業の条件になるだろう」

（早間 大吾）

全社間でのテレビ会議でより幅広い情報ネットワークを構築

【大阪営業部・森田小都美さん】

――入社したきっかけと現在の担当について。

「07年に京都支店を開設した際、自宅近くで働ける会社を探していたのがきっかけで入社しました。その京都支店は閉鎖しましたが、南港支店などを経て現在、大阪営業部のサブリーダーとして事務全般に携わっています」

――入社前の扶和メタルや業界の印象は。

「京都支店に配属された際に初めて鉄スクラップを見たのですが、扱っているものに対して、事務所がきれいだなと思ったのが印象的でした」

――これまでの思い出を。

「入社3年、10年の勤続表彰で会社からハワイに旅行させてもらえることができたのが非常に嬉しかったです。福利厚生は本当に充実していません」

――今後の目標は

「これからも営業マンの方々がスムーズに仕事ができるようなサポートを続けていきたいと思います」

旅行など福利厚生充実

【八尾支店・清水理代さん】

――支店での業務と入社したきっかけを。

「入社7年になり、現在は支店で入出荷の伝票発行や電話対応などを担当しています。大学時代に就職活動を行っていた当時、多くの企業に足を運びましたが、扶和メタルの面接担当者の方が非常に面白く、この人と一緒に仕事をしたいと考えたのがきっかけになりました」

――仕事は充実しているか。

「事務職として、単にパソコンへ入力するだけの仕事は避けたいと思っていたのですが、鉄スクラップを持ち込む取引先やトラックの運転手さんなどへの接客も行えるので、充実した日々を送れています」

――これまで印象に残った出来事は。

「仕事を失敗した時、お客様に怒られたのではなく、逆に励まされたことにもっと仕事を頑張らないといけないと強く思いました」

――今後、どのように成長していきたいか。

「今年4月に入社した後輩への指導に加えて、自分の視野をもっと広げ、支店業務のさらなる円滑化を図れるような人材を目指したいです」

事務だけでなく接客も

飛躍を支える女性社員に聞く

国内外で鉄スクラップ事業を展開する扶和メタルでは、本社や各支店で女性社員も数多く活躍する。同社ではこれまで本社や各支店の女性社員専用休憩室の拡充といった職場環境の改善に向けた投資を進めてきたほか、福利厚生面での充実化など、女性社員がより働きやすい環境整備に取り組んでいる。扶和メタルの飛躍を支える女性社員に入社のきっかけや業界のイメージ、今後の目標などを聞いた。

【本社・戸田響子さん】

――主な業務について。

「本社で経費の精算や総務部門を担当しています。入社して1年半を迎えました」

――扶和メタルを選んだポイントは。

「前職は病院で秘書として務めており、鉄スクラップ業界は未知の業界でしたが、募集要項とホームページを見て給料面での待遇だけでなく、土日の休日もしっかりしているのが入社を選んだ最大の理由です」

――入社して1年半の感想は。

「入社して本当に良かったと思う点は人間関係。特に黒川（友二）会長から昼食を誘ってもらえるなど、経営者方との距離感が近く驚きました。また、そのような機会には他の部署の先輩女性社員と食事にご一緒し、コミュニケーションを取ることができるので大変ありがたいです」

――自身の将来像について。

「会社がさらに成長していくために新規ビジネスを立ち上げようとする中で、私自身も会社の変化のスピードに追い付いていけるように、迅速な対応力を身に付けるのが現在の目標です」

経営層とも近い距離感

【東大阪支店・横山来未さん】

――普段担当している業務は。

「入社して3カ月（9月末時点）になります。お客様への支払い対応や電話対応、備品管理、などを担当しています」

――入社のきっかけを。

「ホームページを見たことがきっかけです。当時は地元の東大阪市にこのようなきれいなオフィス、休憩室がある会社があるのか半信半疑でした。実際に訪問すると、こちらの想像以上に掃除が隅々まで行き届いているのが印象的でした」

――入社前と現在で業界のイメージが変わった。

「この仕事に携わる前は特にトラックの運転手さんに対し、少し怖い人が多いかなという先入観もあったのですが、皆さん本当に良い人ばかりで、助けられることもあり、仕事をしていく中で以前のイメージは完全になくなりました」

――今後の目標を。

「業務においては毎日やることがないというのがなく、日々充実しています。これからは1日でも早く営業や現場の方々のサポートができるように頑張っていきます」

きれいなオフィス・休憩室

沿革

- 1908年 黒川商店を創業。
- 1939年 日本鉄屑統制会社の指定商となる。
- 1946年 住友金属工業㈱の直納店となる。
- 1950年 黒川商店を法人化。扶和金属興業（株）を設立。
- 1954年 大阪支店を開設。
- 1955年 大阪製鐵（株）の直納店となる。
- 1965年 （株）淀川製鋼所の直納店となる。
- 1967年 （株）中山製鋼所の直納店となる。
- 1980年 東大阪支店を開設。
- 1984年 東京支店を開設。
- 1985年 鹿島支店を開設。
- 1990年 八尾支店を開設。
- 1995年 市川支店を開設。
- 1997年 南港支店を開設。
- 2003年 扶和メタル（株）に社名変更。
- 2004年 船橋ヤードを開設。新日本製鐵（株）広畑製鉄所の直納店となる。
- 2007年 FUWA METAL USA,Inc. をニューヨークに設立。
- 2009年 泉大津ヤードを開設。
- 2011年 北関東支店を開設。
- 2012年 埼玉支店を開設。
- 2014年 FUWA METAL USA,Inc. 本社をテキサスに変更。
- 2016年 勝山正明氏が代表取締役社長就任。
- 2017年 南港ウエストヤード 南港イーストヤードを開設。

事業所案内

本社・大阪営業部
〒542-0074
大阪府大阪市中央区千日前1-4-4
本社 TEL：06-6213-6581 FAX：06-6213-6585
大阪営業部 TEL：06-6213-6568 FAX：06-6213-6520

大阪支店
〒551-0002
大阪府大阪市大正区三軒家東3-2-11
TEL：06-6551-2531
FAX：06-6551-2534

東大阪支店
〒578-0901
大阪府東大阪市加納4-3-1
（加納工業団地）
TEL：0729-64-2246
FAX：0729-64-2248

八尾支店
〒581-0066
大阪府八尾市北亀井町2-5-25
TEL：0729-22-7509
FAX：0729-22-7133

南港支店・南港ウエストヤード
〒559-0031
大阪府大阪市住之江区南港東4-1
TEL：06-6612-6186
FAX：06-6612-1314

南港イーストヤード（南港J1岸壁）
〒559-0032
大阪府大阪市住之江区南港南6-8

東京支店
〒104-0033
東京都中央区新川2-21-18
廣建ニューリバービル5F
TEL：03-3297-1599
FAX：03-6674-4662

市川支店
〒272-0103
千葉県市川市本行徳1318
TEL：047-398-1010
FAX：047-398-1011

埼玉支店
〒339-0071
埼玉県さいたま市岩槻区相野原290-2
TEL：048-793-1777
FAX：048-793-1778

北関東支店
〒327-0035
栃木県佐野市船津川町2138
TEL：0283-85-8651
FAX：0283-85-8652

鹿島支店
〒314-0147
茨城県神栖市鰐川300-60
TEL：0299-93-1663
FAX：0299-93-2203

船橋ヤード
〒273-0016
千葉県船橋市潮見町1-1

FUWA METAL USA, Inc.
テキサス本社
13809 Research Boulevard,
Suite445,Austin,Texas78750
TEL：1-909-529-7028
FAX：1-909-529-7198

FUWA METAL USA, Inc.
ロサンゼルス・ニューヨーク支店
LA ▸ 14225 Telephone Avenue
Unit C,Chino,CA 91710,USA
NY ▸ 1858 Commerce Street
Yorktown Heights,NY10598

110 FUWA new challenge of the next generation