経営戦略を聞く

全国に12拠点を展開する鉄スクラップ業者の扶和メタル（本社＝大阪市中央区）は、東京ベイ開設から3年が経過し、順調に扱い量を伸ばしている。2019年に参入したドローン事業は、鉄スクラップ事業に資本を集中するため、今年4月に専業会社に事業を譲渡。先行き不透明な時代を乗り越えるため、本業に一層注力する構えだ。このほど、勝山正明社長に上期（1―6月）の振り返りや今後の展望などを聞いた。

扶和メタル　勝山正明社長

「量より質」、収益改善進む

――まずは上期の総括を。

「国内粗鋼生産の減少などで電炉メーカー各社からの鉄スクラップの引き合いが弱く、相場も軟調に推移したが、中期経営計画で掲げた『量より質』を優先し、扱い数量は前年同期並みの52万㌧を維持。利益も前年同期比50%増を計上した。輸出は、前期を教訓に堅実な販売を心掛け、上期は損失が出るような輸出成約も少なく、利益押し上げの要因となった」

――今期を初年度とする3カ年の中計がスタートした。

「骨子は前述の通り『量より質』。年間扱い量で平均120万㌧を掲げ、計画に対して上期の達成率は85%。利益は122%だった。エリア別では関西の扱い量は達成率72%だったが関東は92%。関東は東京ベイが扱い量を伸ばし、代納や輸出契約を手掛ける東京支店も健闘した。東京ベイは、開設から5年間で軌道に乗せる計画だったが、成長スピードが想定より速く、3年目の今年の時点で収益改善が進んでいる。東京ベイの伸びしろを考えると年間130万㌧の扱いも遠い目標ではないが焦って追いかけてはいない。設備投資計画は、上期実績が重機や車両更新などで1億円弱、下期は環境整備費用などで1億4000万円を見込んでいる。川崎ヤードは昨年閉鎖しており、機会を見てM&Aを含めて支店を増やしていく」

――鉄スクラップ輸出や海外の販路開拓などについて。

「東京ベイや船橋ヤード、お台場埠頭などを活用してベトナムやインドネシア、韓国、バングラデシュなどに輸出しており、1万㌧級の大型船での輸出も手掛けている。海外事業部が頻繁に現地に行って地場メーカーやエージェントと商談しており、交渉内容をリアルタイムで国内に共有し即契約するといった取り組みを進めている。例えば韓国は、鉄スクラップの輸出国にシフトしつつあり景気も芳しくないが、近場かつ小ロットで輸出できるというメリットはまだまだある。現地メーカーとの取引だけでなく地場メーカーに強いディーラーと組むことで需要や相場の変化に柔軟に対応できるスキームがある」

――貿易統計ではベトナム向けの鉄スクラップ輸出が増加している。

「輸出量は多いが日本産のスクラップに対する評価は以前に比べて薄れてきている。昔から日本産はダストや薄物、非鉄の混入が多いと言われており、不足地はそれでも買ってきた。バングラデシュやインドといった南アジアも輸入しているが、成熟してくればシュレッダーといった上級品にシフトしてくるだろう。新電炉導入や高炉の電炉シフトなどで、今後は国内外問わずH2といった下級スクラップを破砕加工したヘビーシュレッダーのニーズが増えるのではないか」

東京ベイ成長、支店増を検討

――足元の鉄スクラップの国内需要や発生を。

「需要は上期同様に軟調だ。目先も電炉メーカー各社が炉休や炉修を計画しており、例年以上に需要が減退しそうだ。ただ、下期の業績が上期の7割程度に落ち着くとしても、通期（25年12月期）の収益は計画を少し上回る水準を確保できそうだ。スクラップ発生は、再開発に伴う建物の解体はそれなりに出ているが従来の鉄スクラップ業者に必ずしも流れている訳ではない。工場発生品も、高炉メーカーの電炉シフトを控えて囲い込みが進み、特に新断とダライ粉が市中に出てきにくくなっている」

――今年4月にドローン事業の扶和ドローンを、専業のワールドリンクアンドカンパニー（WLC）に事業譲渡した。

「扶和ドローンは、後発組だが19年の設立以来、UAV測量に特化してリーディングカンパニーとして着実に実績を上げていたが、技術革新のスピードが目まぐるしく、機器の更新費用も高額。さらに専門性を高めるには資本と人材が必要となり、同時に本業の鉄スクラップは今後ますます競争が激しくなることが予想され、中計の達成や新規事業展開などを考慮すると本業に資本を集中するべきという結論に至った。社名や従業員はそのまま同社が継承した。一つの夢を叶え、6年間注力し満足している」

（石橋　栄作）

日刊産業新聞25.8.5