

社内体制の再構築終え次なる成長戦略に邁進

扶和メタル 勝山正明社長に聞く

扶和メタル(本社=大阪府中央区、勝山正明社長)は関西、関東に拠点を持つだけでなく、米国にも3拠点を有するグローバル企業として国内外に存在感を発揮している。既成概念に捉われないこと、常に10年先を見据えた発想を駆使しながら、他社の一歩先を行く企業として業界内外から大きな注目を集める同社は4月からドローン事業へ参入している。昨年に110周年を迎えた老舗企業でありながら、成長を模索しつづける同社は今年から中期経営計画を打ち出し、その1つに新規ビジネスへの参入を掲げてきた。16年に社長へ就任以降、何事もスピード感を持って取り組む勝山正明社長に昨年を振り返った上で、これから目指すべく方向性について語ってもらった。



勝山正明社長

21年扱い量は18年比40%増を目指す

一まず昨年の業績などについて

扶和メタル単体の18年(1-12月期)における売上高は販売価格が高位に推移してきたことを映し、前年比6%増の259億円だったが、扱い数量については75万トで前年比6%減少した。扱い数量の減少は夏場に契約した案件についての予想外の韓国向け配船の遅れに加え、ベトナムの品質問題など様々な事情が重なった上での輸出環境の悪化が大きかったが、その一方で大阪の3支店や本社営業を合わせた数量は前年比19%の大幅な増加となった。社長就任時からの目標としてきた地固めを図っていくための地場産業の開拓をすすめてきたことが、大阪の扱い増にはっきりと数字で表れており、特にこうした部分は前年比減の大きな要因であった輸出に影響されにくいことで、前進的な結果と受け止めている。この2年間で社内体制の強化に注ぎ、必要な所に必要な投資ができた。当初は3年計画で達成する目標を2年でクリアしたため、次の計画を1年前倒しですすめ、今年から中期経営計画をスタートさせている。

一中期経営計画の主な内容について

19~21年度までの中期経営計画を策定し、扱い数量については21年度までの最終年に米国の子会社合わせて18年度比40%増、利益についても同比140~150%の増益を計画している。そのための本業での具体的な取り組みとして、関東地区での衛星ヤード的な役割を持つ小規模拠点の「ピッコロヤード」を新たに複数拠点開設することを検討している。当社は関東地区で戦略的に拠点を開設してきたが、西東京エリアに1~2拠点を新たに開設することで、かねてから計画してきた関東全域が網羅できるようになる。候補地の選定段階に入っているが、あくまでも新拠点は加工設備などを置かない集荷衛星ヤードとしての位置付けであり、このピッコロヤード以外にも3国間貿易や現有拠点の南港イーストヤード、ウエストヤードの底上げ含め、新規事業の立ち上げなど、あらゆる案を模索しながら、全社一丸で売上や扱い量の目標を達成する。

ドローン事業で売上高3億円を目指す

一新規事業に参入する

ドローンは物流、防犯、検査、空撮、測量、農業といったサービス事業に活かされているが、ドローン産業の売上高は現状860億に對して、22年度には2,600億円が見込まれ、成長性の高い分野と位置付けられている。

扶和ドローンは専門性を持たすためにもドローンにレーザー測量機を搭載しての測量分野に参入する。パートナー企業のドローンソリューションズは2~3年前から宮崎県でドローンを活用しての測量のキャリアを積み上げつつも、他は副業で測量を手掛けているケースも非常に多く、専業で生計を成し得ている企業は国内でごくわずかかと考えている。レーザーや分析、解析といった最新設備には費用の面で個人事業主には手の出しにくい分野でもあり、そこに我々は資本力を持った会社組織として参入することに大きな魅力を感じた。

売上高は年間3億円を目指していくが、競合企業の参入を防ぐには早い段階で市場シェアを押さえていく必要があり、そのための実績づくりと営業活動を今年度は重点的にすすめていく。測量業務だけにこだわることは考えておらず、将来的にはドローンを活用してのサービス産業全体にも携わり、ドローン事業に参入することで本業の金属リサイクル分野においてもシナジー効果が発揮できることを期待している。

リサイクル事業は良きパートナーと協業模索

一海外事業について

昨年、海外のある企業との間で買収の話しをすすめ、実際に現地まで足を運んだが、最終的に断念する結果となった。しかし、東南アジアを含めた新たな海外拠点の開設に対する強い想いは忘れておらず、引きつづき拠点開設に向けた調査を行っている。米国でのコンテナビジネスは大手の参入によって太刀打ちできないため、エージェント契約を結んだ現地スタッフが中堅業者から相場の先行きを見越して現物を仕入れての米国内での販売やそれ以外にも非鉄類を現地で調達し、日本や日本以外への輸出も手掛けている。顧客数も着実に増加しているため、今年さらなる拡大化をすすめていきたい。

一業務提携のFKSの進捗状況は

発足してから3年近くを経過するが、商売だけでなく、地域ごとの役割が浸透している。特に関東では輸出時における共同販売で互いに協力し合い、関西でもトラックの共有など非常に良い関係性を築けているが、3社のポテンシャルを発揮すれば、もっと大きな事業に取り組めるものとして、実現化に向けた協議を現在すすめている。

一今後の目標として

新規事業を始め、扶和ホールディングスとして横に組織を広げていきたいと考えており、十分に精査した上で、堅実に伸びていける新事業を展開できると確信している。だからといって、鉄スクラップ以外のリサイクルと全く無関係にあるのではなく、雑品問題を境に、シュレッダー設備を保有してきたところでは一歩、二歩先をすすんだ形で雑品を取り込もうとしており、中国系企業も小型シュレッダーを積極的に導入するなど、国内で処理設備を持つ工場が整備されていくとともに、雑品が再び息を吹き返すことも考えられるため、良きパートナーがいれば、一緒に肩を組んでやっていきたいという気持ちはある。将来的に大量廃棄が見込まれる太陽光パネルなども我々のようなリサイクルビジネスが必要とされている以上、信頼できるパートナーとの協業の模索なども検討していきたい。