

## メタルドゥ 会社設立34周年セレモニーを開催

### 成功例なき時代で挑戦続ける熱意が求められる

レアメタルスクラップの専門商社・メタルドゥは会社設立34周年を迎え、8月上旬にセレモニーを開催した。同社は、旧・大阪商事の時代からレアメタルのスクラップ取引を確立したパイオニアのひとつとして、発生元の生産現場で分別管理を啓蒙し、ステンレス各社などに安価なスクラップ原料を供給し、発生・供給企業の収益に貢献してきた。ここ数年は、一部鉱種の供給懸念や環境意識の高まりを受け、資源の安定供給や環境負荷の軽減でも世間の注目を集めている。一方で、スクラップ価値を決める地金相場は乱高下がつきもので、現在はユーロ加盟国の財政危機を受け相場が低迷し、足元の経営環境は厳しい。スクラップ取引の確立に尽力してきた藤田國廣社長と次期の社長就任が内定する山類俊彦専務はこれまでの歴史や求められる人材、今後の経営方針を語った。

#### 今までの会社が廃業との想定で新メタルドゥを創業



藤田國廣社長

藤田社長は、今後求められる人材として「今までにない発想や創意工夫があり、新しいことに挑戦する熱意をもつ人」という。非鉄金属のリサイクルは100年以上続くものの、レアメタルはベトナム戦争以降の50年ほどと歴史が浅い。同社の創業当時も野生のジャングルのような状況の中で暗中模索を

続け、レアメタルスクラップの取引が20年前に非鉄金属から独立して確立し、今では様になる仕事になった。

だが、今後は「過去の成功例が何の手本にならない」と、企業も人も変化に対応できなければ滅びる厳しい時代という。今の時代は能動的な態度でないと成長が望めないため、若い世代は今までの会社がつぶれたという想定に立って、新たなメタルドゥを創業する気持ちが重要になる。

#### 今後は海外集荷の拡大、リスク回避、コスト低減が課題



山類俊彦専務

山類専務は今後の経営方針として海外集荷の拡大、販売の強化、リスクヘッジ(回避)、コストダウンの4点をあげる。日本企業の製造拠点は海外移転が進み、同社はスクラップ発生量の拡大が予想される海外で集荷を増やしていく。海外営業部を中心に一段と営業を強化し、将来的には海外拠点の設置も

検討し、集荷スクラップに占める海外比率を50%に引き上げることを目指す。販売の強化は研磨機・切断機を導入し、使い勝手の良いスクラップ原料にして、大手ステンレスメーカーなどへ長期契約の獲得や販売量の拡大を目指す。

集荷量が拡大し地金相場が急落すると、スクラップ在庫に大きな評価損が発生する恐れも出てくる。このため適正な在庫量を保ちながら、臨機応変にLME市場でリスクヘッジし損失リスクの軽減を図る。コストダウンは、人件費や健康・安全対策費を除き、社員全体が引下げる活動に着手し、今年度は3,200万円削減の達成を目指す。