

物流ヤード50%拡張

東京支店、現地検収率を向上

月扱い1000トン目指す

メタルドウ

特金スクラップ問屋のメタルドウ(本社大阪府大阪市西区、藤田國廣社長)は3月、東京支店の物流ヤードを50%拡張する。収容能力を増やして現地検収率を上げ、決済までのスピードアップと顧客サービスの向上が狙い。月間扱い数量も現状比50%増の1000トンを目標とする。

東京支店(東京都江東区新木場3-4-12)は2011年9月のヤード開設以来、扱数量を着実に増やしてきた。扱量は全社の月2000トンのうち、約3分の1にあたる600-700ト。昨年には業容拡大に伴

って、営業スタッフを2人増員して6人体制とした。

事務所建屋を合わせたヤードの敷地面積は1300平方メートルで、そのうちスクラップ置き場は1000平方メートル。このほど隣接する500平方メートルの倉庫に置き場を拡張し、現在は改装工事を行っている。プラスチック切断機などを設置した後、3月1日から稼働を開始する予定。土地・倉庫は賃貸で、拡張による改修・

設備費用は約1500万円。

東京支店ではニッケル・コバルト・チタン系などのレアメタルや合金スクラップを扱っているが、その70%は1st物流センター(大阪市此花区)と2nd物流センター(神戸市中央区)に送って検収している。しかし大阪・神戸送りは、集荷・検収・決済・出荷までのサイクルの時間とコストがかかっている。ヤード拡張により、現地検収率を増やし、大阪・神戸送りの比率は50%に抑えたい方針。

同社は関西地区の特金スクラップ問屋として初めて、東京にヤード進出した。「東京とは市場の性格が異なるが、1年半で営業スキルも上がって人も増え、拡張の準備が整った。スクラップの国内発生は相変わらず冷え込んでいるが、カバーする商圏も広いので、市場開拓の余地は比較的大きい(藤田社長)とみている。

また、同社は東京支店に加え、海外との取引強化にも努めている。中期的には国内取引額を維持しながら、海外から仕入れ比率を45%から50%、海外への販売比率を20%から30%に引き上げていく方針。そのため海外営業スタッフの増員も検討する。