

メタルドゥ 藤田前社長が退任し山類氏が新社長に

国内市場の縮小に対応し2年間は基盤固めに注力

レアメタルスクラップの専門商社・メタルドゥは設立35周年を迎えるにあたり、今月17日の株主総会で藤田國廣前社長が相談役に退き、専務代表取締役だった山類敏彦氏が3代目の社長として就任した。藤田氏はレアメタルとリサイクル業界で47年を過ごし、スクラップ市場がまだ鉄くずや非鉄しかない状況から、レアメタルスクラップの流通を確立してきた。国内の製造拠点から日々発生するニッケル系などレアメタルスクラップに着目し、大手ステンレスメーカーなどが要求とする規模と質を満たした炉前原料の安定供給体制を築いてきた。だが、国内の製造拠点が縮小し海外移転が進む中、レアメタルスクラップ業界も海外展開が必要となっている。商品相場はかつての需給を中心とした市況から、金融市場によって風向きが一変する不透明感が強い市況に転じ、事業リスクが増大している。山類新社長はこれまでの実績と信頼を継承しながら、新たなレアメタルスクラップ商社の姿を摸索していく。

取扱量と業容が拡大する一方で地獄の淵をのぞく経験も

藤田氏は国内屈指の営業基盤を築き仕入れ先の確保を進め、海外からも不足分を集めるなど、大手メーカーなどの需要を満たしてきた。主力のステンレスやニッケル系のスクラップのほか、コバルト、タングステン、モリブデン、タンタルなどの各種レアメタルスクラップ取扱量で国内最大規模に成長した。

経営の途上では業容が拡大し有頂天になった時期もあれば、「いく度か地獄の淵をのぞいた」時期もあったという。たとえば、非鉄金属の相場が高騰する中、08年秋頃までは

新拠点を相次いで立ち上げるなど、経営規模を急拡大してきた。だが、リーマンショック後に相場が暴落すると、悲願の

株式上場をあきらめ経営規模の縮小を余儀なくされた。

同氏はここ数年「飛ぶ鳥跡を濁さず」をモットーにして、着々と山類氏に権限を委譲してきた。今後は相談役として籍を置くものの、会長職への就任を固辞し、「いい意味で新経営陣と適度な距離をとりたい」と第3者継承を行った。長年支えてくれた妻などに感謝を示しながら、山類新社長や社員に「どんな時でもどんなことでもうつむくことなく、果敢に挑戦して欲しい」とエールを送っている。

社員ひとりひとりの成長が業績アップにつながる

山類氏は2011年5月に代表取締役専務に就任したが、ここ2年ほどは助走期間を生かし、経営を引継いだ後のビジョンを構想してきた。これから2年間は「藤田前社長が築いた基盤を生かし、経営の安定度を高めることに注力する」としている。

将来への豊富として①経営理念の3ヵ条の徹底、②社員の生活の安定、③人材の確保・育成と3つのポイントをあげている。会社の理念やビジョン、基本計画といったベクトルの共有化することで、社員がひとりひとり成長して業績アップにつながる体制を目指す。

海外市場に挑戦し財務体質と高付加価値製品販売を強化

今後は海外市場に挑戦し、海外での集荷と販売を強化していく。日本企業では製造拠点の海外移転が進む中、国内市場の成長が見込めないため、海外営業部を中心に集荷量の35%、販売量の25%を占める海外比率を高めていく。

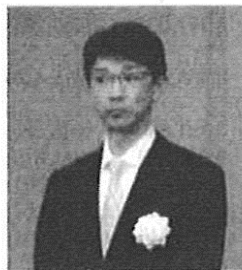
仕入・販売のバランスを保ちながら、在庫のリスク管理を徹底することにより、財務体質の面でも安定度を高める。収益性を大きく落とさない程度に、LMEなどのリスクヘッジを活用し、過剰なリスクを抑える。

一方、収益力を高めるため、付加価値の高い製品の販売

を強化する。品質良いセカンダリーのデータベース化を進め、顧客がウェブページなどから直接購入できるシステムを構築した。研磨機や研削機といった機器の導入を進め、スクラップなどの原料からコンバートした調合材や配合材などの試験販売も始めた。



退任挨拶を行う藤田國廣前社長



山類敏彦新社長