

新社長登場

New President

特金スクラップの大手
商社、メタルドウ(本社)



メタルドウ

山頬敏彦氏

「今の企業間競争にはない、商権をめぐる暗黙のルールなども存在して、なかなかと難しく戻り返る。営業5年目で仕入れの大半を任せられた

扱い量は2200t以上だが、「数量を追うより、今ある商品にもう少し手をかけて附加值を上げ、最適で安定した経営を目指す」。

すでに注力しているのがセカンドリーリー品(二級品)で、昨年には1st物流センター(大阪市此花区)に加工設備を導入。

▽山頬敏彦氏(やまつら・としひこ)=1979年成城工業高(現成城高)卒。88年大阪商事(現メタルドウ)入社。07年取締役営業部長、08年専務、11年代表取締役専務、13年5月代表取締役社長。

趣味は「下手の横好き」と話すゴルフと映画鑑賞。「謙虚な心で人と接する」をモットーとする。

60年10月6日生まれ、大阪府出身。

商品価値高め市場創出

〔大阪市西区〕の代表取締役社長に昇格。就任日の5月17日に行われた事業継承セレモニーのあいさつでは「基本に戻り基本に徹す」と述べた。25年前に入社した後、「露天商のようだった」と回顧する浪速区の物流倉庫に、1年半配属された。

現在のような分析装置もなく、材料の色や形状、サンダーの火花、磁石や酸反応などアナログ的な材質の見極め方をたัก込まれた。その後は営業一筋だが、駆け出しのころは特金スクラップの市場規模がまだ小さかった時代。

が、倉庫での知識と、暗記した合金成分表から買値を即断し、仕入れ先を徐々に増やしていく。今後は藤田國廣前社長の基本方針を踏襲し、2年間は人材育成などの内部固めに努める予定。全国3カ所にヤードを置くまで成長し、現在の月間

が、倉庫での知識と、暗記した合金成分表から買値を即断し、仕入れ先を徐々に増やしていく。今後は藤田國廣前社長の基本方針を踏襲し、2年間は人材育成などの内部固めに努める予定。全国3カ所にヤードを置くまで成長し、現在の月間

(桐山 太志)