

## メタルドゥ

# 高付加価値化し体質強化

## ニッケル系 発生減 顧客サービス向上も

レアメタル・特殊金属スクラップ商社のメタルドゥ（本社＝大阪市西区、山頼敏彦社長）は、社内の改善やコストダウン、新たな営業戦略の立案などスクラップ製品の高付加価値化、顧客サービスの向上など経営体質の強化に取り組んでいる。



山頼社長

同社は幅広くレアメタル原料を取り扱うが、主力のニッケル相場は1年前のトン1方2000～1方3000ポンド台から、昨年後半以降は8000ポンド台で

推移する。これに伴い、手持ち筋の塩漬などで市中発生が減少している。一方、ユーザーである特殊鋼・スパンレスメーカーは比較的高い稼働率を維持して

おり、原料スクラップのタイト感が強まっている。同社の海外仕入れ比率は金額ベースで5割弱だが、市況低迷を受け、海外からのオフアームも減少しているという。「1方ポンドを超えてくれば発生も戻ってくると思う。早期の回復に期待したい」（山頼社長）。

「昨年には使用済み超硬工具などの回収・買い取りサービス「D O BOX（ドゥ・ボックス）」を開始。また、チタンやスーパーアロイ系のスクラップ原料について、シャーリング機で各サイズに裁断、ショットブラスト機やバレル研磨機などで洗浄・加工するなどユーザーのニーズに応じて高付加価値化する取り組みを進めている。

「市況が低迷し荷動きが鈍い時だからこそ、ここで成長する」（同）。適切な設備投資をしながら、直近では各業界団体に積極的に参加するなどマーケティングの強化を並行する。海外取引なども拡大していく計画で、安定調達と収益性の確保を目指す。