

メタルドゥ 今期は黒字転換に成功 来期は強気の予想

2017.02.28 15:32

BI

いいね! 0

Tweet

G+ 0

国内大手レアメタルスクラップディーラー、メタルドゥ（本社：大阪府大阪市 山頼敏彦社長）の今期（第38期＝2016年3月～2017年2月）決算は前期（37期）の赤字転落を経て黒字転換に成功した。緩やかなV字回復、NIKEのロゴと似たような回復軌道にあるが、来期（39期＝2017年3月～）は強気の計画を立てている。



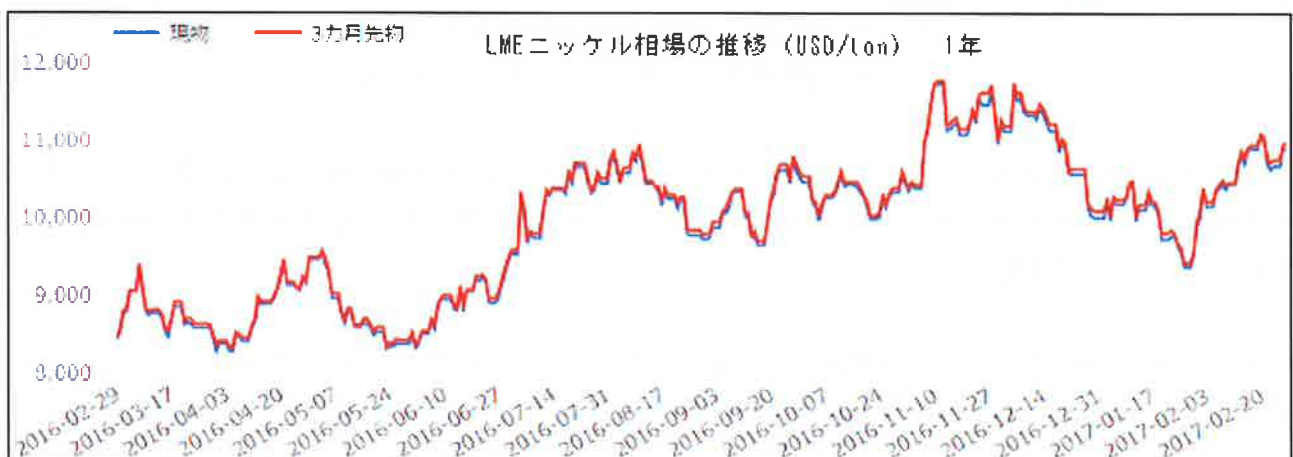
メタルドゥの山頼社長に聞いた。

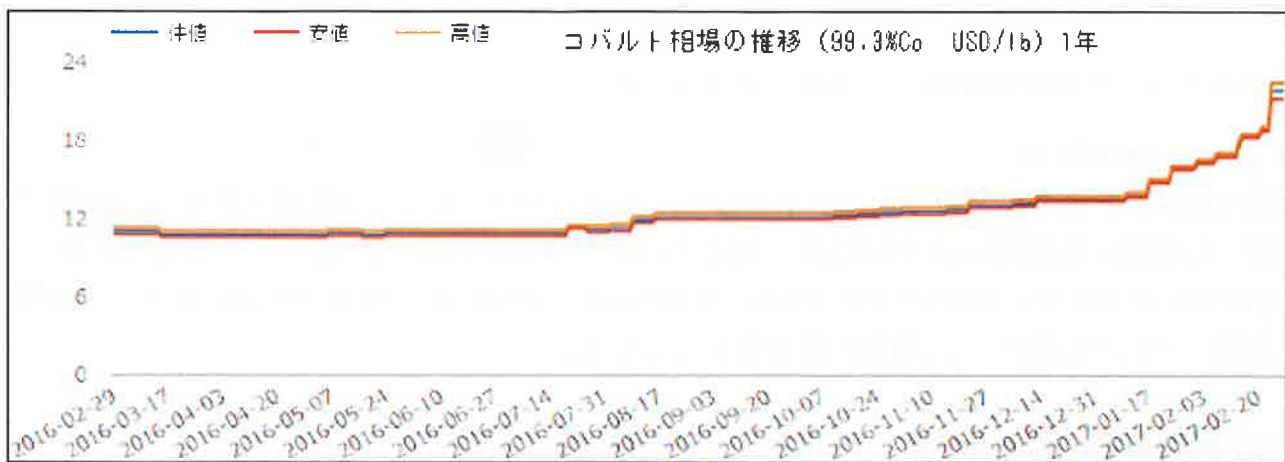
—今期を振り返って

「前期は在庫の損切り、評価変えもありマイナス決算だった。37期はリーマンショックのあった2009年度以降で初の赤字。今期の38期はまず赤字脱却、黒字転換で経常利益は1億円以下、という目標をたてて始まったが、スタート（2016年3月～）から夏場までは低迷で非常に苦しかった。それでも10月、11月以降のトランプ相場もあり、我々の付加価値向上戦略も実り、5000万円の経常利益は達成できる見込みとなっている」

売上でいうと今期38期は約90億円の見込み。前期比26%のダウン。結果的に売り上げは落ちたが、利益は確保することができた。スクラップリサイクル業では売り上げ＝相場、に依存しているため、相場が高ければ売り上げは上がる、その逆であれば下がる。そういった意味ではニッケル、コバルトの扱いが売り上げの半分以上を占めるメタルドゥにあっては2016年の3月～8月までLMEニッケル相場がトン1万ドル以下（日本円でキロ1,000円以下）で推移していた影響は大きい。

しかし11月以降、トランプ大統領誕生によってあらゆる金属相場が上昇していくなかで、LMEニッケル相場もトン1万ドルを超え、為替の円安フォローもあり国内ニッケル価格もようやくキロ1,000円を上回るようになった。かつ、コバルト相場の急上昇もメタルドゥにとっては強力な追い風となった。





しかし相場のフォローだけではない

「38期の後半はみな本当によく頑張ってくれたと思う。それまではニッケル価格は当たり前に1,400~1,500円という水準のなかで戦ってきた。逆に1,000円以下のなかで戦ってこれたことがみんなの自信になったんじゃないかな。営業はもちろん、物流、管理部も成長したという手ごたえがある」と山頼社長。



加えてメタルドゥではここ2~3年でレアメタルスクラップの付加価値をあげる加工処理を強化していることも収益増に貢献している。

「ファースト（メタルドゥ大阪の1st物流センター）でやっているチタンの加工、スーパーアロイの加工で収益率はあがっている。航空機関係から出るスーパーアロイスクラップは蒸着めっきがされているものが多いが、こうしたスクラップの研磨加工を増やしている。スーパーアロイの加工は月に20トン前後行っている。



チタンではチタンの二級品の販売も行っており、これは月間15トン前後、チタン原料でも3N、4Nのチタン添加剤向けで20トン前後」（山頼社長）ということつまり「量から質への転換」を図る戦略が結果を残している。この方向は今後引き続き強化していきたいという。

今期（38期）のメタルドゥ全社のレアメタルスクラップ取り扱い量は2万5000トン（輸入品含む）で37期と比べ8%ほど減少した。しかし結果を残したことがメタルドゥの進むべき道を示してくれている。

「メタルドゥの売り上げ、利益構成を変えていく改革はまだ道半ばだが着実に実っている。リサイクルプロセッサーとしてリサイクルの品質を上げていきたい」（山頼社長）。

—来期の目標は？

「39期は相場の上昇傾向という追い風もあるが、付加価値向上を進めていき、海外での営業展開も強化していきたい。そのためにも人材育成に力を入れている。売上の的には105億円、扱ひ量は2万9000トン、経常利益で1億3000万円の計画を立てている」

メタルドゥは現在70名の社員を抱えているが、平均年齢は業界のなかでは若い。40歳以下が多く、また経験3年以下の若手もいる。前身の大阪商事時代から支えてきた当時の若手が現在のメタルドゥをけん引しているように、第3、第4の世代を育てていくことが大事なのだ、と山頼社長は力説するのは、自身も現場、営業の最前線と経験しているからである。特にこのリサイクル業界では現場現物現実の感覚は重要である。

メタルドゥの39期は面白いことになりそうだ。

ニッケル系、コバルト系が取り扱ひ量の50%以上を占めていることは前述したが、いずれも相場環境は良い。特にコバルトは昨年11月から上昇し、今年に入ってその勢いはさらに加速中。メタルドゥはもともとSANYOの電池スクラップの扱ひが国内トップだったこともあり、今でも月間150トン以上の電池スクラップを扱っている。9割以上が三元系のリチウムイオン電池だ。

電池はじめ、スクラップリサイクル業界ではコンプライアンスを重視しながら利益を確保していくことは実際かなり難しい。これは非常に意味深い真実ではある。逆に言うとコンプライアンスを軽んじているところほど簡単に収益はあがる可能性は高い。しかしいまや日本を代表するレアメタルスクラップディーラー&プロセッサという存在になったメタルドゥにはできない。コンプライアンスを重視し、正統派路線で戦っていき、本当の意味でサステイナブルな信用を強固にしていく。メタルドゥの今年のパフォーマンスに注目したい。

(IRUNIVERSE Y.Tanamachi)