

扶和メタルの展望と課題

扶和メタル（社長・勝山正明氏）は今12月期、3カ年中期経営計画（19～21年12月）の最終年度を迎える。中計期間内では、西東京支店（埼玉県入間市）の開設や、宇都宮支店（栃木県芳賀郡）のリニューアルオープンなど関東圏での営業エリアを拡大した。また19年に開始したドローン活用の測量サービスは順調に業績を伸ばしている。成長路線を歩む同社の中計や今後の展望について勝山社長に話を聞いた。

——まずは20年12月期 価格が乱高下する中、売上の業績を。

「前期の取扱量は101万ト（19年度比20%増）で比率は関東圏が60%、関西圏が40%。関西圏で立ち上げた西東京・宇都宮の両支店がコンスタントに月3千ト程度取り扱ったことができたことに加えて、関西圏でも扱いき量が伸びたことで100万トを超えることができた」

「前期は鉄スクラップ

なかったものの、前期に約2億円を投じて積極的な設備投資を実施、一括償却したため経常利益は前期比5%減となった。増収減益だが実力ベースでは収益性は向上している

（神奈川県川崎市）を昨増えるだろう。川崎ヤードだけになく当社の関西圏・関東圏でのネットワークをさらに生かして今出にも注力していきたくて、西東京支店にテる。取扱量増に伴い、売価が下がった。また各月から本稼働。また各拠点で重機も取りそろえ

ネットワーク構築し国内外で拡販

価格は乱高下する中、売上高は250億円（同8

・4%増）となった。利益面はコロナ禍の影響をほとんど受け

「関東圏での取扱量増をほとんど受けを回すべく川崎ヤード

勝山 正明社長に聞く



「前期の取扱量は101万ト（19年度比20%増）で比率は関東圏が60%、関西圏が40%。関西圏で立ち上げた西東京・宇都宮の両支店がコンスタントに月3千ト程度取り扱ったことができたことに加えて、関西圏でも扱いき量が伸びたことで100万トを超えることができた」

「前期は鉄スクラップの業績を。価格は乱高下する中、売上高は250億円（同8%増）となった。利益面はコロナ禍の影響をほとんど受けを回すべく川崎ヤード

「前期の取扱量は101万ト（19年度比20%増）で比率は関東圏が60%、関西圏が40%。関西圏で立ち上げた西東京・宇都宮の両支店がコンスタントに月3千ト程度取り扱ったことができたことに加えて、関西圏でも扱いき量が伸びたことで100万トを超えることができた」

「前期は鉄スクラップの業績を。価格は乱高下する中、売上高は250億円（同8%増）となった。利益面はコロナ禍の影響をほとんど受けを回すべく川崎ヤード

独自の測量技術でドローン事業伸ばす

「鉄スクラップ業では新拠点を立ち上げるだけでなく、同業者と共存のネットワークを

「鉄スクラップ業では新拠点を立ち上げるだけでなく、同業者と共存のネットワークを

「3拠点体制（大阪・宮崎・仙台）となった、ドローン活用の測量サービスを手掛ける「扶和ドローン」について。

「扶和ドローンは今3月期が2期目となる。今期は売上高2億5千万円で増収、利益面も増益を見込んでおり目標を達成できると見ている。

「扶和ドローンは今3月期が2期目となる。今期は売上高2億5千万円で増収、利益面も増益を見込んでおり目標を達成できると見ている。

「扶和ドローンは今3月期が2期目となる。今期は売上高2億5千万円で増収、利益面も増益を見込んでおり目標を達成できると見ている。

「扶和ドローンは今3月期が2期目となる。今期は売上高2億5千万円で増収、利益面も増益を見込んでおり目標を達成できると見ている。

