

経営戦略を聞く

扶和メタル

扶和メタル(勝山正明社長)は、2022年12月期からの3カ年の中期経営計画をスタートさせた。脱炭素化の流れが加速する中、鉄スクラップは「グリーン素材」として世界的に需要が高まる。同社では国内外の鉄スクラップ需要に対応するため、将来の中核拠点として新ヤードとなる「扶和メタル東京ベイ」を立ち上げた。輸出だけでなく、輸入にも対応できる一大物流拠点で「広大な敷地や最新鋭の設備を活用し、量も質も追いたい」と話す勝山社長に今後の事業展開などを聞いた。

「前中計期間では3年間累計の鉄スクラップ取扱量が304万トだった。非常に高い目標だと考えていたが、社員の頑張りもあってクリアできた。新中計では3年間累計で440万ト、最終年度の24年12月期には年間160万ト、170万トを目標とする。ロシアのウクライナ侵攻で市場の先行きの不透明感は強いが、資源の価値が新ステージに上がったことは間違いない。約20億円の投資で、約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」

「前中計期間では3年間累計の鉄スクラップ取扱量が304万トだった。非常に高い目標だと考えていたが、社員の頑張りもあってクリアできた。新中計では3年間累計で440万ト、最終年度の24年12月期には年間160万ト、170万トを目標とする。ロシアのウクライナ侵攻で市場の先行きの不透明感は強いが、資源の価値が新ステージに上がったことは間違いない。約20億円の投資で、約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」

「前中計期間では3年間累計の鉄スクラップ取扱量が304万トだった。非常に高い目標だと考えていたが、社員の頑張りもあってクリアできた。新中計では3年間累計で440万ト、最終年度の24年12月期には年間160万ト、170万トを目標とする。ロシアのウクライナ侵攻で市場の先行きの不透明感は強いが、資源の価値が新ステージに上がったことは間違いない。約20億円の投資で、約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」

「前中計期間では3年間累計の鉄スクラップ取扱量が304万トだった。非常に高い目標だと考えていたが、社員の頑張りもあってクリアできた。新中計では3年間累計で440万ト、最終年度の24年12月期には年間160万ト、170万トを目標とする。ロシアのウクライナ侵攻で市場の先行きの不透明感は強いが、資源の価値が新ステージに上がったことは間違いない。約20億円の投資で、約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」

新ヤード早期戦力化



勝山 正明社長

「50年の歴史がある。荷役能力が高ければロケットのように高い鉄スクラップの需要が拡大する。約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」

「50年の歴史がある。荷役能力が高ければロケットのように高い鉄スクラップの需要が拡大する。約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」

最新設備活用、量と質追求

「50年の歴史がある。荷役能力が高ければロケットのように高い鉄スクラップの需要が拡大する。約20億円の価値を生み出す。約20億円の価値を生み出す。」