

◇扶和メタル、自社バース保有の大型ヤード「東京ベイ」を開設 ＝今秋、加工設備を導入予定

大手鉄スクラップ・ディーラーの扶和メタル(本社＝大阪府大阪市、勝山正明社長)が、「夢と希望とチャンスが詰まっている」と期待を寄せる新ヤード「扶和メタル東京ベイ」＝写真＝が4日、千葉県袖ケ浦市で営業を開始する。敷地面積は約6,000坪と関東最大級の広さを誇り、自社専用のプライベートバースを備えているのが大きな特徴だ。今秋には大型ギロチンと大型クレーンの導入が予定され、年内にヤード内での加工処理も可能となる。輸出にとどまらず、輸入にも幅広く対応可能な万能型ヤードとして、将来的に大きな優位性を発揮しそうだ。



「扶和メタル東京ベイ」は千葉県袖ケ浦市中袖16-2に所在し、敷地面積は約20,000平方メートル。テヅカ社製2,000トンの特注ギロチンを設置予定のヤード約15,000平方メートルとフリースペース・ヤード約5,000平方メートルの2ヤードで構成され、それらが幅17メートルの共用道路の左右に立地するL字型の敷地をしている。2階建て事務所棟は会議室や休憩室をはじめ、キッチンやシャワー、宿泊室などを備え、宿直のための環境を整えている。

L字型の底辺に当たるヤード前面には、東京湾袖ケ浦港に面した全長190メートルのプライベートバースが広がり、このバースの前後を含めると最長400メートルの使用が可能。水深は12メートル、エプロンは20メートルあり、DWT3万トン級の大型船が接岸できる。

当面は同社東京支店が管理し、年内は月間1万トン程度の扱い量を目指す。ギロチンが本格稼働する来年以降は「最低でも月2～3万トン」(勝山社長)を目標に掲げる。「十分な敷地」、「プライベートバース」、「加工設備」の3つを兼ね備えたヤードは東京湾では扶和メタル東京ベイだけで、それら利点を最大限活かしながら、輸出と輸入にとどまらず、一時保管としてのヤード機能、半製品など鉄スクラップ以外の商材の扱い、さらに自社既存設備では対応が難しかった肉厚の母材処理などに幅広く対応していく考えだ。

対岸の川崎ヤードからはアクアラインを経由し1時間未満、西東京支店(埼玉県入間市)からも約2時間でアクセスできる地の利も強みの一つ。広大な敷地スペースと24時間いつでも積み込み、荷揚げが可能な自社バースを組み合わせることで、近隣高炉メーカーを含めた国内外の需要家の様々な要望に柔軟かつタイムリーに応えることができる。

また環境ニーズの高まりで「大型プラントなどの解体ではトラックではなく船での引き取りが増え始めているが、今後はオン・トラ・サイズではなくオン・ボード・サイズでの引き取りも提案できるようになる」(同)としており、ギロ材の海上輸送など新たな選択肢も広がりそうだ。

プライベートバースと加工設備を持つ大型ヤードとして「輸出でも輸入でも何でもでき、可能性は限りない」(同)と話す扶和メタル東京ベイの優位性を、関東一円に広がる同社の各ヤードが衛星ヤードとして補完する局面も出てくるとみられ、扶和メタル東京ベイの将来像は欧米メジャー・シップを彷彿させるものとなりそうだ。

<Web閲覧システムには4月4日に掲載>

◇＜インタビュー＞勝山正明・扶和メタル社長

「10年先を見据えて――」を旗印に近年、成長速度を一段と速めているのが大手鉄スクラップ業者の扶和メタル(本社＝大阪市中央区)だ。2019年に80万トンだった扱い量は2020年に101万トンに増え、コロナ禍の逆風下にも関わらず大台に乗せると、2021年は123万トンと再び20%を超える驚異的な伸び率を達成した。将来的に扱い量200万トンを目指している同社の成長を支えているのが、まさしく“10年先”の社会的変化を先取りした積極投資だ。同社の勝山正明社長＝写真＝に前期の業績や新たに策定した中期経営計画について話を聞いた。



――前期(2021年12月期)の扱い量はどうか？

「2021年の扱い量は123.4万トンで、2020年と比べ22.4万トン(22%)増加した。内訳は関西が前期比10.2万トン(25%)増の51.8万トン、関東が同12.2万トン(21%)増の71.6万トンだ」

――業績はどうでしたか？

「前期は売上高が554億4,000万円、売上総利益が50億7,300万円、経常利益が8億6,100万円となり、前期と比較売上高は310億4,300万円(127%)、売上総利益は12億7,600万円(34%)、経常利益は6億7,900万円(373%)増加した。西東京支店や宇都宮支店、川崎ヤードなど業績拡大のための設備投資を積極的に行い、前期は一括償却資産が1億7,400万円あったため、これを除いた実力ベースでは前期の経常利益は10億円強あったということだ。各支店の様々な取り組みの成果に加え、相場が右肩上がりでも推移し売買取差が広がったことが追い風となり、2021年は良い業績を上げることができた」

――2022年から始まった新中期経営計画の概要は？

「2021年を最終年度とする前期までの中期計画(phase1)では3カ年の合計で扱い量304万トン(関西：128万トン、関東：176万トン)を数値目標に掲げたが、実績は304万トン(関西：133万トン、関東：171万トン)となり、計画を達成することができた。2022年から2024年にかけての新中計(phase2)では扱い量440万トン(関西：154万トン、関東：287万トン)の達成を目指したい。前中計と比較すると関西が16%増、関東が68%増で、全体では45%の増加となる。今中計での設備投資は25億円程度を予定している」

――どのように扱い量を増やす計画ですか？

「新中計では3つの基本方針を掲げているが、第一は新規開設する『扶和メタル東京ベイ』の戦力化だ。扶和メタル東京ベイは自社プライベートバースを備えた関東最大級のビッグヤードで、大型船の接岸が可能だ。24時間稼働できるうえ、10月末にはギロチン設備の導入が完了予定となっている。『プライベートバースと加工設備を持っている』という優位性を確立し、今年は月間1万トン程度、来年からは最低でも月間2～3万トンを扱っていききたい。新中計の3年間では扶和メタル東京ベイで50～70万トンの扱い量を見込んでいる」

「2050年のゼロ・カーボン時代へ向けて鉄スクラップ需要は今後、世界的にますます拡大していく。2030年までには高炉メーカーでスーパー電炉が稼働し、転炉のスクラップ配合比率は上昇していくだろう。全世界規模で電炉シフトが進む中、中国・韓国・東南アジアでも鉄スクラップ需要の一層の拡大が見込まれる。特に上級スクラップは不足し、輸入しなければ需要に追いつけなくなる時代が来るだろうが、扶和メタル東京ベイは輸出にも輸入にも幅広く対応でき、これからの時代の需要増に対応できる器を備えている。輸入スクラップにはオーバーサイズが混入している場合があるが、従来の公共岸壁では一時保管の役割にとどまり、そこで分別や加工はできなかった。そのうえ日本はインランドチャージが高く、国内メーカーの輸入スクラップ需要に価格面で応えづらかったが、扶和メタル東京ベイではプライベートバースに大型加工設備を持つことで問題なくそれに 대응することができ、色々な受け皿となり得る」 (次頁につづく)

——扶和メタル東京ベイでどのような加工設備を導入するのですか？

「テヅカ製の2,000トン大型ギロチンで特注品だ。当社の工場では1,000～1,250トンのギロチンシャーが主流だが、それらの2倍に相当するので、厚みも長さも2倍のものを切断できるようになる。1,000トン規模のギロチンでも扱ひ量の8割程度の品物は切断できるが、残り2割のうち鉄筋ダンゴや大型H形鋼など切れないものは従来、切断できる同業他社に転売し、リターンで返してもらいギブアンドテイクの商売を続けてきた。現時点では10月末に設置が完了する見通しで、稼働後はより大型の解体物件なども狙っていけるようになるだろう。関東では6支店が工場を持っているが、そこで切断できないものを扶和メタル東京ベイに集約すれば、自社で加工を完結することもできる」

「今回の計画に合わせコベルコ製150トンのクローラクレーンの発注も済ませている。ユンボの長さで18～61メートル、作業半径は30メートルあり、1回のグラブで6～10トン掴めるので、オペレーターの腕にも左右されるが荷役能力は日当たり2,500～3,000トンある。さらに独りっヘル製の積み込み重機も発注しており、これもスクラップハンドル仕様では国内では九州で他に1社が保有しているだけの大きさだ。アームが長く、日当たり2,000トン程度の積み込みが可能なので、2基体制であれば日当たり最大5,000トンの積み込みが可能だと考えている。それらの導入や敷地内に敷く鉄板など、初期投資として扶和メタル東京ベイには20億円程度を投じる」

「扶和メタル東京ベイではギロチン加工により品質コントロールを強化できるため、国内外の上級品志向と下級品の品質向上にも十分に対応できるはずだ。プライベートバースは全長190メートル、岸壁水深が12メートルあるので、3万トン級の大型船の接岸が可能であり、バース能力を最大化することで、例えばビレットや銑鉄など鉄スクラップ以外の商機の獲得にもつなげていきたい」

——新規事業「扶和ドローン」の業績はどうですか？

「扶和ドローンは3月で3年目の事業年度を終えたが、前期は計画通り売上高3億円を達成した。今後は『ドローン測量事業におけるDX推進』を展開していきたいと考えており、それが新中計に掲げた2つ目の基本方針だ。扶和ドローンはこれまでの3年間で500件を超える測量データを蓄積したが、現在はそれをただ保管しているだけなので、今後は有効活用していきたい。新中計では、地形データを地理空間情報プラットフォームの4DLink(Web GIS)を活用した『地形データの提供サービス』を強化していく計画だ」

——他に新規事業の計画はありますか？

「新中計の基本方針では3つ目として『新規事業』を挙げており、その一つとして設備部門の分社化を検討している。事業拡大に伴い社内の設備修繕にかかる費用は増大しているが、それらが本当に必要な修理なのか、あるいは適正価格なのかといった判断はできなかった。将来的にグループでエンジニアリング事業を持ちたいと考えているが、まずは2022年のうちに重機修繕の内製化を進め、2024年頃にはメンテナンス事業化に発展させていきたい。人員に関してはすでに実務経験者1人を採用済みで、現在3人の雇用に目処を付けている」

——FKS(扶和メタル・共栄・シマブン)の取り組みに進展はありましたか？

「昨年は3社とも良い業績を上げることができたが、コロナ禍の影響でトップ同士の会談の機会はなかなか持てなかった。輸出環境が悪かった分、内航船が増え、内航船では優位性を発揮することができたが、FKSの活動の内容自体に大きな変化は出ていないのが現状だ」

「扶和メタル東京ベイには夢と希望、チャンスが詰まっている。敷地は十分に広く、世界を見据え輸出でも輸入でもあらゆる選択肢を取ることができるので、今は非常にワクワク、ドキドキしている。扶和メタル東京ベイを活用し、将来的にFKSの3社共同で何かできれば面白いとも思っている」

〈Web閲覧システムには4月4日に掲載〉