

扶和メタル 次代を見据え新体制がスタート

扶和メタル(本社=大阪市中央区、勝山正明社長)は3月1日付で常務取締役役に田畑喜章氏が就任した。この他にも、昨年1月には輸出機能の強化に向け、東京支店から独立して海外事業部を立ち上げるとともに、同事業部部長に竹村誠二氏が就任した。その竹村氏からバトンを譲り受ける形で昨年1月に宮川悠氏が東京支店長に就き、今年1月には埼玉支店長に渡辺弘樹氏、宇都宮支店長には伊藤太慈氏がそれぞれ就任。少数精鋭体制をモットーとする同社は若手社員に早い段階から業

務への裁量権を持たせ、それを個々のレベルアップに繋げている。こうしたキャリアや年齢に関係なく、若手社員を積極的に抜擢する人材育成術は同業他社からも高い評価を受ける。業界スピードの変化が早まるなか、既成概念に捉われない発想で常に未来へ向けた新たな会社づくりをすすめるようとする田畑喜章・常務取締役役を始め、竹村誠二・海外事業部長、宮川悠・東京支店長、渡辺弘樹・埼玉支店長、伊藤太慈・宇都宮支店長にそれぞれ抱負などを語ってもらった。

若手と一緒に成長重ね業界内で存在感を發揮

田畑喜章・常務取締役

「常務取締役役への就任は夢にも思わず、自分自身が一番驚いた」と謙遜気味に話すのは3月1日付で常務取締役に昇任した田畑喜章氏。「本当に仕事が好きで、1つの事業をやり終えてから苦労の実感がこみ上げてくるが、取り組んでいる最中は苦労と一切思わない」と物腰が柔らかく、非常に穏やかな口調だが、仕事については目標を決めた以上、妥協を許さず、最後まで徹底的にやり切ろうとする芯の強さが滲み出ている。



田畑喜章・常務取締役

関東エリアの統括責任者であると同時に、昨年までは19年12月に開設した宇都宮支店の支店長として、事業立ち上げの重責を担いながら、埼玉支店、北関東支店の3支店長を兼務し、宇都宮支店を早々と軌道に乗せる離れ業をやったのけた。

田畑常務取締役は扶和産業での入社ながらも、扶和メタルの市川支店が人手不足だったため、わずか8ヶ月で扶和メタルへ転籍。当時、市川支店長で現社長の勝山正明氏から営業や実務などのノウハウをしっかりと叩き込まれた。その後、市川支店長や東京支店長などを経て、どの業務にも数々の手腕を發揮し、16年10月からの勝山社長体制のスタートとともに取締役に抜擢された点でも、信任の厚さが窺える。その田畑常務取

締役の大きな転換点となったのが、開口一番にFUWA USAにおける2年4ヶ月での勤務を挙げており、「米国勤務の辞令を受けたと同時に、英語を一生懸命に学んだが、いざ現地へ行くと、自分の英語が全く通用しなかった(笑)。米国ではコンテナでの貿易実務に携わるなかで、契約書に1字1句の不備があれば、契約自体が無効になり、会社に大きな損害を与えることになる。失敗しないためにも、常にプロ意識を持って交渉や契約を行わなければならないことが、自身を成長させる大きな原動力となった」と振り返る。

一緒に仕事をしてきた後輩社員たちが支店長として遅く成長した姿を素直に喜んでいるのが印象的であり、「若いうちから場数を踏ませ、経験を重ねていくのが当社の人材育成だが、今ではそれぞれが自分の意志で目標を達成しようと取り組み、若手の成長を実感できている」という。業界環境の変化のスピードは早い、「外資系企業が年々増加し、プレイヤーの構図が変化してきている。総合力を駆使しながら、扶和メタルの存在感を發揮していくためにも、自身や後輩社員ともしっかりと成長を重ねていきたい」と現状に安んずることなく、その目はすでに次代を見据えている。

海外拠点拡大し世界と互角に渡り合う

竹村誠二・海外事業部長

海外事業部ではこれまで東京支店が受け持ってきた①輸出業務②情報収集③国内外での新拠点の候補地選定④FUWA USAの運営一を主力に手掛ける。東京支店が受け持ってきた業務を海外事業部に分散させることで、双方の機能をより特化させていくことが可能となる。東京支店の年間扱量は同社全体の35%を有し、輸出販売についても収益を大きく左右する重大な事業と位置付けられているため、「輸出は販売タイミ



竹村誠二・海外事業部長

ングを一步間違えるだけで命取りとなる。海外の情報をタイムリーに入手し、自身の相場感に磨きをかけながら、海外事業部や後輩社員を一生懸命に育て上げていきたい」と意気込みを語るのは前・東京支店長で貿易業務に長く携わり、海外事業部長に就任した竹村誠二氏。英語や中国語を堪能し、多いときには月3回のペースで海外へ足を運んでいたが、新型コロナウイルスの感染拡大によって、海外とのコンタクトは電話やメールでのやり取りが中心となる。それでも持ち前のフットワークの軽さと顧客ネットワークを活かし、「現地へ訪問でき

なくても、ベトナムやフィリピンの3社と取引を開始した。既存の船橋港に加え、昨年には川崎港で船積みヤードを開設できたことも重なって、昨年の輸出販売は一昨年を大きく上回った」と胸をなでおろす。

鉄スクラップに固執せず、あくまでも1つの主力商品として位置付けており、「チャンスがあれば、ビレットや銑鉄の3国間貿易も手掛けてみたい」と常に様々なビジネス像を頭の中で描く。

一方、海外で多くの経験を培い、グローバルな視点を持つ竹村部長は世界的な変化のスピードに対して強い危機感を持つ。そのため、短・中期的なビジョンとして、海外への拠点拡大にひっそりと意欲を燃やし、「社である10年先を見据えた企業を継続していくには、海外拠点を増やすことが不可欠と考えている。日々、進化する業界に遅れをとらず、海外と同じ土俵で戦っていくためにも、海外への拠点開設についてはスピード感を持って取り組みたい」と強い決意を語る。

販売強化と各支店との調整機能を両立

宮川悠・東京支店長

「以前から数字や労務面などの管理にも携わっていたため、支店長就任に対する覚悟は前々からできていたが、実際に東京支店長になれたのは光栄であると同時に、自身の役割を全うしたい」と語るのは昨年1月1日付で東京支店長に就任した宮川悠氏。3月1日から業務拡張に向けて東京支店を移転し、「新たなスタッフを受け入れる体制も整い、心機一転でしっかりと東京支店を運営していきたい」と力を込める。



宮川悠・東京支店長

東京支店は炉前スクラップの集荷・販売だけでなく、母材の集荷営業も積極的に携わり、その業務は広範囲に及ぶ。海外業務は海外事業部へ移管したが、東京支店と海外事業部は同じフロアに位置するため、「若手スタッフも語学に堪能し、商社に負けない情報力を持つのが東京支店と海外事業部の大きな強みと思っている。中国の輸入解禁を機に、グローバル化はますます加速してくるだけに、海外事業部と連携しながら、有益な情報を掴み取り、会社全体での情報共有化を始め、関東の各支店の調整役としての機能をこれまで以上に発揮していきたい」と意気込む。

宮川支店長も田畑喜章・常務取締役と同様に、自身

のターニングポイントはFUWA USAでの経験を挙げており、「米国赴任時に韓国でメーカーが立ち上がり、当社も取引をすすめる上で、膨大な英文の資料を基に、企業分析を求められた。3日間の徹夜で資料を作成したが、当時のFUWA USAの社長からは『3日しか徹夜できないだね』と厳しい一言を突き付けられた。商社出身の当時の社長に徹底的に鍛えられただけでなく、米国では1日500kmを運転することもあったが、とにかく結果を残したいとがむしゃらに働き続け、その時の色々な経験が自身の大きな糧になった」と振り返る。ここ数年、業界内では海外系ディーラーの進出が目立ちつつも、宮川支店長はこの流れを現実的に受け止め、「今後、海外系企業が増えることはあっても減ることはない。社会的ルールを守れない企業と与するのは論外だが、しっかりとルールを守る企業については、敵視するのではなく、協調路線が必要な時代に入ってきた。彼らと我々の互いの強みを融合させれば、相乗効果も得られるはずであり、将来的な成長を図っていく上で、歩み寄ることも考えなければならない」と強調する。

数量面に左右されない収益体制の構築へ

渡辺弘樹・埼玉支店長

2016年の入社と同時に埼玉支店へ配属となり、当時の支店長であった田畑喜章・常務取締役からいずれは埼玉支店の運営を任せると言われていたため、「支店長就任に対する心構えはできていた。入社時から勝山社長を始め、田畑常務からも『自分のやりたいようにやってほしい』と背中を押していただき、色々な仕事を任せられた以上、この信頼に是が非でも応えたい」と語るのは今年の1月1日付で埼玉支店長に就任した渡辺弘樹氏。扶和メタルでの社歴は5年だが、業界での経験は豊富だ。それでも、扶和メタルに入社当初は驚くことが多く、「上層部から社員全体への指示の伝達スピードが早く、情報共有化をしっかりと図れていることに組織力の高さを痛感した。美化意識の高さも噂では聞いていたが、実際に見てみると、工場内が隅々まで整理整頓され、想像以上だった」と振り返る。



渡辺弘樹・埼玉支店長

12年に開設した埼玉支店は100km圏内に内陸及び湾岸

メーカーが位置し、販売面への不安がないほか、月間扱い量も約6,000トと関東拠点では市川支店に次ぐ規模にまで成長している。一方、同支店は周辺に住宅も多く、営業時間の制限上、扱い量を増やすには難しい環境にある。渡辺支店長は従来の扱い量を維持しながら、新たに収益化を図れる事業を模索していたところ、顧客からトランスの解体事業に対する依頼を受けた。元々、敷地に余力があり、鉄スクラップ以外でのスペースの有効活用を考えていたなかで、確実に銅スクラップの扱い量を増やすことのできるトランス解体はまさに望んでいた事業でもあり、「現在、月間約150トのトランスを扱っている。解体方法によっては付加価値を高めることもでき、収益性が安定している面でも大きな自信へと繋がった。トランスに続く第3の事業を早期に開拓し、収益の左右されにくい体質強化を図りたい」と強い意気込みを語る。

支店一体となり働きやすい職場づくりへ

伊藤太慈・宇都宮支店長

「責任の重さと同時に、やりがいを感じる。自身より若いスタッフも在籍しており、工場一体となって、成長を図っていききたい」と明るく話すのは伊藤太慈・宇都宮支店長。扶和メタルの現支店長では28歳と最も若い年齢での抜擢となったが、「元々、当社は人が少ないなかで、拡大路線をすすんでいたため、支店長としての心構えについては常に出来ていた。わからないことや不安なことがあれば、先輩社員からアドバイスをもらいながら、何とか計画通りにすすめていく」と胸を張る。



伊藤太慈・宇都宮支店長

宇都宮支店は同業の尾関商店(本社=東京都江東区)から芳賀工場の事業譲渡を受け、19年12月に開設。拠点間で最も近くに位置する北関東支店を中心とした支店間連携の強みを活かしながら、扱い量を伸ばし、開

設から1年も経過しないうちに、月間扱い量は約2,000トと安定化を図れている。そうした反面、世代交代によって、スタッフの若返りがすすんでいるため、「若い社員はスクラップ業の経験が不足しており、日々の業務についていくのが精一杯となっている。支店長として、数量をさらに伸ばすのも大切な仕事だが、まずは作業負担の軽減へ向けてシフト制導入の検討やスタッフ全員とのコミュニケーションを欠かさず、働きやすい職場づくりを目指したい」と気を引き締める。東京支店在籍時に北関東エリアでの営業も担当し、周辺には担当していた顧客も多く存在する。近隣同業との間に軋轢を生まないように、協調路線を掲げており、「担当していた顧客と一緒にしながら、新しいビジネスを模索できる関係性を築き上げたい」と語る。