同業他社と信頼関係深め、需要増に応える

富士マテリアル　代表取締役社長　西尾一氏に聞く

関西レアメタルリサイクル業界の先駆的企業である富士興産（本社＝大阪市浪速区、赤嶺和俊社長）は昨年10月に原料リサイクル事業を分離独立させ、新たに「富士マテリアル」を設立した。新会社では富士興産の事業を継承し、レアメタルリサイクラーとして持続可能な社会の実現に向けてより一層の貢献と、さらなる飛躍を目指す方針を掲げている。新会社の陣頭指揮を執る西尾一社長に、これまでの所感や今後の展望、今年上期の需給動向などについて話を伺った。（令和７年７月２日取材）

国内ステン鋼生産は縮小傾向もスクラップの需要拡大は追い風

―昨年10月に社長に就き、これまでの所感を。

西尾　昨年10月に新会社を設立し、はや９カ月が過ぎた。当初は与信の問題やお取引先様がどの程度理解を示してくれるのかまったく想像できず不安も多々あったが、これまでお取引先様が一社も欠けることなく、むしろ順調に来れている。金属リサイクル業界は発生減など様々な課題に直面しているが、当社は前年並みの取り扱い量を維持できており、これもひとえにお取引先様の皆様の支え、お力添えのおかげだと実感している。この場をお借りし改めて皆様に感謝を申し上げたい。

―今年上期における大きな出来事やスクラップの需要動向について。

西尾　上期で一番の大きな話題は、当社の取引先である国内最大手ステンレスメーカーが高炉大手メーカーに吸収合併された件と、米トランプ関税をめぐる諸問題が鉄鋼業界にも様々な形で波及した点が挙げられる。

当社は富士興産の時代から国内ステンレス産業の隆盛とともに成長を遂げてきたが、近年は国内メーカーの再編や生産拠点の集約化・合理化が一段と進み、国内ステンレス市場（生産）はシュリンクする傾向にあると言える。これに伴い、スクラップの内需も縮小していくことが懸念され、業界内での共通認識となっている。とりわけ４月以降はトランプ関税をめぐり海外の需要家がリスク回避姿勢を強めたことで、当社も海外向けのスクラップ販売が一時的に滞る事態を招いた。

しかし、社会全体でカーボン・ニュートラルに向けての動きが加速する中、国内メーカーはスクラップの使用比率を高める取り組みを進めており、生産量が減ったとしても、原料は一貫して購入する姿勢にある。SDGsへの潮流は当業界の追い風であり、我々もその環境下において一緒になって追い風を受けていると感じている。世界的にもスクラップの発生減が指摘される中、国内外を問わず需要家は「あればもっと欲しい」といった声が多く聞かれる。当社においても購入していただく数量が増えていることは事実で、集荷力をさらに高め、今後も安定供給に努めていく考えだ。

―幅広い品種を取り扱うが、会社の強みを。

西尾　ステンレスをはじめとしたニッケル系スクラップのみならず、各種レアメタルやレアアースを幅広く取り扱い、年間約１万㌧の扱い数量を維持できていることは自信に繋がっている。

また、商社を通さず国内外の需要家と直接取引するため、売り先や扱い処理に困っている顧客に対してレスポンスも早いと自負できる。こうした信頼関係が需要家や取引先と築けていることは大きな強みだ。これらはすべて富士興産から引き継いだもので、新会社ながら事業基盤が確立されていることも大きい。これらを生かし、業務の更なる拡大を図っていきたい。

国内安定供給を第一に海外販売の拡大にも注力

―国内向けと海外向けの販売比率について。

西尾　当社の国内における商圏は、基本的に北海道と沖縄以外の全国にわたり、幅広い顧客基盤に支えられている。販売面では国内の製造メーカーや製鋼メーカーへの安定供給に努めるとともに、同業他社とも活発に取引をさせて頂いている。

一方、海外の取引先はレアアースや工具鋼関係をメインとし、中国を中心とした東南アジア向けが大半を占めるが、航空機関係などは米国向けに輸出している。

これまで国内向け販売が60％、海外向けが40％の割合で推移してきたが、私が社長に就いてから国内向けが55％、海外向けが45％に変化している。

当社は従来から電池スクラップやレアアースのリサイクルに力を入れており、近年では海外の需要家からリチウムやコバルト系、チタン、スーパーアロイ系などの引き合いが一段と増えている。当然ながら当社は一次問屋として国内メーカーからの要請に応え安定供給を図ることが最優先だが、そこは確保しつつ、将来的には海外向けのビジネスをより一層拡大させていきたいと考えている。

―レアメタルやレアアースリサイクルの重要性が高まっている。

西尾　政府も輸入依存からの脱却を掲げ、レアアースやレアメタルを戦略的に確保する施策を打ち出している。また、人間の欲求は果てしなく、より良い生活を送る上でレアアースは必要不可欠な資源だと言える。

そういった意味でも、今後スクラップの需要が大きく減少するとは考えにくく、私自身もこの業界に20年以上携わってきたわけだが、昔から諸先輩方が言い続けてきたように、「世の中の役に立つ、我々の仕事が無くなることはない」との認識を改めて感じている。

―ただ、各国の政策により価格や供給面で影響を受けやすい側面がある。

西尾　米国のトランプ関税や中国のレアアース輸出規制問題などは、様々なスクラップの価格に対し負の影響を及ぼしているように感じる。ただ、我々では乗り越えられない問題であり、同業者皆が同じ環境下に置かれているため、ことさらに問題視していない。語弊を恐れず正直に言えば相場や関税にはあまり興味がない。何より大切なことは、こうした環境下でも我々ができる範囲で変えるべきところは変え、主体性を持って業務に集中することだと考える。

また、近年はメーカーの再編をはじめ、米中貿易問題など不確実な事象への対応が度々求められる中だが、同業他社との結束力を高めることで、業界としてのリスクが薄まると考えている。当業界でも世代交代により、一昔前と比べると同業他社との交流が進み、オープンな雰囲気になっている。昔は同業者間で足の引っ張り合いも見られたが、今では2～4社が集まり小さな会合や食事会などが催され、互いに有益な情報を共有して、商売の輪が広がるケースがある。そういった意味でも今まで以上に協力関係を深め、横の繋がりを緊密にしていく必要がある。

今年４月に高校生を新卒採用次代担う人材の確保と育成に注力

―職場環境の改善にも力を入れている。

西尾　私は社長に就いてからも主力拠点の大正工場・倉庫で内勤に従事している。やはり商材が動く現場に居るからこそ、学ぶべきことや改善するためのヒントが発見できるうえ、お客様や従業員のニーズを把握できる良い機会にもなるためだ。これらのメリットを生かし、働き方改革の一環として、残業を無くすために勤務体制を早出と遅出の２交代制に変更した。

また、猛暑や熱中症対策としてヤード内に大型空調設備を導入したほか、事務所棟に休憩室を完備するなど大幅なリニューアルを実施し、従業員が過ごしやすい職場づくりに努めている。

―環境対策や社会貢献にも積極的に取り組む。

西尾　環境への取り組みとしては、工場と屋根に太陽光パネルを設置したほか、営業車に電気自動車の推奨・導入などの対策を進めている。社会貢献活動については、富士興産の時代から地元の小・中学校に連絡帳やバスケットボールを寄付するなど地元に根差した活動を行ってきた。当社もこれらをしっかりと引き継ぎ、小学校の清掃活動や中学校の部活支援のほか、地元を中心とした雇用に努めており、今後も地域の活性化に寄与したいと考えている。

また、SDGsに対する全員参加型の社内ミーティングを定期的に行っており、当社のみならず業界の認知度向上に向けて様々な議論を交わしている。そこで出た複数のアイデアとして、SNSの本格活用や小・中学校での出前授業、地域イベントへの参加などがあり、全社一丸となって取り組みを進めて行く考えだ。

―人材確保について。

西尾　会社を発展させるためには若い世代の力が必要だ。昨年、地元の高校で会社説明会を実施し、今年４月に高校生を１名採用した。若返りの観点から次年度も高卒採用を続けていく方針だ。

また、働き方改革により従業員の残業ゼロの継続や休暇の取得率が向上したほか、皆勤賞の創設や福利厚生のサポート、ゴルフやキャンプなどの社内サークル活動も手厚く支援しており、ここ数年当社の離職率はゼロだ。

さらに、今年から全社員の健康診断を人間ドックに格上げしたほか、ストレスチェックも導入し、新卒採用では入社前に金属アレルギー検査を行うなど、健康経営にも注力している。社員は財産でもあるため、そういう投資は今後も惜しまずに実施していく。

産からの事業を継承し、持続的に発展させる意味でも、将来的な選択肢の一つとして捉えている。

また、レアメタルやレアアースのリサイクルを中心に、今後需要が一層拡大する見込みのリチウムイオンなどの電池リサイクルにも注力し、業界をけん引するような企業として存在感を発揮していきたい。ひいては当業界がより発展し、若い世代にも魅力的な業界として映るよう、同業他社の皆様と協力しながら取り組んで参りたい。

西尾一氏　略歴

昭和56年10月21日生まれ、43歳。大阪府東大阪市出身。2004年大学卒業後、呉服販売会社（営業職）を経て、2006年富士興産入社。国内外の新規顧客開拓などで実績を積み上げ、2014年に取締役部長就任。2016年常務取締役、2019年専務取締役を経て、2024年10月富士マテリアル代表取締役社長就任。趣味は野球観戦、旅行、キャンプ。好きな言葉は「神は乗り越えられる試練しか与えない」。

新工場の開設も検討視野業界を牽引する企業を目指す

―今後の事業展望、経営ビジョンについて。

西尾　新たな設備投資については、取り扱い量の増加に伴い既存工場や倉庫に手狭感が出てきているため、将来的に新工場の建設を検討している。良い物件があれば即座に動ける体制を整えているが、決め手となる用地探しは簡単ではない。以前、「我々が入居すると隣が嫌がる」と言われたケースもあり、世の中的には当業界のイメージがまだまだ払拭されていないように感じる。そのため、当業界のよりクリーンなイメージをどんどん植え付けていきたいと意気込んでいるところだ。

M&Aについては、現状一切考えはないが、最初から排除する考えではなく、当社にとってメリットがある場合は検討するスタンスだ。富士興