



当社 第二工場

- 本社所在地：愛知県西尾市住崎1-21
- 事業概要：金属スクラップ（鉄・鋳鉄・非鉄金属）買取・販売、産業廃棄物の収集運搬・処分業、プラント設備・機械設備・建屋解体及び撤去、機械等重量物移動、中古機械買取
- 常時使用する従業員：25名
（2024年7月時点）
- 現在の売上高：27.5億円
（2024年7月期）
- 法人番号：4180302027447
- Web：https://kumeshouten.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

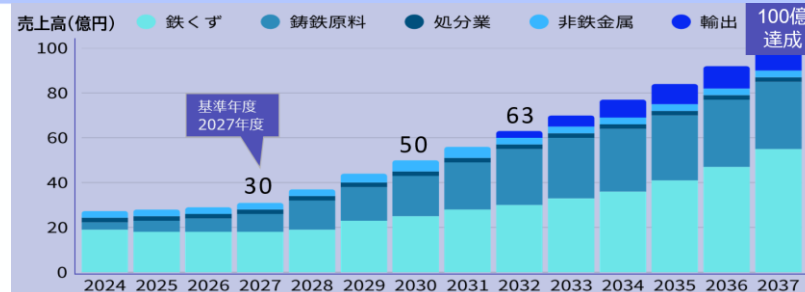


代表取締役社長
久米 博幸

理念 「信頼ある仕事でお客様に最高の満足をご提供する」

弊社は創業60年、自動車産業が盛んな愛知県で金属の回収・加工を担ってまいりました。時代とともに進化し、金属リサイクルだけでなく重量物の取り扱いや、鋳物原料の加工・販売にも注力。扱い業者の少ない鋳物分野で強みを発揮し、多くのお客様のニーズに対応してきました。今後は国内市場にとどまらず、海外取引や輸出にも積極的に展開し、碧南市の広い土地を活用してさらなる事業拡大を図ります。売上100億円達成を目標に、お客様の成長に貢献し、社員の技術・精神・人間的成長を促進。男女問わず生き生き働ける環境を整え、久米商店で働きたいと言われる企業を目指し、地域社会にも貢献してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題



課題

- ・現在の第1工場、第2工場はフル稼働の状態
- ・生産能力の2～3倍増強に向けた大型破碎設備の導入と施設整備が必要（5,272坪の土地は購入済）
- ・鉄屑排出工場などの安定的な回収先の確保と売上先の確保（今後インドなどの需要増に対応するため海外輸出含む）
- ・人員体制（採用・育成）の整備と業務のDX化促進

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・事業承継を機会として設備投資による生産体制増強
令和6年10月、久米初己から久米博幸に事業承継を行い、新社長就任を機会として事業拡大を目指しています。愛知県碧南市の海沿いの工業地帯に土地5,272坪を取得。この土地を活用し、24時間操業が可能で、最大月間2万トンの金属スクラップの受け入れ可能なリサイクル施設を整備する。整備にあたっては、重量物の機械破碎が可能な2,000トン破碎機FCS2000（福山産業）を導入する計画。10年後、昼間の月産取扱量約1万トンの生産を目標に稼働率を上げる。

実施体制

- ・人員体制の整備
安定的な人材確保に向け、ハローワークや人材募集企業への転職組の積極的な求人募集を行う。
在留資格「特定技能」の対象分野として「廃棄物処理」が新たに追加される予定（厚生労働省の決定に向けて、準備を進め積極的な採用活動を行う）であるため、不足人員の確保を図る（中長期的に10人～15人の外国人及び地元人材の採用を見込む）と共にジョブローテーションで人材育成を行う。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段（続き） 実施体制

仕入れ先

市中発生スクラップ
工場発生スクラップ

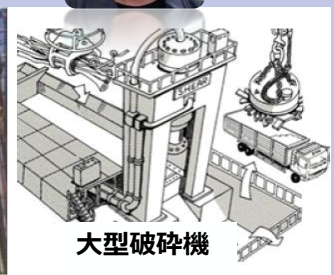
回収・撤去回収
廃棄収集



当社



R6/10
事業承継



大型破碎機

- ・久米初己（父親）から久米博幸（息子）に事業承継
- ・第3工場で金属くず、鋳鉄リサイクルの量産化（高付加価値化）により収益の確保、人件費の引き上げを実施し、離職を削減する

フォークリフトの
カウンターウエイト



販売先



輸出



- ・鋳鉄需要が豊田自動織機から旺盛である（鋳鉄は鉄くずより約30%ほど高く取引）
- ・鉄の需要が世界的に拡大するため、海外輸出を段階的に計画
- ・生産能力を3倍に増強し、売上拡大を図る

○取引先拡大（商社からの紹介を強化）
現在の300社から350社に拡大を図る

企業の設備投資に伴う既存設備の解体撤去需要を獲得。機械商社からの紹介により設備の解体、搬出撤去、廃棄作業の総合一貫サービスを提供することにより、回収時間の短縮、業務効率化で他社との差別化を図る。

○受け入れ量を拡大する、現在の生産量4000トン／月から
5年後8000トン／月、10年後13,000トン／月を目指す

月産目標を設定し、既存の取引先に対して回収量の拡大要請、年間300社の中から優良顧客の選別と10年後に50社の新規顧客の獲得。業界経験の長い会長や社長の人脈で各種連携企業との協力体制を足掛かりとして回収先および販売販路を拡大する。工作機械・産業機械の更新に合わせた同行営業の推進により、中古機械の回収はもとより、金属屑の回収もアプローチする。

○業務の効率化

全社的にデジタル化が進んでいないため、顧客管理データベースの導入を進めて、仕入れ先や売上先とのネットワーク体制、工場の在庫等、迅速な情報共有を図ることで、機会損失の抑制と業務効率化を図る。

売上高100億円実現の目標と課題

2037年の売上高
100億円（目標取
扱量1.3万トン）に
向け、年率15%程
度の成長を目指す。
第三工場を新設し、
3倍の取扱量を実現

実現目標

