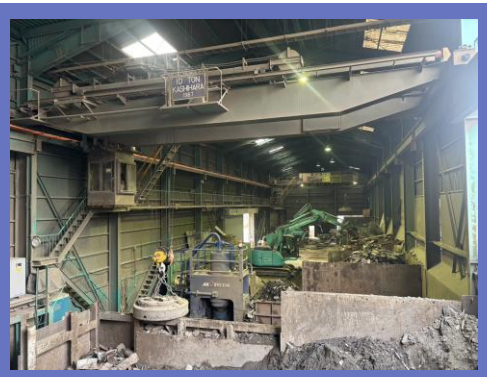
100億宣言

株式会社ミヤザキ・メタルサービス（金属リサイクル業）



主力商品：鉄スクラップ

〇本社所在地：大阪府大阪市淀川区
〇事業概要：金属スクラップの回収・加工・販売
鋼構造物・設備の解体撤去
産業廃棄物収集・処理事業
〇常時使用する従業員：39名（2026年3月期）
〇現在の売上高：22.5億円（2026年3月期）
〇法人番号：4120001058708
〇Web：https://www.miyazaki-metal.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
宮崎　宏一

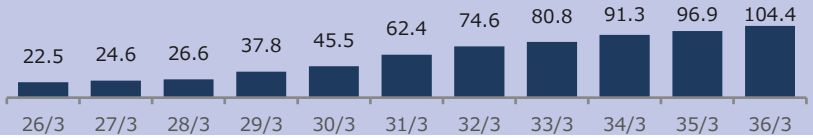
自分のために生きて、他者のために働く　「この人のために」と思われる、善き人であること

当社は貴重な資源である金属スクラップの選別と加工を通じて、多くのお客様、従業員と繋がってきました。この繋がりを更に大きくし、技術の研鑽を重ね、合理的な組織の構築と持続可能な社会の実現を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年3月期の売上高100億円達成に向け、
既存事業の拡大、選別ラインによる中間処理事業の本格開始、中間処理・最終処分・解体領域のM&Aにより、年率約17%の成長を目指す。



課題

- 資源相場への依存
  - 売上が取扱量×資源相場で決まり、相場変動の影響を受けやすい
  - 相場に左右されにくい事業領域への展開が必要
- 処理能力・保管スペース不足
  - 既存ヤードが手狭で、取扱量拡大に物理的な制約がある
  - 加工残渣（月約50t）の処分費用が高い
  - 改正廃棄物処理法（28年度施行予定）への対応が必要
- 本部機能・管理体制の不足
  - 本社事務所が手狭で、受発注・配車・書類管理など業務量増に耐えられない
  - 今後の事業拡大・M&Aを見据え、全社を一元管理する体制の構築が必要

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 重機増台・ヤード拡張・蛍光X線分析装置の導入で、取扱量を約2.0倍の月6,600tへ。大阪は営業増員で集荷を広げ、非鉄比率を20%へ（27年～）
- 選別ラインを導入し、自社ギロチン屑の受入、他社シュレッダー屑の買取により中間処理を本格開始（28年・32年）。処分コスト削減分を仕入価格に還元する。
- 保有する特定建設業許可を活かし、解体・重量物撤去の元請受注を拡大、解体業のM&Aも通じて売上と仕入量を同時に伸ばす。
- 中間処理（30年）、解体（31年）、最終処分（33年・35年）のM&Aで処分までを自社グループで担い、地域の資源循環を一手に引き受ける。

実施体制

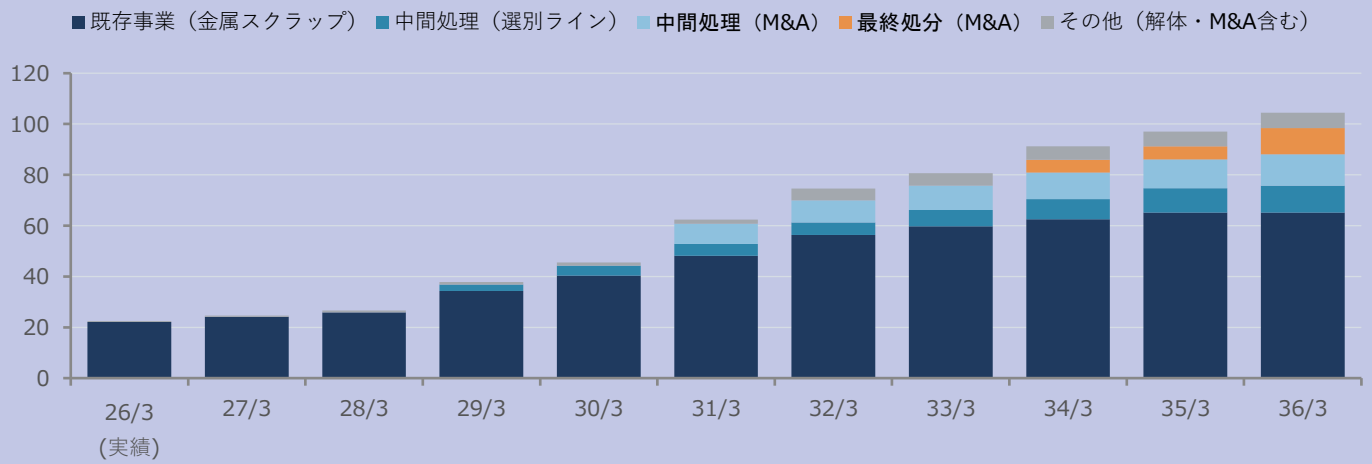
- 本社建替（27年10月）と営業部・データ統合管理室・書類管理・監査室の新設（28年4月）により、トレーサビリティと管理機能を強化する。
- 代表・COOを中心とした経営企画室を新設し、M&Aを含む全事業を一元管理する。（27年～）
- 三重工場は、ヤード拡張と選別ラインの導入・増設に伴い15名を採用（33年まで）し、協力会社による研修を実施する。
- 解体・重量物撤去の兼務人材を現状5名から10名に増加させる。
- 上記により従業員は70名規模へ成長、評価制度と待遇改善で若手の採用・定着の好循環を生む。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

株式会社ミヤザキ・メタルサービス（金属リサイクル業）

売上高100億円実現に向けた事業別売上計画

2036年3月期に売上高104億円（年率約17%）、既存事業以外で約39億円（全体の約38%）を計上する。
中間処理や最終処分へ事業の柱を分散させるとともに、地域の資源循環を一手に引き受ける総合企業へと成長する。



（億円）	26/3	27/3	28/3	29/3	30/3	31/3	32/3	33/3	34/3	35/3	36/3
既存事業（金属スクラップ）	22.1	24.1	25.9	34.3	40.4	48.2	56.3	59.7	62.5	65.2	65.2
中間処理（選別ライン）	—	—	0	2.5	3.8	4.6	5	6.5	8	9.5	10.5
中間処理（M&A）	—	—	—	—	—	8.0	8.7	9.5	10.4	11.4	12.4
最終処分（M&A）	—	—	—	—	—	—	—	—	5	5.1	10.3
その他（解体・M&A含む）	0.4	0.5	0.7	1	1.3	1.6	4.6	5	5.4	5.8	6
合計	22.5	24.6	26.6	37.8	45.5	62.4	74.6	80.7	91.3	97.0	104.4

成長のポイント　既存：重機増台・ヤード拡張・非鉄強化・代納で22億→65億円。
中間処理：選別ライン2基で10億円、M&A先へ選別後のプラ・ダスト等を供給し12億円。
最終処分・解体：三重近隣での最終処分業のM&A、大阪市内での解体業のM&A、元請受注の拡大で16億円。

※26/3期は実績（その他＝建設業売上）、27/3期は7月時点試算表の年換算（解体は7月実績に受注済案件を加算）。28/3期以降は計画値で、鉄スクラップ単価は自社分は5.5万円/t、代納分は5.5万円/tで固定。M&A先は子会社化を想定し、M&A後の売上はグループ合算で記載。

主な前提・KPI

- 取扱量：月約3,200t（26/3期）→ 6,600t（36/3期）
  - 大阪3,800t・三重2,800t（重機増台・ヤード拡張・人員増）
  - ※代納：月1,000t（32/3期より試験開始、自社の取扱量とは別枠）
- 既存事業の非鉄比率：10% → 20%
- 選別ライン：処理能力5t/時×2基、売上25万円/時
  - シュレッダー屑（黒モーター等）を有価で買い取り選別
- 解体：人材5名→10名、自社で36/3期に売上3億円
- 従業員：39名 → 70名規模（33/3期）
  - 給与支給総額：年12%以上増（1人当たり4.5%以上）

100億円実現までのロードマップ

2027年10/12月	本社建替完了／三重ヤード拡張・重機増台・保管建屋
2028年1月	選別ライン1基目稼働（自社ギロチン屑）
2028年4月	他社シュレッダー屑の買取開始／本社3部門立上げ／経営企画室2名体制
2029～30年	隣地取得（29年4月）／M&A中間処理（30年4月）
2031/32年4月	M&A（解体）／代納営業を試験開始／選別ライン2基目稼働
2033/35年4月	M&A（最終処分×2件）
2036年3月期	**売上高100億円達成**

M&Aへの道筋

- 案件ソーシング：複数の金融機関から定期的に入る案件情報をもとに、経営企画室が候補先を選定・精査する。
- 中間処理：三重近隣・奈良北部で、選別・破砕の許可を持ち、後継者不在などで承継を必要とする事業者を対象とし、当社の選別後に残るプラ・ダスト等を供給して稼働率を高める。
- 解体：大阪市内の土木解体・重量物運搬の事業者を対象とし、本社の解体・重量物撤去事業と一体で元請受注を拡大する。
- 最終処分：三重近隣で処分場の許可を持つ事業者を対象とし、M&Aを2件実行する。当社や周辺企業の廃棄物の受け皿として一貫体制を完成させる。
- 買収後の運営：本社3部門が経理・書類・マニフェスト管理を一元化する。また経営企画室や三重選別ラインで育成した管理職を派遣して統合を進める。