リサイクル6社提携

「日本版メジャー」始動

社会要請に対応 「〝規模と質〟高める」

合議制で運営 数年で売上高2000億円へ

6社提携の発表会見（今月13日、スズトクHD本社で）

スズトクホールディングス（東京都）とエンビプロ・ホールディングス（静岡県）の包括業務提携に今月13日、マテック（北海道）、イボキン（兵庫県）、やまたけ（東京都）、中特ホールディングス（山口県）の4社が新たに加わった。6社合計の売上高は1254億円、事業所数は61カ所（うち海外5カ所）、鉄スクラップ扱い量は年200万㌧強に上る。鉄・非鉄スクラップなどの資源リサイクルと廃棄物処理を主力事業とする6社は国内外での競争力を高め、「日本のリサイクルメジャー」を目指すとしている。提携拡大に動いた背景や狙い、今後の展望などを聞いた。

スズトクホールディングス
鈴木 孝雄会長

――業務提携の背景は。

「欧米には売上高1千億円以上のメジャークラスの廃棄物処理業者やスクラップ業者が20～30社ある。すでに彼らは東南アジアをはじめグローバルに事業展開しているが、日本の同業者に売上高1千億円以上は1社もなく、海外展開する域に達していない。日本はGDPが世界第3位であいずれ日本も一般廃棄物処理これでは廃棄物処理など多様化する社会の要請に対応できなくなる」

「アジアや欧州では民間が自治体と組んで、一般ごみを含めた廃棄物処理と資源リサイクルを一手に引き受けている。一般廃棄物と産業廃棄物を分けているのは日本だけ。いずれも我々と共通する理念を掲げている」

――事業エリアが重複しないことも必要では。

「当然、配慮する必要があるだろう。日常的に競争関係にあると調整は難しい。実際に今回の6社はそれぞれ事業エリアが分かれている。やまたけとスズトクは関東が地盤だが、スズトクは茨城県に工場はなく、小型家電リサイクルで協力するなど補完関係にある」

――事業提携の具体的な進め方は。

「運営は合議制で進める。重要なのは参加企業間に上下はないということだ。売上げ規模は違っても、各社が平等に話し合い、合意のもとに物事を進める」

「四半期ごとの代表者の会合だけでなく、営業や工場、管理など部門別にも経験交流を進めたい。部門別の情報共有が非常に役に立つことはスズトクグループ内8社で体験済み。早期に提携の具体的な効果が発揮されるよう取り組みたい」

――資本提携に発展する可能性は。

「現状は広域の事業提携を進める段階だ。ただ、取り組みが進む中で、参加する数社だけでも資本提携しようという話になることはあり得るだろう。あくまで参加企業が自由意思で決めることだ」

――今後の目標は。

「提携の趣旨に賛同する企業は多く、単純合計で売上高2千億円は数年で到達すると思う。残る東北、九州、四国など全国エリアをカバーする体制づくりも必要だ。将来的に日本には複数のリサイクルメジャーが誕生すべきだと考えており、我々がその先駆けになればとも思っている」

（小堀 智矢）

スズトクグループ概要

▽事業内容＝鉄・非鉄スクラップなどのリサイクル、廃棄物処理
▽売上高＝536億4700万円（2014年6月末、事業会社8社単純合算）
▽事業所数＝22（海外1）