130億円超の投資規模が奏功

顧客の信頼勝ち取り、高稼働を維持

東武商事　関東最大級の処理工場、栃木と埼玉に相次ぎ新設

産業廃棄物の収集運搬から中間処理までを一貫で展開する東武商事。2013年、19年と関東最大級の処理工場を相次ぎ稼働してきた。その投資総額は130億円以上。コロナ禍で一時的に操業が落ち込んだものの、現在はその投資規模の大きさが奏功。顧客となる排出事業者の信頼を勝ち取り、高い稼働率を維持している。その秘訣はどこにあるのか、また目下どのような取り組みに注力しているのか―。東武商事の小林増雄社長に日刊工業新聞社社長の井水治博が現地を訪問し、インタビューした。

東武商事 社長
小林　増雄 氏

相次ぐ巨大投資

井水　3年前、完成直後の新工場を拝見したとき、最新設備がずらりと並んでいて驚いたことが強く印象に残っています。よくぞ、ここまで思い切った投資をされました。

小林　松伏スマート・リサイクル・システムズ（MSRS、埼玉県松伏町）へ3年前の稼働直前に来て頂きましたね。実はMSRS建設前のことですが、那須総合リサイクルセンター（NRC、栃木県那須塩原市）に焼却工場を建設する際、焼却炉を1炉にするか2炉にするかで悩みました。1炉だと定期修繕で稼働を止めている間は産業廃棄物の受け入れを10日間ほどストップしなくてはいけません。これでは顧客に迷惑をかけてしまうということで、2炉体制にしました。それが結果的に吉と出ました。

井水　つまり24時間365日、常に廃棄物を受け入れられるわけですね。顧客も「量が多くても東武商事ならいつ頼んでも大丈夫だ」という安心感につながります。

小林　MSRSは液状の廃棄物処理が主体なので何パターンもの脱水機や処理槽を備えています。さすがに操業当初は顧客を待たせてしまうこともありましたが、この1年はそうしたこともなく順調に稼働しています。顧客である排出事業者は処理能力の大きさや投資額などをよく見ています。おかげさまで顧客の信頼を得ることができており、売り上げにも良い効果をもたらしています。

井水　NRCの教訓がMSRSに生きたわけですね。それに営業エリアが非常に広いことにも驚きました。

小林　営業エリアは東日本の1都16県に及びます。新潟や仙台など地方の中核都市にも1週間に最低1度は出向いています。むしろ、これくらい広域でないと安定的な量を変動なく受け入れることができません。幸い、NRCの焼却工場は立地に恵まれています。高速道路のインターチェンジのすぐそばで、高速道を走っている車中からよく見えます。渋滞に巻き込まれる心配がないので、かなり遠方からも運んできて頂いています。

井水　でも、これだけの投資額ですから決断まで不安もあったのでは。

小林　常に事業の将来を考えて投資を決めてきました。今となっては決断しておいて良かったとしか言い様がありません。たまたまNRCとMSRSの投資の時期が重なりましたが、この業界でこれだけの規模の投資を一気に実行した企業はほかにありません。そのインパクトの大きさも顧客の信用につながりました。

コロナ禍を克服

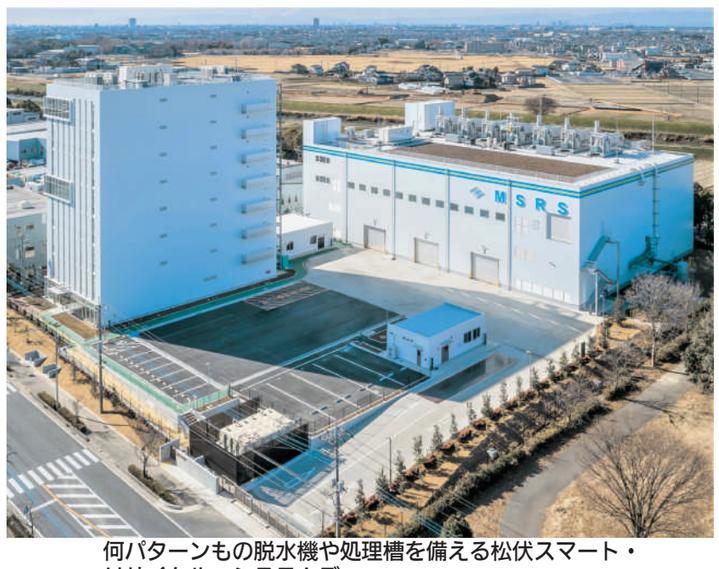
井水　MSRSが稼働して約1年後にコロナ禍に見舞われました。影響はありませんでしたか。

小林　確かに最初の何カ月間かは「受け入れの時期を延ばしてくれないか」という顧客が増えました。それが最初のワクチン接種が始まったころから少しずつ元に戻り始めました。今では影響はまったくなくなり、逆に売り上げも伸びています。受け入れる廃棄物の種類も変わり、特に医療系廃棄物が増えました。

井水　もともと医療系廃棄物の処理も得意とされていましたが、コロナ禍でどう変わったのでしょうか。

小林　例えば、県などの地方自治体が感染症の陽性者を一時的にホテルなどで療養させていますが、そこで出る廃棄物だったり、感染症患者を診察する病棟の廃棄物だったり、相当の量をNRCで焼却処理しています。ただ、一部の病院では段ボールに入れたまま当社に持ち込むところもあり、感染対策が不十分な点が心配でした。当社の従業員を守るため、そういう仕事はすべてお断りしており、必ずプラスチック製の密閉容器に入れるようお願いしています。社内でも1日に何回もアルコール消毒を実施するなど対策を徹底し、感染を封じ込めています。

井水　そこまで対策を徹底していれば社員の方々も心強いですね。ところで、最近は新しいプラスチックリサイクルに関する研究開発にも着手したと聞きました。



何パターンもの脱水機や処理槽を備える松伏スマート・リサイクル・システムズ

インタビュアーの日刊工業新聞社・井水社長にとっては3年ぶりの現地訪問に

産業廃棄物の収集運搬から中間処理まで一貫で展開

トップインタビュー

日刊工業新聞社 社長
井水　治博

プラリサイクルへ新しいアプローチ

小林　埼玉県主催の「埼玉県プラスチック資源の持続可能な利用促進プラットフォーム」に入会し、プラスチックリサイクルをより促進できる技術開発に取り組んでいます。すでにほかの民間企業とワーキンググループをつくり、議論や研究を進めています。国際的にマイクロプラスチックによる海洋汚染が深刻化しており、国もその対策に乗り出しています。その一つの手段として、プラスチック製容器の出元になっている大手メーカー側に、できるだけ容器を回収し、再利用を促すことが求められています。

井水　食品・飲料や日用品などの容器に大量のプラスチックが使われています。そのリサイクルも以前より進んでいますが、それでも多くが捨てられています。今後は食品・飲料や日用品などのメーカー側が責任を持ってリサイクルやリユースに回るよう、新しいアプローチに挑んでいるわけですね。

小林　いろいろな業界の企業が対策に動き始めた中、「では、それをどう運搬すればいいのか」という課題があがり、県単位で我々の業界にも話が舞い込みました。私が会長を務める埼玉県環境産業振興協会にも協力の要請がありました。いずれは我々が主体的に関与しなければいけないと思っています。当社としても何ができるのか、具体的に研究を始めたところです。

2炉体制で24時間365日、廃棄物を受け入れる那須総合リサイクルセンター

M&Aで業界けん引 ▪ コスト高、価格転嫁 適正に

井水　大規模な工場を稼働したり、新しい取り組みに挑戦したり、どんどん業態を拡大されています。それをさらに加速させるにはアライアンスやM&A（合併・買収）も必要になってきます。

小林　数年前より地方進出を目的に金融機関などからさまざまな情報を提供してもらっています。でも、なかなか良い提携先が見つかっていません。まずはその地域に支社や営業所を開設しようと考えています。そうすれば、その地域の売り上げを伸ばしていく中で協力企業も増え、M&Aの可能性も高まるでしょう。第1弾として北日本エリアでの拠点開設を検討しているので、雪どけを待って動き始めます。5月か6月には正式に決まるでしょう。

井水　地方でも多くの企業が事業承継の課題に直面しています。特に中小規模の企業にとっては死活問題です。大規模な設備を持ち、新規事業にも取り組む東武商事は後継者難の企業の受け皿になり得ますし、結果として業界全体のイメージ向上にもつながります。

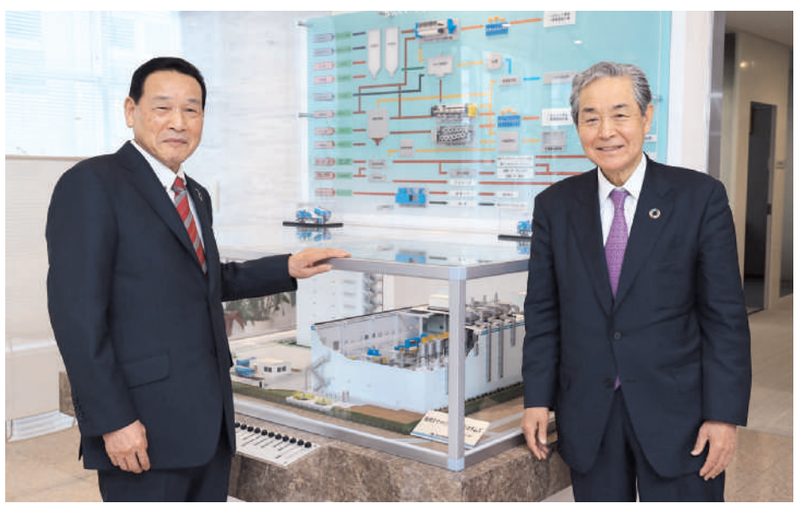
小林　確かに、この業界も規模の大きな企業と小さな企業がタイアップする時代に入ってきました。かつては廃棄物の不法投棄問題が深刻化していましたが、業界内でM&Aが行われるようになってから不法投棄も減り始めたような気がします。現在そうした問題はまったくなくなりました。その意味でもM&Aは必要なことだと思っています。いろいろな会社がタイアップして、この業界そのものが社会の皆さまに「なくてはならない存在」と思われるようにしていきます。

井水　最近は原油価格上昇などで物価高が進んでいます。東武商事でも運搬・収集車を何台も抱えており、ガソリン代の高騰もかなりこたえているはずです。適正な価格転嫁はできていますか。

小林　輸送コストはかなりの金額で上昇してきていますが、当社の受け入れ価格はこの何十年間、ずっと横ばいです。値上げは至難の業で、顧客を確保するには値段を下げるしかありません。顧客の方は少しでも安く引き取ってもらいたい。その結果、必ずどこかにしわ寄せが来ます。昔のように不法投棄する企業が出てこないか、非常に不安です。

井水　県環境産業振興協会のトップでもありますので、顧客に値上げの理由を理解してもらう努力も必要ではないでしょうか。

小林　赤字か赤字ギリギリの顧客には値上げをお願いし、それでも断られたら取引を止めるという方針を今年から明確にしました。我々も利益を追求しなければ生きていけません。そして当社の工場や設備を見て頂き、どれだけコストがかかっているのかを分かってもらうしかありません。実際に訪問して頂いた方の多くは「ここまでやっているのか」と驚きつつ、当社の事情を理解して下さいます。



井水社長の取材時間は1時間半以上に及んだ

100年企業を目指して

井水　日本は社歴100年を越える「100年企業」が世界的にも多いです。その共通点の一つは「売り手良し、買い手良し、世間良しの『三方良し』」を目指し、実践していることです。小林社長の話を聞いて、東武商事にも「三方良し」に通じるところがあると感じました。これからも今の経営方針を貫き「100年企業」に向け成長し続けて下さい。

小林　ありがとうございます。「当たり前を確実にしっかりと」をモットーに長年、会社のカルチャーを培ってきました。今後も顧客第一主義を貫く職場環境を一層強固にしていきます。

工場の模型を前に井水社長の取材は時間ギリギリまで続いた

■企業メモ

東武商事（とうぶしょうじ）1970年（昭45）創立、83年会社設立。廃油や廃酸・廃アルカリ、汚泥、廃プラスチックなど産業廃棄物14品目の中間処理と同16品目の収集運搬が主業務。営業エリアは青森県から長野・静岡県までの1都16県で、東日本をほぼカバーする。本社は埼玉県松伏町。資本金4800万円、従業員数234人（22年3月現在）、売上高約55億円（21年6月期）。

旭日双光章を受章

秋の叙勲

小林社長は埼玉県環境産業振興協会会長として、2021年秋の叙勲で旭日双光章を受章（写真）。同会長職は3期6年目を迎えるなど、長く業界の発展に貢献している。このほか、22年1月には第39回優秀経営者顕彰で優秀創業者賞を、19年4月には第15回埼玉ちゃれんじ企業経営者表彰特別賞を受賞するなど、各団体による多数の受賞歴を誇る。