

SINCE 1945 小粒ですが、元気な専門商社です!

砕石プラント・スウェーデン鋼
自走式選別機・破碎機

詳しくは、ホームページをご覧ください!
株式会社丸昌 www.m-marusho.com
本社:大阪市天王寺区上本町4丁目2番22号 丸昌ビル1階
TEL (06) 6767-3344 FAX (06) 6767-2772

発行所
日報ビジネス 株式会社
Vision Vitality Victory

<東京>〒101-0061 東京都千代田区三輪町3-1-5
電話03(3262)3488 FAX03(5214)6633
<大阪>〒541-0054 大阪市中央区南本町1-5-11
電話06(6262)2406 FAX06(6262)2090
<広島>〒733-0861 広島市西区草津東2-2-38
電話082(274)2650 FAX082(274)2651

週刊
月曜発行

迫る淘汰の波と再編

インタビュー

今年3月、関西を拠点に再資源化事業を行うマルサン(大阪府吹田市)、リマテックホールディングス(同府岸和田市)、関西再資源ネットワーク(堺市)の3社は、それぞれの営業部門を完全に独立・統合し、新会社「ReCS(レックス)」(大阪市、塩見頼彦社長、06・62110・2327)を設立。将来的には経営統合を目指すとして、全国からも大きな注目を集めている。「10年、20年先を見据え、思い切った決断をした」という塩見社長に、新たな取り組みにかける思いと、今後の展望について話を聞いた。

「将来を見据え、思い切った決断」

まず、新会社の概 種類の処理方法で混合要について教えてくだ 廃棄物の再資源化を行

出資会社の事業内容 クホールディングスを説明すると、マルサンは、大阪3拠点でプラントを展開し、高取得の混練技術で廃油度選別、燃料化など。汚泥等から再生燃料



塩見 頼彦 社長

近畿エリア特集

9/20面

を製造し、セメント工場に供給。関西再資源ネットワークは、炭化処理で唯一の食品リサイクル法登録再生利用事業者であり、一般廃棄物の収集を行っている。加えて、新規環境ビジネス創出のコンサルティングで実績を持つア・ソッカ(兵庫県芦屋市)も参画しています。

レックス

関西拠点3社が営業統合で新会社

グループ全体では売上300億円規模に

「設立までの経緯は、市中、国中環境開発(同府松原市)、KOUTO KU GROUP(同府岸和田市)、浜田(同府高槻市)が提携企業となり、グループ・ネットワークを構築。このレックスグループ全体で見ると、300億円に迫る売上高規模となる見込みです。

「われわれの最大の強みは、このグループ各社が保有する多様な廃棄物再資源化の施設とノウハウ。それらを生かして、多品目にわたる廃棄物の収集運搬から処理まで二元管理し、コストダウンや廃棄物の有価物化などを推進しています。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。」

「具体的には、昨年春から出たのは、情報の共有。もともと仕事で初め、情報の共有。もともと仕事で初め、情報の共有。もともと仕事で初め、情報の共有。」

「顧客からの反応は、物理的なことでは、営業管理ソフトを使う。各社の既存顧客に対しては、これまでにならぬ提案力。最高のサービスを提供している。また、さまざまな形でネットワークを広げていくことを考えています。」

「それは近畿圏だけではなく、信頼のできる処理業者との提携、セメント会社や製鋼会社と連携した広域の物流システムなど、全国的な協働体制を構築できればと。僕は、コストとリサイクル率、法令等のリスク管理、この三つをしっかりと両立しようという考えで営業展開しています。賛同してもらえれば、ぜひ一緒にやっていきたい。」

「将来的に廃棄物の発生量は間違いなく減っていく。処理施設を拡大することも難しい。顧客にどこまで良い提案ができるかと考えた時に1社だけでは限界がある。背景にあったのは、その危機感です。皆同じ悩みを抱えています。そこで、当社だけの利益にこだわらず、手を携えて協力することで、合理化を図ろうと。将来的な経営統合を目標として

「設立までの経緯は、市中、国中環境開発(同府松原市)、KOUTO KU GROUP(同府岸和田市)、浜田(同府高槻市)が提携企業となり、グループ・ネットワークを構築。このレックスグループ全体で見ると、300億円に迫る売上高規模となる見込みです。」

「われわれの最大の強みは、このグループ各社が保有する多様な廃棄物再資源化の施設とノウハウ。それらを生かして、多品目にわたる廃棄物の収集運搬から処理まで二元管理し、コストダウンや廃棄物の有価物化などを推進しています。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。」

「具体的には、昨年春から出たのは、情報の共有。もともと仕事で初め、情報の共有。もともと仕事で初め、情報の共有。」

「顧客からの反応は、物理的なことでは、営業管理ソフトを使う。各社の既存顧客に対しては、これまでにならぬ提案力。最高のサービスを提供している。また、さまざまな形でネットワークを広げていくことを考えています。」

「それは近畿圏だけではなく、信頼のできる処理業者との提携、セメント会社や製鋼会社と連携した広域の物流システムなど、全国的な協働体制を構築できればと。僕は、コストとリサイクル率、法令等のリスク管理、この三つをしっかりと両立しようという考えで営業展開しています。賛同してもらえれば、ぜひ一緒にやっていきたい。」

「われわれの最大の強みは、このグループ各社が保有する多様な廃棄物再資源化の施設とノウハウ。それらを生かして、多品目にわたる廃棄物の収集運搬から処理まで二元管理し、コストダウンや廃棄物の有価物化などを推進しています。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。単なる廃棄物管理業務とは基盤が違います。」