昭和24年12月27日第３種郵便物認可

いつでもどこでも
日刊産業新聞DIGITAL
PC・スマホ・タブレットで産業新聞まるごと読める
まずは2週間の無料試読から
https://www.japanmetal.com/pre-order

発行所　産業新聞社
東京本社 東京都中央区新川1−16−14
TEL 03(5566)8770㈹　FAX 03(5566)8185
大阪本社 大阪市西区阿波座1−3−15
TEL 06(7733)7001㈹　FAX 06(7733)7070
アジア総局 上海市婁山関路85号 東方国際大厦C座1604室
上海支局 TEL 86-21-6278-7750　FAX 86-21-6278-7751

日刊 産業新聞
Japan Metal Bulletin

2020年（令和２年）
11月19日（木）
第20081号
Since 1936

金属リサイクル 未来への展望

上場大手各社首脳座談会 2

静脈産業再編へ質上げる

鈴木 孝雄氏
（リバーＨＤ会長）

シナジー生む経営統合を

佐野 富和氏
（エンビプロＨＤ社長）

■上場の狙い

佐野「昔は『なぜ父が『よかったなあ！』って握手してくれて。この業界はいい人が多い。忙しいからうつつを抜かして遊んでいるような人はいなくて、毎日相場を見て売ったり買ったりしている。その割には社会的評価が低い。見てくれだけで判断されて。上場することでそれを乗り越えられるような気がした」

佐野「上場するといろいろなところから監視され、内部統制も効く。一流企業の皆さまとお付き合いする上で必要なことだ。オーナー企業のわがままな親父が長く社長をやると、どこか間違いが生じるときがある。私はそもそも会社を大きくするのが目的じゃない。より大きな仕事はより世間に貢献できるので、その仕事をするための手段として上場があったに過ぎず、決して目的やゴールではない。職種もたまたまリサイクル業だっただけで50年後には違う業かもしれない（笑）。でも、上場の後、各方面から信用を得た。100の言葉を尽くしても得られない信用だ」

高橋「私もスクラップだけの商売だったら上場を考えていない。スクラップに付随するサービス業を一つ一つ取り込み、つなげたいという思いがあった。どうしてもスクラップ業は集荷コストが見合うエリアしか出店できないが、サービス業だと全国展開できる。そのシステムを一番利用できるのがセネコンのビジネスモデルだと思った。とはいえこの業界、『建物を解体します』といっても反社会的勢力のイメージがあって怖がられる。でも上場したら、東証がそのあたりをクリアにしてくれるんで。自分たちのバリューが上場によってブラッシュアップされるのはサービス業ですよね。川上にいけばいくほど相手にしてくれる。一番の目的はそこにある。もちろん私個人の思いもあるけど」

鈴木「私は10年前、上場なぞ考えてなかったが、5年前に上場したくなった。なぜか。日本の静脈産業を再編せねばならないからだ。そのために信用度と内容（質）を上げる必要があって、そういう問題意識を持った他の会社と統合し、早い段階でヨーロッパやアメリカと匹敵するような……」

吉野「ただ、統合はうまくいかないと思うよ。みんな飯が食えるから。それなりに各社でやっている。何をもって統合するかという次元の高い話にいかない。客観的にスクラップ業界を見ると、みな飯が食えてうまいことやっているようだが、『茹で蛙』が始まっている状況だと思う。今は心地よいぬるま湯に浸かっているが、少しずつ火が強くなり、いつのまにか熱湯の中で死ぬだろう。よほど大きな危機感がないと。それこそ黒船が来て旧来の価値観がすべて変わった時のように。われわれの業界にも黒船が必ず来る。それが海外の巨大企業なのか、プライスリーダーか、違う仕組みを作る企業なのか、アメリカからか中国からなのかは分からないが、都市鉱山を持つ日本は格好の標的。私だったら日本を狙う。弱小企業に資本を入れてグループ企業にし、大きな塊を作り上げていく。皆も早く気が付かないと」

佐野「この問題はサーキュラーエコノミーと関係するんだけど、一定規模の会社になれば全国どこでもいろんな仕組みを提案できる。実務的な能力を含めた一定規模がないといまいち説得力がない。この地域はここ、この地域はここ、みたいに『面を抑える展開』が重要。そういう意味で言えば経営統合は必要性も可能性もある。ただ、足し算のように単純に同じ業種が集まるだけではだめ。ケミストリーが生まれないと。統合する状況が来たときに1＋1が3、5になるようなネタを仕込んでいきたい」

（松井健人、早間大吾）