昭和24年12月27日第3種郵便物認可

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 上海市雲山路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18日（水）
第20080号
Since 1936

日刊（土・日・祝日除く）　©産業新聞社2020年

橋梁用CT形鋼
（SMA400AW、SS400）
CHIKUMA KOZAI CO.,LTD.
千曲鋼材株式会社
本　社 浦安市入船1-5-2　プライムタワー新浦安15F
☎(047)354-5721㈹FAX(047)352-7084
URL http://www.chikuma-kozai.co.jp/

金属リサイクル 未来への展望

上場大手各社首脳座談会 1

日刊 産業新聞 紙齢 20000号 特別企画

多角化なくして成長なし

総合的な資源再生を意識

2015年9月の国連サミットで持続可能な開発目標「SDGs」が採択された。金属リサイクル企業は、循環型社会の担い手として「SDGs」達成に向けた一翼を担う存在と期待される。「動脈産業」と例えられる製造業に対し、リサイクル業界は「静脈産業」と呼ばれ注目を集めるものの、中小企業中心の産業で構造的に抱える課題は少なくない。産業新聞社は紙齢2万号記念として、金属リサイクル事業を原点に上場を果たしたリバーホールディングスの鈴木孝雄会長、エンビプロ・ホールディングスの佐野富和社長、イボキンの高橋克実社長、同3社と関係が深くプラント解体事業などで上場したベステラの吉野佳秀会長の4人による座談会をこのほど開き、現在の問題を解き明かし、未来への展望を探った。

出席者

リバーHD
鈴木 孝雄会長

エンビプロHD
佐野 富和社長

ベステラ
吉野 佳秀会長

イボキン
高橋 克実社長

■上場への歩み

佐野「当社は1950年に父が創業し、私は2代目。富士宮の田舎ならうろうろ鉄スクラップなどもなく、鉄工所のスクラップやダライ粉などを集めていたが、90年ごろに鉄スクラップが国内で余り始め、メーカーの『枠制限』ではほとんど枠がもらえない状況だった。そこで貿易部をつくろうと考え、アメリカで人事募集広告を出した。当時で800万円かけて船を解体したり、ちょっとしたスクラップを扱ったりしていた頃いる。三男の父が73年に貿易部をつくってもらい独立して創業したのがイボキン。私は大学を出て社員が世間に誇れて社員の子供が『うちのお父さんの会社どんなんやで』期だ」

高橋「当社は49年に祖父が始めた。いろんなものを扱っていた。1ドル＝360円のレートに変動相場制へ移行した73年ごろ、鉄スクラップを手伝うようになった。当時は3K職場で、子供から『会社の前を通るのが恥ずかしい』と、その時、絶対にこの仕事を継ぐまいと思った。そのあたりから会社が変化し始めた。シュレッダーを入れたのが97年。当時はダスト問題が厳しい、捨て場がなくなっていた時期だったため、周りはシュレッダー導入に非常に懐疑的だったが、それでもシュレッダーを入れた。これらが当社の分岐点であり、最も変化が明確になった時期だ」

吉野「私は1947年に祖父が創業した。当時は鋼材業が立ち上がって鉄製品やインフラを造る急速に生産を伸ばし、一定量の鉄スクラップも発生した。ただ、当社は創業から1904年で、世代でいうと3代目、いまはもう4代目に入ろうとしている。佐野さんと高橋さんとは少し時間の流れが違う。新聞を読んでいたら、同業者がISO14000というものを業界で初めて取得したという。これをきっかけにうちの会社も変えることができるのではないかと思った。その企業が、佐野マルカ商店（現エンビプロ・ホールディングス）だった。すぐ電話して『ぜひ教えてください、うちの会社小さいし、汚いのですが』と正直にいうと、当時の環境室長だった方が快諾してくださり、佐野さんも口添えしてくれた。99年の中で一番印象に残っていることだった」

鈴木「感服してしまった（笑）。私はあまり劇的な過去というのはないから。お二人は代目ですよね。日本の鉄スクラップ業界の今の社長クラスの人間はほとんどが2代目だ。というのも、鉄スクラップ業の基盤ができ上がるのは戦後の復興と同時期、戦後にわが国の鉄品やインフラを造る急速に生産を伸ばし、一定量の鉄スクラップも発生した。ただ、当社は創業から1904年で、世代でいうと3代目、いまはもう4代目に入ろうとしている。佐野さんと高橋さんとは少し時間の流れが違う。新聞を読んでいたら、同業者が1SO14000というものを業界で初めて取得したという。これをきっかけにうちの会社も変えることができるのではないかと思った。その企業が、佐野マルカ商店（現エンビプロ・ホールディングス）だった。すぐ電話して『ぜひ教えてください、うちの会社小さいし、汚いのですが』と正直にいうと、当時の環境室長だった方が快諾してくださり、佐野さんも口添えしてくれた。99年の中で一番印象に残っていることだった」

鈴木「感服してしまった（笑）。私はあまり劇的な過去というのはないから。お二人は代目ですよね。日本の鉄スクラップ業界の今の社長クラスの人間はほとんどが2代目だ。というのも、鉄スクラップ業の基盤ができ上がるのは戦後の復興と同時期、戦後にわが国の鉄品やインフラを造る急速に生産を伸ばし、一定量の鉄スクラップも発生した。ただ、当社は創業から1904年で、世代でいうと3代目、いまはもう4代目に入ろうとしている。佐野さんと高橋さんとは少し時間の流れが違う。新聞を読んでいたら、同業者が1SO14000というものを業界で初めて取得したという。これをきっかけにうちの会社も変えることができるのではないかと思った。その企業が、佐野マルカ商店（現エンビプロ・ホールディングス）だった。すぐ電話して『ぜひ教えてください、うちの会社小さいし、汚いのですが』と正直にいうと、当時の環境室長だった方が快諾してくださり、佐野さんも口添えしてくれた。99年の中で一番印象に残っていることだった」

吉野「5年です」

鈴木「とすると、この中で一番古いのは佐野さん、次は吉野さん、高橋さんだ。私は初年というところになるが、つまり戦後75年たって、ようやくこの業界の中で上場を目指す企業やそれをクリアできる企業が現れてきたということ、新聞社がいまいちばんの問題に対して成功が3くらいの割合。後に戻れないような失敗をしたらおそらく終わるんだけど、佐野さんは割に似合わず慎重だから（笑）とにかくチャレンジしているという印象がある。パイオニアだといえる」

佐野「失敗も多いですけどね（笑）」

鈴木「そんなのは当たり前ですよ。失敗100に対して成功が3くらいの割合。後に戻れないような失敗をしたらおそらく終わるんだけど、佐野さんは割に似合わず慎重だから（笑）とにかくチャレンジしているという印象がある。パイオニアだといえる」

佐野「失敗も多いですけどね（笑）」

鈴木「そんなのは当たり前ですよ。失敗100に対して成功が3くらいの割合。後に戻れないような失敗をしたらおそらく終わるんだけど、佐野さんは割に似合わず慎重だから（笑）とにかくチャレンジしているという印象がある。パイオニアだといえる」

佐野「うちは貿易部が品やインフラを造る急速に生産を伸ばし、一定量の鉄スクラップも発生した。ただ、当社は創業から1904年で、世代でいうと3代目、いまはもう4代目に入ろうとしている。佐野さんと高橋さんとは少し時間の流れが違う。新聞を読んでいたら、同業者が1SO14000というものを業界で初めて取得したという。これをきっかけにうちの会社も変えることができるのではないかと思った。その企業が、佐野マルカ商店（現エンビプロ・ホールディングス）だった。すぐ電話して『ぜひ教えてください、うちの会社小さいし、汚いのですが』と正直にいうと、当時の環境室長だった方が快諾してくださり、佐野さんも口添えしてくれた。99年の中で一番印象に残っていることだった」

鈴木「感服してしまった（笑）。私はあまり劇的な過去というのはないから。お二人は代目ですよね。日本の鉄スクラップ業界の今の社長クラスの人間はほとんどが2代目だ。というのも、鉄スクラップ業の基盤ができ上がるのは戦後の復興と同時期、戦後にわが国の鉄品やインフラを造る急速に生産を伸ばし、一定量の鉄スクラップも発生した。ただ、当社は創業から1904年で、世代でいうと3代目、いまはもう4代目に入ろうとしている。佐野さんと高橋さんとは少し時間の流れが違う。新聞を読んでいたら、同業者が1SO14000というものを業界で初めて取得したという。これをきっかけにうちの会社も変えることができるのではないかと思った。その企業が、佐野マルカ商店（現エンビプロ・ホールディングス）だった。すぐ電話して『ぜひ教えてください、うちの会社小さいし、汚いのですが』と正直にいうと、当時の環境室長だった方が快諾してくださり、佐野さんも口添えしてくれた。99年の中で一番印象に残っていることだった」

吉野「5年です」

鈴木「とすると、この中で一番古いのは佐野さん、次は吉野さん、高橋さんだ。私は初年というところになるが、つまり戦後75年たって、ようやくこの業界の中で上場を目指す企業やそれをクリアできる企業が現れてきたということ、新聞社がいまいちばんの問題に対して成功が3くらいの割合。後に戻れないような失敗をしたらおそらく終わるんだけど、佐野さんは割に似合わず慎重だから（笑）とにかくチャレンジしているという印象がある。パイオニアだといえる」

佐野「失敗も多いですけどね（笑）」

鈴木「そんなのは当たり前ですよ。失敗100に対して成功が3くらいの割合。後に戻れないような失敗をしたらおそらく終わるんだけど、佐野さんは割に似合わず慎重だから（笑）とにかくチャレンジしているという印象がある。パイオニアだといえる」

佐野「うちは貿易部が