

寺松哲雄
株寺松商店 代表取締役社長

《質の競争》で 企業・業界のレベルアップを

Q.最近の荷動きは。

▶ 低調なのは、どの業界も同じ。古紙の発生量は多くの産業活動の最後の部分で現れる結果なので仕方がない。問題はどれだけの量が減ったかだが、当社の実績を見てみると、4年前のピーク時に比べてバラ物、プレス物ともに減っている。前年度が底だったことからして、対前年比では減っている感覚はなく、トータルで見ればあまり変わらない。

Q.中国の古紙輸入量が昨年初めて減少に転じた。

▶ 輸入減といわれているが、毎月の受注では先方が要望する量に答えられない部分がまだまだある。価格的には今後影響が出る可能性はあるが、量的な需給という面ではまったく問題ないと思っている。

中国の大手メーカーは中国国内の流通と欧米・東南アジアの仕入れ具合を見て、日本の古紙輸入量を調整しているように思う。しかし、中国のどの地区も基本的に需要そのものが強いので、日本から中国へ輸出できなかった部分はなく100%出ている。だから、日本の中国への輸出量がマイナスになったのは日本側の問題になる。国内の発生量が少ないなかで、中国へはそこまでしか出せなかったという方が正解だろう。

Q.昨年尖閣諸島の政治的な問題で、民間取引にまで影響を及ぼしたことがあったが。

▶ われわれのところでは、まったく影響ない。昨

年12月は日本側が取得する中国への輸出許可証の申請時期だったが、申請したところには許可が下りたと思う。ただ、書類の不備などで差し戻されたケースはかなりあったらしく、そういう意味では例年に比べて厳しかったかもしれない。

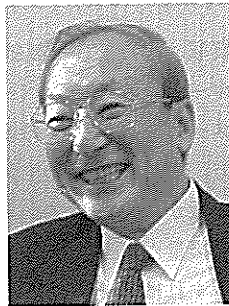
また、同時期に中国サイドの輸入許可証の申請も重なった。そのため、輸入実績が足りないところは実績を上げるため海外から仕入れるのだが、その影響で価格が上がったことがある。

11月末になって海外から仕入れようと思っても、米国や欧州から調達していたのでは年内に間に合わない。その点では、距離の近い日本は先方にとって使い勝手がよかったのではないかと。

Q.直近の懸念はないにしても、日本の古紙輸出量の大半が中国に向かっていることからして、ほかの国へのシフトも必要かと。

▶ 来年再来年といったレベルでは急激な変化はないだろうが、5年10年のスパンで見れば変化が出て来るだろう。また、尖閣諸島問題でもあったように、従来の取引が急に滞ることもあり得る。それを考えれば、いま中国は買い意欲が強いといえども、中国以外の東南アジア各国にもルートは持っていた方がいい。

ただ、フレートの問題もある。東京・名古屋・大阪など大都市圏にある港に比べると、地方の港は空きコンテナの数が少ないというハンディキャ



プがある。そういった点も見据えた上での展開になる。

また、中国の圧倒的な古紙調達力により、東南アジア各国の輸入価格は中国の輸入価格を見た上で決められている面があり、いずれは国際価格の指標となる時期も来るだろう。そう考えれば、中国を中心とした東南アジアを1つのマーケットとして注視していく必要がある。

Q.中国でのヤード展開を考えたことは。

▶ そういう話は以前から何度もあったが、その考えはまったくない。当社クラスの企業が独立資本で中国の金融の仕組、支払い・購入条件、税金関係ほか日本との違いをすべてクリアして展開することは難しい。例えば、パートナーがメジャーとなり、それに対する従業員の教育、回収システムのノウハウ、多少の資金的な援助など側面的にお手伝いするという協力関係が構築できる形であればまだやり易いかもしれないが、いまはその考えはない。

むしろ、中国を中心とした東南アジアでの展開は、安定的に売れる取引関係をしっかり構築しておくことの方が当社にとっては重要である。そういう点で、中国沿岸の天津、青島、上海、広州などには10年以上も付き合いのある製紙メーカーや輸入業者が何軒もあり、年に何回か出向いて懇親や情報交換するなど、非常によい関係が築けている。

Q.それが、古紙輸出の先駆けとして培ってこられた強み。

▶ いまの日本では直納制度は有名無実になってきたが、中国メーカーとは社長や資材担当者まで互いに顔も分かって取引している。今後、売る条件、需給の条件など厳しくなることがあっても、お互いが分かり合った上での取引関係なので、そういった面では日本と同じだと思う。また、彼らも仕入

先のデータはすべて持っており、いちばんクレームの多い水分率をはじめ品質管理体制も整っている。

Q.マシンの新設が続いている。

▶ 中国では大型マシンの増設が続くなか、一方で工場の閉鎖や淘汰が進んでいる。製紙メーカーが多い富陽市の工場では、中国当局の指導もあって排水設備の改善など環境に配慮した近代化が進められている。そういったことに対応できない小規模の工場が生産できなくなり、減った分を大手メーカーがカバーする形に移行している。

中国以外でも大手メーカーが板紙マシンの新設を進めているが、東南アジア全体への輸出を考えているのだろう。東南アジアのマーケットを見据え、中国以外にマシンが新設されることは大きな変化だと思う。

また、タイは政治的な混乱もあるが経済成長が著しく、投資環境としては相当いいらしい。今後古紙のマーケットとして成長が見込まれている。

Q.日本の古紙業界では激しい仕入競争が続いている。

▶ 発生量が減少に向かっているのが、慎重な対応が重要だ。九州地区はまだ落ち着いているようだが、限度を超えた仕入競争によって収益的に悲惨な結果を招くことを考えれば、互いに譲るところは譲らないといけな

先述のとおり、当社では4年前のピーク時に比べて取扱量が減っている。扱ひ量が減って会社の利益が減ってきたのであれば、幸い商品はすべて売れるのだから、効率化による経費削減と利幅を増やすことしか収益確保の方法はない。取扱量が減った分を仕入競争で補おうとすれば結果は自ずと知れている。価格に頼らないサービスや営業力、また、独自の回収システムの構築など、企業



地域社会との共存に工夫を凝らす久留米営業所

の質の競争は業界がレベルアップする上でも必要である。



【寺松哲雄(てらまつ・てつお)】1946(昭和21)年・福岡県久留米市出身/慶應義塾大学卒業後、寺松商店入社、1992年社長/久留米地区リサイクル事業協同組合理事長、古紙再生促進センター評議員/生活の信条=世間に“嘘”をつかない

[あとがき] 寺松社長へのインタビュー取材終了後、寺松一寿専務取締役(久留米営業所所長)に昨年8月に移転した久留米営業所(久留米市梅満町)を案内してもらった。本社に隣接していた旧久留米営業所(久留米市津福今町)は昭和34年の設立来、九州地区トップの製紙原料問屋に成長する礎となった営業所だが、近年では近辺の市街化が進み、また、営業所の家屋、設備の老朽化も進んできたため、09年の会社設立50周年を機に近辺の工業団地に新設移転を計画し、昨年竣工した。



100HPのペーラー(渡辺鉄工製)

久留米営業所は敷地面積約3,630㎡、工場棟約990㎡、事務所棟約66㎡を有し、渡辺鉄工製の100HPペーラー、拓己技研製の選別ラインほか、50tトラックスケールも設備されている。当営業所から自動車で九州自動車道の鳥栖ICまで走れば、長崎自動車道・大分自動車道へも乗り継げるため、東西南北どちらへも向かえるという高速道路のアクセスがよい。輸出拠点の博多港まででも、約40kmとさほど遠くない。当営業所が保有するトレーラー、トラックが九州各地へ向かうには絶好の立地である。

久留米営業所のいちばんの特色は、ペーラー稼働時の騒音の少なさにある。寺松専務が「都心部では、騒音・振動のクレームがいちばん多い。そこでペーラーを防音壁で囲い、謂わばペーラー室に仕立てて音が漏れないようにした。また、ペーラーの下にはゴム製マットを敷いて振動を抑えて



梱包済みの古紙が出てくる



ペーラーは防音壁で囲まれている

いる」と話す通り、実際に工場棟の裏手を回って見たが、ペーラーが稼働していることがほとんど分からないほどの静かさである。

「工業団地なのである程度の音漏れや振動は許容されるだろうが、地域社会との共存責任という価値観を確立するため実践している。この防音・防振対策は、既に筑紫野営業所にも設備している」と言う。また外灯にはLED照明を採用し、夜間も点灯されている。「会社といえども地域を形成している一部。」

そういう意味で、地域の方々から好感が持たれる会社であることが大切だと思う。夜の工業団地には明かりが少なく暗いので、防犯上役に立てばと考えて外灯を設置した」と近隣への配慮がされている。

事業環境が厳しさを増すなかで「古紙の発生量が頭打ちにも関わらずヤードの数が増えており、古紙業界も淘汰の時代に向かってきた。その時代を生き残るため、いまのうちに当社がどうあるべ

きを示しておく必要がある。そのひとつとしていままで各営業所にはそれぞれのやり方があったが、今後は全事業所の運営方式を可能な限り標準化していく。それによってサービスの向上、地域への貢献、業務効率化ほか、寺松商店として総合的な企業力を高めていくことを目指している。そのため、久留米営業所の移転計画は多くの拘りを持って進めてきた。今後は当営業所の取組を全事業所に広めていきたい」「古紙業界は家業の延長線上で続けてきた。自宅が目の前にあった旧久留米営業所をこの場所に移転したことは、当社が家業から企業に転換する上でよい機会だったと思う」と語り、このような取組を「地域の企業としてお客さんから選んでもらえるにはどうしたらよいのかを追求しているだけ」としている。

家業から地域の近代企業への転換を進める寺松商店が、大手製紙原料問屋として今後具体的にどのような展開を図っていくのか注目していきたい。