

平成22年4月15日発行(毎月1回15日発行) 通巻415号第24巻第12号 昭和61年10月13日 第三種郵便物認可

ニッポンの中小企業を元気にする経営情報誌 月刊ベンチャーリンク

# VENTURE LINK

## 5 2010 May

**インタビュー**  
板室温泉 大黒屋社長  
**室井 俊二**  
老舗旅館は「アート」で脱皮した

**鳥貴族社長**  
**大倉忠司**  
鳥貴族が見せる「驚き」重視の経営

**【特集01】**  
**子どもを考えればビジネスが生まれる!**  
時代の変化を捉える作法

**【特集02】**  
ビジネスの場は可能性秘める国々へ  
**時代の旗手はアジアを目指す**

**地域経済対談**  
山形県知事 吉村美栄子 × 鈴木喜代壽

**VENTURE LINK REPORT**  
焼きたてパンは初心者がつくる  
クリーニング×収納をプラスして大好評  
企業文化を生み出す社内報

**連載エッセイ**  
言わざればいられない/さかもと未明  
経済・時論・超論/山崎元  
営業の常識 解体論/藤本篤志

**開店・開業祝い、お見舞いに役立つ新サービス!**  
98ページ

**取引情報**  
ニーズ・カプセル

**定価 1,100円**  
**48件**

VENTURE LINK 5 2010 May  
平成22年4月15日発行(毎月1回15日発行) 通巻415号第24巻第12号 昭和61年10月13日 第三種郵便物認可  
[特集] 子どもを考えればビジネスが生まれる!  
[特集] ビジネスの場は可能性秘める国々へ  
[連載] 平成22年4月15日発行(毎月1回15日発行) 通巻415号第24巻第12号 昭和61年10月13日 第三種郵便物認可  
発行人 株式会社ベンチャーリンク © 代表者 松本信彦 編集人 清田 優  
http://www.venture-link.co.jp  
[連載] 98ページ  
[特集] 48件

Printed in Japan

| 特集02 |

# ビジネスの場は可能性秘める国々へ 時代の旗手は



consultant

>46



materials

>48



food

>50

46 知らない=“機会損失”\_クロスインデックス

48 その塗り壁材は中国の壁を覆う\_ワンウィル

50 サイドメニューの豊富さが客を呼ぶ\_重光産業

# アジアを目指す

成長著しいアジアに進出する企業は多い。  
着実に足場を固めるところもあれば、あえなく撤退を選ぶところも。  
勝因はどこにあるのかを探る。



52 集客成功のキーワードは「本物」\_ インショックジャパン

54 受け身の仕事からアジア進出へ \_ エコネコル

56 中国ブライダル界の風雲児は日本にいる!\_ CTD

## materials

# スペシャリスト育成が鍵 受け身の仕事からアジア進出へ

くず鉄。廃車や建築廃材などからつくられ、新たな原材料となるこの資源を扱い、アジア企業と強力な関係を築く企業がある。富士山を仰ぐ静岡県富士宮市のエコネコルだ。その強さの源泉を探った。



富士市・田子の浦港から出航する同社専用の船

「アジアで取り引きのある企業は韓国の大韓製鋼、中国はくず鉄商社の豊立集団、台湾では中龍鋼鉄……」エコネコルで輸出事業を統括する佐野文勝常務の口からは、アジアの有力企業の名前が連なり出てくる。その企業数は現在約30社に上る。韓国を筆頭に、中国、台湾、そして東南アジアはタイなどに、くず鉄から古紙まで幅広く輸出している。今ではアジアとの取り引きなくして成り立ち得ないエコネコルだが、かつてはそんな海外志向とは無縁の状況にあった。

1950年に鉄くず問屋として創業した同社は、長く同業他社と同じ「待ちの仕事」に安住していた。放つおいても廃車や建築廃材が自社に売り込まれる。それを選別・処理して再資源化し、メーカーに引き渡す。

「受け身でもまったく問題はないなかつた」と佐野氏は振り返る。「品質を問われることも少なく、業界には『安からう、悪からう』を是認している空気もあつた」。

## かつては受け身の仕事

「アジアで取り引きのある企業は韓国の大韓製鋼、中国はくず鉄商社の豊立集団、台湾では中龍鋼鉄……」エコネコルで輸出事業を統括する佐野文勝常務の口からは、アジアの有力企業の名前が連なり出てくる。その企業数は現在約30社に上る。韓国を筆頭に、中国、台湾、そして東南アジアはタイなどに、くず鉄から古紙まで幅広く輸出している。

今ではアジアとの取り引きなくして成り立ち得ないエコネコルだが、かつてはそんな海外志向とは無縁の状況にあった。

1950年に鉄くず問屋として創業した同社は、長く同業他社と同じ「待ちの仕事」に安住していた。放つおいても廃車や建築廃材が自社に売り込まれる。それを選別・処理して再資源化し、メーカーに引き渡す。

「受け身でもまったく問題はないなかつた」と佐野氏は振り返る。「品質を問われることも少なく、業界には『安からう、悪からう』を是認している空気もあつた」。



エコネコル・佐野文勝常務。「日本にいても、取り引きをする国の情報をいち早く捉え、先手を打つ」

しかし日本の幸福な経済成長の時代に終わりを告げるバブル崩壊が訪れる。1990年代に入ると、くず鉄の売り先が急減、同社も苦境に立たされることになる。だが国内市場の縮小に立ち尽くすのでなく、行動に出た。それが輸出だった。

## 人材という武器で勝負

「同業他社を見渡して、自社でこれに挑む企業はほとんどなかつた」という92年、エコネコルは輸出事業に着手する。ターゲットはアジアだった。

支えとなつたのは、選別・処理を徹底する姿勢と、鉄を破碎する大型シユレッダーの存在だ。前者は品質の確保、後者は供給量の安定をもたらした。

しかし何より強みとなつたのは、

## 時代の旗手はアジアを目指す



集められた廃棄物は、鉄やプラスチック、非鉄金属などの再利用可能な原料になるまで破碎・選別を繰り返す

語学に秀でた人材を積極的に採用  
社内では希望者が外部の語学研修  
を受講しやすい仕組みを整えた。  
たとえば各国の税関に提出する  
書類。一文字の書き間違いでも通  
関を拒否されかねない。その重要  
性を認識し、着実に実行できる人  
材がいるからこそ、輸出開始以前  
は10億円だった売上高が210億  
円超まで拡大できた。

なかつた英語を駆使し、一人で商談ができるまでに成長した例もあるという。

だが、と佐野氏は言う。「机上での学習も必要だが、最終的には仕事を通して学ぶことが重要」。ビジネスの基本も忘れてはいけない。

「相手が誰であれ、国内の仕事と同じで、取引先には礼儀正しく、かつ交渉で怖じ気づくことのない

A large industrial conveyor system, likely made of metal, is shown against a backdrop of a cloudy sky. The conveyor has a blue frame and is supported by several large green cylindrical structures. In the foreground, there is a dark, textured surface, possibly a pile of scrap metal or debris. The overall scene suggests a heavy-duty industrial environment.

A large pile of electronic waste (e-waste) including discarded circuit boards, plastic components, and metal parts.

輸出事業を専門とする人材だった。今でこそ現地パートナーと組んでのビジネスを開拓するが、当初は商社など仲介者を立てずにビジネスをしたい考えだった。そんな野々市は「言葉が鍵に心に燃える佐野氏は「内にスベスをしたい」と結論した。「社内にスペシャリストを置かなければ——」。

言葉の理解は相手の商習慣や文化、思考の様式をも理解することにもつながる。これがビジネス上の意思疎通に有益であることは言うまでもないことだろう。

佐野氏自身、韓国語を初步から学び、今では使いこなして営業に励み、社員に範を示す。そのかい

今後はインド東南アジアも  
よう指導している。

輸出には大きな力を割いて臨んでいたエコネコル。ただ結果が出るまでは時間がかかった。初期は、販路の確保が難しかった。いざ輸出が決まってからも、税関の事務処理の煩雑さに翻弄された。「軌道に乗るまでに4年を要した」（佐野氏）。

その後も悩みは尽きない。輸出のためには、船のスペースを「間借りり」していたのだが、これがコストを押し上げる要因になっていたのである。

船自体の航行スケジュールはエコネコルでは決められない。澤延が生じれば、取引先から違約金を求められる。こういった事態が

重なれば、輸出事業の利益体質を危うくする。

1

世界を相手に輸出のスペシャリストを養成



海外営業部は15人。そのうち3人はアジア各国出身者だ