

企業紹介

神戸商店

ロード系2号油回収の最大手

「ユーザー・サポート第1義」理念に

(株)神戸商店(神戸彰則社長)は関東においてマクドナルド、ケンタッキーのロード系廃油を独占的に回収していることで知られている。

その歴史は回収業界にあって古い。昭和24年、東京東墨田の(株)吉岡油脂において、石けん原料の製造、販売に携わったのが始まり。その後40年には完全に分離・独立したが、創業当時からマクドナルド、ケンタッキーといった代表的なファーストフード・チェーンの回収を手掛け、この分野では他の回収業者の追従を許さない。「外食産業・食品産業をサポートする」という理念を一貫して掲げてきた会社に対する、これら発生元の信頼はきわめて厚い。

資本金1000万円、従業員10名、車両は4トン車4台、3トン車3台、2

トン車3台。営業エリアは北は福島県郡山から南は静岡県浜松までと広い。月間取扱量は約400トン(外部委託含む)で、その8割がロード系、2割がB植系廃油と、一般のB植系が多い回収業者とは扱い内容が異なる。納品先はアズマ油脂、徳田商会、太田油脂産業、染谷商店など。

同社はこの6月、三郷市に新事務所を開設した。同時に従業員を補充、近くに作業敷地を確保するなど、新たな展開にむけて着々と布石を打っている。その陣頭に立っているのが、神戸純専務だ。同専務は不動産関係の仕事を経て家業を継ぐべく、現在営業専任で活躍している。

神戸専務は同社の経営姿勢を次のように語る。「発生元である外食産業にいか

に信頼されるか、サービスの質で勝負す



三郷営業所



神戸彰則社長



神戸純専務



矢巻直樹常務

る。いわば発生元に対する『サービス第1主義』だ。この観点から発生元が何を求めているかを考えれば、廉価な回収コスト、定期的にしちんと守られた回収サイクル、清潔な環境づくりなどになる。

有料回収のシステムを崩すつもりはないし、採算を度外視するつもりもないが、あまりに高額な回収料金は、最近の外食産業の不況のなかではいかなるものか? コスト削減を急務とする外食産業のなかには、独自に廃油の肥・飼料化、燃料化にとりくんだり、発生抑制にとりくんでいる。有料回収だからといって発生元の実情を無視した金額は廃油の発生そのものを減少させかねない。ようは発生元にも納得してもらえらる適正価格の設定であり、信頼を得るだけのサービスの提供だ。

このような理念を持って、同社は長年にわたって回収サービスのノウハウを築いてきた。いま、新事務所を開設した同社はこのノウハウのうえにさらに合理化を図り、回収コストを下げることで新たな拡大を目指そうとしている。合理化策として、損益分岐点の低設定、2トン車2人体制から4トン車1人体制への転換、車両と若手従業員の充実などを実現させてきた。「現在の月400トンを800トンまで拡大したい」と神戸専務は語る。

同時に回収業界の協調にも力を尽くし

ている。同社の矢巻直樹常務取締役は回収業者の初の組織化である東日本油脂事業協同組合の設立に参加、回収業界の社会的認知を得るべく汗をながした人として知られている。現在は関東リサイクル油脂事業協同組合に参加し活動している。

「関東と関西の回収業界では経営実態に大きな違いがある。関東は親がいて子がある。長良川の鵜飼いのように親が全部ひきとってやるから集めてこいという形だ。そこでは縦の関係はあるが、横の団結力にはとほしい。廃油1缶をとったりとられたり、という現状はそんな意識から出てくるものだ」と語る。

神戸専務は「東西の回収業者、レンダラーと協力し、見習うべきことは見習いながら、当社なりに努力していきたい」と語っている。

本社 東京都千代田区鍛冶町
1-6-15 共同ビル9
電話03(3253)8965
FAX03(3256)4540
三郷営業所 埼玉県三郷市高州
1-72-2
電話0489(56)5093
FAX0489(56)3027