

日本リユースシステム(株)

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟28F
TEL.03-6717-4363(代) FAX.03-6717-4364
E-mail: info@nrscorp.jp
http://www.nrscorp.jp/

代表取締役
山田 正人 × インタビュアー
萩原 流行
[俳優]



「不用衣類」と「五〇〇円」で、国際貢献やエコに参加できる画期的システムを開発



萩原 私もユニセフの衣類提供を呼び掛けに応じた経験がありますが。

山田 古着の回収がそうしたボランティアベースで実現できるのになぜ企業活動として取り組むところがなかったのかと申しますと、回収した古着の単価がキロ十五円、二十円というように商品としての価格があまりにも安価だったからです。人とトラックが動いて古着を集め、特殊な機械を使って「二〇〇キロベル」と呼ばれる単位に圧縮

してからコンテナに積み込んで海外に輸送、更に前段階として国の実情に応じた衣類の分別も必要です。これでは到底商売にならないですよ。でも、誰かが取り組まなければという思いがあり、試行錯誤を重ねました。

そしてやり繰りしても採算が合わない、効率を追及してもブラマイゼロとするのが精一杯という段階を経て、何とか商売として成立できる方法を見だし、今年一月に「ワンコイン・エコ」というサービスを考案しました。

萩原 では、その具体的な内容を。

山田 従来、リサイクルショップにまだ充分に着られる古着を持ち込んで、買い取ってもらえるのはその十%前後で、ショップは国内で再販売は無理と判断した古着は買い取らず、お客様に持ち帰って頂くしかないという状況でした。そこで消費者に店頭でワンコイン、五〇〇円を支払って頂くことで古着をリサイクルショップに引き取ってもらい弊社がそれを回収・梱包・輸出し、更にはワクチン募金に寄付するというのが「ワンコイン・エコ」の仕組みです。

萩原 消費者側が費用を負担すると。

山田 ええ、皆様には店頭で五〇〇円(海外輸送費の一部とワクチン提供代金)の費用を拠出して頂くことになりませんが、不要な古着を持ち帰る手間がなくなり、むしろショップも買い取らなかつたことによる客離れを防ぐことができます。弊社も回収量が増えれば増えるほど若干なりとも利益を確保でき、一挙両得ならぬ三方三得となるわけです(笑)。また、消費者は高価買い取りではなく、「便利」や「心の満足」といった付加価値の部分だけを求められているケースが非常に多いのです。消費者は買い取ってもらえなかつた古着と五〇〇円をリサイクルショップに提供するだけで不用衣類が途上国に届き、リユース・リサイクルされ、かつワクチンの提供が同時に行なえます。

萩原 つまり不用衣類の引渡しと五〇〇円を支払うだけで、エコ活動(不用衣類の有効活用)と国際貢献(ワクチン提供)ができる。なるほど、画期的なアイデアですね。

山田 それと国内のゴミを減らすことにも繋がり、その意味からも「ワンコイン・エコ」という名称にしました。ちなみに引き取った古着は先程お話しした処理をした上でタイとカンボジアにある弊社の提携工場に輸送し、そこで圧縮された古着を戻して一七〇品目に分別するという作業を行ないます。この作業を経てようやく途上国への輸出が可能となります。販売価格はそれぞれの国の人々が購入可能な格安価格に設定しています。

萩原 消費者側は国際貢献を果たしたことになるんですし、ショップ側も窓口としてイメージアップに繋がりますよね。では、ワクチン募金を始めた経緯も教えてください。

山田 開発途上国の実情はその国々で異なる

山田 「日本のゴミは(不要品等)世界の宝!」というのが弊社のスローガンですが、コストから考えても大手は参入しないでしょうし、勝算は充分にあります。でも、これで満足してはならず、新たな回収経路の開拓に貪欲に挑み続けていく所存です。

萩原 我が家も早速「ワンコイン・エコ」に参加しようと思います。これからの更なる展開に注目しています。

INTERVIEW
MASATO YAMADA × NAGARE HAGIWARA

に、誰も手を出さない状況が続きました。

山田 ええ、もともと弊社は中古家電や資源全般の取り扱いを主力としていましたが、これは集められる能力と輸出力のある会社でならある程度ビジネスにできます。その一方で、この業界で数十年の問題となっていたのは古着の処分でした。これまで日本の古着をファッションとしてではなく、「生活用品」として欲しいという需要が非常に高い

山田 ええ、皆様には店頭で五〇〇円(海外輸送費の一部とワクチン提供代金)の費用を拠出して頂くことになりませんが、不要な古着を持ち帰る手間がなくなり、むしろショップも買い取らなかつたことによる客離れを防ぐことができます。弊社も回収量が増えれば増えるほど若干なりとも利益を確保でき、一挙両得ならぬ三方三得となるわけです(笑)。また、消費者は高価買い取りではなく、「便利」や「心の満足」といった付加価値の部分だけを求められているケースが非常に多いのです。消費者は買い取ってもらえなかつた古着と五〇〇円をリサイクルショップに提供するだけで不用衣類が途上国に届き、リユース・リサイクルされ、かつワクチンの提供が同時に行なえます。

萩原 つまり不用衣類の引渡しと五〇〇円を支払うだけで、エコ活動(不用衣類の有効活用)と国際貢献(ワクチン提供)ができる。なるほど、画期的なアイデアですね。

山田 それと国内のゴミを減らすことにも繋がり、その意味からも「ワンコイン・エコ」という名称にしました。ちなみに引き取った古着は先程お話しした処理をした上でタイとカンボジアにある弊社の提携工場に輸送し、そこで圧縮された古着を戻して一七〇品目に分別するという作業を行ないます。この作業を経てようやく途上国への輸出が可能となります。販売価格はそれぞれの国の人々が購入可能な格安価格に設定しています。

萩原 消費者側は国際貢献を果たしたことになるんですし、ショップ側も窓口としてイメージアップに繋がりますよね。では、ワクチン募金を始めた経緯も教えてください。

山田 開発途上国の実情はその国々で異なる