

創業約120年で金属スクラップを行う東港金属。その子会社としてリユースを推進すべく産声を上げたのがトライシクル(東京都品川区)だ。昨年立ち上げた企業間フリマサービスの実績は伸び悩むものの、企業への訪問回収でオフィス什器や業務用機械などを月間1000点調達している。今後は、千葉にある2万坪強のヤードを拠点に攻勢をかける。



シニアエコ市場で存在意義が問われる

母体である東港金属は、創業約120年にもなる金属スクラップの会社です。福田 2002年、自分が28歳の時に東港金属の4代目社長に就任しました。それまで会社は金属のほうばっかりで、産廃処理もやってはいたんですが全然伸びていなくて。僕が産廃に力を入れてから、10億円程度だった年商を70億円程度までに伸ばしました。当社の年間の取扱量は、漬す前の状態で約13万トン。うち金属再生をするのが8万トンくらいです。

# 老舗金属スクラップのリユース子会社

トライシクル 福田隆 CEO



# 企業排出の不要品、千葉2万坪敷地で再生

福田 僕らスクラップや廃棄物の事業者として、ある意味心良かっただけです。この業界は現金商売で資金繰りはいいし、物は腐らない。在庫リスクとかもあんまり考える必要がない。B to Bのリサイクルというビジネスという福田 そんななか昨年1月、企業間フリマサービス「ReSACO(リサコ)」を出しました。福田 リサコを使ってもらって企業間で売りたいものや買い取ってほしいものがあったんです。ただ、C to Cと異なり企業間では難しいですね。現状リサコを通してダイレクトにB to Bマッチングできている実績もまだまだ少ないです。つまりは出品するのが手間。まず企業は、不要品が目の前から消えてなくなればいいわけじゃないですか。こんな別で電話一本で売れるからいいよ、みたいなことになるわけです。一方で、中古品があったら欲しいという企業はたくさんいます。特に

は。福田 大きいのはメルカリさんなどシェアリングエコノミーが出てきたことです。それによって社会の流れが変わり、自分たちの存在意義って薄くなっていくなと思っただけです。福田 僕らスクラップや廃棄物の事業者として、ある意味心良かっただけです。この業界は現金商売で資金繰りはいいし、物は腐らない。在庫リスクとかもあんまり考える必要がない。B to Bのリサイクルという福田 そんななか昨年1月、企業間フリマサービス「ReSACO(リサコ)」を出しました。福田 リサコを使ってもらって企業間で売りたいものや買い取ってほしいものがあったんです。ただ、C to Cと異なり企業間では難しいですね。現状リサコを通してダイレクトにB to Bマッチングできている実績もまだまだ少ないです。つまりは出品するのが手間。まず企業は、不要品が目の前から消えてなくなればいいわけじゃないですか。こんな別で電話一本で売れるからいいよ、みたいなことになるわけです。一方で、中古品があったら欲しいという企業はたくさんいます。特に

もですが、企業から引き上げたオフィス什器とか、もったいないなと思いつつもパンパンに詰まらしてしまっている。ほかにも、倉庫で使うようなリーチフォークとか、まだまだ少し動くのになという物もありますね。福田 ウェブ広告やチラシを撒くなどして、関東1都3県の企業を対象にアプローチしています。毎月1000点程度の不要品を回収できています。それらを、昨年千葉・富津に開設した2万3000坪のヤードで検品・管理し、リユースなどに回せるよう準備しています。このヤードの機能はリユースだけではありません。リメイクやアップサイクルなど付加価値を上げて販売することや、部品取り、海外輸出なども行っています。現在ヤードには建屋が1棟あるのですが、6月には建屋をプラス3棟完成させる予定です。福田 ところで集約した商品を、どう再販していくのしょう。

福田 多少ですが、今当社が売り手となってリサコに出品している物があります。自社のサービス上で売れば利益的には良いのですが、今後は細かく販路を分けていきます。福田 スクラップ事業をやっている僕らには、大型のシュレッダーで破砕できる設備があるんですよ。それも車を丸々入れられるような。これがあるかないかで、圧倒的な力の差が出てくると思ってます。何を言いたいかと言うと、例えばこれ再販できるのかな？とか、こんな本当に再利用できるかな？というものを仕入れるとします。仕入れてからギリギリまで時間をかけて、最悪売れなかつたとしても、当社の大型シュレッダーにかけられます。すると金属が取れるので、まあま

あコストとしてそこまで見なくていい。他社さんだったら、不良在庫になった時点で捨てなきゃいけない。そのときのコストとかも見なきゃいけないんですよ。なので、僕らはドンドン商品を取っていきます。富津の2万3000坪あるヤードのように、設備投資ができるのも、スクラップ事業である程度の安定的売上や収益があるからです。福田 フリマとしてのリサコは今後どうなるのしょう。福田 とにかく出品ポリュームを上げていかないとフリマも成り立たないですから。これはもう中古車とかと同じで、今こそネット査定があります。最初はそんなものはなく、リアルの中古車屋さんがたくさんあって

会社概要  
社名 トライシクル株式会社  
設立 2018年5月22日  
資本金 1000万円  
本社 東京都品川区南大井6-17-17 FINEビル4階  
事業概要 企業間でのリユース、リサイクル、産廃までの取引を行うプラットフォームサービスを提供  
代表取締役 福田隆

CEOプロフィール  
福田隆(ふくだ・たかし)。東京都出身。1996年成城大学経営学部卒業後、ミネベアに入社。その後外資系コンピュータ企業のEMCジャパン(現DELL-EMC)に勤務するも、家業を継ぐため2002年に東港金属入社。先代社長の急逝に伴い、半年後に社長就任。売上高を大きく伸ばす。2018年にトライシクルを設立しCEOに就任。2019年2月にサーキュラーエコノミー対応プラットフォーム「ReSACO(リサコ)」をリリースする。

### 企業間フリマはまだ訪問回収で在庫増やす

福田 そんななか昨年1月、企業間フリマサービス「ReSACO(リサコ)」を出しました。福田 リサコを使ってもらって企業間で売りたいものや買い取ってほしいものがあったんです。ただ、C to Cと異なり企業間では難しいですね。現状リサコを通してダイレクトにB to Bマッチングできている実績もまだまだ少ないです。つまりは出品するのが手間。まず企業は、不要品が目の前から消えてなくなればいいわけじゃないですか。こんな別で電話一本で売れるからいいよ、みたいなことになるわけです。一方で、中古品があったら欲しいという企業はたくさんいます。特に

### 最後の皆は車も飲みも大型シュレッダー

福田 スクラップ事業をやっている僕らには、大型のシュレッダーで破砕できる設備があるんですよ。それも車を丸々入れられるような。これがあるかないかで、圧倒的な力の差が出てくると思ってます。何を言いたいかと言うと、例えばこれ再販できるのかな？とか、こんな本当に再利用できるかな？というものを仕入れるとします。仕入れてからギリギリまで時間をかけて、最悪売れなかつたとしても、当社の大型シュレッダーにかけられます。すると金属が取れるので、まあま