COLUMN

静脈産業の成熟化はあるのか



慶應義塾大学経済学部教授
細　田　衛　士
HOSODA Eiji

1977年慶應義塾大学経済学部卒業、1980年同学部助手、1987年助教授、1994年教授、2001年7月より2005年9月まで同経済学部長、現在に至る。学外の役職としては、2010年4月～ 2012年4月環境経済・政策学会会長、現在、環境科学会会長、中央環境審議会委員、3R推進協議会会長など。専攻は環境経済学、特に資源循環の経済学をライフワークとする。

ヨーロッパやアメリカの静脈産業のフィールドを歩くと、いつも羨ましいと感じることがある。それは、日本と較べて静脈事業者が成熟化・大規模化しているということである。フランスとベルギーの国境沿いにあるシュレッダー業者のガルーはそんな事業者の1つだ。ガルーは、EU各国から使用済み自動車を初めとする静脈資源（使用済み製品・部品・素材）を集めてリサイクルしている。自動車メーカーとも連携をして、EUの自動車リサイクル指令の目指すリサイクル率達成に向けて日夜努力している。

成熟化・大規模化した静脈事業者の例として、スウェーデンのステラに触れないわけにはいかない。1930年代、市中のスクラップ回収業者として始まったこの会社は、現在では年商1兆円に近いリサイクル会社にまで発展した。多様な静脈資源のリサイクルを行なっているが、スウェーデン自動車工業会との連携によって使用済み自動車の回収・運搬・リサイクルに大きな貢献をしている。

上の2つの例が示すように、ヨーロッパの静脈事業者は、動脈の事業者とうまく連携しつつビジネスを行なっているのが特徴だ。その他にも、大手静脈事業者SiConとフォルクスワーゲンとの連携や、自動車解体・シュレッダー業者のINDRAとルノーの連携が例として挙げられる。動脈側と組むことによって静脈側も発展成長する、そんな戦略がよく見える。

アメリカでは市場主導の大規模化・成熟化が進んでいる。大手廃棄物業者のウェストマネジメントやシュレッダー業者のシムズメタルはM&Aで大きくなった。面白いのは、シアトル市でウェストマネジメントの向こうを張って廃棄物処理のビジネスを展開したクリーン・スケープ社だ。小規模ながら、会社立ち上げ早々利益を上げた。と思ったとたん、会社を大手に売ってしまった。別に乗っ取られた訳ではない。売った方が得だと思って、会社の設立者が売っただけの話である。

日本ではこうはいかない。連携やM&Aでビジネスを大規模化した方が良いように思えるケースがゴマンとあるにも関わらずに、多くの小規模静脈事業者が、「自分」の会社に執着する。ヨーロッパやアメリカで起きていることがなぜ日本で起きないのだろうか。成熟化・大規模化は時代の流れである。静脈経済だけが例外、などと言うことはあり得ない。もちろん小規模でも立派にビジネスをやれる場合があるにはある。だがそれでも、ビジネスを成熟化させる努力を怠ってはならない。それがビジネスの宿命である。