

# 社外参謀の明日へのヒント!

ブランド品や貴金属の買取店を中心に、土木建設から薬品販売、コンテナ事業など多角的に展開しているエコリング。なぜ彼らは事業領域を超えて成長できるのか？ 時代の変化に合わせ、ニーズに即応してきた彼らのブレない経営指針に迫る。



(株)テルミック代表取締役  
**梶 正典 社長**



社外参謀  
**石原 尚幸 氏**

—現在の事業内容を教えてください

兵庫県は姫路市に本社を置き、ブランド品や貴金属・不用品の買取専門店「エコリング」のフランチャイズ店舗を20店舗、道路・河川等の一般土木から産業廃棄物の収集・運搬までを行う土木建設事業、水処理薬品や冷却水管理薬品等を販売する薬品販売事業、大型コンテナの仕入から販売、遊休地を利用してレンタルスペースの提案・コンテナの設置、コインパーキングの運営を行うコンテナ事業を行っています。

—事業が多岐に渡っています。その背景を教えてください

本来は設計から施工までを一貫して行う小回りの利く土木建設会社として支持をいただけてきました。その過程でお客様からリクエストを受ける形で、

薬品、不動産、買取事業と参入しています。確かに事業内容だけを見てもしまうと、各事業はバラバラに見えるかもしれませんが、「お客様に貢献できることは何か？」を問い続けた結果、生まれてきた事業です。そのため私にとってはすべて一貫性があります。

—以前は携帯電話のショップも展開していました

実は最大15店舗まで携帯ショップを展開しました。携帯電話ショップの事業は、収益性が高く、優秀な社員も育ててきました。とても魅力ある事業でしたが、業界の動きを見ていく中で、需要が飽和していくにつれて競争環境が厳しくなってきました。さらに人材不足も重なる中で、「この事業は大手に託した方が成長する」と考えるに至り、ご縁

のあった会社に譲渡することに決断しました。

—参入する事業と売却する事業、その見極めのポイントは何だったのでしょうか？

これはとても迷ったところですが、時代の流れを読み、お客様のニーズを汲み取ることでしょうか。今が良いからと言って浮かれています足元を

拘われますし、今が悪いからと言って悲観していてもチャンスは逃します。かつこよく言えば、時代の流れの一步先を見て、お客さんが何を望んでいるかをくみ取り、そのお客さんが望んでいるニーズに対して、自分たちは何ができるのかを考えていくことが、事業を見極めるポイントだと考えています。

—ここからの事業展開プランを教えてください

買取り専門店エコリングはまだまだ成長していきます。この事業を中心に地域のお客様に役立つ存在でいたいと考えています。その成長していく本業を支えるための本社部門の強化が最大の課題です。石原先生にもサポートしてもらい、多分にわたる事業をより効率よくカバーし、生産性の高い企業を作り上げていきます。

## 社外参謀・石原氏の考察

とにかく新しいことをやる、何でもいから儲かる事業に進出する、この考えで事業の成否を見極めてきた結果、自分たちは誰のために、何のために存在しているのかを見失い、内部崩壊した上場企業がありました。事業の見極めは経営者の最も難しい決断ではないでしょうか。梶社長とお話をしていると、常に世の中が次にどこへ流れていくかを冷静に探っているのを感じます。私たちはつい目の前の出来事に一喜一憂してしまいがちです。世の中の動向を観察し、お客様の動きに耳を傾け、世の中の動きとお客様声に対して自分た

ちは何ができるのかを常に考え続ける。それが参入すべき事業と売却(撤退)すべき事業を見極めるポイントなのではないでしょうか。燃料油マージンが激減してきたSSは、油外をはじめ、新規事業への参入を常に求められてきた事業です。新しい商材の売り込みは今でも頻繁に行われています。ですが、安易に新規事業に飛びつくことに私は反対です。梶社長の考えのように、変わりゆく世の中、そして自社を支えてくれている顧客のニーズ、この2つの流れをよく見て、流れに沿った事業を展開していくことが大切です。

(株)プレジデントビジョン  
**石原 尚幸**  
代表取締役



いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。