



代表取締役社長 上杉 勝治氏

朝3時半に起床。水風呂、仏壇とお不動様の礼拝のあと写経に入るのが毎日の始まり。
「自分に厳しく」が経営者の条件」と語る上杉勝治社長から経営に対する取組姿勢や考えを伺った。



企業紹介

目指すは「地球循環型総合リサイクル」 株式会社ウエスギ

(旧社名：株式会社ウエスギ物産)
2008年3月名称変更

株式会社ウエスギは1921年に現社長・上杉勝治氏の曾祖父が創業。金属くず回収業から始まり、現在は被覆電線をはじめ鉄や非鉄金属のスクラップ、廃プラスチックなど産業廃棄物全般の収集・運搬・再資源化、独自プラントでの工場廃液処理などを行う総合リサイクル企業として、大手企業含め約1,200先の産業廃棄物を取り扱っている。

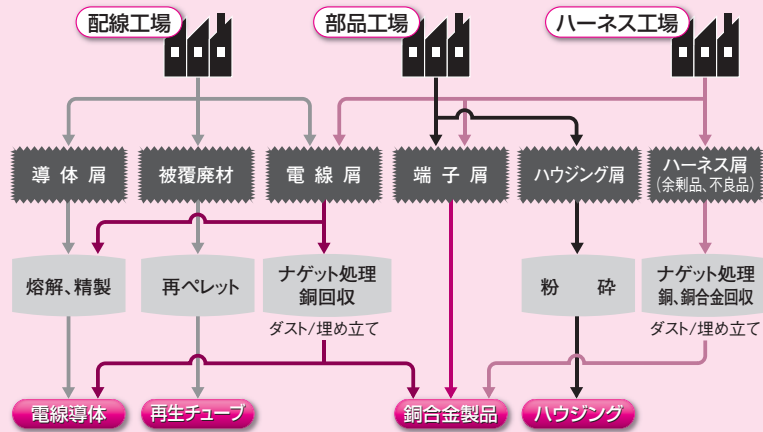
苦勞を糧にして

社長は6男6女の六男。高校卒業後に家業の手伝いを始め、62年10月に正式入社した。69年には新設の鹿島営業所で経理と営業を担当、76年末には本社の営業のテコ入れのため四日市に戻り、他社に奪われていた大手企業の仕事を取



電子部品やプリント基盤からレアメタルをリサイクルする

被覆電線リサイクルフロー



同社工場内の様子

きれいに分離抽出された銅線



被覆電線を裁断し、銅線と被覆材を分離させる装置



また、過去の経験から学んだ「隠さなくてはならぬ仕事はするな、ごまかしの仕事はするな」の精神で、事業内容の透明化とコンプライアンスの向上も進めている。実績と信用の裏付けとして、三重県内で最も早く「優良な産廃処理業者」基準適合の認定を受け、昨年春にはGPSによる運行管理システムを導入。今年に入ってから新たに「CASシステム」を導入した。CASとはCompliance Assurance Serviceの略で、許可証・契約書・マ

コンプライアンスの向上

した廃液処理プラント。現在ウエスギの構内にあるが、将来シャープの三重工場内に本格的なプラントが設置される予定である。工場内で廃液を浄化し、浄化された水は発電水や冷却水として再利用することで大幅な環境負荷の軽減が期待される。シャープは大阪府堺市にも工場を建設中であるが、ここにもウエスギのノウハウが活かされる見込みである。

営業は人とのつながりから

「私はうるさいです」と社長が言いつけるのは社員教育である。お客様に対しては、社員は全員起立して笑顔で迎え、帰る時にも笑顔で送り出す。身だしなみや服装、言葉にも絶えず気を配るほか、毎朝の朝礼では当日の来客の確認を長は振り返る。

83年に事業を引き継いだ後、88年に四日市市海山道から現在の同市天カ須賀工業団地に移転した。「ここから本場のスタート」と社長は振り返る。

「私にはもうさいます」と社長が言いつけるのは社員教育である。お客様に対しては、社員は全員起立して笑顔で迎え、帰る時にも笑顔で送り出す。身だしなみや服装、言葉にも絶えず気を配るほか、毎朝の朝礼では当日の来客の確認を長は振り返る。

シャープとの取引

同社の強みに、強い営業力に加

ニフェスト（産廃処理委託時に排出者が提出する管理票・帳簿・データの一元管理により、書類不備による行政処分の防止、政府戦略であるマニフェスト電子化への対応、排出事業者の透明性の確保が同時に実現するコンプライアンス確保のシステムである。全国的にもここまでのレベルで導入している企業は無く、プロジェクトリーダーである長男の上杉圭司専務は「廃棄物取り扱いの更なる厳正化と事業者事務負担の軽減、事務の効率化が図れる」と運用の効果に期待している。

地球規模でのリサイクルを目指す

国内におけるリサイクル原料調達は今後の拡大が見込めなくなってきたことから、同社は数年前から海外での調達を検討。昨年アメリカのシアトルに営業所を設置し、7月には現地法人を設立した。昨年正月に現地を視察した際、ほぼ全ての廃棄物が埋め立て処理され、日本ほどリサイクルが進ん

DATA FILE

| | |
|------|-----------------------------------------------------------|
| 会社概要 | 株式会社ウエスギ |
| 本社 | 三重県四日市市天カ須賀新町1-32 TEL 059-365-6800 FAX 059-363-2055 |
| 創業 | 大正10(1921)年4月10日 |
| 設立 | 昭和39(1964)年10月 |
| 資本金 | 3,000万円 |
| 売上高 | 43億円(2007年7月期) |
| 代表者 | 代表取締役社長 上杉 勝治氏 |
| 事業内容 | 産業廃棄物処理業 総合解体工事業 廃液処理業 |
| URL | http://www.uesugi-p.co.jp/ |

え長い業歴を信用に裏付けされた、多くの大手企業とのつながりが挙げられる。その一つがシャープとの取引だ。平成に入り、更なる取引先開拓に力を入れ始めていた同社にシャープの多気町への進出話が舞い込んできた。役場からの紹介をきっかけに三重工場（多気町）との取引が始まり、7年後には社長の営業努力が実って、亀山工場とも取引ができた。

現在、県内で直接発注があるのは同社のみで、取引開始以降も先方の様々なニーズに応じてきている。その一つが、社長が独自に考案

でない現状を目の当たりにした社長は、「今から、アメリカは本場のリサイクル時代に突入する」と直感した。今後はリサイクルが自然環境の保護につながるという循環型社会の概念の普及に努め、日本で培ったノウハウをアメリカ全土に展開していく方針である。アメリカで事業を根付かせた後には東南アジア、中東などへの進出も検討。社長は、世界で通用する日本のリサイクル技術により、地球規模での循環型社会を確立したいという大きな夢を抱いている。

社長にとって心強い存在は、営業統括だけでなく事務のIT化も推進している専務の圭司氏。「これからは自分の背中を見て経営を学んでいって欲しい」と願っている。社長の持つ確固たる信念に裏打ちされた事業戦略に加え、時代の変化への柔軟な対応と行動力を備えた若き後継者を持つ同社のグローバルな展開に期待したい。

文：経営コンサルティング部 兒玉 拓治