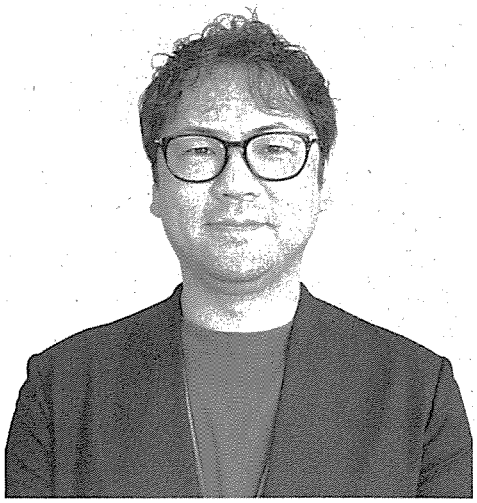


リョーシン（富山市）
代表取締役社長
高野 晃氏

海外製プラントの提案で課題解決へ

省人化と高度資源循環を推進

25周年迎え、売上高は3年で約2倍に

――御社の沿革と強みを教えてください。

高野　当社は設立25周年を迎えました。売上高はここ3年ほどで約2倍に伸び、成長を続けています。設立当初から「継続可能な高度循環型社会をつくる」とのスローガンを掲げ、がれき類の破砕プラントや建設系・解体系混合廃棄物の選別プラントなどを手掛けてきました。その後、廃棄物の燃料化やマテリアルリサイクルへと、顧客のニーズに合わせて提案の幅を広げています。

廃棄物処理業界は、法制度や処理料金、リサイクル手法、求められる設備が短期間で変化する業界です。そのため、海外の展示会や国内事業者との対話を通じてニーズを把握し、その時々の課題に応じて提案内容を見直してきました。現在は欧米を中心に約10カ国、約20社の海外メーカーと販売契約を締結しています。現地で性能や使い勝手を確かめ、国内の現場に最適な機器を選び、組み合わせることで、変化し続ける顧客の課題を解決できる点が当社の最大の強みです。

工程全体の設計で人手不足に対応

――業界の課題に対して、どのような設備提案を進めていますか。

高野　大きな課題の一つが人手不足です。当社では、機械単体の販売にとどまらず、投入から破砕、選別、製品化までの工程全体を設計し、人員を抑えられるプラントを提案しています。国内最大級の処理能力を持つフラフ燃料の製造プラントでは、人員を3分の1まで削減できました。

プラントは機械の性能だけでなく、設備同士の相性や材料の流れを踏まえたフロー設計、そして人手に依存しないことが重要です。また、業界環境が目まぐるしく変化する中、初期投資とランニングコストを抑え、投資を早期に回収し次の投資に備える仕組みも求められます。顧客が事業環境の変化に対応し、安定して事業を継続できるよう、長期的な視点で後の設計変更も可能な設備提案をしています。

火災対策も重要なテーマです。廃棄物へのリチウムイオン電池の混入リスクを完全になくすことは難しく、火種の発生を想定した対策が欠かせません。当社が手掛けるプラントでは、スウェーデン製の防火対策システム「ファイアフライ」の搭載を進めています。こうした設備の性能は、デモセンターで導入前に確認できるようになっています。

海外メーカーの技術力を生かす

――海外製プラントを扱う利点と、価格上昇などの影響について。

高野　海外には、破砕や選別など特定の技術を長年研究し、世界各国に製品を供給しているメーカーが多くあります。例えば、オーストリアのリンドナー社は78年破砕機を専門に開発し、世界約110カ国以上へ販売しています。特に欧州製は省エネ性能が高い。技術力と販売実績を持つ装置の中から選択することで、処理能力に加え、採算性の面でも優位性のあるプラントを設計できます。大量生産のため部品の在庫を常に確保している点も利点です。

一方、為替や現地の物価、人件費の上昇などにより、海外製品の価格も上昇しています。そのため、初期費用だけでなく、処理能力や電気代、メンテナンス費用まで含め、導入後にどれだけ利益の差別化を確保できるかを説明することが重要です。顧客の条件に合う製品が他にあれば、当社の取扱製品にこだわらず、最適な選択肢を提示することを重視しています。

新分野の開拓とサービス体制を強化

――今後の事業方針は。

高野　2024年の社長就任後は、売上拡大だけでなく、利益率の改善や業務効率化、組織づくりなどの社内改革に注力してきました。経験や実績を持つ人材の確保も進めています。急成長に伴って生じた業務上の課題を見直し、社内体制を整えることで、売上高の拡大と利益の改善を両立できるようになってきました。

今後は、販売後のメンテナンスを含めたサービス体制をさらに強化し、顧客満足度の向上に注力していきます。その上で、燃料化やマテリアルリサイクルに加え、石膏ボードや金属スクラップのリサイクルプラントなど、新たな事業の柱も育てていく方針です。

仕事をする上で大切にしているのは、次の世代に何を残せるかという視点です。省エネ性やリサイクル率、経済性に優れ、顧客が次の投資につなげられるプラントを提案したい。設備を長く安定して使っていただき、資源循環事業を支えることが、持続可能な社会の実現につながると考えています。