

プリンター・トナーカートリッジ・リサイクルの レンタル・フランチャイズシステムを構築

株式会社工業工業の事例

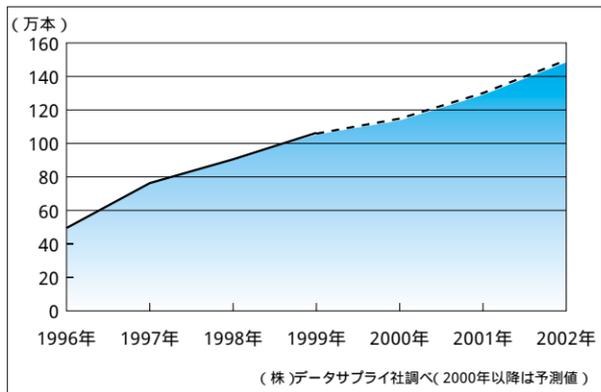


宮地 恵美子

拡大する市場

環境関連ビジネスは、わが国で今後成長が期待される数少ない分野の一つとして現在注目を浴びています。そのような環境関連ビジネスの一つに、プリンター・トナーカートリッジのリサイクル事業があります(図1)。

図1 リサイクル・カートリッジの出荷量と予測(日本国内)



プリンター・トナーカートリッジのリサイクルとは、使用済みのカートリッジを回収し、分解・清掃後、新たにトナーを充填して再利用するというものです。リサイクル品は日本ではまだプリンター・カートリッジ使用量の10%程度ですが、このビジネスの創業者であるアメリカでは、カートリッジ使用量全体の40%近くがリサイクル品であるといわれています。日本の市場拡大は大きい期待できるというでしょう。

このビジネスが日本に紹介されたのはいまから十年ほど前です。今回紹介する株式会社工業工業は、当時から業界のリーダーとして活躍、このたびこのビジネスをさらに発展させたシステムを構築しました。

背景

工業工業は昭和四十二年、千葉県浦安市で創業、もともとは船舶建造修理事業を主力としていました。会社は順調に発展し、事業拡張を進めるなかで、工藤現社長が十年以上前、アメリカですべて普及

始めていたプリンター・トナーカートリッジのリサイクルに注目、新規事業の一つとしてこのビジネスの展開を始めました。当時はバブル景気の真っ最中、使い捨てが当然の時代でしたが、外資系企業を中心に順調に売上を伸ばしていき、その後のバブル崩壊、さらには環境意識の高まりなどのリサイクル・ビジネスへの追い風とともに市場規模も拡大してきましたが、参入企業も急激に増加。それにもない価格競争も激化し、また信頼性の低い商品を販売する企業も出てくるなど、問題点も顕在化してきました。事業開始当初から技術面の研究開発に注力していた工業工業では、市場全体の商品・サービス面での質的向上が図られない限り、業容拡大もスムーズにはいかないという判断から、新しいシステム開発に着手したのです。

カートリッジのレンタル化、事業者側のメリット
まず、プリンター・カートリッジのレンタルについて説明します。現在一般的なリサイクル・システムと、工業工業の開発したレンタル・リサイクル・システムとを対比させたものが、図2です。従来のシステムでは、カートリッジはユーザー所有であるため、ユーザーにリサイクル発注先の決定権がありました。そのため、安定的に固定客を掴むことが難しく、受注量が変動しやすいという不安要素があります。

一方、カートリッジ・レンタルでは、カートリッジの所有権は事業者側にあります。ユーザーはカートリッジをレンタルし、トナーがなくなるまで使用できる権利を購入することになります。カートリッジはユーザーの所有物ではないので、ユーザーは他の業者に発注することはできません。

ができます。収益が安定化することにより、事業者側が製品開発力あるいはサービス力の向上等へより注力することができ、結果として製品・サービスの品質向上、ひいては業界・市場の健全な成長が期待できます。

レンタル化がユーザーにもたらすメリット

一方、ユーザーがレンタル化によって得られるメリットは、利用面と管理面の両面にあります。利用面での違いは、従来のシステムでは使用済みカートリッジのリサイクルに一週間程度かかるために、ユーザーは予備品を用意しなければならぬという不便さがあるのですが、このシステムではそれが不要となります。レンタルの場合、使用済み品回収と同時にリサイクル品を手に入れますので、予備品購入のための費用や保管スペース等が必要なくなるのです。

なければならないという手間を解消しなければならぬという手間を解消しなければなりません。特に企業規模が大きく多数のカートリッジを総務部など二カ所で管理している場合、この回数管理の手間はかなり大変です。さらにリサイクル限度回数に達した後は新品を購入する必要があるため、その購入や廃棄の手間や費用が発生します。これらの負担がレンタルを活用することでなくなるわけです。また、プリンターのメンテナンスをレンタル品の回収・納入の際に同時におこなうため、使用環境も向上します。

レンタル・システムのフランチャイズ化

このように、カートリッジをレンタル化することで、需要供給の双方にメリットが発生します。次に、システムのフランチャイズ化について説明します。

フランチャイザーである工業工業はプリンター・カートリッジを所有、それをフランチャイズ加盟店にレンタルします。フランチャイズ加盟店はユーザーにそれを再レンタルします。リサイクル品の生産・廃棄等は全て工業工業がおこないますので、加盟店は工業工業から製品をレンタル品として仕入れ、新規顧客の開拓顧客への納入と回収、およびプリンターのメンテナンスが主な業務になります。

フランチャイズへの加入に際しては、初期投資額は比較的小額であり、かつ少人数で事業を始めることができるため、

小規模の企業家にもビジネスチャンスを与えることが可能です。また、既存企業の新規事業としてのフランチャイズへの加入も考えられます。取扱商品が消耗品という点に加え、レンタル品であるために、安定した利益が確保しやすいシステム構造となっていることが、このビジネスの大きな魅力といえるでしょう。

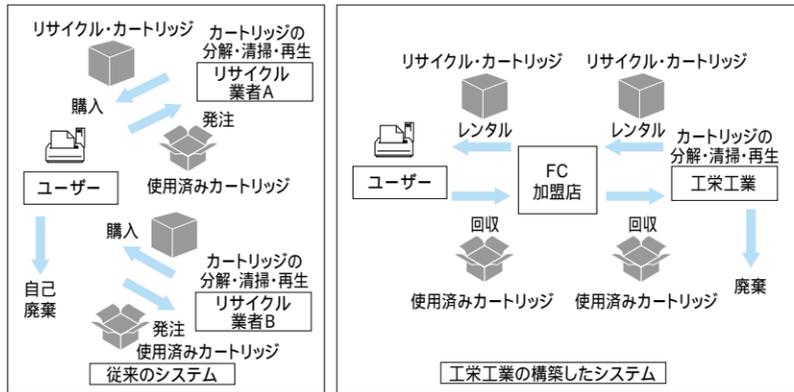
大きな将来性に期待

現在工業工業ではフランチャイズ加盟店募集に先立ち、直営によるリサイクル・カートリッジのレンタル・システムを展開しており、顧客からの反応もよいということ。フランチャイズの名称は「トナーエクスプレス」と決定し、六月頃にはまず関東地区で募集開始する予定です。いずれ全国展開を図る予定ですが、お客さまとのよりよい関係を構築しながら徐々にシステムを広げていきたいとの考えから、あえて急展開はせず、段階的に展開地域を広げていくということです。

当面はフランチャイザーとしての本部機能の充実を図ることが課題でしょう。なお、ここで紹介したプリンター・トナーカートリッジ・リサイクルのレンタルシステムは、ビジネス特許として出願済みとのことです。環境対応商品でありかつユーザーメリットの大きなこのビジネスの将来性は大きく、今後の展開が非常に楽しみです。

(みやち・えみこ)

図2 プリンター・カートリッジのリサイクルシステム—従来システムとの比較



株式会社 工業工業

事業内容 トナーカートリッジ・リサイクルサービス
コンピューター・サプライ用品販売
船舶造修工事
本社所在地 千葉県浦安市美浜4-31-9
トナーエクスプレス事業部 東京都港区高輪3-20-9 高輪シティビル
電話番号 (03)3440-6555(代)
(03)5798-4785(トナーエクスプレス事業部)
代表取締役 工藤 仁
資本金 1,000万円

管理面では、まずリサイクル可能回数に制限があり、それが機種ごとに異なるために、各カートリッジのリサイクル回数を管理し