

トップインタビュー

株式会社「エコリカ」
宗廣 宗三さん



回収ボックスを前に将来像などを語る宗廣さん

環境に優しい商品を求める消費者の声を反映するように、リサイクルインクカートリッジの人気の高まってきている。この分野で販売シェア(市場占有率)トップの「エコリカ」(本社・大阪市)の代表取締役、宗廣宗三さんに、現在の取り組みや今後の戦略を聞いた。

リサイクルインクカートリッジ
販売シェアトップ



リサイクルされた
カートリッジ

利益を確保できる仕組み
になっていきます。でもユー
ザーには、これが結構な出
費になる。やっぱり安い方
を選びますよね。インクカ

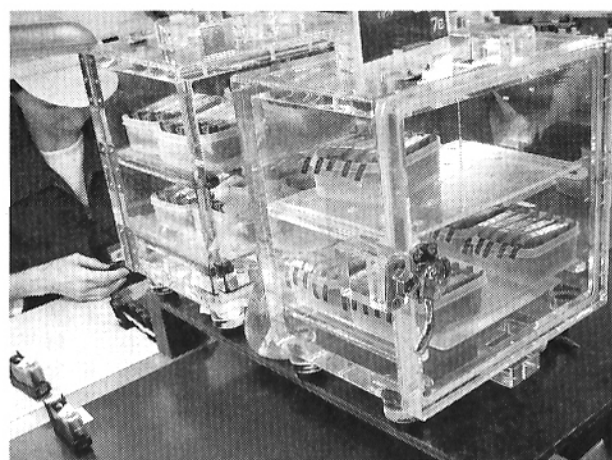
リサイクルインクカ
ートリッジが人気ですね。
選ばれている最大の理由
は「価格が安い」というこ
とです。プリンターメーカ
ーの純正品より2〜3割安
い。プリンターメーカーは
本体を安くしても消耗品
のインクカートリッジで

徹底した品質管理

純正より2〜3割安く

全ですか。
もちろんです。山梨県内
の工場で、最新技術による
徹底した品質管理をしてい
ます。どのメーカーのカー
トリッジも回収しています
ので、回収品の分別、部品
のクリーニング、インクの
再充填など手間とコスト
がかかりますが、この工程
はしっかりとやっています。
だから、プリンターの故障
や印刷時のかすれといった
トラブルはほとんどありま
せん。
——フリーダイヤルの窓
口もありますね。
試しにかけてみて下さ
い。……すべつながらでし

ートリッジ全体での当社の
シェアは約9%ですが、ま
だまだ伸びると考えていま
す。
——なぜ、そんなに安く
提供できるのですか。
会社の存在意義は、利益
を社会へ還元することだと
考えています。だから、そ
んなにたくさんもうけよう
と思っていないんですよ。
工程のほとんどを協力会社
に発注していて、本社の正
社員は数人程度と、人件費
も抑制しています。
——製品の品質管理は万



最新技術を使ったインク充
てんや減圧状態でのインク
漏れ検査で高品質を実現

よう。パソコンやプリンタ
ーのメーカーだと、機器そ
のものの相談もあるでしょ
うが、ウチはインクだけの
上、クレーム自体が少ない
からすべつかかる、と自負し
ています。
——回収の仕組みや実情
を教えてください。
全国の家電量販店などに
約3万台の回収ボックスを
設置し、月平均150万個
の使用済みカートリッジを
回収しています。年間18
00万個になり、国内で消
費されるカートリッジは約

回収システム より強固に

2億個といえますから、そ
の9%にあたります。ほぼ
シェアに相当しますが、回
収したものの中には、破損
等で使えないものもありま
す。安定供給するには、回
収率を上げなければならな
い。また、再利用できない
カートリッジは粉砕して再
資源化し、運送会社向けの
緩衝部材を作るなどの研究
開発も進めています。
——関西で活動されてい
る利点は？
母体のパソコン卸専門商
社「エム・エス・シー」は
25年前に大阪市内で創業し
ました。カートリッジを再
資源化する会社や、回収ボ
ックスを作っている会社も
大阪府内にあり、もともと
事業の拠点が大阪です。そ
れに、スーパーマーケット
や、即席ラーメンなど大阪
には新しいものを積極的に
作り出し、取り入れようと
いう風土があります。型に
とらわれず、安くいい
ものを受け入れる実利主
義の関西人気がウチにあ
っていると思います。
——将来像を聞かせて下
さい。
これからはどんな企業も
環境を意識したビジネスモ
デルを構築しなければ生き
残っていきません。エコ
リカファンは着実に増え
ています。そのためにも、回収シス
テムをより強固にし、幅広
い製品を再生可能にする技
術を研究していきます。