



今後の家財整理に伴う リサイクル、リユースについて

家財整理事業者は不用品、ゴミとなるものを再利用、再使用方法を模索することで、会社の収益を上げることが出来、同時にゴミを焼却することにより発生する二酸化炭素を削減し環境に配慮、リサイクル、リユースを強化、促進することが社会貢献になる

株式会社プロアシスト

代表取締役 木下 浩明



目次

- ①日本の人口推移
- ②今後も続く高齢化
- ③家財整理事業の現状
- ④今後の家財整理事業
- ⑤本来のリサイクル、リユース
- ⑥リサイクル、リユースの収支
- ⑦ネット販売
- ⑧コンテナ積み込み(日本側)
- ⑨コンテナ荷下ろし(東南アジア)
- ⑩オークション会場
- ⑪海外のリサイクルショップ
- ⑫チャリティ活動
- ⑬チャリティ活動の様子
- ⑭最後に・・・



日本の人口の推移

1

現在の日本社会においては「**人生100年時代**」と言われ、団塊の世代の方々が65歳を超え、「**高齢化社会**」を迎えております。

令和元年12月1日(概算値)現在の日本の総人口は1億2.623万人、内65歳以上の人口は3.580万人で全人口の28.5%を占めています。

(令和元年7月から12月の5か月間で65歳以上の高齢者は0.1%増加している)

参考: 令和元年7月1日(確定値)総人口1億2626万5千人、65歳以上3.580万1千人、28.4%となっている

日本の総人口は年間27～28万人減少し、逆に高齢者は年間32.9万人が増加する日本の人口推移の予測値では、2060年代には人口の約40%が高齢者となる“**超高齢化社会**”を迎えるといわれています。これでは年金事業も破綻するわけです。

※上記数値は共に総務省統計局資料から抜粋



今後も続く高齢化

2

近年では80代のご夫婦が不自由な片方の伴侶を介護、または90代の親御さんを70代の子供さんが介護するなどいわゆる“老々介護”が現状としてあります。

また、進む少子化により核家族化が助長され、さらに社会現象ともいわれる隣人との疎遠化も拡大傾向にあります。これはいわゆる孤独死に繋がる格好の条件となります。

ある書籍によれば近い将来には「孤独死予備軍一千万人時代」がくると言われており、現在の日本の環境を鑑みれば、あながち大袈裟ではないと予想することができます。

上記のような人口推移、少子化、高齢者の増加による社会現象は今後も加速して続きます。我々事業者はそのような環境に対応していかなければなりません。



家財整理事業の現状

近年では、一般社会でも「遺品整理」「生前整理」「空き家整理」などのいわゆる「家財整理」を専門の事業者に依頼することが認知されてきました。一般の方々の知識も向上傾向にあり、見積もりを取る際には複数の事業者に依頼し、比較検討することも当たり前となっています。

また、業界では整理事業はもとより、相続などの行政手続きや家財整理後のリフォーム、ルームクリーニング、不動産売却などをワンストップで引き受ける事業者も少なくありません。

他方、業界においては知識や技術も伴わず、安易な低料金で顧客から作業を請け負う業者も少なくありません。家財整理のルールに反し、不法投棄をしたり、現場作業の際に発見された現金や貴重品を搾取することもあり、これは業界のレベル(ブランド)の低下と顧客の信用失墜に繋がります。



今後の家財整理事業

皆さんが常々苦慮しておられる集客については、大資本の企業やIT関連の企業が業界に参入してきています。

顧客からの一次窓口(受付)のみを請負い、「紹介」という形で実際の見積もりや現場作業を我々専門事業者に委託する事業者も少なくありません。

そこには「紹介料」や「手数料」が発生し、本来の我々事業者が得る料金から10%から多いところでは30%の紹介料を請求され、それを支払うことで当然ながらその結果、会社が得るべき利益を圧迫しています。

そのような環境の中で生き残るための施策として重要になるのが回収品の再販です。回収品の再使用、再利用に注力し、再販売をする方法で企業としての利益を確保することが重要なカギになって参ります。



本来のリサイクル、リユース

5

☆他業者との差別化を図る

☆企業としての環境負荷減少への配慮、活動

☆適正な作業料金で高収益を上げる施作

- ・回収した家具、家電、家財を徹底して仕分けし、国内売却出来るものを見つけ出しインターネットオークション(ヤフオクやメルカリ)などを駆使して売り上げに繋げる
- ・着物、衣類、骨董品を分別し、各市場への持ち込みにより売上、利益に繋げる
- ・海外貿易に着目し、国内で売却できないが海外では需要のあるものをコンテナにて輸出する。
- ・これにより処分するものが減少する



リサイクル、リユースの収 支

6

◇リサイクル、リユースを強化する場合の収入

- ・現場売上高にプラス@で全体収益が上がる
- ・市場に持ち込むより自社売却することで売却益は上がる
- ・特殊清掃現場(孤独死現場、火災現場など)やゴミ屋敷の家財でも売却できるものも多数ある
- ・売却品を増やすことで大幅に処分費の削減ができる

◇リサイクル、リユースを強化する場合の支出

- ・家財を仕分け、ストックする倉庫費が必要
(地域によって倉庫費の負担額は様々)
- ・庫内ストックを再販するためのスタッフ(人件費)が必要



※海外貿易をするには自社のコンテナ売却先を見つける必要があります



ネット販売（オークションなど）

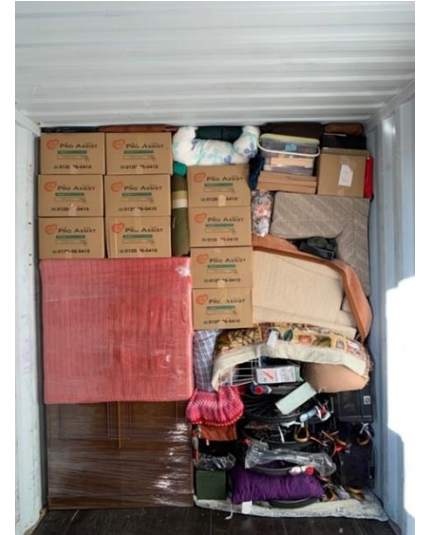
7

☆お客様から“不要”、“要らない”、“処分して”と言われたものを再販リユース
☆配送料金は落札者負担が原則



コンテナ積み込み (日本側)

8



コンテナ荷下ろし (東南アジア)



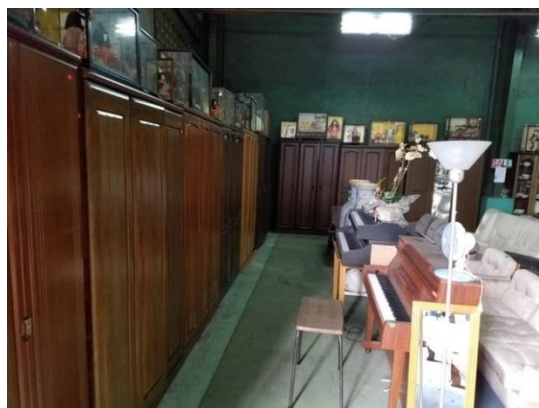
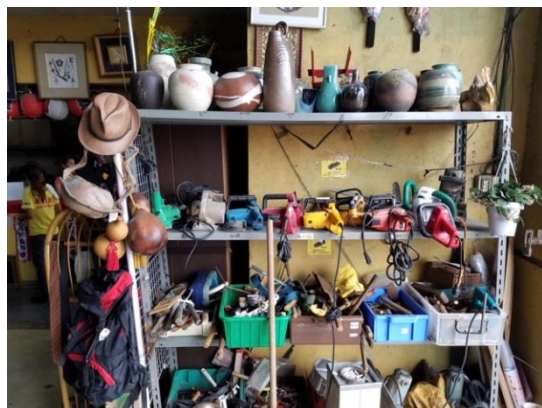
オークション会場

10



海外のリサイクルショップ (USED JAPAN)

11



弊社では、フィリピン国の子供たちに対して昨年からクリスマスチャリティーに参加させていただいております。(今年で2回目)

日頃より生活雑貨をコンテナにて輸出し、そのコンテナ、中身を購入して頂いておりますフィリピンのリサイクルショップ経営者様、市民の方々に感謝の気持ちを込めて行っているものです。

フィリピンのクリスマスイベントは毎年9月から年明けの1月後半まで続くそうです。

会場はフィリピンは「ダバオシティ、ミンタル」の市民体育館と小学校の2ヶ所で行っています。

子供たちの笑顔は全世界共通です(^^)



チャリティー活動の様子

13



中には“コンテナでの海外貿易”と称し、コンテナの中身の半分以上を国内で処分しにくい“ゴミ”を詰め込み輸出する輩(事業者)も存在しているようです。東南アジア諸国にはまだまだ発展途上の国が沢山ありますが、近年、急成長してきているのも事実です。私たちがお世話になっているタイやフィリピンも例外ではありません。今後、5年後、10年後には今では想像も出来ないほど発展している可能性も秘めています。ですから今が“ビジネスチャンス”なのかも知れません。

我々の業界で出来る「環境への配慮、貢献」と「企業の売り上げ、利益を向上」させるためにも、新たな挑戦が必要なのではないでしょうか。

以上 ご清聴ありがとうございました。

株式会社 Pro Assist

代表取締役 木下 浩明