



福島容器 株式会社

～「共存共栄」の精神で業界発展に
貢献する東北一の「びん商」～

企業概要

取締役会長：伊藤 弥栄 (いとう やえい)

代表取締役社長：伊藤 明人 (いとう あきひと)

所在地：郡山市笹川1丁目141番地

設立：1968年7月

TEL：024-945-1945

資本金：10,000,000円

FAX：024-945-6111

従業員：25名

URL：http://www.f-yoki.co.jp

事業概要：清酒、ビール等のリターナブルびんの回収、各種容器の販売



伊藤 弥栄 会長



伊藤 明人 社長

20世紀の大量生産・大量消費・大量廃棄の時代を経て、現在は資源の消費を抑制し、環境への負荷を低減する「循環型社会」の構築が強く求められています。これを実現する手段として、3R（スリーアール）と呼ばれるリデュース（Reduce、廃棄物の減量）、リユース（Reuse、再利用）、リサイクル（Recycle、再資源化）の取り組みが行われています。

「福島容器株式会社」は「びん商」と呼ばれる仕事を通じ、長年にわたり3Rのひとつ「リユース」の拡大に取り組む企業です。今回、郡山市の本社を訪ね、伊藤弥栄会長、伊藤明人社長から、設立の経緯や事業への取り組みなどについて話をうかがいました。

「配置販売」から「びん商」へ
——創業の経緯についてお聞かせください

■「配置販売」から「びん商」へ ——創業の経緯についてお聞かせください

<会長>

私は中学を卒業後、自衛隊に入隊しました。7年ほど勤務し退職、故郷の栃木県那須町に戻り、1959年に「よろづや」という屋号で、軽トラック「ミゼット」を購入し、木箱を200箱作って缶詰など保存のきく食料品の配置販売を始めました。配置販売というと「越中富山の薬売り」でお馴染みですが、これは食料品でやってみても面白いのではないかと考えました。実際に始めてみると、当時は必要なものがいつでも手に入る時代ではありませんでしたので、とても好評で次第に浸透していきました。



本 社

ある時、空っぽの木箱の中に1枚の紙が入っていて、見てみるとそこに「よろづやの 黄色の車くるころは 子らの食膳 品さみしや」の句が書かれていて、大変感激しました。配置販売を通じて、お客様に喜んでいただく仕事のうれしさや大切さを学ぶことができ、仕事への取り組みの原点となりました。

——その後、びんを取り扱うようになりました ＜会長＞

当時、酒や醤油などの一升びんは、酒屋さんが10円で回収していました。びんがどのような仕組みで流通しているのか調べると、小売店から卸問屋を経て蔵元に納入されていることがわかりました。そこで、蔵元へ直接納めることで商売にできるのではないかと考えました。各家庭でも、びん代の分だけ商品が安くなり、酒屋さんに持っていく手間も省けるので大変喜ばれ、その後も次第に取り扱いが増えていきました。これが、いわゆる「びん商」と呼ばれる現在の事業の始まりです。

——びん商はどのような役割を担っているのでしょうか

＜社長＞

びん商は、一言でいえば「ダム」の役割を果たしています。例えば一升びんは蔵元から小売店、消費者へと渡り、再び蔵元へ戻るといように循環していて、毎月一定の量が回収されることとなります。もしも、回収するびんの量と蔵元で必要とする量が毎月一致していれば、小売店などが回

収したびんを蔵元へ販売すれば良いので、びん商は不要となります。一方、日本酒は冬から春が新酒のシーズンです。つまり、毎月決まった量が出荷されるわけではなく、時期により大きく異なるため、蔵元が大量の空きびんを常に在庫として抱えるのは大きな負担となります。そこで、必要な時期に必要な量の空きびんを提供する、私たちのようなびん商が必要になるのです。一升びんのほか、300ml、720ml、900mlなどのびんが使われ、これらのびんを小売店や行政の資源回収などを通じて集め、洗浄し、新品同様の状態で蔵元などへ納入しています。

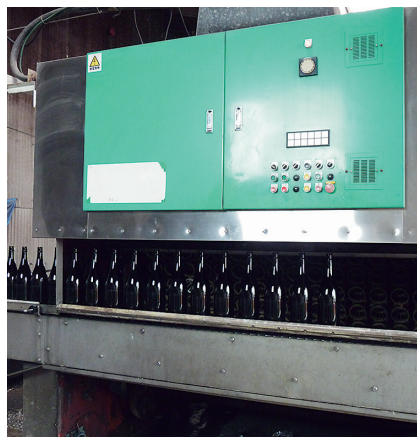
——びんの洗浄はどのように行われていますか ＜社長＞

びん商を始めてからしばらくの間、洗びん作業は他の業者へ依頼していました。しかし、他の業者を介するとその分時間がかかり、空きびんの需要が多い時には間に合わせるのに大変苦労していました。そこで、自社で洗びんを行えば蔵元などへ素早く納入できると考え、1969年に洗びん機を導入することとしました。当初は中古で、6本のびんを並べて洗浄できる程度のものでした。その後、次第に洗びん機の性能も向上し、現在は16本立てのジェット式洗びん機を使用しています。

洗浄は、外洗ノズルによりびんのラベルの剥離を行った後、内洗ノズルによりびん底まで確実に洗浄します。特殊な形状のびんを除きすべてのリユースびんに対応しており、1時間あたり約3,000本の洗浄を行っています。また、洗浄後は、洗い



搬入され洗浄を待つびん



ジェット式洗びん機で
丁寧に洗浄される



洗びん機で洗浄したびんは洗い残しやキズがないか「人間の目」で細かくチェック



洗浄したびんを保管する、まさにダムの役割

残しやキズの有無などについてチェックしており、安全・安心なびんのみを提供しています。

■ 郡山市への進出と福島容器としての船出
—— 郡山市への進出はどのような経緯だったのでしょうか

<会長>

びん回収の取扱量は順調に増えていきました。しかし、家庭だけではなく小売店からも引き取るようになると取扱量が大幅に増え、次第に食料品配置販売の「片手間」としては賅えない状況となりました。そこで事業の将来性を考え、食料品の配置販売は他の人に譲り、私はびん回収の仕事を専業にすることとしました。

びん回収に専念してからは、那須町から福島県内一円を営業範囲として、酒の小売店などを回りました。当時、従業員は5人ほどでしたが取引先も次第に増え、商圈も広がっていきました。びんも一升びん以外に、ビールや洋酒、飲料水用なども取り扱うようになりました。

—— 福島容器としての事業はどのように始まったのでしょうか

<会長>

1963年12月に郡山へ進出、1968年7月に福島容器を設立し、当社としての歴史を歩み始めることとなりました。当社の取引先は県内一円に及んでおり、その日のうちに販売先にびんを納め、日帰りするのに郡山市は最適な場所です。福島県の中心に位置する郡山市を本拠地にしたことは、その

後の事業に大きな意味を持つことになりました。また、会津地区は特に取引先が多かったこともあり、1970年には会津営業所も開設しています。

おかげさまで多くの取引先の皆様に恵まれ、現在、取引先数は県内で400社、うち蔵元が50社となっています。また、びん商としての取扱量は東北一となっています。

■ 当社の取り組みが全国へ広がる
—— P箱導入の経緯についてお聞かせください

<会長>

かつて、一升びんの運搬には主に10本入の木箱が使われていましたが、木箱は重い上に壊れやすく、腐食するなどの問題もありました。そこで、醤油業界では既に取り入れられていたP箱（プラスチック製の箱）を導入してはどうかと考えました。P箱は、丈夫で長持ち、軽量であり、積み重ねた時に安定感があるなどの特長があります。しかし、P箱に切り替える際のコスト負担などから、当時の酒造業界ではなかなか導入に踏み切れないでいました。事前に市場調査を行った結果、導入のメリットの方が大きいと判断し、会津営業所を開設して間もなく、取引先の酒造会社に提案しました。そこで快く応じていただいたことで、6本入りのP箱導入が始まりました。酒造業界では、当社の取り組みが全国初となりました。

実際に導入してみると、取引を重ねるごとにP箱を使用するメリットが理解され、次第に業界全体に広がりました。現在はレンタルのP箱も多く利用されています。導入当初はP箱の耐用年数を10年程度とみていましたが、実際には導入当時から



要望に応じて様々な容器を扱う

ら40年以上経過した現在でも使われているものがあります。

酒造会社との協力で始まったP箱が成功したのは画期的な出来事で、その後、全国に波及することとなりました。当社の取り組みが現在のP箱の普及につながったことは、大変嬉しく思っています。

■ リユースびんを通じて環境問題へ取り組む
—— リユースびんとはどのようなびんを指すのでしょうか

<社長>

容器包装リサイクル法により、使用済ガラスびんは分別収集及び再商品化の対象となっており、その利用方法によって大きく2つに区分されます。1つは、破碎して「カレット」と呼ばれる原材料になり、新たなガラスびんや板ガラスなどに生まれ変わるもので、「ワンウェイびん」と呼ばれています。そしてもう1つが、洗浄して中身を詰め替え、繰り返し使用するもので「リユースびん」または「リターナブルびん」と呼ばれています。

—— リユースびんを使う意義はどのような点がありますか

<社長>

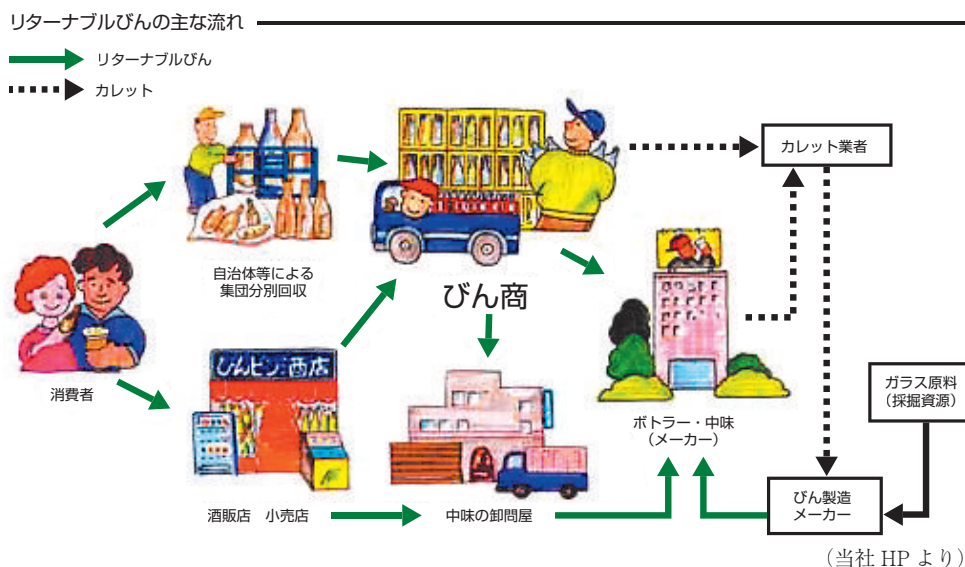
容器包装リサイクル法が施行されてから、「リサイクル」という意識は高まりましたが、ワンウェイびんをカレットとしてリサイクルする場合、



リユースびん利用促進ポスター

破碎して再度びんを作る過程でCO₂排出量が多くなります。一方、リユースびんは何度も繰り返し利用するため、ワンウェイびんに比べ環境負荷は低く、地球温暖化対策、3R対策を推し進める上で有効な手段だと言えます。しかし、実際にはリサイクルほど広く浸透しておらず、リユースできるびんでもリサイクルに回っているのが現状で、消費者の皆さんにリユースびんに対する意識をさらに高めてもらう必要があります。

2011年度に、環境省の実証事業として「郡山市容器リユース実証事業」が行われ、当社が事務局



となり「郡山市容器リユース推進協議会」（のちの福島県容器リユース推進協議会）が結成されました。そこで、リユースキャンペーンなどの取り組みを行いました。事業そのものは既に終了していますが、リユースびんの使用を推進する取り組みは継続的に行っています。びんに「Rマーク」が付いているものはリユース対応のびんですので、積極的にリユースびんを選んでいただき、環境問題への意識が全国的に高まることを期待しています。

■ **多くの出会いが当社の歴史をつくる**
 —— 経営理念についてお聞かせください

<会長>

当社では「共存共栄」を社是としています。当社は今年7月に設立50周年を迎えることができました。これまでの歴史を振り返ると、様々な人々との出会いがあり、お取引先の皆様に支えられながら営業を続けてまいりました。自分の会社のことだけを考えていたらここまで来ることはなかったと思います。私には「人生の師匠」とも言うべき大恩人が5人おります。それ以外にも多くの方々との出会いがあって、今日の私があることは申すまでもありません。ご縁があって、平成15年（2003年）1月、地元の新報に「私の半生」*として多くの方々との出会いについて紹介させていただきました。

「人生は出会いである。出会いを大切にすることは、その人生を豊かにする」が座右の銘であり、社員に対しても、その時、その出会いを大切にすることを徹底しています。

*伊藤弥栄会長の「私の半生」は、同社ホームページでご覧いただけます。

<http://www.f-yoki.co.jp/hansei/index.htm>

■ **びん商としての役割を柱に様々なオーダーに**
 応える

—— 今後の抱負についてお聞かせください

<社長>

これまで同様、びん商としての役割を柱に、地域経済の発展に寄与するという方針に変わりはありません。一方、インターネットによる取引は現在約3,000社に上っており、次第に申し込みが増



リユースびん普及の重要性について話す伊藤明人社長

加しています。様々なお客様の要望に的確に応えられるよう、新たな製品開発にも積極的に関わっていきたくと考えています。

また、環境問題についてもさらに意識を高めていきます。国内では、リユースびんよりもワンウェイびんの割合が圧倒的に高いのが現状です。一方、海外ではリユースへの理解が進んでいて、今後は地球規模でリユースの時代が来るものと予想しています。皆様の協力を得ながら、引き続きリユースびんの普及に努めていきたいと考えています。

【インタビューを終えて】

弥栄会長が大切にされている言葉に「人生は雪だるまの如し」があります。転がし続ければ新たな人や商売に出会い大きくなれるが、止めればやがて解けてしまうとのこと。配置販売から始まり、東北一のびん商となる当社を築き上げるまで、想像を絶するほど転がし続けられたのだらうと思います。今回取材するまで、びんの「Rマーク」を気にすることはありませんでした。明人社長からリユースに取り組む必要性についてお聴きし、私たち一人ひとりが環境問題についてもっと考える必要があると気持ちを新たにしました。設立50周年を迎え、積極的な挑戦を続ける当社のさらなる発展を確信する取材となりました。（担当：木村正昭）