

「ダメージカー」に新たな命を

日本で発生する廃車数は年間約800万台。タウ(さいたま市中央区)は、それら産業廃棄物の増加につながる「ダメージカー」(事故や災害で損傷した車)の再利用に着目し、世界規模で事業を展開している。日本で不要になったダメージカーを買い取り、高性能の日本車を求める100カ国以上の国々に販売。限りの資源を有効活用し、業績を伸ばし、環境社会にも貢献している。

■価値観の違い生かす
日本のダメージカーはなぜ海外で人気が高いのか。宮本明彦社長(48)は「多くの国では、高性能の日本車は高値で取り引きされ、時に国内にタウに入金し、指図場る。ダメージカーの価値も日本より高くなり、人件費が安いので修理コストが削減できる」と説明する。

■2万台が3日で完売
社名の「T A U」(タウ)は、「T」が「ターボ」(ターボエンジン)、「A」が「オート」(オートマチック)、「U」が「ユーティリティ」(ユーティリティ)の略。高性能の車、あるいは原動機付きの商品を活用する、という意味が込められている。

5カ国の自動車関連業者、会員制で登録者約7万人。会員は18の日本車は高値で取り引きされ、時に国内にタウに入金し、指図場る。ダメージカーの価値も日本より高くなり、人件費が安いので修理コストが削減できる」と説明する。



職場は国際色豊かで、活気に満ちている。さいたま市中央区

105カ国へ販売 環境にも貢献



「信頼が何より大事。入金から商品が届くまで、50日近くかかる顧客もいる。あひのままの信頼を透明性高く販売し、査定と運送費所があればその分の代金をも返します。正直で誠実な対応が求められるのは、世界共通です。」
仲行(タウ)社長、向上心と情熱にあふれた社員に囲まれて過す宮本社長、今は心身ともに充実感に満ちている。

ストもあまかららない。安く仕入れたダメージカーを修理して販売すれば、利幅は大きくなる。価値観や価格の違いをうまくシナギスにしたモデルですと説明する。
宮本社長がタウに入社したのは30歳の時。それまでは物流会社に営業を担当していた。パワフル経済が終えんを迎える中、人一倍働きに拡大。会社は上昇の途をたどり、支店長に昇進。しかし、不況の波り、外国人を含め300人以上の社員を擁する企業に成長した。ダメージカーの市場は約1千億円。タウは約15%を占め、業界トップをひた走る。5年以内にシェア50%を目指すと方針。
「信頼が何より大事。入金から商品が届くまで、50日近くかかる顧客もいる。あひのままの信頼を透明性高く販売し、査定と運送費所があればその分の代金をも返します。正直で誠実な対応が求められるのは、世界共通です。」
仲行(タウ)社長、向上心と情熱にあふれた社員に囲まれて過す宮本社長、今は心身ともに充実感に満ちている。

会社概要

【社名】株式会社タウ
【本社】さいたま市中央区新都心11-2、1F
【支店】大阪、輸出、01-10-0001、04-8-01-08-01
【代表者】代表取締役社長 宮本明彦(2010年12月就任)

【基本】自動車ポット、自動車パーツ等の買取、販売、輸出。
【売上】15.6億円
【従業員】338人
【事業所】本社、国内18支店、海外3オフィス
【創業】97年6月設立
【関連会社】株式会社「タウ」

宮本明彦社長

2013年12月18日付『埼玉新聞』