

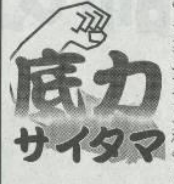
「ダメージカー」に新たな命を

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。宮本明岳社長（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「TAU（タウ）」は、「トータル・オートモティブ・ユティリティゼーション」の略すべへの車、あるいは原動機付きの商品を再利用する、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「会社で、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ゴ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。パウル経済が終えんを迎える中、人一倍働きに拡大。会社は上昇の一途をたどり、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「会社で、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、1/Aタウ
【代表者】代表取締役社長 宮本明岳（2010年12月就任）

【基本】自動車パーツ、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「コップ」

宮本明岳社長

2013年12月18日付『埼玉新聞』