

# お客様、そして社会から必要とされ続ける産廃業

2019年1月30日（水）



営業部 渡辺隆志

# 創立 1976年（昭和51年）5月 【創業43年目】

(株)廃油処理センターの名称で  
潤滑油系廃油の収集と再生重油を  
製造販売することを目的に創業



# 1990年代前半までの産廃業とは (当社所感)

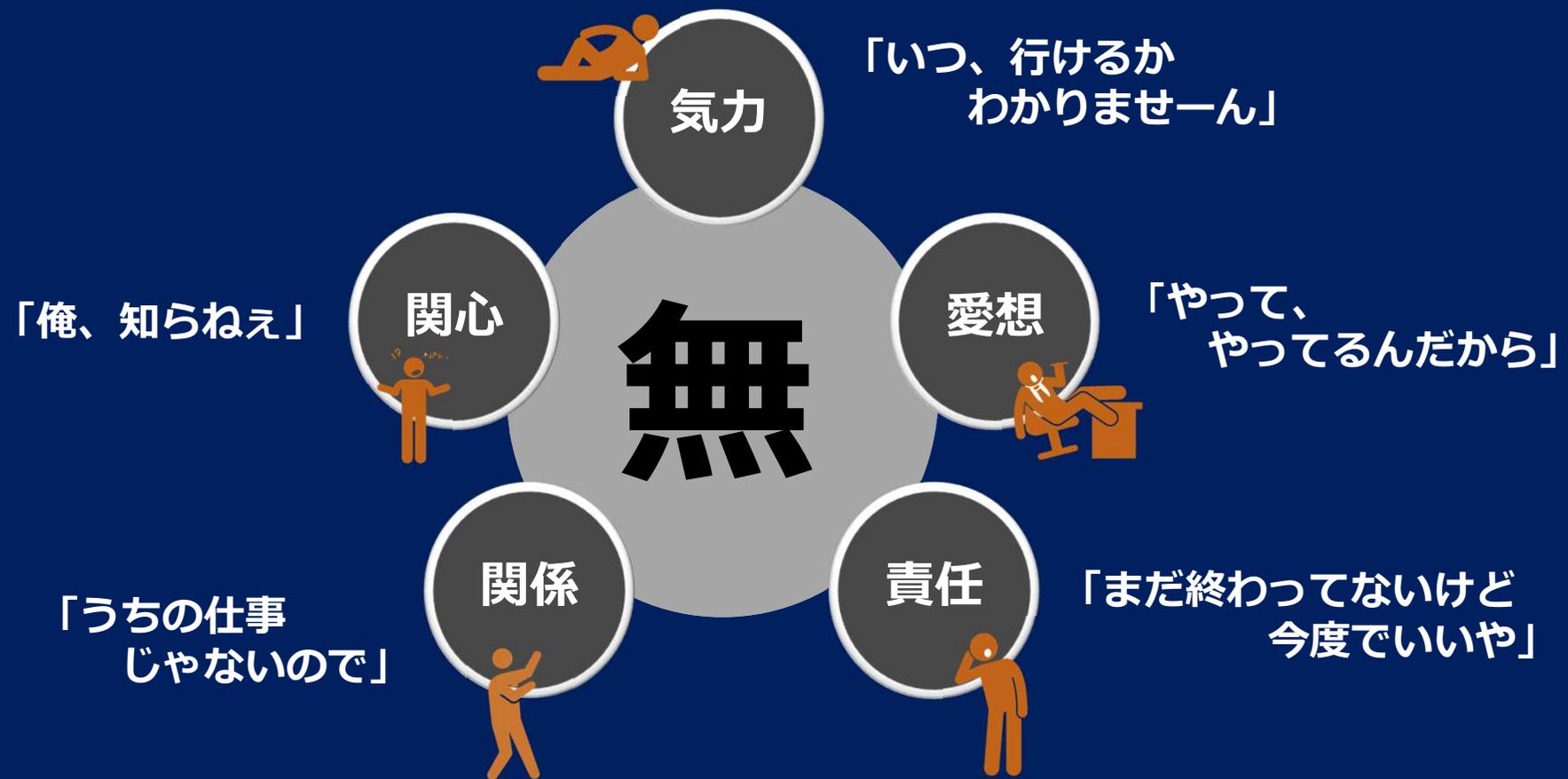
誰もやりたくない仕事

「産廃業」ではなく「ゴミ屋」

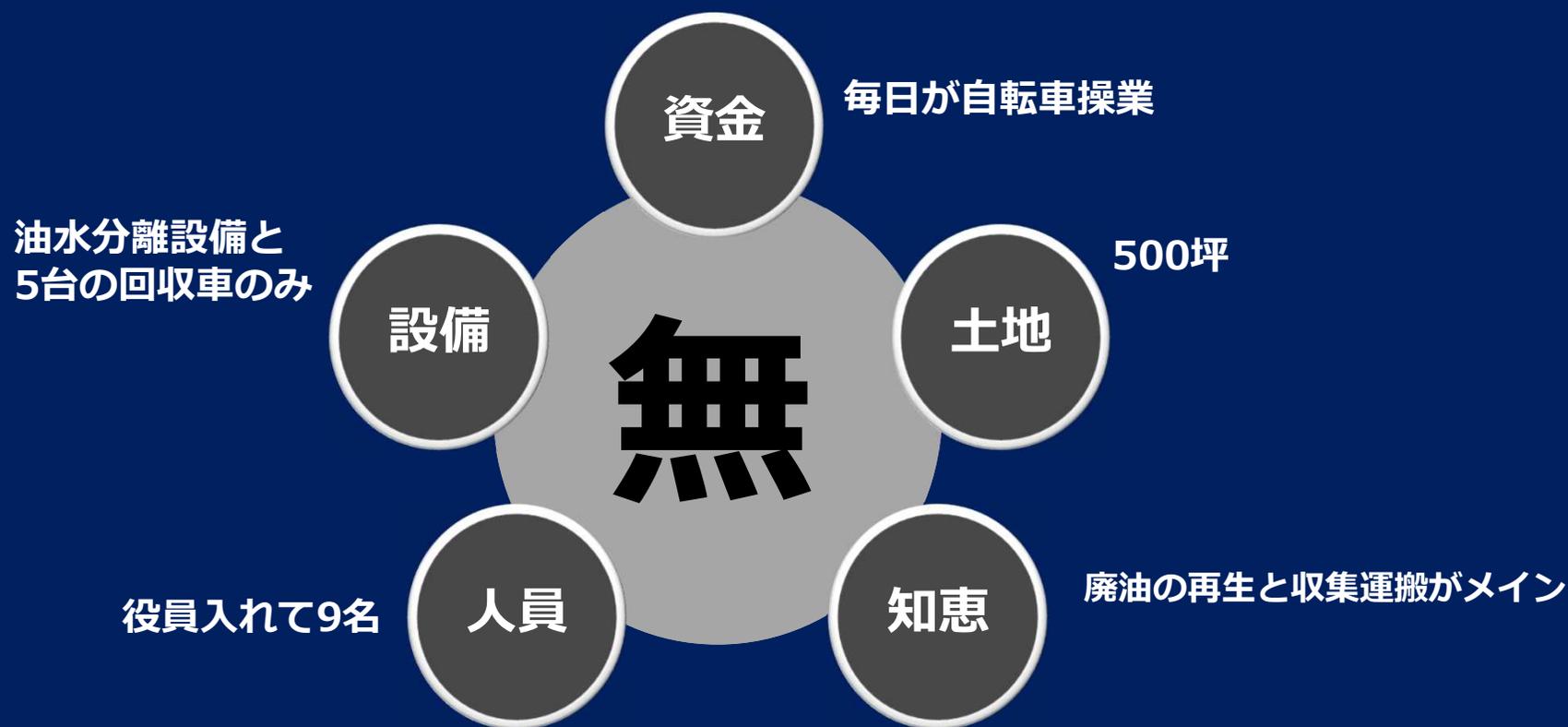
「反社会勢力」の資金源 (俗にいうシノギ)



# その時代、当社は



# そして、加えて



# 一方、世の中の環境意識は、急速に高まっていた

**1996年**  
(平成8年) 環境認証制度開始  
(ISO14001、EA21)

各企業の環境意識が  
急速に高まる

**1998年**  
(平成10年) マニフェスト伝票  
発行完全義務化

「ゴミを捨てる」から  
「適正処理」の意識

**2000年**  
(平成12年) 各種  
リサイクル法施行  
(自動車、容器、資源有効促進等)

「単純処理」から  
「リサイクル処理」へ

## 特に「排出事業者責任」となる各企業側の取組みが加速

# その頃、「排出事業者」は・・・

**意**識はある

「やるぞおー」



**知**識がない

「よく、わからない」



# 当社も「無」から脱却するチャンス！

廃油の顧客を中心に  
お客様の「悩み」に耳を傾け、  
今、何を求めているかを探った



# 「悩み1」 廃棄物置き場が全然片付かない

品目（種類）によって産廃業者が違い、回収日もバラバラ



廃棄しているにも関わらず、いつも何かがあふれている

## 「悩み2」 地域差がある

広大な北海道では、地域によって  
価格や処理方法もバラバラ

特に支店の多い企業は  
一元管理に頭を悩ませていた



そして、多くの会話に出てくる一番の本音・・・

「面倒くさい」

膨大な事務処理

本業に支障

社員教育できない



誰かまとめてやってくれないかなあ・・・

一番の本音「面倒くさい」を引き受けたら・・・

ワンストップサービスにたどり着く  
当社がすべて窓口となり、  
環境に関わる案件のすべてを対応





# 「ワンストップサービス」の一番の成果

異業種とのコラボによる  
新たな事業の立上げ



互いの不足している部分を補うことで事業としての柱が出来、  
当社も他社もプラスになる **「Win-Win」**関係を構築



# 「異業種コラボ」で柱とした新規事業

## 油漏えい事故対応（ER事業）

- ◆ 北海道内で年間200件以上発生（行政届出分）
- ◆ 産廃処理だけで片付けられない現場が多数
- ◆ 土木を中心とした施工とノウハウも必要



何より、お客様となる漏えい原因者に対し、直接最善策が提案できる（時間・費用等）

## 【従来】



油漏えいの処置をした業者の依頼で汚泥や廃油を  
廃棄物として運搬するだけの請負  
(焼却処理業者とのコラボのみ)

## 【現在】



コラボ箇所

油漏えい事故が発生した時点で当社が窓口となり、

作業状況に応じて専門業者と協力（土木、ボーリング、舗装業者等）

# 現在の業務（売上）構成率



ワンストップサービスによってお客様が増え、当社の収支も改善

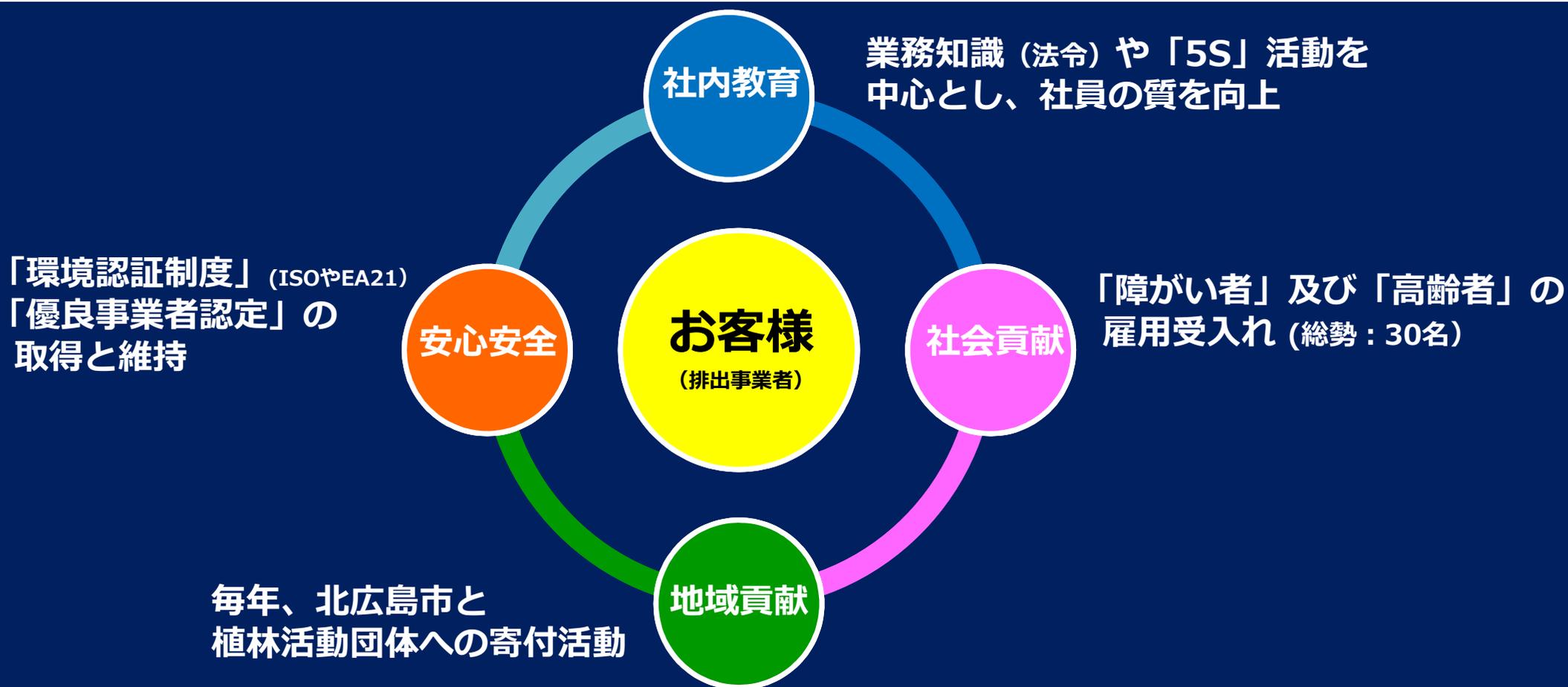
何より、再生処理設備等の投資も可能となり「環境負荷低減」の提供も進んだ

# お客様に必要とされ続けるためには

ネガティブ「K」から  
ポジティブ「K」へシフト



# そして、社会からも必要とされ続けるためには



## 結び

今も当社が存在させていただいているのは・・・

 「お客様」の声を聞き、何を求めているかを把握

 求められているものを「具現化する行動力」

 「お客様」のラクを増やす（本業へ特化させる）

ご清聴ありがとうございました

