

「連携の先にあるものは？排出事業者と優良産廃処理業者のための共創フォーラム」を開催しました。

廃棄物処理における関係者は排出事業者と産業廃棄物処理業者（以下、「産廃処理業者」という。）、そして、その企業を取り巻く環境であり、社会の要請に応えるためにはお互いの協力が不可欠となります。また、両者が連携を強化することにより、適正な廃棄物処理に関する課題軽減やリサイクルの促進、更には地域を中心とした社会貢献活動などの展開が見込めるのではないかと考えられます。企業の環境やCSRの取組においては、グリーン調達やCSR調達といったサプライチェーン全体で事業活動を捉えることが社会から求められるようになっていきます。



そこで、排出事業者と産廃処理業者によって構成されるフォーラムを開催し、両者が連携・協働している優良事例をもとに、そのあり方や可能性について意見交換を行うことを目的に、「連携の先にあるものは？排出事業者と優良産廃処理業者のための共創フォーラム」を、去る2016年1月26日（火・名古屋）、1月28日（木・東京）、2月10日（水・広島）に開催いたしました。本フォーラム/ワークショップには、資源循環に関心の高い排出事業者と優良産廃処理業者認定制度における優良認定業者、及び優良認定の取得を検討している産廃処理業者の担当者計約130名が参加されました。循環産業発展のために排出事業者と産廃処理業者とがどう連携・協働していけば良いか、講演や優良事例の紹介、参加者全員によるワークショップを通じて意見交換をしました。

冒頭、環境省大臣官房廃棄物・リサイクル対策部産業廃棄物課 田代浩一課長補佐による挨拶と趣旨説明に続き、第1部として、名古屋会場、広島会場では、北九州市立大学大学院 マネジメント研究科准教授 松永裕己氏より「廃棄物処理における戦略的連携～連携の先にあるものは～？」というテーマで、東京会場では、大東文化大学 環境創造学部 環境創造学科准教授 鶴田佳史氏より「循環型社会における環境経営の展開」というテーマで基調講演を行っていただきました。



第1部 基調講演

- ◆北九州市立大学大学院 マネジメント研究科准教授 松永 裕己氏
「廃棄物処理における戦略的連携～連携の先にあるものは～」

経営学者マイケル・ポーターは、企業の競争力は自社内にあるのではなく産業集積（クラスター）のあり方が競争力を左右すると言っています。シリコンバレーやサードイタリーが例として挙げられますが、なぜクラスターは競争力を強化するのでしょうか？社会の変化が早くなった近年、市場を早く掴むためのネットワークを持っている企業、かつ小回りの利く専門的な企業が優位となり産業クラスターの形成がビジネスにとって有効になっているのです。また企業が地理的に



に近接することで、取引先を探す、交渉するなどの「取引コスト」の削減にも成功しています。

廃棄物処理業においては、取り扱う商品（廃棄物）の特殊性から取引コストが非常に大きくなっています。業界内外の連携や「優良さんばいナビ」などのプラットフォームの活用により、この取引コストを下げるのが可能です。また、取引コストの削減が廃棄物処理業界全体の発展につながっていくと考えられます。

- ◆大東文化大学 環境創造学部 環境創造学科准教授 鶴田 佳史氏
「循環型社会における環境経営の展開」

経営の課題は時代とともに変化しています。企業を取り巻く環境問題をたどると、地域の公害問題から地球規模での気候変動などと広範囲の課題に取り組む必要が出てきており、ESG¹への対応やSDGs²といったように、企業として取り組むべき課題の範囲も広がっています。そのような社会背景から、企業は、社会や環境と調和しながら経済競争力を保ち社会・環境・経済の持続可能性を達成する「持続可能経営」をどう実現するかを問われるようになってきています。

企業のサプライチェーンを考えると、事業活動によって製品やサービスが「グッズ」として出てくる一方、同時に副産物や廃棄物が「バズ」³として発生します。企業が事業を通して行う付加価値活動には、「バズ」³となる廃棄物をリサイクルやリユースすることで「グッズ」を



¹ Eは環境（Environment）、Sは社会（Society）、

Gは企業統治（Governance）の略

² 国連が提唱する持続可能な開発目標。2030年に向けて世界的な優先課題、及び、世界のあるべき姿を明らかにし、一連の共通の目標やターゲットを軸に、地球規模の取り組みを進めていくもの

新たに生み出すことだけでなく、廃棄物を適正に処理し環境を壊さないことも付加価値活動になるのではないのでしょうか。事業リスクとなりうる「バズ」への対応は企業の信頼性につながり、それを意識的に発信することで企業価値を高められるのではないかと考えています。

第2部 優良事例プレゼンテーション

(名古屋会場)

◆東海光学株式会社品質保証部 ISO 推進室 マネージャー 鈴木 幹也氏

「眼鏡店から排出されるレンズ切削カス等の回収システムについて」



1990年代後半から眼鏡レンズメーカー2社で、眼鏡店からの廃棄物の回収システムを収集運搬業者と処分業者とで構築し運用を始めました。業界団体である日本医用光学機器工業会でも、業界に対して環境活動の啓蒙・啓発活動を開始。軌道に乗り始めたところで廃棄物処理法の改正があり、既存の回収システムでは法遵守が難しいと廃止になりました。廃棄物は少量で、成分に硫黄が含まれるためリサイクルが難しいなどの課題がありました。4年が経過しましたが、当社と取引がある収集運搬業者と処分業者の協力によりそうした課題を解決し、回収システムの再構築に成功。業界団体による処理委託先の現地視察を行い、2012年12月に改めて眼鏡店に提案。その後の啓蒙活動により年間約30t程度回収できるようになりました。今後は協力いただける収集運搬業者、処分業者を増やし、より使い易い回収システムに進化させるとともに、レンズ加工機メーカーが眼鏡店に加工機を納入する際に回収システムを紹介する、引き続き業界紙なども利用して啓蒙活動を推進していくことで、取扱店舗数を増やし、回収システムを発展させていきたいと考えています。今後も、眼鏡レンズメーカー、眼鏡店、収集運搬業者・処分業者の3者がwin-winとなる関係構築に努めます。

(東京会場)

◆キューピー株式会社広報・CSR本部 CSR部 社会・環境チーム 松原 由紀氏

「キューピーグループの社会・環境活動について」

キューピーグループが年間に廃棄する卵殻は約2万5千トン。捨てるのは「もったいない」という想いから環境活動が始まり、卵殻については1951年から土壌改良材等として再利用してきました。今年より行動規範に「地球環境への貢献」を加え、地産地消や資源循環につ



いて取り組む姿勢を対外的にも打ち出し、食品資源の有効活用として飼料化と堆肥化を進めています。じゃがいもの未利用部位である芽と皮を、豚の液体飼料化し、液状のまま養豚場に納品する仕組みを整えました。また、野菜の未利用部位を社外で堆肥化し、その堆肥を利用する農家から野菜を買うことで、資源を循環させる仕組み作りも進めています。どちらの事例でも自社単独では実現できず、相手先の協力あってのものです。課題を解決するためには、関わる方々と直接コミュニケーションを取り、信頼関係を構築することが大切だと感じています。社内では、資源循環を身近に感じられるよう、マヨネーズを詰める直前に切り離される口部ボトルチップを利用してグッズを作り、社内啓発も行い、資源循環についての理解を促しています。

(広島会場)

◆株式会社オガワエコノス 営業統括部 企画開発室 室長 岡 弘 氏

「排出事業者と処理業者との連携、協業の先にあるもの」

ごみ(廃棄物)の形は社会の変化によって変わります。当社も創業以来(63年間)社会の様々な変化に応じて事業を展開しており、し尿処理や下水処理施設の管理、市の一般廃棄物の収集、RPFの製造を展開したり、震災時には災害廃棄物の処理を応援したりしてきました。また、廃棄物処理業は排出事業者だけでなく地域住民からの強い信頼関係の基に成り立つ事業です。所謂「地域コミュニケーション」を通じて、さらに高齢者支援や環境学習などの「地域貢献活動」をしていくことが、新たな事業に繋がることもありました。これらは「断らない営業」を通じて地域の課題や企業の課題に積極的に向き合うことで、今までできないと断ってきたものをチャンスに変えてきた結果であると思います。

真のパートナーとは信頼関係の上に成り立つもので、相手に認められ求められて初めてパートナーになりうるのだと思います。では、どうすれば信頼関係を築いていけるのか。徹底したコストダウンと新しい価値の発見を与えることが信頼関係作りには必要なのではないかと考えます。現在の強みが将来まで企業の強みであり続けることはない。産廃処理業者がパートナーになるには、新しい価値を発見し排出事業者に提供し続けなければならないのではないのでしょうか。



第3部 ワークショップ



第3部のワークショップ「信頼につながる連携のカタチ」では、排出事業者・産廃処理業者がほぼ同数ずつで構成されたグループに分かれ、廃棄物処理時の排出事業者・産廃処理業者との連携における現状の課題の共有と、将来起こりうる課題、その課題解決のための解決策、課題解決のための

連携のあり方について意見交換を進めました。ワークショップでは、課題解決のためには信頼関係の構築が必要だが、信頼関係は日々のコミュニケーションの上に成り立つものである、という共通認識を得られました。課題としては、コストの妥当性が分からない、排出事業者から委託する廃棄物の情報が十分に提供されない、作業員の人手が足りない等が挙げられました。コストの妥当性については、その根拠を排出事業者に示すことで適正処理やリサイクルには費用が掛かることの理解が得られるのではないかと、排出事業者も、分別を徹底するといったコストを下げるためにすべきことについて産廃処理業者と相談するなど、積極的に意見交換を行うことが必要だといった意見がありました。委託する廃棄物の情報提供については、産廃処理業者が排出事業者に対して処理工程を説明し、廃棄物情報の提供がないことの危険性について理解いただけるよう努力することが必要という意見がありました。作業員の人手不足については、産廃処理業者が排出事業者の分別支援をする、複数の排出事業者で現地確認を実施するなどのアイデアがありました。その他、産廃処理業者から排出事業者に対し廃棄物処理に関する教育を実施して欲しい、最終処分を意識した製品作りができないか、両者一体となってリサイクルを進める意識を持つべきなどの提案がありました。また、廃棄物処理についての情報交換ができる場や機関が必要だという意見もありました。

各グループの発表を受け、松永准教授からは「排出事業者と産廃処理業者のコミュニケーションが大事。コスト削減はもちろん良いことであるが、品質を担保するためには費用が必要であり、デフレの中では社員の給与が適切に支払われない等の問題が発生する。個社での競争は寡頭競争になり疲弊するため、業界全体の発展を考えることが必要。」とのコメントを、鶴田先生からは「このフォーラムを機に、CSR 処理、グリーン処理が実現できるように循環産業を発展させてほしい。」とのコメントをいただきました。

終了後、参加者からは排出事業者側・産廃処理業者側双方の事情や課題に対する理解が深まったとの感想と併せ、今後も直接意見交換のできる場が欲しいとの要望が多く寄せられました。環境省では、今回の結果を踏まえ、排出事業者と産廃処理業者の連携を深めるための取組をより一層推進してまいります。

以上