

「創資源パートナー発掘フォーラム ～優良産廃処理業者との連携から生まれる3Rのカタチ～」フォーラム/ワークショップを開催しました。

近年、各種リサイクル制度の浸透や企業各社による3Rの推進により産業廃棄物のリサイクル率は増加し、最終処分量は減少してきたものの横ばいになっています。一社単独でのゼロエミッションの取組みは限界にきていると考えられ、更なる3Rの推進ためには、排出事業者と産廃処理業者との連携・協働により、新たなリサイクル技術の開発やネットワークの構築等が必要なのではないかと考えられます。



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、両者連携・協働の優良事例を基にその可能性について意見交換を行うこと、優良認定を受けた産廃処理業者の情報サイト「優良さんばいナビ」について意見交換を行うことを目的に「創資源パートナー発掘フォーラム～優良産廃処理業者との連携から生まれる3Rのカタチ～」フォーラム/ワークショップを、去る2015年1月29日（火・東京）、1月30日（金・名古屋）、3月3日（火・福岡、ワークショップのみ）に開催いたしました。本フォーラム/ワークショップに参加したのは、資源循環に関心の高い排出事業者と優良認定を受けた産廃処理業者、及び認定取得を検討している処理業者の担当者計約140名。適正処理と更なる3Rのために排出事業者と処理業者とがどう連携・協働していけばよいのかについて、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考えました。

冒頭、環境省 産業廃棄物課 角倉一郎課長による挨拶と趣旨説明に続き、第1部として北九州市立大学大学院 マネジメント研究科准教授 松永裕己氏により「廃棄物処理のマネジメントと戦略的連携」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

「廃棄物処理のマネジメントと戦略的連携」

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



マネジメントとは企業にとって顧客を生み出すために必要なもので、ドラッガーによると、ミッション、それを達成するための戦略、戦略を支えるマーケティングとイノベーションの4つが挙げられています。これらは廃棄物処理業にとっても重要です。

まず、「ミッション」については、企業の価値を分かりやすく示す必要があります。ミッションを実現するために必要なのが戦略です。近年注目

されている戦略のひとつに2011年に生まれたCSV（共通価値の創造）があります。企業の利益と社会課題の解決が強く結びつくことが強く意識されるようになってきました。実は、廃棄物処理業はCSVという概念が出てくる以前から、ビジネスと社会問題の解決の両立を目指していたと見ることができます。こうした戦略を実行するには「マーケティング」の視点が重要です。顧客となるターゲットを設定し、ニーズを的確に捉えることができなければ、活動のスキームはよくても上手くいきません。また、ミッションを実現させるためにもう一つ重要な「イノベーション」は、技術革新と狭く捉えられがちですが、実は様々な「新結合」を意味します。既存のもの組み合わせから新たな製品や組織をつくり、顧客を創造していくことです。こうした意味では、新たな連携もひとつのイノベーションといえます。

今回のテーマである「排出事業者と産廃処理業者との連携」とは、単に双方を繋ぐことだけではありません。廃棄物処理において重要なのは「環」の創造です。ミッションをもう一度明確にし、顧客は誰か、提供する価値は何かを考え、目的を達成するために戦略的に協力し連携することで、各企業や業界のイノベーションにつなげてほしいと思います。

## 第2部 優良事例プレゼンテーション

(東京会場)

◆パラマウントベッド株式会社 営業本部 営業管理課 塩原 聡氏

「産業廃棄物広域認定制度を活用した医療・介護ベッド他のリサイクルスキーム事例紹介」

パラマウントベッド株式会社は、創業者が戦後、金属製品の再生ビジネスとして病院用ベッドの再生を手がけたことに始まりました。当社グループは、ベッド等の製造・販売、レンタル、メンテナンスを業とする3社を中心に構成されています。当社の使用済み製品を資源として有効活用をしたいと考えていたところ、広域認定制度を知り、活用すること



となりました。協力していただく処理業者は、大型破碎設備があることや当社支店からの距離、優良認定を受けているかどうかなどの観点で選定しました。実際にリサイクルスキームを構築する中では、運搬の効率化を図るための積み方やそのために必要な工程について検討を重ね、排出事業者や処理業者とも連携を図りながらよりよい運用を進めてきました。これからも処理業者とのコミュニケーションを大切に、リサイクルスキームを継続させていきたいと思えます。

(名古屋会場)

◆株式会社グリーンアローズ中部 代表取締役 山本 浩也氏

「廃石膏ボードリサイクル事業のご紹介」



中部地区における廃石膏ボードの適正処理・再資源化を、メーカー、排出事業者、収集運搬業者、産廃処理業者の協業により推進しています。現在は順調に事業を進められていますが、設立準備段階では課題もありました。当初、処理業者3社で事業スキームを検討していたのですが、他2社の処理業者と協業することに対する社内の理解が得られなかったのです。他社と事業を展開する地域が異なること、各社の担当者が協議を重ねる中で

信頼関係を構築することにより、この課題は解決することができました。また、事業展開をする地域の地元企業にも出資を募りました。出資いただいた企業に適切な利益分配をしたところ、地域の排出事業者に積極的にアプローチしてくださり、結果的に集荷量増加につながっています。また処理業者だけでなく、メーカーや排出事業者であるゼネコンにも参画いただき、確実なリサイクルルートを確立できたことも成功の鍵だと思います。同業だからとライバル視するのではなく、同じ目的の基に連携を図ることで新しいビジネスを生むことができました。

### 第3部 ワークショップ

第3部のワークショップ「連携から生まれる3Rのカタチ」では、排出事業者・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、現状の廃棄物処理フローにおける各社の課題、希望する排出事業者・処理業者との関係性やコミュニケーションについて共有を行い、一つ目のテーマとして適正処理や更なる3Rのために重要な連携のポイントについて、二つ目のテーマとして双方の連携の一つのきっかけとなる「優良さんばいナビ」について、現状の利用状況・利用方法や今後の利用促進のために必要なポイントについて意見交換を行いました。

一つ目のテーマでは、排出事業者はコスト最優先ではなく、法令順守ができていないか、処理業者やその営業担当者を信頼できるか、という観点でも処理業者を決定していることが分かりました。また、処理業者との連携を促進するため、排出事業者は廃棄物処理や管理に関する社内教育

をすること、本社と事業所との情報の差をなくすこと、契約書等社内手続きをスムーズに行える仕組み作りなどが課題に挙げられました。それに対し処理業者からは、コスト重視でなく、法令順守や現地確認への対応等日常の取組みが排出事業者にもきちんと評価されていることを聞いて安心した、との意見が多数ありました。

二つ目のテーマでは、排出事業者の約65%が、処理業者の40%弱が優良さんばいナビを利用していないことが分かりました。利用していない理由として、排出事業者では知らなかった、「さんばいくん」を使っているから、という理由が多く、処理業者ではお客様（排出事業者）が利用していないから、という理由が多く見られました。一方、優良さんばいナビを活用している処理業者からは、優良認定を取得していることが排出事業者の選定基準になる、信用につながる等企業価値の向上につながることを期待する声もあり、多くの排出事業者へのPRと、活用してもらえらる仕組みが必要だということが分かりました。

各グループの発表を受け、松永准教授からは「業界の発展のためには取引コストを下げるものが一つの手段であるが、廃棄物処理の業界は廃棄物の分析、分析のための廃棄物サンプル提出・受領など取引開始前の工数やコストがかかる業界。自動化できるところはIT等を使い簡素化する、そのために優良さんばいナビがうまく使えたらいいのではないか」とのコメントをいただきました。

終了後、参加者からは排出側・処理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、今後も取り組みを継続して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、行政・排出事業者・処理業者の連携を深めるための取り組みをより一層推進して参ります。

以上