

産業廃棄物処理業界 成長への針路

サーキュラーエコノミー型ビジネス創出

東武商事

「環境産業」へ脱皮 勝ち残り目指す

産業廃棄物処理業界が転換期を迎えている。人口減少に加え、リサイクルの進展で廃棄物の減少が見込まれ、今後、事業者間の競争は熾烈さを増していきそうだ。一方で、産業の成長と資源の循環利用を両立させるため、サーキュラーエコノミー(循環経済)

への推進が不可欠となっている。東武商事は循環経済を支える企業として「環境産業」への脱皮を図り、勝ち残りを目指している。そこで同社の小林増雄社長に、日刊工業新聞社社長の井水治博が今後の成長に向けた取り組みや業界展望を聞いた。



東武商事 社長 小林 増雄氏

で東北から関東を中心とする東日本を商圏としてきたが、今後は北陸エリアまで商圏を広げ、生き残りをかけていきます。

井水 これまでの大型投資が好調な業績に結びついている、ということですね。

小林 栃木県那須塩原市に建設した焼却施設、埼玉県の松伏町、吉川市に建設した水処理施設。これまでも行ってきた大型投資が成功していると考えています。また、長年培ってきた信頼により、地元自治体の一般廃棄物処理施設

が定期修理などで稼働を停止している間、当社の施設で一般廃棄物を積極的に受け入れております。自治体からの信用度が非常に高まっていると実感しています。排水処理の実績から大手企業から大型案件を受託しており、コロナ禍の影響に左右されることなく業績を伸ばしています。

井水 勝ち残りに向けて、経営企画推進部をはじめとする組織改革にも取り組まれていると聞いています。今後の事業拡大策を教えてください。

小林 いままでの強みを維持し、さらに発展させていくには、常に先を見越した施設、設備への投資に加え、会社を支える人的資源への投資が必要となります。将来に向かって当社がどう歩んでいけばいいのか、会社をけん引してくれる人が必要です。経営企画推進部は若手人材を中心に組織しました。業界を取り巻く環境が変わる中で、今後世の中の変化に適切に対応できるように、組織の見直しや専門的知識のある人材の確保、育成などに力を入れていきます。

プラスチック容器 再資源化に貢献

井水 サークユラーエコノミーへの関心が高まる中で、プラスチックがゴミにならない社会を実現するため、プラスチック資源循環のプロジェクトも推進されているようですね。

小林 当社は埼玉県の「サーキュラーエコノミー」型ビジネス創出事業の事業者として採択されました。事業テーマは「使用済容器の破碎・洗浄の先端技術確立事業 with UML」で、店頭から使用済みのプラスチック製容器などを回収し、容器を破碎・洗浄したのち、ペレット(粒状)化して他のプラスチック製品を製造する事業です。当社はプロジェクトで容器の破碎・洗浄を担います。シャンプーやコンディショナーの容器は水ですすいただけで内部の残りが固着してしまったり、再利用に適しません。このため、特殊な破碎・洗浄機を用いて容器の内部を除去することで再利用が可能になります。24年3月まで実証試験を行い、多くのプラスチック容器を再資源化

業界再編・異業種連携へ

井水 環境分野への社会の関心が高まる中、産業廃棄物処理業界へのニーズ、需要の変化をどうみていますか。今後の業界再編や異業種連携、業界展望をどうお考えですか。

小林 これまで産業廃棄物処理業者の役割といえば、排出事業者から排出された産業廃棄物を収集運搬・中間処理して、最終処分場で埋め立て処分する流れでした。それがまさに変わってきています。大量消費、大量廃棄の時代から、資源を有効活用し、廃棄物を資源化するサーキュラーエコノミーへの転換が日本だけでなく世界的な潮流となっています。自社で廃棄物を取り扱うという動きが大企業などでも広がり、活発になっていきます。排出事業者も中間処理をした後にどう最終処分をしているのかなど、中間処理業者の業務内容についても厳しく、適正に対応する事業者を選ぶようになってきています。さらに日本は人口が減少しています。国内の産業廃棄物の排出量は減少することが予想され、今後、業界内で競争が激化していく

トップインタビュー

が発生した際の廃棄物や、工場などのトラブルで発生した廃棄物など、突発的な廃棄物を大量に受け入れることが可能な保管能力があることが強みです。工場排水が処理できなければ、工場の設備や機械などが止まらかねません。何かあればすぐ現地に駆けつけて対応する。日頃から突発的な事象に対応し、大量に処理できるような取り組みをさまざまな企業から5年を超える経験や実績をもとに、他社が受け入れを断った、処理が困難な廃棄物の処理にも挑戦しています。また、事業エリアを広げていくために、2022年には新潟支店を新たに開設しました。数年前から東北・関東地域だけではなく、北陸地域への展開を検討していたことから拠点を設けました。これま

井水 法的規制物質測定をはじめとする、新規事業の取り組みを教えてください。

小林 昨年新たに環境計量証明事業に参入しました。この事業は産業廃棄物や放流水の成分分析結果を公的な証明書として発行し、お客さまの廃棄物処理から水質管理までをサポートするものです。事業を立ち上げるため、産業廃棄物処理施設「松伏スマート・リサイクル・システムズ(MSRS)」の分析室にガラスロマトグラフ質量分析計(GCMS)などの機器を拡充して、国家資格である環境計量士2人をはじめ8人を配置するなど設備、人材への投資を行いました。これまでも当社で分析室を設けて、自社の処理施設で顧客の産業廃棄物を処理できるかを判断しています。



日刊工業新聞社 社長 井水 治博



東武商事の産業廃棄物処理施設「松伏スマート・リサイクル・システムズ(MSRS)」

新基幹システムで人手不足補完 ■ 全社的業務効率を向上

若手・専門人材を確保

井水 中長期的成長戦略として、人材戦略が欠かせません。また、新基幹システムの導入をはじめ、デジタル化の取り組みや、今後の研究開発の方針はいかがでしょうか。

小林 全産業に言えることではありませんが、日本の人口減少や少子高齢化で人材確保、とりわけ若手社員獲得が厳しくなっています。当社は業績が好調なことから、業務が増加傾向にある部署が多くなり、人手不足が課題となっています。事業を拡大していくため、メインとなるのは人材だと思っています。若手や専門性の高いさまざまな資格を持つ人材などを外部から登用していかないと、今後は生き残れないでしょう。ここが勝負場だと思います。またM&Aも選択肢です。違う業務を手がけている同業他社や、事業エリアを広げるため他地域で事業をやっている企業などです。M&Aをうまく活用していきたいと思っています。人材確保に努める一方で、人手不足を補完するのがシステムと電子化です。現在、新基幹システムの導入を進めており、24年3月をめどに稼働する予定です。これにより全社的な業務効率の向上が期待できます。また、電子契約・電子マニフェストといった業務の電子化についても、排出事業者への説明を重ね、利用拡大に向けて取り組んでいます。加えて、工場のIoT(モノのインターネット)化にも挑戦しています。いずれも人の作業を軽減できる効果があります。



産業廃棄物処理の業務フローを説明する小林社長(左)

井水 小社長の考えは地に足がついています。思いの強さが伝わってきます。小林 私は実行しなければ意味がない、と思っただけです。考えて、うまく話さなければ誰でもできません。実際に自分で動いたらどうなる、動いてみなければ進まない、と考えています。営業マンにも自分で行動して、結果を出すように動いてみて、結果がどうなる、これに挑戦しようとする、これに挑戦しようとする、研究の結果が出れば、当社としても実績になります。そこを全面的に打ち出したいと考えています。

企業メモ

東武商事は廃油の回収・再生重油に精製する事業から創業し、産業廃棄物の収集・運搬、中間処理業を手がける。「『当たり前』を確実に、しっかりと」という企業理念に掲げ、環境管理の国際規格「ISO14001」をはじめ、優良産業廃棄物処理業者の認定を取得。事業エリアは青森県から静岡県までの1都16県。埼玉県松伏町の水処理施設は関東最大級の施設で汚泥や廃油、廃酸や廃アルカリなどの処理を手がけ24時間365日の受け入れが可能。栃木県那須塩原市の焼却施設は2炉の焼却炉で連続稼働ができる。新規事業として環境計量証明事業に参入したほか、資源循環プロジェクトに取り組み。創立は1970年、設立は83年。資本金は4800万円。従業員は232人(23年12月現在)。売上高は約59億円(23年6月期)。