第1172号（第三種郵便物承認）　古紙ジャーナル

ニーズ捉え全国で五百社と取引実績
管理でリスクマネージメント重要に

㈱イーコス　南出寿法代表取締役に訊く

㈱イーコス代表取締役
南出　寿法氏

全国に廃棄物管理会社が近年増えているが、二〇〇〇年頃に廃棄物管理会社は何社くらいいただろうか？当時はオリックス環境、リサイクルワン（現レノバ）、イーコス等、廃棄物の管理会社は数えるほどしかなかった。当時から廃棄物管理会社として全国ネットワークを構築する㈱イーコス（本社・東京都千代田区、TEL：〇三―三三三七―一一五四）の南出社長にお話を伺った。

―以前の仕事から設立するまでの経緯は

「廃棄物管理会社を設立する前は、物流業を営んでいた。コンビニへの配送を手がけていた際、低価格に抑えられながら時間や品質に厳しく問われる動脈物流に対して、静脈物流としてコンビニと契約している廃棄物回収業者は、回収方法、収集運搬費、サービス内容が地域により内容が大きく異なっていた。また排出事業者ですら、目の前からゴミが無くれば良く、取りあえず根拠無くコストを安くする事に注力している事が判った。このような実態を見て、動脈物流のサードパーティー的な立ち位置で静脈物流をマネジメントすることにより、廃棄物処理業界の透明性・信頼性を高めることを主旨として設立した。」

「以前は廃棄物に関する取り決めでは、曖昧なことが多かった。例えばあるところはキロ換算だが、あるところは立米換算、あるところはコンテナ換算。また処理料金においても地域格差、業者格差がかなり大きい。料金の不透明性が高く、委託企業はその当時、廃棄物処理業界の不透明さに不満を抱えていた。処理料金の相場が解らない、根拠のあるコストが提示されていない、既得権など業界独特のルールで交渉の余地がない、廃掃法で排出責任が問われるのであるから当然自ら委託する業者を選択したいが出来ない等。このような委託企業の不満を取り除き、痒いところに手が届くようなサービスを始めた。それがこのイーコスのビジネスモデルであり、全国の廃棄物処理業者や他の廃棄物管理ネットワークとも繋がりを持ち、排出事業者・廃棄物処理業者の間に入り、廃棄物処理のフローを見える化することで安心・安全な処理をご提案させて頂いている。全国で五百社の排出企業との取引実績があり、その取引先は、大手の食品・飲料メーカー様、外食チェーン様、物流業者様、建築業者様等々多岐に渡っている。」

―廃棄物の管理会社が増えたのは

「近年は廃棄物管理業者がかなり増えたが、その多くは手配業にすぎない。現在の管理業社へのニーズは、①CSRを含めたコンプライアンスのための様々なサービス、②廃棄物処理の見える化によるコストの適正化、③排出企業と廃棄物処理業者双方の意識改革、④リスクマネジメント。多くの廃棄物管理業社は、業者を紹介し、回収業務を手配して、そこで終わり。お客様の会社・現場にも行かず、顔と顔を合わせない。それが合理化と言えば聞こえは良いが、お客様から依頼されている以上、いろいろな現場に出向き、様々な問題点を一緒に解決していかなければならない。」

―現在の廃棄物管理業のニーズは何か

「以前は各リサイクル法の絡みで食品リサイクルの対応であったり、コストの削減であったが、最近では、ダイコーの件もあり、廃棄物処理に関わるリスクマネジメントになっている。現状の廃掃法においては廃棄物処理という「委ねる」行為が「リスク」を委ねるという事実に排出企業側も意識が高まり、処理フローの見える化・適正化というニーズが増えている。弊社は、長年の管理ノウハウとネットワークを活用した廃棄物WEB管理システム「エコロジネット」の開発と運用を行っており、排出元からの廃棄製品や廃棄物等の処理フローを見える化し、情報を共有する。」

「また、廃棄物処理業者やリサイクル処理業者との連携で徹底的に合理化を図る。例えば一つのビルに十社のテナントが入っており、そこに十社の回収業者が回収を行っていると仮定した場合、これでは余りにも無駄が多い。ではこの回収車輌十台を五台にしましょうと提案する。廃棄物に関わるこの廃棄物管理業界で、どのように生き残っていくのか。どのような形態に変化していくのか。私自身、今後の廃棄物管理業にかなり危機感を持っており、次のステップに向け、新たな取組みに向けて動き出している。」

―以前の仕事から設立する

「廃棄物管理会社を設立する前は、物流業を営んでいた。コンビニへの配送を手がけていた際、低価格に抑えられながら時間や品質に厳しく問われる動脈物流に対して、静脈物流としてコンビニと契約している廃棄物回収業者は、回収方法、収集運搬費、サービス内容が地域により内容が大きく異なっていた。また排出事業者ですら、目の前からゴミが無くれば良く、取りあえず根拠無くコストを安くする事に注力している事が判った。このような実態を見て、動脈物流のサードパーティー的な立ち位置で静脈物流をマネジメントす