

2021  
August  
8

環境保全と再資源化への提言誌

# 月刊廃棄物

Monthly the Waste Vol.47 No.605

since 1975

■ 特集

## 急げ! 処理困難物対策

■ 特別寄稿 プラスチック資源循環促進法の意義と各主体の役割

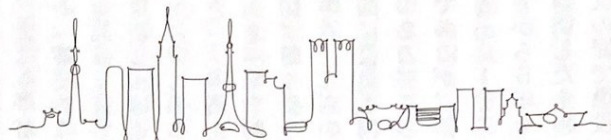
■ シリーズ NEXT TREND 一般廃棄物事業





# Next Trend 一般廃棄物事業

～ 許可業者の視点 ～



自社で処理を完結する強みを前面に  
営業収益を大幅アップ

みどり産業(株)(千葉県市原市)

千葉県市原市に拠点を置くみどり産業(株)は、小売店、飲食店、オフィスといった事業系一般廃棄物の収集運搬業を核としつつ、排出事業者のニーズを先取りした形で各種リサイクル施設や産業廃棄物の中間処理施設を整備しながら業務の拡大を図つ

てきた。数年前からは、産業廃棄物の営業を本格的に強化しており、この8月には、新たに切断及び破碎による中間処理施設をオープンする。これにより、既設の処理ラインとあわせて、ほとんどの産業廃棄物について自社で処理を完結できる体制が整う。

## 顧客の要望に応えて施設整備

同社は1977年の設立。市原市の許可を得て、車両1台から事業系一般廃棄物の収集運搬業をスタートした。昭和60年代に入り、市原市に続いて千葉市から許可を取得したのを機に、本格的に事業を拡大。1994年にびん・缶の再生工場を設置したのを皮切りに、焼却炉と固形燃料化施設を備えた産業廃棄物処理施設や食品廃棄物の堆肥化施設など、顧客の要望に応えるために必要な処理施設を順次整備していった。こうした処理施設を自社で構えることで、顧客が排出する廃棄物を収集から処分まで一貫して手掛けて同業他社との差別化を図りつつ、各排出者のリサイクル率を100%に近づけるための回収方法の工夫や、施設内容の見直しにも注力してきた。

2009年にはリサイクル事業を強化するため、焼却部門を廃止。千葉工場(市原市八幡海岸通)を、飲料容器(びん・缶・PETボトル)の選別・圧縮、発泡スチロールの溶融と、その他可燃系廃棄物の燃料化をトータルで手掛ける総合リサイクル施設にリニューアルし、それまで市の清掃工場に搬入されていた事業系の廃プラスチック類、古紙類、木くず類、布類についてはフラフ燃料化する体制を敷いた。

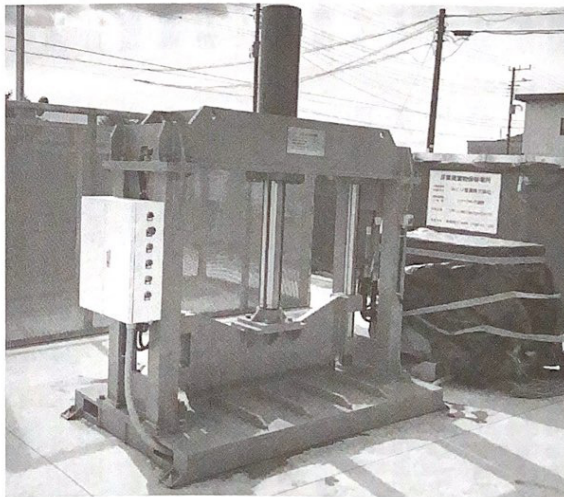
## 切断・破碎の新施設が完成

この8月にオープンする切断・破碎施設は、主にホームセンターなどから排出される産業廃棄物の受け入れを想定したもので、市原市五井の本社に近接する敷地に設置した。切断施設は、1日当たり63・4tの処理能力を持ち、許可品目として粗大ごみなどの木くず、金属くず、紙くず、繊維くずの処理に対応する。破碎施設は、ガラスコッ

プやお皿といったガラスくず及び陶磁器くずに対応し、1日当たり4・8tの処理能力がある。今回の施設設置に当たっては、産業廃棄物の排出事業者を対象に、首都圏のルート営業と新規顧客の獲得にも力を入れてきた。その際、コロナ禍であることを踏まえ、ISO1



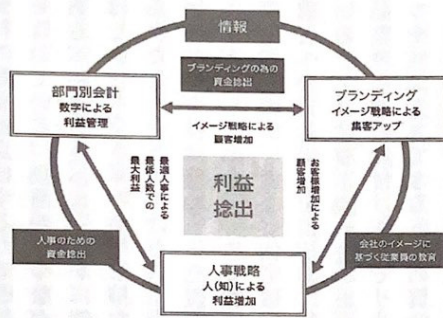
新設の中間処理施設。粗大ごみなどに対応する油圧式切断機と、ガラスくず及び陶磁器くず用の破碎機







営業部係長の田中りかさん。ブランディングの構築チームリーダーとして、ホームページのリニューアル、コーポレートメッセージ・ロゴマークの作成を手がけた。同社は社員数約190人、保有車両台数は約100台で、一般廃棄物では市原市、千葉市など11市町から、産業廃棄物では千葉・東京・神奈川・埼玉・茨城の1都4県から収集運搬業の許可を取得している。代表者は津根頼行氏



マネジメントシステムによる変革のためのビジョン

4001を取得している大手工場や、チェーン展開しているホームセンターなどに提案してきたのが、以下の根拠に基づく処理コストの削減だ。

①廃棄物を「単価ではなく、素材ごと」にkg単位で受け入れ、リサイクルをすることにより処理費をコストダウンする。

②置き場が狭く、廃棄物を大量に保管できない事業所については首都圏一円の数カ所をルートで回収し、1件当たりの収集費をコストダウン

③電子契約、電子マニフェストを同時に推進し、印紙や事務経費、行政報告などの事務経費をコストダウンする。

こうした提案とともに、千葉県内では約1000件に上る顧客との契約内容を見直し、後述する収益改善につなげた。取引先との契約では、事業系一般廃棄物を含め月極め契約を廃止し、従量制に切り換えることで原価管理を徹底。電子契約化率は、新規顧客で85%に達している。

### 独自のマネジメントシステムで収益を大幅改善

理由難物を一括でルート回収する取り組みも始めており、千葉県内では1店舗当たり収集運搬費9500円で回収している。この処理困難物のルート回収は排出事業者のニーズが高く、新規顧客の獲得に結び付いたケースが多いという。

こうした産業廃棄物の営業を強化したことが奏功し、2020年は売上が前年対比で107%となり、今期は110%程度まで伸びると見込んでいる。この間、同時並行で進めたのが、自社で構築した独自のマネジメントシステム導入による収益改善だ。同システムは、▽部門別会計

(数字による利益管理)▽ブランディング(イメージ戦略による集客アップ)▽人事戦略(人知による利益増加)――の3本の柱からなる。具体的には部門別収益管理システムで商品ごと、車両ごと、顧客ごとの収益構造を明確にし、赤字物件の解消と利益の上がるサービスの強化に取り組んだほか、人事部門を創設して人材育成を強化、ブランディング戦略ではコーポレートメッセージ

を策定し、リニューアルしたホームページや各種パンフレットなど打ち出していった。

この間の営業利益は、段ボール価格の急落などを受けて3000万円の赤字となった2019年から、2020年には1億5000万円の黒字に改善。収益向上とともに、早速「ドライバークラウド制度」を立ち上げ、ユニフォーム新調や事務所整備、業務品質基準の導入、セールスドライバーの育成といったドライバー教育に投資するかたちで人材育成を強化した。

なお、同社は今回の切断施設に続いて、2年後をめどに、千葉工場稼働中のフラフ燃料化施設にセパレーターを導入し、RPFも同時に製造できるラインを新たに設ける予定で、1日当たり30tの処理規模でリニューアルする計画を進めている。同社では「プラスチック資源循環促進法の成立で需要が見込まれる廃プラスチックの受け入れを増強していく。その後、バイオガス施設や廃プラ洗浄施設を新設する構想もあり、今後も成長戦略として処理施設の整備に力を入れていきたい」としている。

W (本誌・新倉)