



GPS、不法投棄保険、常時監視、全国一律サービス

「見える化」で安全、安心を売る

不適正処理のリスクを軽減させる新ビジネスが相次いでいる。産廃の動きと処理業者の経営の質を「見える化」する。

全国の自治体関係者が切れ目なく見学に訪れる廃棄物処理施設が、埼玉県寄居町にある。オリックスの100%子会社、オリックス資源循環の最新鋭のガス化溶融炉である。

廃棄物を2000℃でガス化し、これを燃料に発電する。金属やスラグを回収し、再資源化率100%を実現した。国内最大級の民間処理施設で、建設には200億円を投じた。排出事業者向けの料金は相場より1割ほど高いが、「フル稼働状態で、投資回収が早まる見込み」(田中勝文社長)だ。

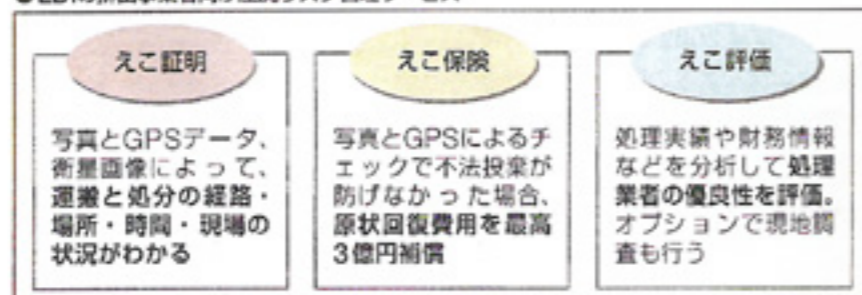
稼働率を押し上げているのは、在庫整理などで処分される食品や化粧品などの商品廃棄である。排出事業者の担当者が立ち会う場合が多いが、「分別が不要なので梱包を解かずに済む。投入作業も見られる構造のため横流しなどの心配が無い点がうけている」(田中社長)という。

商品には当然、企業名が刻まれている。不適正処理されればブランドの信用が失墜しかねない。そうした廃棄物のリスクを重く受け止める企



商品廃棄が多いオリックス資源循環では、梱包を解かず排出事業者の担当者の視覚で処理施設に投じる

●EDIの排出事業者向け産廃リスク管理サービス



業が徐々に増えている。適正処理の「見える化」が、新たなビジネスを生むようになった。

GPSと保険の融合サービス

アースデザインインターナショナル(EDI、東京都港区)は、IT(情報技術)を駆使して見える化を実現した。2007年10月に開始した新サービス「えこ証明」は、GPS(全地球測位システム)機能付き携帯電話を使った廃棄物の追跡監視システムである。三菱電機の位置時間証明情報提供サービス「COCO-DATES」の技術を利用した。

収集運搬業者が産廃を積んで出発する際に、GPS機能付き携帯電話に産業廃棄物管理票(マニフェスト)の番号を入力する。その後、中間処理施設や最終処分場などで荷降ろしを終えると同時に、携帯電話のカメラで現場を撮影する。撮影した日時と

場所、そこまでの経路の情報が写真画像に添付されて、排出事業者の元に届く。

利用料は携帯電話1台当たり年額12万円(通信費が別途必要)。リスク管理の意識の高い排出事業者や、適正処理を証明することで差別化を狙う産廃処理業者の利用を見込む。

産廃処理法では排出事業者責任が強化されており、委託先の業者が不法投棄した場合に原状回復を求められるリスクが高まっている。

そこで同社は保険会社と連携し、こうしたGPSによる監視システムを利用していてもかかわらず不法投棄が発生した場合、原状回復の費用を最高3億円補償する「えこ保険(環境汚染賠償責任保険)」の販売を2007年11月に開始した。年間の保険料は、廃棄物処理費用の総額の1%程度という。EDIはほかにも産廃処理業者の信頼度を、処理実績や財務データを用いて分析する「えこ評価」も実施する。

一方、環境コンサルティング会社

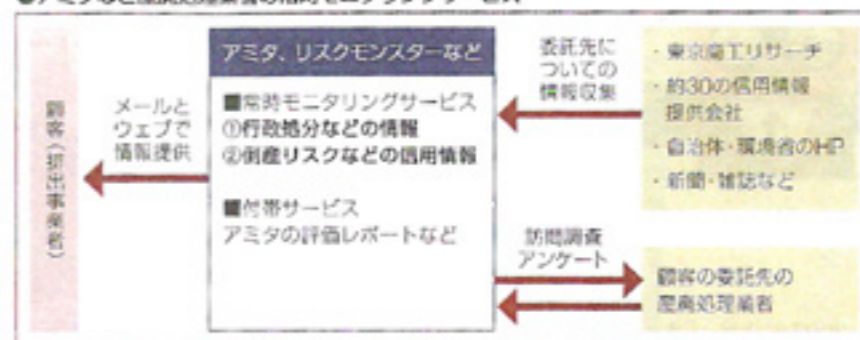
のアミタは、与信管理サービスを手掛けるリスクモンスターや民間調査会社の東京商工リサーチと連携し、排出事業者にとって委託先の情報を常時監視する「委託先あんしんサービス」を同年12月に開始した。

委託先の業者を現地調査する排出事業者は多いが、年に1~2回が限度。その間の経営状態の変化などは察知しにくい。資金繰りが悪化すると不法投棄に走るリスクが高まるし、予期せず倒産されると廃棄物が行き場を失う。さらに、不法投棄した業者が事前に行政処分を受けたり、住民から訴えられたりしていたにもかかわらず、現地調査などをせずに委託し続けた場合は、産廃処理法の「注意義務違反」(第19条の6)で、原状回復を命じられる恐れもある。

このサービスでは、産廃行政を担当する104の自治体のホームページと新聞・雑誌、約30の信用情報提供会社から、行政処分や事件・事故、信用リスクに関する情報を毎日収集。顧客の委託先の情報があれば、メールやウェブで通知する。

東京商工リサーチは、依頼を受けた処理委託先を訪問し、信用調査と廃棄物の適正管理についてのアンケートを実施する。それを基にアミタ

●アミタなど産廃処理業者の常時モニタリングサービス



が現場管理や情報開示など項目別に評価し、業界内での程度のレベルに位置するかを分析したレポートを作成する。15万社の倒産事例をデータベース化しているリスクモンスターは、委託先の財務内容の変化から、「1年以内に倒産する確率」を割り出して格付けする。

料金は委託先1社当たり月額5000円。既に自動車や住宅などのメーカーから引き合いがあり、年間で25の排出事業者から1000社についての受注を目指す。

サービスの質を見える化

排出事業者の厳しいまごしを受けて、産廃業界も変わりつつある。全国産業廃棄物連合会青年部の有志が共同出資で立ち上げ、加盟企業の教育研修などを実施しているエコス



11月22日のESJの研修では、現場の運転手の教育について、16の企業の責任者が熱心に議論した

タッフ・ジャパン(ESJ、東京都中央区)はその先駆けだ。田部和生社長は、「どの地域でもどんな廃棄物でも同じ高品質のサービスを提供できる。廃棄物処理リサイクルの全国チェーンを目指している」と説明する。

信頼できる委託先を探すことは排出事業者にとって大きな負担になる。特に各地に事業拠点が有り、品目も多岐に及ぶ大手企業の悩みは深い。

同社は、環境省の優良性評価制度などを基に法令順守や情報開示などに関する厳格な「加盟企業品質基準」を策定し、これを満たした産廃処理・リサイクル業者だけを加盟させる。加盟企業だけに許されるESJマークを排出事業者から信頼されるブランドに育てるためだ。

ESJは、委託契約書の作り方などの法令順守の作業手順、クレーム処理や人材育成などの社内体制の作り方に至るまでの詳細なマニュアルを作成した。加盟を希望する企業の現場責任者はそれを基にした研修を受けると、「認定マネージャー」として登録される。“会社の窓口”として認定マネージャーを置くことも加盟の条件にしている。現在、ESJの加盟企業は約20社だが、2007年度中に50社を目指す。加盟企業はホームページ(<http://www.ecostaff.jp/>)で紹介している。