

## 再生材を積極的に使う市場形成が大事～株式会社エコロ（後）

[https://www.iru-miru.com/article\\_detail.php?id=40151](https://www.iru-miru.com/article_detail.php?id=40151)からの続き。エコロ代表取締役の後藤雅晴氏は、Sリサイクルでコンサルティング事業を行う中で猫砂のリサイクルと出会う。猫砂製造会社の取締役として、在籍した経験を活かし複合プラスチックの再生事業（壁紙リサイクル）も行っております。

猫砂は、いわずと知れた猫の排泄物を吸収するものだが、これには「SAP」とよばれる高吸水性ポリマーが用いられており、紙オムツロス品からSAPを分離し猫砂を製造しています。

### 壁紙をリサイクルし、猫砂を作る



猫砂原料が足りない場合、アメリカからも原料を購入して猫砂工場に納入しております。日本国内のオムツメーカーとも提携しております。（後藤氏）

現在、エコロの事業領域は、6つに絞られている。ひとつは、これまで記してきた「プラスチックリサイクル」。その次に「壁紙リサイクル」、そして「産廃収集運搬」「機械販売」、

猫砂など「リサイクル商品販売」「リサイクルコンサルティング」となっている。

<https://ecoroinc.jp/service.html>

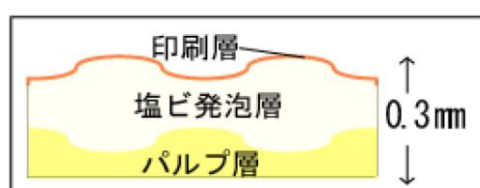


図1 塩ビ壁紙断面図



同社では、全国でも珍しい前記「壁紙リサイクル」に取り組んでいるが、この壁紙の組成は、塩ビフィルムとパルプの複合体となっている。なかなか分離が難しいため、そのリサイクル率はわずか1%程度しかなく、大半が埋立処分となっている。

エコロでは、6年ほど前に、この壁紙を塩ビとパルプに分離するプラントを導入した。まず叩解機で塩ビ層とパルプ層に分解、その後、遠心分離機、分離タワー、振動篩機という工程を経る。これにより、塩ビ分は床材などの原料に、パルプ分が猫砂など、紙類製品の原料へと再生される。

「壁紙分離リサイクルは、全国でも当社がオンリーワンなのではないかと思います。リサイクルが難しいというのも事実ですが、逆にいえば市場にコンペティターがない、という優位性があります。プラスチックを硬質系に絞ったのと同じように、どんなアイテムを選び、どう循環させるか、その戦略（プランニング）をしっかりと立てられれば、キラーコンテンツにもなり得るのです」（同氏）

同社は、あまたあるプラ素材の中から、ppとpeだけをリサイクル原料に絞った。これは、すなわち硬質系単品にしたことで、リサイクルをオートメーション化（機械化）することすることができた、ということなのだ。

「機械化により、一人あたりの工数をを0.5にできたことが、事業スキーム上大きかったですね」（同氏）

### 破砕機などの国内メーカーが弱いのは、国内での設置しづらさがある

エコロでは、リサイクル関連機器の販売もしているが、ここで扱っているのが、当社でもリサイクルプラントに導入している、フランス「ENMA社」の製品だ。ENMA社は1990年創業、木材、プラスチック、紙、有機物、家庭ごみ、事業ごみ、産業廃棄物などの破砕機を主力に、粉碎、搬送、選別を行う製品を開発している。

後藤社長は、従来から年間の1/3は海外を飛び回っているといい、そんななかで信頼のけるENMA社製品に出会った。



「ENMA社は、破砕機において、特に優れた製品を製造しています。当社も導入している大型破砕機はパレットを始め、当社が多く扱う大型のプラスチック資源の再資源化に大きく貢献しています。以前はパレットなどはノコギリでスタッフが切ったりする作業が必要でしたが、この作業も省けます」（後藤氏）

自分たちで探してきて、実際に自分たちで使ってきた製品だからこそ、自信を持って提案できる。実証できているから、力強い営業ができる。エコロでは、これまで破砕機含め50台以上のENMA社製品を販売してきたという。

こうした廃棄物の中間処理において、その機器の性能およびコストは、どうしても欧州製品には敵わない、と後藤氏は語る。その一因には、国内での処理施設の設置の難しさ、すなわち近隣住民の同意の得辛さなどもあるという。

「中間処理施設を設置するには、行政の許可が必要ですが、処理機器にも許可が必要になります。そのため、処理業者は一度設置した機械を長く使うことになる。こうした障壁があるため、国内の処理設備メーカーは、どうしても製品開発に本腰を入れられない。結果、マーケットを世界に持つ欧州製品、または中国製の製品に、機能、コストの部分で負けてしまうことになる」（後藤氏）

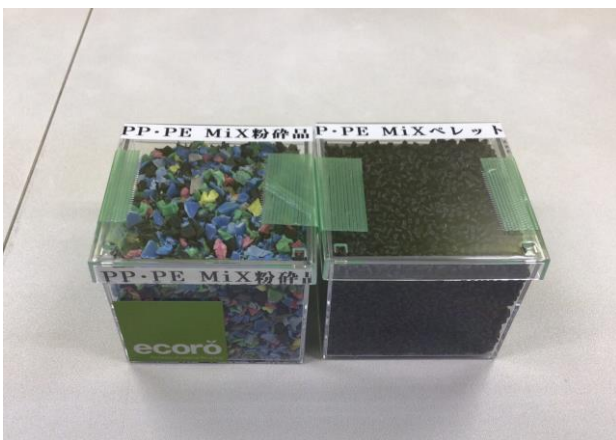
## 出口戦略・再生材利用の促進を

エコロでは、国内で滞留傾向が高まったプラスチックに関し、受入れの相談が増えているという。今年1月からのバーゼル法の厳格化で海外に輸出していた企業が相談にくるといふ。

「よく「廃プラがあるんだけど買わない？」という打診がきます。でもちょっと意地悪をして、「廃棄物はやってません、処分場で処理して貰えばいいんじゃないですか？」と応えたりします。これは、先方の考え方を見ているわけで、廃プラではなくて「資源ですよな？」と、意識を変えてもらうためなのです」（後藤氏）

また、後藤社長は「出口戦略」の難しさに関しても語る。困ったものを、どうリサイクルして世の中に資源として出せるか。この材料調達の主導権は、どうしてもメーカーに帰属し、国内メーカーは特に、品質劣化など「なにかあったら困る！」というスタンスを崩さない。

今のところは、再生材利用は、メーカーにしても消費者に対しても「エコだから買ってよ！」というアピールしかできないのが実情。しかし、こうした意識づけは、欧州およびアメリカ、さらに中国でも進んできているという。「日本だけは圧倒的に遅れてる」と同氏。



「当社で作っているppとpeのフレークは、アメリカにおいてはウエルカムなのです。しかし輸送費が高くて合わないということがあ。そのため、当初国内メーカーにテストでいいから、まず10トンでも使ってくれ、と頼み使って頂きました。商品によっては、バージンでなくてもいいものも多いのです。例えば、パレットメーカーやペレットメーカー向けのものとか」（同氏）

こうした努力の結果、現在では化成品メーカーはもちろん、病院の医療廃棄物を入れるペールなどのメーカーに、再生材を納入するに至っている。

「プラ輸出の物語は、すでに終わっています。国内でもリサイクル材を使う市場を、もっともって作って行かなければ、そういった意識を浸透させなければならないと思います」  
(同氏)

(IRuniverse Kaneshige)