

ハート・リユース& リサイクル・システムで 企業再編に伴う 広域化事業に対応



まきの けんじ
牧野 憲治
阪和興業株式会社
エコビジネス開発室長

企業の移転、統廃合、再編成などによって発生する廃棄物の処理に、当社のエコビジネス開発室独自のシステムが力を発揮しています。

企業再編に伴い、全国化してきた事業内容を紹介します。

ビジネススタイルは廃棄物3R（Reduce、Reuse、Recycle）の徹底推進

エコビジネス開発室は、2001年7月に新しい営業部門として発足しました。主な事業は、パソコンを中心に、不要となったOA機器類を、リース会社や弱電メーカーからその処理を委託されるものと、企業の移転や事業の統廃合によって発生する不要となった什器備品類を、その発生元から処理を委託されるものことからなります。いずれも、不要となったものをただ廃棄物として処理するのではなく、「廃棄物の発生抑制、再利用、再資源化の徹底」を推し進めるシステムを、顧客に提案するビジネススタイルとなっています。

当室は発足から現在に至るまで、数多くの企業の本社屋移転に伴って発生する不要物の片付け、処理において実績を残してきました。一方、スーパーやホテルチェーンなどの事業再構築による店舗統廃合に伴うもの、保険、製薬メーカ

ーなどの企業合併による事業所再編に伴って発生する不要物の片付け、処理の実績も数多く残してきました。

全国規模、短期間の処理作業

2007年に委託を受けたある製薬メーカーの合併、事業統合に係る案件についてご紹介しましょう。

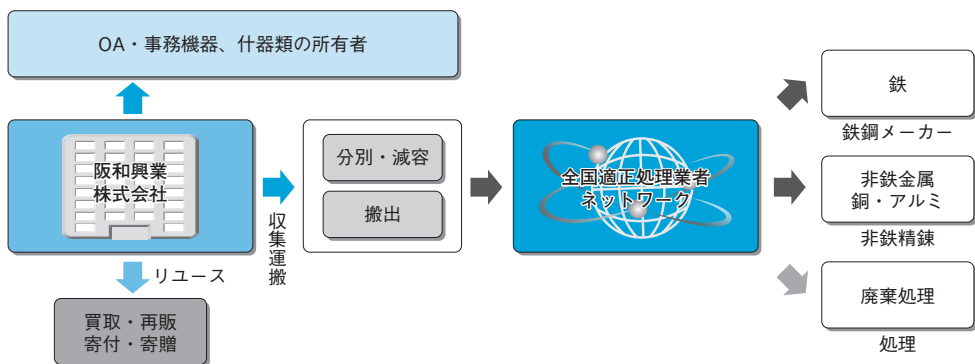
現在、国際間競争の激化と新薬開発費用のとめどない高騰にさらされている国内製薬メーカーは、その対応策として合併等の手段で企業の大規模化を図っています。

この事業統合は、共同持株会社を構成していたA製薬、B製薬およびその他関連会社を医療



仕分け作業の様子

図 ハートリユース&リサイクルシステム



用医薬品事業に特化するために、その開発・製造・販売部分を新共同持株会社に吸収合併し、その他の部分を別会社化するというものでした。

この統合のためには、組織やシステム、帳票類の統一など膨大な作業が必要とされ、その作業の一つとして、首都圏を含め、全国に展開する各社の事業所を新体制に合わせて再編成を行う必要がありました。

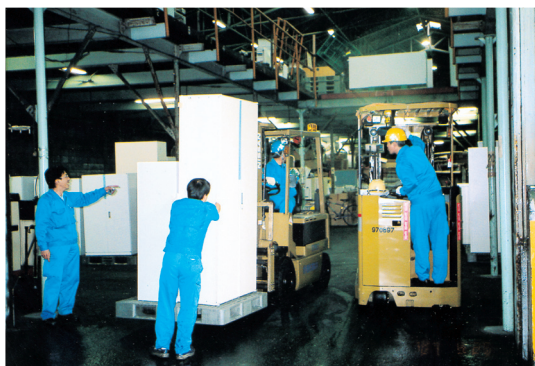
当社に委託されたのは、全国の約150ヵ所の事業所が再編成により集約され、人員等が移動した後に残されたオフィス什器、その他の不要物の処理作業、すなわち「事業所の集約の過程で発生した不要となった什器類（机、ラック等々）の片付け」という部分でした。作業は2月中旬から順次始まり、4月中旬までに全工程

を終了させるという短期間でしたが、その役割を無事果たすことができました。

独自システムが最大の武器

当社には「ハート・リユース&リサイクル・システム」という独自のシステムがあります。これは中古品の買取業者、産業廃棄物の運送業者およびその処理業者とを全国的に組織化したものですが、もともとはリース会社からのリースアップ商材の廃棄を取り扱う必要性から生まれたシステムでした。全国規模の処理案件を次々に受託していく中で、リユース（中古品の買取）システムの確立を含め、順次、内容の充実を図ってきました。このことが全国的に処理を行う案件においては、競合他社にない当社の強みとなっています。

今回の案件を受託できたのは、当社が作り育ててきた「ハート・リユース&リサイクル・システム」を持つ強みと共に、ここ数年にわたる当社の実績への信頼があったからです。今回は、今までに実績があった別の大手製薬会社での当社の仕事ぶりへの高い評価が、企業間情報として、今回の発注企業に伝わったことが決め手となりました。当社のような業務では、特に「信頼」への比重が高く、平素の一つ一つの案件での「実直」「真剣」な取り組みこそが顧客ニーズにマッチし、実績を伸ばす手段になるとあら



廃棄作業の様子



1ヵ所に集められた廃棄物



今回の廃棄量は4トン車で約700台分

ためて認識しました。

今回の案件では、広域に対応するため4名1チームで、全国約150ヵ所の事業所と業者約60社に対応しました。作業は準備期間、実行期間、整理期間に大別されます。特に、今回は実施する場所が全国的に広く散在し、なおかつ実施日がある一定期間に集中するため、さらに入念な準備が必要でした。そこで、準備期間では適切な業者選定を行い、その業者と発注者間での契約締結を進めながら、「4W1H」ではありませんが「いつ、どこで、誰と、何を、どうやって」を決めなければなりませんでした。それぞれの条件が違い、関係者の対応にも微妙な相違がある中、一件一件をまとめる作業は手間がかかり、難儀しました。特に3月下旬をピークに、各種の引っ越しが集中する時期だっただけに、運搬車両の確保が最大の課題でした。

実行期間では、入念な打ち合わせをしたにもかかわらず、想定外なことが続出しました。不安な部分があれば担当者はその都度、現地へ顔を出さざるを得ず、土日・祭日のないありさまでした。

整理期間では、さらに面倒な作業が待ちました。特に、廃棄物の流れを表すマニフェスト伝票の回収作業は、今般の事業の円滑な完了

を左右する面倒ながらも大事な作業です。対応の遅い業者には再三再四の督促を行い、時には厳しい言葉も必要でした。

幸いにも、今回も無事に終了することができました。これは各担当者の真摯な取り組みと共に、関係業者を含め、関係先各位の協力があったのものと感謝しています。廃棄のための車両は4トン車で約700台、廃棄した物量は約1,200トン、中古品としての買い取りは4トン車で約140台にも上りました。

以上、ある製薬会社の合併に伴う当社の取り組みを一例として紹介させていただきましたが、その後も生・損保等の金融機関やその他事業会社の同様な事例の実績を積み上げて、当システムもますます充実してきました。

事務所、店舗等の移転、閉鎖などで不要となったものを、ただ単にゴミとして扱うのではなく、「廃棄物の発生抑制、再利用、再資源化の徹底」を推し進めることで、CO₂削減も含めた環境への配慮の効果と、結果としてのコスト削減の効果とが同時に実現できる当システムに、今後より一層磨きをかけつつ、環境保全型ビジネスの充実拡大に努めていきたいと考えています。

16