



『収集運搬業の未来を探る』

産業廃棄物処理を抜本的に見直した改正廃掃法が施行されて早や3ヵ月。特別管理産業廃棄物、二者契約、排出者責任の明確化等々、従来よりも規制が強化された面が随所に見うけられます。

今回は、収集運搬業を行っておられる協会会員の方々にお集りいただき、法改正を踏まえた上で、今後の収集運搬業の進むべき方向性、問題点をそれぞれに提起し、活発に議論していただきました。

出席者

新井 栄济 / (株)上野清掃社

稲垣 順一 / (有)名古屋清掃

浦田恵美子 / マルサ建運(株)

近藤 裕秋 / (有)近藤

佐藤 友保・西山 由則 / (株)ミツフジ

高木 昇 / 誠美社工業(株)

永井 良一 / (有)永一産商

西山 幸光 / (有)西山商店

南野 昇 / ミナミ産業(株)

安井 孝 / 専務理事(司会)

プラス付加価値のあるサービスを

——最初に、事業概要と現在抱えている問題点についてお話していただきたいと思います。



南野 昇/ミナミ産業㈱

南野 西春日井郡師勝町で、廃棄物処理業を中心に事業系一般廃棄物、市町村の委託事業、その他廃棄物処理に関連する業務を8種類程やっています。1つの事業をスムーズに展開していくには、関連する業務を全部クリアしていないといい仕事はできないと思います。また、系列会社として、消毒業務や台風等の災害後の伝染病予防、住宅の白蟻防除なども経営しています。また、これからは廃棄物処理業にとって激動の時代が来ると予測されます。しかし、激動の時ほど平常時に比べて飛躍ができる、というのが私の持論です。楽しみながら仕事に取り組んでいきたいと思っています。

新井 東海市において産業廃棄物、一般廃棄物の処理を行っています。今後は、産業廃棄物の処理方法が一層難しくなっていくはずですが、処分場の不足問題、処理コストの高騰など、迅速に対応できるよう企業努力を続けています。

西山幸 名古屋市南区で業を営んでいます。当社は、名古屋市から許可をいただいている一般廃棄物、産業廃棄物処理が主力です。産業廃棄物は、愛知県と三重県でも許可を取得、また、市町村の委託事業も行っています。いま、当社で問題となっているのは、リサイクル業者の確保ができないということです。リサイクル法の施行とともに、従来、廃棄物として出していたものをリサイクルに回して欲しいという要望がたいへん強くなりました。リサイクルを積極的に推進したいという企業が増えたことは大変けっこうなんです。現状としてそれを持っていく先がないのです。特に、

家電関係の大型冷蔵庫などは、民間の最終処分場からも将来的に困るからダメと言われたり。排出事業者からはリサイクルをしてくれ、と急かされるし。当社が受け入れ先を求めて走り回っても、場所がないんです。私としては、産業廃棄物の処分場とリサイクル施設なりを協会で探していただくか、事業をバックアップするなりして欲しいですね。理想としては、協会の共同事業という形でやっていただければ最高なんですが。

浦田 当社は名古屋市緑区にあり、愛知県、名古屋市、岐阜県、岐阜市、三重県の許可をいただいています。最終処分場は足かけ3年経過し、次の処分場確保に全力を上げています。現在、焼却炉の工事にも着工しています。これからは、収集運搬だけで生きのびていこうと思うと、よほど資金力を持っている企業か特殊なものを取扱っていないと、やっていくのが非常に厳しいと思います。

当社のお客様の90%は建設業界の企業ですが、ひとつの問題点として、新築の工事現場から出る廃棄物の中には、法律をよく勉強していないと、あいまいに処理され易いものが多いということです。安定5品目とはいえ、法律の判断と受け入れ先の処分場の判断の食い違いが非常に大きい。建設廃材を例にとると、新築工事現場から出た廃棄物はガラスくず及び陶磁器くずになるものがあります。しかし、それが処分場で受け入れる時には、仮にそれが泥まみれになっていた場合は、何が一般廃棄物扱いで、何が産業廃棄物扱いなのかという判断がつかず、全て建設廃材で処理したりすることがあります。これについては早急に適正な処理法の考案が望まれます。

最大の問題は、いま非常にダンピングが多いということです。基本料金そのものが、処分場の処理単価が決まっているにも係らず、基本コスト以下



浦田恵美子/マルサ建運㈱

下の代金で処理を行う業者がたくさんあります。協会には、収集運搬業者が、ただ収支が合えばよいわけではなく、安定した経営が成り立つ会社に育つようダンピング業者の仕事内容を吟味して、よく指導していただきたいと願っております。

—貴重なご意見どうもありがとうございました。建設廃材の問題点等は、のちほどまた議論したいと思います。

高木 当社は、瀬戸市で収集運搬業をやっています。問題点としては、先程の浦田さんのご意見と同じように、処理単価の面でどうしても苦しいことです。やはり、協会に力を入れていただき、排出事業者から適正な料金をいただけるよう改善していただけたら幸いです。もうひとつ問題点を上げるとすれば、二者契約でしょう。排出事業者と処分場が二者契約しますと、収集運搬業者の存在があやぶまれてくるのではないのでしょうか。3年先の経営を見据える意味で、当社も焼却炉の建設等、中間処理事業への進出を現在検討している次第です。

西山由 名古屋市港区で収集運搬をやっております。主な取扱い品目は、廃プラスチックやパレット等の廃材関係です。今後は、さらに品目を増やしていき、特別管理産業廃棄物の許可も取っていく予定です。問題点としては、処分場の処分料金の値上げがあります。なかには、半年に1度の頻度で値上げを行う処分場もある。ある程度は耐えているのですが、半年に1度私たちも値上げすることはできませんので、1年間は耐えるわけです。1年経過した時点で、お客様に対して値上げを行うのですが、半年経つとまた値上げがある。どこまでいくのかな、というのが正直な感想です。協会で適正な価格設定が成されるよう、指導していただけたらと思います。

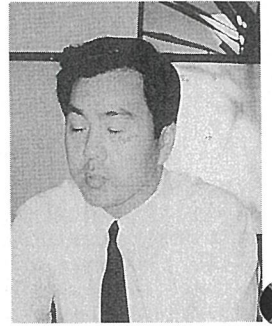


西山 由則/㈱ミツフジ

近藤 当社は、医療系廃棄物を専門に業を興してちょうど4年目になります。最初は、針か血液の付着した物を処理するだけ、という簡単な考えで始めたのですが、やればやるほどこれは危険だと。危険な物を取扱うのに、安い料金でやってはおかしいと思うのですが、そのことを分らない業者の方がたくさんいらっしゃるの、処理料金が自然と下降していく。処理料金が下がれば、当然適正な処理はできません。それを防止する意味で、

お互いに協力できる業者が集まりまして、何とか適正価格、適正処理が行えるようがんばっているところです。

永井 当社は、愛知県、名古屋市、三重県、岐阜県、岐阜市、滋賀県、浜松市で産業廃棄物処理の許可を得ています。許可品目は、安定型5品目と管理型。中間処理の必要な廃酸、廃アルカリ、廃油、汚泥、そして特管廃棄物の塩素系廃棄物と



永井 良一/㈱永一産商

医療系廃棄物の許可を得ています。問題点ですが、最終処分地の確保が困難ということですね。当社は現在、29ヵ所の処分場に搬入しているのですが、搬入量に対しての規制があり、持っていきたくだけ持っていけないのです。ですから現在、安定して中間処理を委託できるところを探しています。将来的には、自社で中間処理施設を導入し、やっていきたいと考えています。

稲垣 名古屋市瑞穂区で産廃、一廃を取扱っています。産業廃棄物については、安定型と管理型、合計14品目です。収集運搬業者としての視点からこの業をながめてみますと、コスト割れが起きていると。これは後に出ると思いますが、良い人材の確保の困難性にもつながっていきます。収集運搬料金をどう確保していくか、ということが一番の問題だと思います。お得意先に転嫁を求めただけではなく、自社でいかにコストがかからないように持っていかをお得意先の立場に立って考える。物を選別し、できるだけリサイクルし、処分する廃棄物の比重を減らしていくという努力の中から活路を見い出していくしかないと思います。現在、保管設備等を整えましてがんばっているつもりです。



稲垣 順一/㈱名古屋清掃

——やはり、問題点は処分場の確保・不足、それに伴う処分費の高騰、人材確保、法改正の影響ですね。では、最終処分場不足による影響についてはどんなご意見をお持ちですか。南5区が開設されて半年経過しましたが、どのように対処されていますか。

高木 第3セクターができて、決まった処分単価はやはり高い単価設定でしたね。廃プラでトン11000円。廃プラのみ搬入できればいいのですが、土とかガラなど多少混ざるわけです。その場合の処分単価は、どの民間の処分場でも出していないくらい高かったんですよ。しかし、法改正後に民間の処分場の便乗値上げがすごくなった。2万円くらいの幅で上がっているところもありました。年末にはどれほど上がっているか、わかりません。このままでは、収運業者はとても経営していける状態ではなくなります。この辺を、協会も適正な単価設定ができるよう努めていただけたらと思います。

永井 いまおっしゃられた中で、建設廃材関係については確かに第3セクターは高いと思います。当社が現在、第3セクターに搬入しているのが、安定型の廃プラスチック類と管理型の無機性汚泥等を入れています。実は無機性汚泥に関しては、当社が搬入している民間の処分場と比べて料金は安いんですよ。廃プラにしても安いです。もちろん、種類によって安くない物もあります。この事実から、当社は今後、民間の処分場を当てにせず、第3セクターでコスト計算をしていく予定です。安定型の廃棄物は、企業から直送できるような品目がないわけですから、おのずと中間処理をしなくてはならない。このことを踏まえて考えても、私は第3セクターは安いと思っています。逆に料金をオープンにさせていただけると、収運で生きていく業者にとっては1車いくらで別途に運賃を明確にできますので、今後の仕事がやりやすいと思います。先程も言われましたが、3ヵ月に1度値上げを行う民間の処分場もあります。企業に対する料金改定が追いつかない、という心配をせずに安定した仕事をするのには、第3セクターは最適だと私は喜んでます。

南野 この南5区の料金設定についてですが、

南5区は南5区なりに考えて出した結果の料金のはずです。高い、安いと言われるのを承知の上で。事業は、グローバルな視野に立ったスムーズな運営を行わないと、自らの首を締めることになりませぬ。逆にみなさんよりも、むしろ南5区の方にダメージがあるような気がしますね。予想とはちょっと違ったと感じられていると思います。でも、私は廃プラにしても、愛知県だからできた料金設定だと思っています。もっと地価の高騰している地域では、きっとこんな単価は出せないはずです。

——県外へ持っていかれている方はいらっしゃいますか。

西山由 当社は廃プラを三重県に搬入して処理しています。愛知県、三重県ともに搬入可能な処分場を確保しておけば、一方が搬入できなくなった場合も対処できますからね。

——県外では、新規に処分場を開設できる可能性が高いと思われませんか。

永井 建設廃材関係は、まだまだできると思います。それと安定型処分場はできますね。ただ、ある程度強い力で処分場開設に臨まないと確保できない場合があるでしょう。県外への搬入の件ですが、当社は、岐阜県と三重県に持っていきます。ご存知のように、事前協議制があつて、その手続きが面倒であることがひとつのネックです。

——先程も出ました、建設廃材処理については何かご意見ありませんか。



高木 昇/誠美社工業㈱

高木 先程、浦田さんが問題点として上げたように、処分場では新築工事現場から出たものは一般廃棄物で、ガラスくず及び陶磁器くずに入る。そうすると、建設廃材の処分場には搬入できないわけです。解体の場合、建設廃材になるという。これは、法律の整備が必要ではないかと思えます。

——新築の場合、木くずは一般廃棄物、ガラ等は産業廃棄物です。品目としてはガラスくず及び陶磁器くずになり、建設廃材にはならないですね。

浦田 処分場の経営者自身がそういう観念で見ていると何でも入ってしまいます。それが通用している間は、私たちが適正処理のお願いをしてもなかなか通らない。廃プラからスレートなど何もかも入ったり、解体したものをいっしょにして計量している場合もあると思います。建設廃材とは何か、ということをご皆さんに徹底して教育していただける機関がないことが残念です。

永井 大手ゼネコンあたりは現在、率先してやっているようですよ分別を。今後は全ての建設会社が行う方向へ行くでしょうね。当然、新築に関しては一般廃棄物を含むものがあり、それを複合し、全て建設廃材として処理されているところがある。行政側に強く指導をしていただきたいと思っています。

二者契約による収運業者への影響

——今度の法改正で、事業者責任を明確化する二者契約が打ち出されましたが、これについてはどのようにお考えですか。従来の三者契約と比べてどうでしょうか。



西山 幸光/南西山商店

西山 幸 当社は、廃プラの破碎施設を所有していますので、従来は当社と排出事業者、当社と処分場業者で契約を結んでいました。今回の法改正で、二者契約をしていただかないといけないことになりましたと排出事業者の方に説明をして回ると、たいいてい今まで全て任せてきたのに、今さらそんな契約書をまた交わすのかと言われます。新規契約の場合は当然、二者契約を結ぶわけですが、新規で処理業者を選ばれる排出事業者はどうしても安いところを選択される場合が多いです。また、従来からのお客様は、値段は別にいい、その変わり全てやってももらえないか、という意識が強い。

従来からの三者契約でやればいいじゃないか、このままで行けるのなら行ってほしいという要望が実に多いですね。

——二者契約になると、収集運搬費と処分費がはっきりわかってしまうわけですが、今後事業を行うにおいて、この点についてはいかがでしょうか。

稲垣 民間の処分場、第3セクターの処分場の価格差がはっきりわかるという面が出て、ある意味ではいいことのような気がします。

——今回の法改正の主旨は、排出事業者が自ら廃棄物を処理するか、処理業者に委託するかは別にして、収集運搬から最終処分までの処理過程を把握することで不法投棄、不適正処理を防止することにあるわけです。これから排出事業者が、どのような形で廃棄物処理の場に出てくるのか、が1つのポイントかもしれませんね。

南野 二者契約に移行する場合、従来からの既設の契約に対する問題がありますね。既設の契約は制限を受けないわけですから、私は企業の存立が危ぶまれるようなら、二者契約を無理して結ばなくてもいいのではないかと、思います。

浦田 収集運搬費と処分費が明確になることで、収運業者は動き方によっていい方向に向うことができると思います。例えば、第3セクターでは処理にこれだけ費用がかかります、だから契約するお値段そのものも、プラス運送費を加算しますとこれだけになりますと明示できるようになれば、適正な処理が確保できるようになると思います。もし混載した廃棄物を処理せざるを得ない場合、仕分ける代金をいただきます、と胸を張って言えるような処理業者でありたい。全体がそんな雰囲気になんて早くしてくれるといいですね。

——そうですね。一面では、そうなった方が排出事業者が納得して処理料金を支払っていただけるかもしれません。

南野 ただ、その選別料金をサービスしてコスト割れしてもやりたいという方がいらっしゃるから、なかなか難しい面があると思います。やはり、



企業の蓄積とか競争というものがあるわけですから、いかに経営力をつけ企業を存立させていくかを勉強することが大切なのではないのでしょうか。

—では、次に医療廃棄物に関する二者契約についてはいかがですか。ダンプの問題等もいろいろ漏れ聞こえますが。

近藤 当社は数多くの各開業医並びに診療所と契約させていただいていますが、これを全部二者契約でやろうとすると大変なことになるんです。それでこの間、行政と医師会の方に申し入れをして、当社と医師会組合員の代表者として二者契約を交わすということで合意しました。医師会は、組合がありメンバーもいる特殊な業になりますから。さもないと、例えば当社は6つの処分場施設で処理をお願いしているのですが、全て二者契約でやっていたらどうとしても、分けることが不可能になるわけですね。そこで、処分場対医師会、当社対医師会という形式でやったらどうかと、現在行政に検討していただいている段階です。

高木 ダンプの問題に関してですが、これは医療系に限らず、一度、業者が集まって、最低コストの算出を試みるべきではないかと思います。コスト割れ覚悟の赤字経営でも仕事を取りたい、という業者に対抗するためには何ができるかを話し合ってみたい。ダンプを行えば、排出事業者はそれが適正な処理単価だと思うわけです。これを防止するためにも、情報交換の場をもっと設けていただきたいです。

南野 ダンプを防止するためには、係る人が積算資料の勉強会を開き、問題意識を持っていただくことがいいと思います。ただ、最低コスト

の設定については私は賛成できかねます。価格よりもロットの問題だと思いますね。ロットがあれば、例えば2トン車1台で2500円の料金で4台積んできたものを、8トン車に積み替えて処理できれば十分採算が合うのではないのでしょうか。自分のやり方がベストで、それ以外のやり方はダンプだと考えてしまうと、みんなそうになってしまう。やはり、とことん企業努力をして、ロットを持った企業がコストダウンを図れるのであって、それを妨げるような動きはあまり好ましくないような気がします。

高木 もちろん、その通りだと思います。ただ、どう考えても企業努力されてコストを下げられたとは思えない業者がいるんです。

稲垣 ダンプの元凶は、不法投棄だと思います。二者契約の普及によって排出事業者が処分場を意識するようになり、安心できる処分業者に委託せざるを得なくなるわけです。単に価格が安い業者が使いやすいから選ぶのではなく、適正処理をしてもらえる業者を選ぶ。そのところを、排出事業者側に理解していただければ、状況は変化すると思います。

—あくまでも優良な適正処理業者として、排出事業者の理解を得るよう努力していくことが大切ですね。では、新しく設けられた特管物関係についてご意見をお聞かせください。

永井 特管物に関しては、行政の動きを見ながら判断をしていこうと考えています。特管物マニフェストにしても、全てやれるものなのか、本当に必要なものなのか、シビアに対応していくつもりです。

——マニフェストのお話が出ましたが、普及状況及び取扱い上の問題点などはありますか。



新井 栄済／(株)上野清掃社

新井 当社は、ほとんどのお得意様を回りまして、ほとんど導入していただいています。問題点は、書くのが面倒だと思われているということですね。

高木 マニフェストは建売住宅の業者にも使用していただけるといいですね。建売業者が出す廃棄物の足跡が不透明で、不適正処理の温床となっているという噂も耳にします。

近藤 医療系は容器1個につき1つのマニフェストという回収方法ですから、ほぼ100%使っていただいています。ただ、行政から出ているマニフェスト伝票だと、医師会の場合は二重手間になりますから、回収したと同時に請求書兼マニフェストになるものを当社は独自で作り導入しています。経費の節約ですね。

——今後、特管物になれば当然、管理票という形になるので全国連番の様式統一になるはずですが。

浦田 現場の動きにマッチした伝票であれば、いいのではないかと思いますね。産業廃棄物、感染性、建設など排出量は、排出事業者によってはかなりの差があります。数人単位の事業所から何千人単位の事業所まで、これだけ差があればマニフェスト伝票も排出事業者の規模によって選べるよう10種類ぐらいつくってはどうかと思います。

西山幸 もともとマニフェストは、納品書と違って、廃棄物の状況を把握するという名目で導入されたものですから、そんなに種類はできないと思います。請求書と納品書とは根本的に考え方が違うのですから。

浦田 しかし、医療系の廃棄物関連でいうと、コンピュータで入力を行っている病院あたりは請

求書、納品書になるような形式を取りたがっていますよ。

西山幸 大きな病院あたりは結局、点数制にならない限りはコンピュータもあまり関係はないようですからね。点数制になれば当然、全部の請求の把握が必要になりますけれど。

近藤 私の予測では、医療系に限ってはここ1～2年の間に点数制になると思います。そのためにも当社は、メリットを入れて対応できるようなものを導入してみたのですが、現状をいって、マニフェスト伝票が仮りにコンピュータの方ではいけないと、書き込み式を使えということになるとマニフェスト自体の単価の高さがネックになるような気がします。無料ならば大いに使いますが、少々高いのでは。



近藤 裕秋／(有)近藤

——マニフェストは納品書の要素を持った伝票であると思いますから、それを活用することで利用価値はあるとは考えられませんか。行政も、マニフェストが全国共通で、廃棄物の総量を把握し、かつコンピュータ管理できる様式にしようと考えていると思います。

職場環境を改善し、豊かで、心地よい企業体をめざすべき

——ではこの辺で、人材確保、教育体制、労務安全についてお話を伺いたいと思います。

高木 廃棄物処理業とは何か、を深く理解し、情熱を傾けていただける人材の確保に全力を上げています。

浦田 新卒の方が喜んで仕事についていただけるような会社にしていこうと、ただ今がんばっています。昨年から、求人ターゲットを高卒者に絞って募集していましたが、お陰様で何人も入社

していただきました。心を込めて従業員を育てていきたいと思っています。ドライバーの場合、運転するだけの仕事ではないということを十分に教え、入社教育、それから法的知識を何度も何度も繰り返し教育を行うよう心掛けています。

南野 当社は、従業員用の休憩室を設け、気持ちよく働いていただける環境づくりに全力を上げています。シャワー室、男女別のトイレ、リクライニングルームには書棚とジュース販売機を置き、テレビを見ながらリクライニングチェアでくつろいでもらっています。口コミで入社してくれるのでうれしいですね。将来は、リゾートと事務所がドッキングしたものをつくろうと考えています。帰社したら、大きな御影石のお風呂に入り、ゴージャスな雰囲気の中で休憩ができるような施設。これからは、それくらい考えないといけない時代が来るように思いますね。

稲垣 人材確保については、とにかく働きやすい環境と良い給料、この2つを確保していくことです。これはどの企業にも言えることだと思いますが、産廃業界も同じことを達成しないことには、希望を言ったり、お題目を唱えるだけではだめになるだけ。今後の雇用事情をにらんだ人材確保を心掛けています。

南野 人材は、良い給料とともに仕事が終わった後で楽しい場が持てるかどうかにかかっていると思います。最近の若い人は、お金だけでも来ないし、設備だけでも来ないですから。全てが揃わないと。会社に行く楽しい友達がいる、快適な環境があって、しかも給料がそこそこ良くないといけない。これですね。

西山由 当社の場合は、人材に関しては今のところ落ち着いていますが、やはり最初はいろいろありました。従業員が仕事中に、ゴミ屋と言われたことがあったんです。それでその従業員はイヤになって、もう恥ずかしいから辞めますと。その時は私がその問題を処理したのですが、まだまだ変な目で見られているようで残念です。

南野 当社は、アメリカからも従業員を受け入れており、結構6ヵ月滞在で仕事をやりに来る人

がいるんです。彼らが入ると、仕事の後の雰囲気がガラッと変わるわけです。即席英語教室が始まったりと、いい意味でみんなの刺激になるんですよ。ですから逆に将来、ウェスト・マネジメント社へ体験入社に送り出す、ということができればおもしろいのではないかと思いますね。

稲垣 週休2日制導入の問題ですが、学校も週休2日制に向けて動き出すなど、社会の変化にどう対応していくか。そこが今後の課題の1つであると思います。

高木 週休2日制のお話が出ましたが、当社の場合、建設会社が休まない限り無理でしょう。確かに大手のゼネコンは近い将来、週休2日制に踏み切ると思います。しかし、中堅の建設会社はおそらくそうはならない。そうなると私たちもあり得ないわけです。当社は土曜も休みます、と言ったら仕事が来なくなるかもしれません。ですから、当社は交替制で土曜日を1人ずつ休んでもらっています。

浦田 当社は月に1、2回、各自専用の休みを設けて、週休2日にしています。2年経過しましたが、皆さん結構消化率が高いですよ。それと、幹部の人が率先して休むということも大切だと思います。仕事が忙しいからといって会社に出ていては、他の人が遠慮して休めないですから。

——労働災害防止に関してはどのように対処されていますか。

高木 毎日、朝礼で訓示を行い、注意喚起をしています。運転手が安易な気持ちで運転をしないよう、常に指導することが大切です。

南野 しっかりした研修期間があって、過密な仕事を与えなければ、労働災害は起こらないはずだと思います。先輩がいるわけですから、業務を随時教え込んでいけば大丈夫ではないでしょうか。

稲垣 労働災害は過密な仕事よりも、気がゆるむような仕事をやらせることが一番危険だと思います。返ってその方が事故の確率が高い。

浦田 運行管理を適確に行っておれば、事故は

非常に少なくなると思います。陸運局の教科書にのっとり、且つ運転手の性格をそれぞれ把握し、管理してあげることが大切ですね。

稲垣 人の気持ちを読んで扱うことを心掛けるしかないです。

南野 私は、管理職を教育してくれる人材が欲しいですね。管理職教育は非常に難しい。

浦田 今、南野さんが言われたことを協会にお願いして、管理職セミナーなどを開いていただけるとうれしいですね。

——協会としても、いずれは管理者の教育に少しでも貢献できるようプログラムを組んでいきたいと思えます。最後になりますが、将来の展望などありましたらお聞かせ願いたいと思えます。

高木 今後の経営は、収集運搬業だけでは難しいと思えますので、リサイクルを視野に入れた中間処理を行っていききたいですね。

西山由 やはり、収集運搬プラス中間処理が行えるような事業体をめざしたいです。1社だけでやるのではなく、何社も集まって協力をし合いながら、協会を通して行って行けたら幸いです。

近藤 この職種は今まで比較的日の当たらない仕事でしたから、やはり日の当たるような仕事にしていきたいですね。

永井 収集運搬からの脱皮を1年以内に図り、利益ある企業に持って行きたいと考えています。

稲垣 収集運搬業者の視点から考えますと、ユーザーの方にメリットのある処理ができる能力を持った業者になるしか生き延びることはできない

と思えますので、ぜひともその能力を身に付けたいと考えてます。

浦田 お客様あつての事業ですから、お客様を大切に考えてがんばっていきたくて思っています。そのためにも、若い人材確保に全力を上げ、この仕事は私の一生の仕事です、と胸を張って言っていただける時代が来て欲しいです。

西山幸 当社は収集運搬が主力ですので、収集運搬をいかに効率よく、排出事業者に付加価値をつけ、西山商店ならば間違いがないという信用と実績をさらに磨き、利益を上げていきたいと思えます。

新井 リサイクル、中間処理を考え、世の中に対して重要な業界、業種、業者であることをPRしていきたいです。

南野 廃棄物を扱う上で、5～6年間の事業計画は立てていますので、事業自体は不安を持っていません。本社ビルが新しく平成7年頃に完成しますので、それ以降、平成二ケタに新しい産業を

創り出したい。自分の後継者にゼロから新しい事業を創ることを学んでもらい、すべての事業を引きついでもらいたいと思えます。

——どうもありがとうございました。収集運搬は廃棄物処理の中核を成す仕事ですから、排出事業者から信頼を得ていただいて、適正処理を推進してください。

