

産業廃棄物&環境ソリューションで新しい道を拓くべく挑み続ける

MARUSHO 株式会社丸商



会社外観

企業概要

代表取締役

河本 貴裕氏



所在地 三重県四日市市日永5丁目11番15号

TEL:059-358-7800 FAX:059-358-7801

設立 2013年(平成25年)4月

資本金 3,000万円

従業員数 20名(2023年5月現在)

事業内容 環境コンサルティング業務、産業廃棄物収集運搬業、特別管理産業廃棄物収集運搬業、一般廃棄物収集運搬業、解体工事業

URL <https://marusho-eco.jp/>

オーダーメイドの「マッチング」事業で急成長する
環境コンサルティング企業。

独自ノウハウで、あらゆる
ニーズに応える

コンビニートや工場から排出される産業廃棄物の収集運搬、および環境コンサルティングを手がける株式会社丸商は、今年10周年を迎え、従業員の平均年齢は30.7歳という若さとエネルギーに満ちた企業だ。

大手企業を中心に取引件数を伸ばし、急成長中の企業でも



取引先企業から出る産業廃棄物の収集、積込を行う4tトラックドライバー

ある。今年4月には社屋を移転。白くてモダンな新社屋の中は明るく開放的なフロアが広がる。自社の処理場を持たず、廃棄物処理法で規定された20種類と爆発性や有害性のある特別管理産業廃棄物の適正処理方法の提案及び収集運搬が主な事業内容である。

同社には営業せずとも全国から問い合わせが絶えないという。その理由は「どんなニーズにも応える」という強みがあるからだ。一口に産業廃棄物といってもその種類は多岐にわたり、それらを処理できる事業者を探すのは非常に手間がかかる作業である。

そこで同社は「依頼する側(顧客)」と、「処理する側(事業者)」をマッチングさせることに注力してきた。顧客が自分で業者を探す負担が減るうえ、プロの視点でより最適な提案ができるからだ。

「事業者を選定する際には、法令にのっとった処理を行っているなどの必要な要件を満たしているかを確認しなければならぬ。しかし、すべてを依頼者が行うには専門知識が必要なうえに大変な手間がかかる。当社では各地に構築した協力会社のネットワークの中から廃棄物を適正に処理できる業者を選定し、最適な提案を行っている」と創業者で代表取締役の河本貴裕氏は話す。



毎日のミーティングで情報や困り事を全員で共有

制づくりといったコンサルティン
グも行っている。

廃棄物を「有価物」に変える

最近、特に力を入れているのが「廃棄物の有価物化」だ。これは廃棄物をゴミとして捨てるのではなく、それらに価値を与え「買い手」を見つけようという試みである。買い手も同社が探す。実際の成功事例として、食品メーカーの工場から排出される食品残さのリサイクルがある。今まで捨てざるを得なかった残さを家畜の飼料として有効活用したのだ。

「その食品メーカーは長年、食品残さの処分に頭を悩ませており、我々に相談に来た時も担当者は半ば諦め状態だった」と河本社長は振り返る。業者を選定し、家畜飼料への有効活用を提案すると依頼主は驚き、これまで処分にかかっていたコストが削減できたことをとても喜んだという。業界に精通するプロならではの提案力とノウハウが活かされた事例だろう。

現場確認しているため急な依頼にも適切な提案ができるのだという。選定の際に重視している基準は①独自の強みがあること、②法令を遵守していること、③SDGsに積極的に取り組んでいることなど。現在、全国各地の協力会社の数は200社以上にのぼる。

正しい道を貫く

同じようなマッチングに力を入れる企業は「全国的に見てもまだ珍しい」という。河本社長がこのビジネスモデルを思いついた背景には自身が抱く強い思いがあった。産業廃棄物処理業を営む父のもとで、19歳から修業を積んだ。その経験から適正な産廃処理がどれほど難しいことが身に染みて分かったという。

顧客や地球環境のため、どうすれば適正な処理ができるのか。自分が信じる「正しい道（サービス）」を模索すべく、河本社長は父のもとを離れ起業を決断。「起業当時は自分と妻、ドライバーの3人しかいなかった

た」というが、何も持っていなかったからこそ、「自分にしか出来ないこと」を必死に探した結果、マッチングという新しいアイデアにたどり着いた。

最適な処理プランを提案

マッチングまでの流れは、まず営業部隊が顧客の課題をヒアリングし、現場の状況確認を行う。そして、調査部隊がどのように収集・廃棄するかを考え、3〜10通りものプランを提案する。依頼主はプランの中からそれぞれの長所・短所を比較しながら最適な処理方法を選ぶことができる。

「我々の収益は処分場からの紹介手数料ではなく、依頼主からのコンサルティンング料であるため、自社や特定の処分場を優先させる必要はない。顧客にとってベストな方法を公平な立場でお勧めすることができるといふ。これも同社のポリシーである「正しい道を貫く」という考え方に基づいている。「効果を実感してもらおう」と喜び」と話す河本社長。

社員、協力会社とともに成長

社員の育成にも力を入れている。同社では入社後1ヶ月の研修期間中に社員を顧客の工場や協力先の処理施設などへドライバーとともに向かわせる。廃棄物がどのように分別、回収され、処理されていくのかを現場で見えて体得するための。

現場研修を終えた社員から、時には社長を超えるような意見やアイデアも出てくるといふ。社員の成長は目覚ましく、社長一人で担当してきたコンサルティンングも徐々に社員に任せられるようになってきた。「起業当時は自分の意見を押し通して仕事を進めることが多かったが、今は社員たちから教わることにたくさんある」と河本社長は微笑む。

また、同業他社ともライバルという立場でなく、互いに協力しあえる関係が築けているといふ。「全国の協力会社の支援があつてこそ、丸商はここまで成長できた」と語る。

目指すは世界進出

近年、SDGsやESGに積極的に取り組む企業が増えており、その目標達成のため世界標準への対応を迫られている企業も多い。その流れに合わせ、同社も国際的な温室効果ガスの排出削減目標であるSBT (Science Based Targets) の認定を取得した。

「SBTは一言でいうと、脱炭素の取り組みにおける国際標準規格(ISO)のようなもの。自社だけでなくサプライチェーン全体で温室効果ガス削減に取り組み、効果を数値化することが求められており、我々もいち早く対応する必要がある」と話す。



新入社員には上司や先輩が同行して指導にあたる



廃棄物処理の最適化の流れ

そして、丸商が次に目指すのは世界だ。産業廃棄物処理は日本だけでなく、地球規模で解決すべき問題である。このポータルな課題に同社がどう応えていくのか、今後の展開に引き続き注目したい。

編集 会員事業部 中嶋 理可

支店より一言

最終処分場を有していないという弱みを最適処分場が提案できるという強みに変えて躍進を続ける環境コンサルティンング企業。

工場の抱える悩みや課題を自社のノウハウを通じて解決へ導くとともに、廃棄物の有価物化への取り組みなど、環境負荷低減に大きく貢献されています。サプライチェーン全体での付加価値向上にも寄与されており、今後益々の事業領域拡大や成長が期待されます。



百五銀行 蓮花寺支店長 岡 晃彦