



株式会社 環美

国内唯一の専門許認可工場を持つ 廃塗料処理の駆け込み寺



株式会社 環美

代表取締役 **井出 次男** 氏

建物の内外装や自動車のボディ、家具・インテリアや家電製品、日用品など、あらゆる場所や製品に使われている塗料——。塗料は見映えを格好よくするだけでなく、耐久性や機能性を高めるためにも不可欠となっている。ただ、製造や工事の過程で生じる不要となった塗料やインクの処分が大きな課題となっており、不法投棄が社会問題にもなっている。そこで、環境にやさしい独自の「固化処理システム」を開発し、廃塗料の低コスト処理を実現したのが、埼玉県上尾市の環美だ。同社は、今までリサイクルが不可能とされていた廃塗料・期限切れ塗料を瞬時に固化し、有害物質等が出ない中間処理業を確立した。処理システム開発の経緯や会社の将来像などについて、創業社長である井出社長にお話をうかがった。

LEADER'S PROFILE

1950年、長野県佐久市生まれ。実家では父が運送業を営んでいた。就職のために上京し、アパレルメーカーの営業職に就く。数年後に独立し、セールスプロモーションの仕事を始め、知人のデザイナーと組み、大手企業のノベルティグッズやチラシなどの制作を数多く請け負った。環境問題が世界的に注目され始めたなか、廃塗料の処理に新たなビジネスチャンスを見出し、2001年に環美を設立。廃塗料の固化に向けた研究開発に没頭した。数年後、画期的な「固化処理システム」を開発し、産業廃棄物処理業の許認可を得て、現在に至る。趣味はドライブで、愛車のSUV車で関西方面の出張にも自らハンドルを握って出掛けている。

井出社長の意外な職歴

——待望の新工場が竣工されたそうですね。

現在の上尾工場から歩いて数分のところに新工場を建て、9月末に竣工式を執り行いました。現在の上尾工場の場所は土地が低く、大雨が降ると工場が浸水し、操業が数日間ストップしてしまうことがあったため、そうした心配がない場所に新工場を建て、設備を増強することが、以前からの課題だったのです。

当社の業務は、集めてきた廃材や廃プラスチックを細かく粉砕するような大規模な施設は必要がなく、廃塗料を化学反応で処理するだけのため、工場建屋や設備の新設にあたっての行政の審査は通常であれば短期間で済みます。ところが想定外

の地質調査などで余分な時間やお金がかかってしまい、当初は昨年11月に稼働するところを、大幅に予定がずれてしまいました。無事に竣工式を終えることができ、ほっとしています。

——環美を創業される以前のお仕事について教えてくださいいただけますか。

私は就職のために上京し、まずアパレルメーカーで婦人服の営業の仕事を始めました。1970年代の労働環境は今とは大違いで、朝7時からデパートの売り場に行って販売の準備を始め、仕事が終わるのが夜10時ということもザラでした。

さらに、取引先との接待に駆り出されることもしばしばあり、そうした職場にいながら思ったのが、「このままこの会社にいても社長にはなれないな」ということでした。父親が地元の佐久市で運送業を営んでおり、その姿を見て育つなかで、「い



つかは自分も起業して経営者になりたい」という夢を抱くようになっていたのだと思います。

数年後、独立して始めたのが、セールスプロモーションの仕事でした。簡単にいうと、新製品の発売に当たって販売促進に使うノベルティグッズやチラシなどの制作の請け負い業務です。知人に腕のいいデザイナーがいて、「いくらいいアイデアがあっても、なかなか形にはできない」と困っていたので、一緒に手を組むことになりました。

——具体的にはどのようなことをされていたのでしょうか。

キャンペーンなどでお店の前にノボリ旗を立てることがありますよね。旗の布地にカラフルなプリントがされているのとかを見たことがあるかと思います。デビューしたばかりのアイドルグループやタレントさんたちのスナップ写真を印刷した旗やウチワなどを制作するのが仕事でした。

そのほかにもセールスプロモーションとは直接関係がなくても、お客さんとのお付き合いのなかでいろいろな資材へのプリントや加工の相談なども受けたりしていましたので、今振り返ってみると、そうした経験が現在の仕事にも役立っているような気がしています。

社会情勢の変化にビジネスチャンスを見出す

——産業廃棄物処理に関心を持たれるようになってきたきっかけを教えてください。

先進諸国が二酸化炭素などの温室効果ガス削減について決めた京都議定書が1997年に採択され、2000年初頭にはダイオキシンなどの規制を定めたダイオキシン類対策特別措置法が施行されました。そうしたニュースを新聞やテレビなどを通じて知り、これからは産業廃棄物処理が単なる処理ではなく、リサイクルが一段と進展し、そこに新たなビジネスチャンスが生まれてくるはずだと思うようになりました。

セールスプロモーションの仕事をしているなかで、地方出身者の経営者の集まりに参加するようになり、その集まりの中に産業廃棄物処理業を営



この機械を使って廃塗料の固化をしていきます。



実際の固化している場面です。機械を稼働し安定固化剤『ジェット-P』を混入します。



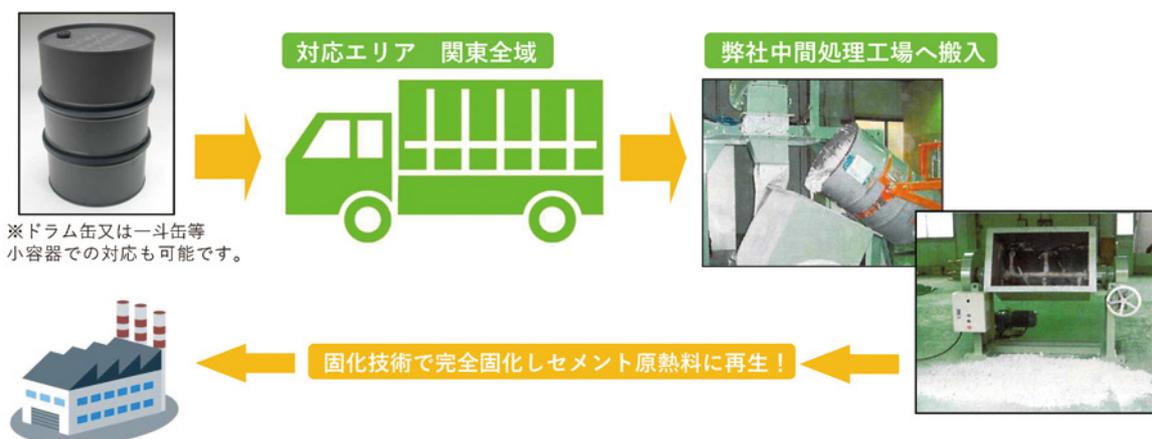
固化後はこの様にセメントの原料になります。

む方が何人かいて、その方たちから、ダイオキシン類対策特別措置法の影響で新規設備が必要になるため、廃業する会社が相次いでいることなどを知りました。また、医療廃棄物の単価が産業廃棄物処理業のなかで一番高く、当時は1kg当たり200円前後することも教えてもらいました。

——そうしたなかで廃塗料の処理と出会ったのですね。

廃塗料の処分についても知人から、高いケースではドラム缶1本当たり5万円ほどの処理料を取って焼却処分していることを聞いていました。どうしてそんなに高くなるのかというと、1ℓの廃塗料に対して4ℓ分もの体積の木くずや紙くず、廃プラスチックと一緒に焼却しなければならないからです。もともと塗料は揮発性が高く、加熱すると爆発する恐れがあって、その対策も必要です。残った灰は最終処分場で埋め立てなくてはならず、

廃塗料固化処理システムの流れ



そのための経費も上積みされていました。高い処理料が敬遠され、山林や河川などへの不法投棄が全国各地で相次いだことで、大きな社会問題にもなっていたのです。

そうした状況を改善するため、廃塗料を低コストで処理し、リサイクルに回せる方法を編み出そうと考えました。塗料が何からできているのか、基本的な知識すら持ち合わせていませんでしたので、業界団体である日本塗装工業会の東京支部を訪ねました。すると、役員さんから「本当に無害化された、焼却しないダイオキシンの発生しない固化処理システムができて、それがリサイクルされるなんて奇跡だよ。本当に実現したら東京都塗装工業協同組合の指定工場にしてあげるよ」と言ってもらえました。

数年かけて完成した固化処理システム

——研究開発に専念する狙いもあり、会社を設立されたのですね。

2001年4月に上尾市の領家工業団地で会社を立ち上げ、ある時、工場排水をきれいにする「凝集剤」があることを知りました。マイナスに帯電している汚泥物質の粒子を、プラスに帯電した凝集剤の粒子で結合させて固化するものです。この原理を廃塗料の固化に応用できないかと発想し、それから数年間は研究開発に没頭しました。どん

な化合物を塗料に混ぜたら、上手く化学反応を起して固化するのか、それこそ何百、何千通りもの実験を重ねました。その過程で有害な気体や化学物質を吸い込んでしまったためか、ゴルフコースを回っていたときに突然胸が苦しくなって、病院に担ぎ込まれたこともあります。

そして、ようやく完成した安定固化剤が「ジェット-P」です。油性、水性、その混合を問わず、どんな廃塗料であっても一緒に混練りすることで、含まれていた有害物質や重金属などが流れ出ることのないように100%固化処理できるようになりました。

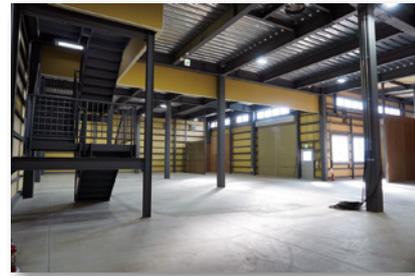
——長年の研究がついに実を結んだということでしょうか。

いえ、そうではありません。このジェット-Pを活用した産業廃棄物処理業の許認可の申請について埼玉県に相談をすると、「固化した後の処分はどうするんだ」という話になりました。固化した廃塗料や期限切れ塗料の元素は、セメントとほぼ同じであることが分かっていました。そこで、業界最大の太平洋セメントを飛び込みで訪ねると、「セメント原料に使えるかどうか、実験をしてみる」と言ってもらえました。実験の末にセメント材料として最適であるという結果が出たことから、引き取ってもらえることになりました。

こうして、「燃やさない」「流さない」「埋めない」という特徴を持つジェット-Pを活用した固化処理



今年9月に竣工した新工場



システムが誕生し、2007年に埼玉県から許認可がおりたのです。廃塗料の「混練固化」で産業廃棄物処理業の許認可を取っているのは当社だけです。実際の処理現場では、回収してきた廃塗料を集約し、ミキサーのような混練固化装置に入れ、そこでジェット-Pと5分間ほど混練りします。固化したものを自然乾燥し、セメントメーカーに原料として引き取ってもらいます。

——当時はどのようなビジネスモデルを描いていたのでしょうか。

当時は、廃塗料の固化処理システムを全国の産廃業者に販売し、ジェット-Pの売り上げやメンテナンス料などで収益を上げていくことを考えていました。まさか自ら今こうして産業廃棄物処理の仕事をするとは、まったく想像していませんでした。

県から許認可がおりると、実際に処理システムのことを知ったいろいろなメディアが取材に訪れるようになり、新聞紙面などを通して知られるようになった途端に、大手の塗料メーカー、ハウスメーカー、自動車メーカーをはじめ、廃塗料の処理に悩んでいた先からの処理依頼がどんどん舞い込み、断り切れなくなっていました。最初のうちは1日当たり8時間の稼働で3.2㎡、ドラム缶に換算すると約16本分の廃塗料を処理していましたが、次第にそれでは間に合わなくなり、16時間稼働して6.4㎡、ドラム缶約32本分を処理できる体制にシフトしました。それでも引き合いが

途切れることはなく、2013年5月に、同じ工業団地内の隣接するブロックへ移転しました。それが現在の工場で、敷地は旧工場の5倍に当たる約250坪に広がり、固化した廃塗料を自然乾燥させるスペースも確保することができました。それ以降、3交代制の24時間稼働で、1日当たり9.6㎡、ドラム缶約48本分の処理を続けてきています。

得意先は現在7,000社を超える

——廃塗料や期限切れ塗料の処分に対するニーズの大きさがよく分かります。

国内で唯一の廃塗料処理の専門許認可工場であり、瞬く間に「困ったときの駆け込み寺」のような存在になってしまいました。許認可がおりてからというもの、毎月50～60社ペースで取引先が増えていき、2年目に入るとすぐに取引先数が1,000社を超えました。今はだいぶ落ち着いてきたとはいえ、それでも毎月30～40社ずつ新規の契約先が増えているので、現在の取引先数は7,000社を超えています。

そうした取引先との信頼関係を構築していくため、処理料はパンフレットに統一単価を明記して、スタート当初から変えていません。そこに処理運搬費が加算され、地域によって変動しています。こうした料金体系を示すと、「あなたは元からこの業界にいた人ではないでしょう」と言われたこと



社長の思いがこもったイメージキャラクター

が何度もあります。それまで業界内における処理料の設定は、その場の「言い値」で決められることが多かったからです。お客様は安心して当社に処理を委託できるようになったのでしょう。料金体系を明示して正解だったと感じています。

——現在、収集を行っているのはどのエリアになりますか。

収集エリアは、北は福島県、西は長野県までの1都9県です。当社にはトラックが10数台あり、お客様のところを回って廃塗料が入ったドラム缶を収集してきます。そのドラム缶は当社の所有物で、お客様には無料で貸し出しています。これも業界では初めてのことで、今でも新規のお客様からはとても驚かれています。ドラム缶は常に1,000本ほどストックするようにしていて、食品工場などで不要になったクリーンなドラム缶を安く調達するようにしています。

トラックは収集用だけでなく、セメント工場への出荷にも使われています。太平洋セメントは埼玉県の日高市と熊谷市に工場を持っており、固化した廃塗料をセメントの原料として、毎日2~3回ほど配送しています。今では日立セメントや住友大阪セメントといった主要なセメントメーカーにも、受け入れてもらえるようになっています。

——今回の新工場の立ち上げは、増え続ける廃塗料の処理依頼に対応するためだったのですね。

現在の本社工場にある固化処理システムは1ラインです。これは今後も稼働を続けていきます。

そして、敷地が2倍以上ある約600坪を確保した新工場には、同じ規模の処理能力を持ったラインを2つ、新たに設置しました。トータルの処理能力は3倍になり、24時間稼働で1日当たり約150本くらい処理ができるようになりました。

今回、新工場の立ち上げに約5億円を投じています。足元の業績は順調に伸びていて、2023年9月期は売上高が初めて3億円台に乗りました。創業以来、これまで減収になったことは一度もありません。取引先数の増加傾向を考慮すると、今後も安定した増収が見込めます。それと、当社の固化処理システムは、一度設備を設置してしまえば、あとは人件費などのランニングコストだけで十分に回せていけることもあり、投資コストの回収も早期に行える見通しが立っています。

受け継がれるフロンティアスピリッツ

——社長ご自身の経営に臨むうえでのお考えについて教えてください。

それは「自信」と「行動」という2つの言葉で言い表すことができると思います。どこにもない画期的な安定固化剤を自らの手で研究開発し、許可の申請で行政機関に跳ね返されても、打開の糸口を自ら探し出すことで、環美という会社をここまで育て上げてきました。それができたのも、自信に裏打ちされた行動を起してきたからだ実感しています。

当社のマスコットキャラクターは「ファーストペンギン」で、そのイラストは私がデザインしたものです。集団で行動するペンギンの群れのなかから、天敵が待ち構えているかもしれない海へ、魚を求めて最初に飛び込む1羽のペンギンがいます。それになぞらえて、リスクを恐れず初めてのことに挑戦するフロンティアスピリッツに溢れる人のことを、米国では「ファーストペンギン」と呼んでいます。常に産業廃棄物業界における自信と行動力を兼ね備えたファーストペンギンのような存在でありたいと考え、マスコットキャラクターにしたわけです。



人間はおごりが生じると、どこかにスキができ、やがて大きな失敗につながっていきますので、謙虚に自分の立場をわきまえることも大切なことだと感じています。お客様の声に耳を傾け、事業の改善を図っていくのと同時に、従業員の働く姿を自分の目で見て、働きやすい職場づくりを心がけてきました。当社で働いてくれる従業員は欠くことのできない貴重な財産です。これまでも社員たちと食事会や社員旅行を行ったり、一緒にゴルフコースを回ったりしながら、意思疎通に努めてきましたので、これからは同じ目線に立ちながら、彼らの声に真摯に耳を傾けていきたいと考えています。

——御社の将来像についてはどのようにお考えでしょうか。

長らく他社への固化システムの販売は行ってきませんでしたが、北海道旭川市の産業廃棄物事業者から強い要請があり、先頃、秘密保持を含めた契約を交わしたうえで初めて販売しました。遠方の北海道であれば、埼玉県を拠点とする当社とは直接バッティングすることはないでしょう。それよりも北海道には廃塗料の処理で困っている関係者が多くいることを知り、何とかしてあげたいと強く感じました。北海道の北斗市には太平洋セメントの上磯工場があり、固化した廃塗料を引き取ってもらえる先を確保できることも、販売を決断する後押しになりました。

今後のことは、後継者として現在専務取締役である息子と、取締役を務める娘の夫に任せています。今、専務には営業や管理関係を、取締役には現場を中心に見てもらっています。社員一丸とな

取材後記

武蔵野銀行 桶川支店
須田 一成 支店長



株式会社環美様は、様々な場面で生じた廃塗料を独自の「固化処理システム」でリサイクルする企業で、国内唯一の専門許可工場を保有しています。

現在、色々な企業が環境に配慮し持続可能な社会作りに貢献しようと試みっていますが、当社はスタート時点から環境に配慮している先進的な企業であります。

社員教育にも積極的で、私が当社を訪問したときも従業員の皆様が笑顔でお迎えしてくれ、帰りも笑顔で送り出して下さいます。

当社のマスコット「ファーストペンギン」に象徴されるように、リスクを恐れず初めてのことに挑戦するフロンティアスピリッツを持ち続け、益々ご発展されることを祈念しております。

って「環美」という社名に託した「私たちの生活を取り巻く環境をより美しくしていく」という目標に向け、たゆまず進んでいってほしいと願っています。そのための土台となる新工場も立ち上がりました。将来は、彼らがファーストペンギンのフロンティアスピリッツを受け継ぎ、どんな課題やリスクが立ちまはだかるうとも、真正面を向きながら果敢に前進していってくれるものと信じております。



■株式会社 環美 概要

本社所在地：上尾市中分5丁目 211 番地2

設立：2001年（平成13年）4月

資本金：700万円

従業員数：22名（2023年10月時点）

事業内容：廃塗料リサイクル事業

取引店：武蔵野銀行桶川支店