

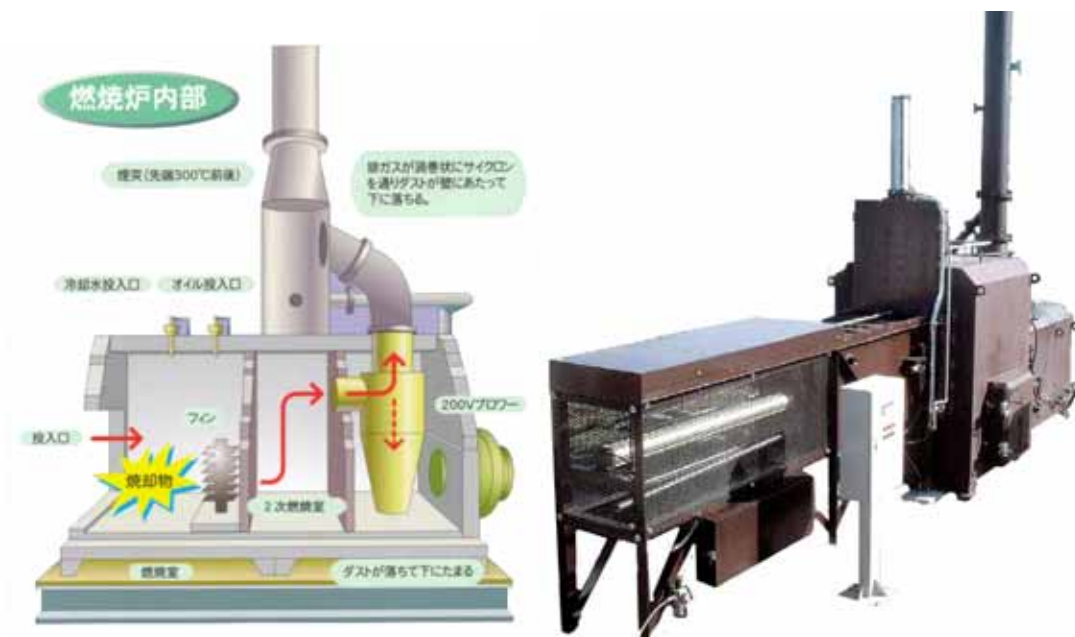
株式会社グリーンエナジー

1. 同社の事業概要

同社は創業して今年で7年目になる。現在、汚水、汚泥、固形物等の廃棄物の燃焼処理装置を製造しており、顧客ニーズに応じた処理規模の装置を提供することが可能である。

当初、いろいろな廃棄物の処理が可能な環境装置をそろえ販売することも考えたが、焼却炉にこだわり商品開発をしていくことが重要と考え、現在まで一貫したビジネスを展開してきた。コア技術にこだわり商品ラインアップを広げていく戦略は正しかったと思っている。

グリーンエナジー社の燃焼システムの概要



2. 公的支援制度活用 of 経緯

長岡市は機械・金属工業が盛んな土地柄であり、大学等学術機関や支援機関も充実している。そのため、十日町市に本社を持つ同社は長岡市の各種ネットワークが使えるということで長岡市に事業所を立地した。

現在入居している施設はにいがた産業創造機構の施設（NICOテクノプラザのインキュベーション施設「NARIC」）であるが、この施設に入っていたおかげで、長岡市の補助制度「フロンティアチャレンジ」があることを知った。補助金を活用し焼却炉への投入装置を製作し、各種基礎研究を行い、ダイオキシン対策で国の規制をクリアできることを実証できた。

ダイオキシン対策特別措置法の関係で、当時の小型焼却炉メーカーは厳しい規制をクリアすることができず、撤退に追い込まれていた。同社は、この厳しい規制をクリアすることで、小型焼却炉市場に参入できると考えた。

社長は元々、広告代理店の仕事をしていた。廃棄物処理技術について詳しい人間が

必要であったことから、長岡工業高等専門学校で講師をし、技術士の資格を持つ人間を技術顧問に招聘し、技術開発にあたった。技術顧問は品質に非常に厳しかったため、結果として、品質面でゆるぎない自信を持てる商品を開発することができた。

同社の技術が競争力を持ち続けているのは、炉の核心部分での焼却温度が 800 以上という規制をクリアできているからである。炉の核心部分の技術ノウハウをベースに、さまざまな製品づくりを進めることができた。

また、本製品は天ぷら油の廃油を燃料として使用できる。廃食用油は近隣の学校、飲食店、病院等から安価に調達することが可能である。これにより、化石燃料の消費を抑制でき、CO₂排出量の削減にも寄与できると考えた。

機器を販売する力をどのように拡充していくかも課題であったが、日立プラントテクノや双日マシナリーと連携できたことで、課題は解消した。両社との出会いは弊社の紹介記事が日本食糧新聞（2005.11.9 付）に掲載されたことによる。

開発後現在までの 6 年間で食品工場や医療・福祉施設に 22 台を納入した。食品大手企業に納入できたことをきっかけに、グループ企業や他の食品企業へも納入することができた。現状は食品廃棄物の焼却処理需要が主力である。

3．環境ビジネスの拡大

（1）紙おむつ処理市場への進出

長岡市の補助金を受けたことがきっかけとなり、新潟県から投資を受けることができた。新潟県からの投資を基に、紙おむつや汚泥の焼却処理装置の開発を行った。

これからは益々、寝たきりの高齢者対策が重要になってくるほか、使用済み紙おむつは高分子ポリマーが水分を含んでいることから燃えづらく、焼却炉を傷める原因となっているため、適正に処理できる装置を作ることで市場開拓が見込めると判断し、開発を行った。昨年 12 月 26 日に東京都からの許可を得て、2 月に八王子市の病院に納入した。

（2）サービサイジングの開始

焼却炉開発当初は機器の販売しか想定していなかったが、機器は一旦販売してしまうとその後は販売先との付き合いもなくなってしまう。また、販売先がどんなに不適切に機器を使用しようとも、いざ故障した場合の苦情対応は行わねばならない。顧客との関係維持を通じた製品の適正使用の推進ならびに安定的な収入確保を図るためにはサービスの供給をしていくことが必要であるとの認識に達し、サービサイジングのビジネスモデルを構築するに至った。

同社はリース会社と連携し、資金ショートしないようなサービサイジングのファイナンススキームを構築した。リースを前提にしたスキームも検討したが、結果としてレンタルを前提にしたスキームが適当であるとの結論に達した。

同社の焼却施設は炉床面積が 2 m²以下なので届出だけでよい。廃棄物処理施設としての許可や廃棄物処理業の許可を取得する必要がない点も、このようなサービサイジングのビジネスモデル展開を容易にする要因となっている。