

環境保全と再資源化への提言誌

月刊廃棄物

Monthly the Waste Vol.44 No.567

since 1975

■特集

自治体はどうする？ 遺品整理と不用品回収

- 連載 いま考える自治体のごみ処理政策と今後の方向性
- シリーズ NEXT TREND 首都圏事業系一般廃棄物事業
- レポート ロサンゼルス生活者が語るアメリカ人のごみ意識





自宅の片付けサポートで地域循環

◎ (株)山本エコロジーサービス(静岡県浜松市)

DATA	所在地	静岡県浜松市	各種許可	産業廃棄物収集運搬業
	設立	1969年		一般廃棄物、収集運搬業
	代表取締役	平川知行		特別管理産業廃棄物収集運搬業
				金属くず商、古物商

静岡県浜松市で事業系一般廃棄物の収集運搬を主に手掛ける(株)山本エコロジーサービスは、家庭系ごみの片付けや不用品の回収、遺品整理など個人向けのサービスで、利用者にクーポン券を進呈し、同社が事業系ごみの収集運搬を請け負っている飲食店や小売店で利用してもらおう独自の地域循環システムを「エコマイスター制度」として展開している。今後は、このビジネスモデルのノウハウを全国各地の同業者に提供し、新たな地域循環のブランドとして普及拡大していくことを目標に掲げる。

エコマイスター制度で三方よし

エコマイスター制度は、自宅を片付けたい顧客、店舗のごみ処分費削減と売上げアップを図りたい顧客、ごみの処分を行う同社——の3者がWin-Winの関係となることを目指したものだ。一般家庭向けのごみ片付け・回収サービス「YUTORI」と、ごみの分別や減量に取り組む環境にやさしい店舗を「エコマイスター店」として認定する制度を組み合わせた



エコマイスター制度のゆるキャラ「えこまいくまー」(母)と「エコ太」(息子)。中央は平川社長

ビジネスモデルになっている。「YUTORI」は、家中の家具や家電、一般ごみまでほぼ全てを回収の対象にしたサービスで、遺品整理や生前整理にも対応する。コンセプトは、家の中の片付けをサポートし、そこから生まれる「心のゆとり」「空間のゆとり」「時間と手間のゆとり」「経済的ゆとり」を提供すること。制約金額が2万円以上の依頼者には、利用金額の5〜10% (繁忙期は5%) に相当するクーポン券を進呈する。このクーポン券は、市内のエコマイスター認定店で利用できる。一方、「エコマイスター店」の

認定制度では、同社と契約する排出事業者の店舗を環境面から評価し、その店舗が持つプラスアルファの価値として一般消費者にもPRすることを目的に、環境への取り組みの難易度に応じて1つ星〜3つ星を認定店に付与している。分別を行っている店舗は「1つ星」、分別に加え生ごみ処理機などを利用して減量を行っている店舗は「2つ星」、分別・減量に加え、輸送効率を考えた地産地消を利用している店舗は「3つ星」となる。現在、市内には飲食店や小売店を中心とする30店舗のエコマイスター認定店があり、YUTORIの利用者が認定店でクーポンを利用する場合は、同社のホームページや配付チラシに掲載された一覧から、認定店を確認できる。認定店で利用されたクーポン券は同社が買い戻すため、認定店には負担がかからない。

この制度を普及促進させるシンボルとなっているのが、同社が一般公募し、500通を超える応募の中から選定したオリジナルのゆるキャラ「えこまいくまー」。このキャラクターを印刷したクーポン券は、「円」と置き換えた「熊銭」



が単位となっている。

「お金」めぐらせる循環

同社は、建物解体・土木を手掛ける山吉建設(株)(浜松市)のグループ会社。グループ内で事業系一般廃棄物の収集運搬業務を担う中で、「ただ集めて運ぶだけでなく、お客様に対して当社ならではの付加価値を与えていかなければ市場から必要とされなくなる」との危機感から、6年前に取り組んだのが「エコマイスター制度」だった。

当初は排出事業所が乾燥した生ごみを、同社が堆肥の原材料として引き取り、堆肥を使って栽培された特定農産物を顧客の店舗に還元するスキームを検討したが、堆肥の物性に問題はなくても、その堆肥を使った農産物や加工食品の市場性がネックとなり、事業としての継続は難しいという結論にいたった。方向転換を余儀なくされるなかで、「高齢化」や「孤独死」といった国内で深刻化する問題を背景に、新たな活路として見出したのが個人宅の片付け業務だった。平川知行社長は、「お片づけの

サービスを通じてご縁があったお客様に、当社が何らかの後押しをして、当社の従来からのお客様である店舗にお金を落としてくれる仕組みをつくれないうかという発想で、エコマイスター制度の循環の中身を、お金をめぐらせる方向にシフトチェンジしました」と語る。

各地の同業他社とブランディングを

全国的に廃棄物の発生量そのものが減少していく中で、他社との差別化や今後の事業展開を模索している一般廃棄物の許可業者は少



現在32台の車両を保有。YUTORIのサービスでは、スタッフが専用の白の作業服に着替え、さらに真新しい靴下に履き替えてから個人宅に上がる

なくない。そこで同社が次のステップとして構想をまとめているのが、エコマイスター制度を活用したビジネスモデルのパッケージを、各地の許可業者に提供し、それぞれの地域の事情に応じて展開してもらおうことで、ビジネスモデルのブランディングを進めていくというもの。全国47の都道府県ごとに、1社ずつ提携先を募りたいという。

平川社長はこう語る。

「加盟いただいた同業者様が、地域に必要とされるサービスを提供できる会社になれば、そこに務めている従業員の方が自己実現を



家具や床を傷つけないように注意を払って運び出しを行う。同時に効率のよい作業で、最短の工期をめざす

きるかもしれません。当社としてもスタッフの教育や営業のノウハウを含めてパッケージのすべてを提供させていただき、間接的にその地域のお役に立てればよいと思います」

同社がYUTORIのサービスを開始したのは2013年。一般廃棄物許可の範囲内に限定した取り組みとしてスタートし、ラジオCMやチラシのポスティング、ホームページの改善などを重ねて売上げを伸ばし、2017年度には2013年度比で55%の売上増となった。「1軒当たりの単価は平均4万円くらい。1週間に少なくとも5件、シーズン中は12、13件くらいの仕事はある」という。

2018年度からは許可エリア外にまで範囲を拡大し、そのエリアの協力会社に回収を依頼する私たちの事業も始めている。

平川社長は「許可エリア外でも受注できるシステムをつくること」が、YUTORIとエコマイスター制度を全国の同業他社に紹介する第一歩。全国の同業他社と協力し合える制度とするため、今年度からその活動に力を入れていきたい」と抱負を語った。W

(本誌・新倉)