

廃発泡スチロール減容機の新たな販路開拓が実現

(株)環境技研 (埼玉県)

2008年10月に法人設立され、発泡スチロールのリサイクル機器の販売、リサイクル事業の運営などを行う事業者。

1. 相談のきっかけ

○事業者が扱う発泡スチロール廃材の機械式減容化装置は、廃材を有価物にできるという、環境面で優れた機能を持ち、減容化装置の特許も当社は保持していた。

○OEMにより製造した製品を、福祉施設内で稼働させ、また、その有価物の販売が見込めたことから、さらなる販売拡大を行いたいと希望していた。

○しかし、原料となる廃材の入手が思うように持続できず困惑しており、県など行政の指導により廃材の入手を後押ししてほしいと、武蔵野銀行地域サポート部の紹介で当拠点に相談があった。

2. 課題整理・分析

○まず、廃材入手を妨げる要因を確認すると、溶融処理用での産廃業者の買占めや、市場業者の固定客取引があることが要因として確認された。また、建築用途で生まれる廃材は輸送難であるため、各建築業者において、現場粉碎で廃棄処理されていることが判明。

○県環境部の一般廃棄データ、も調査し、白物トレイは越谷市環境課が扱っていることも確認。

⇒しかし、より効果的な売上拡大のためには、有価物販売という視点ではなく、装置そのものの販売拡大を展開すべきと判断。販売先への具体的なアプローチ方法の検討が必要。

3. 解決策の提案

○減容化装置の販売先として、現在対象となる廃材を扱っている、

①生鮮食市場関係の業者
②異なる有価物製造装置を使用する廃プラスチック業者と設定し、こうした顧客の販路開拓することを提案し、各業者の取引情報などを提供。

○新たな取引開拓に向けた販売ツールとしてより解かりやすい説明となる様、装置説明用リーフレットやHPの改善についても提案。

○県内の関連業者（市場開設者など）を対象にDM活動を進めることも提案。

4. 成果

○当初は有価物の販売によるキャッシュ化を商機としていた事業者に対し、事業全体の方向性そのものからとも検討を深めることで、より売上拡大効果の高い事業展開策を考える契機となった。

○実際に、HPの改善等の効果も相まって、全国から当装置に関する問い合わせが殺到し、2015年度に販売目標としていた10台に対して、9台を販売することができた。

<<企業の声>>

3年間全く売れなかった製品が、支援をいただき販売目標に肉薄する台数を販売することができました。今後さらにHPで販売を促進するため、引き続きアドバイスをお願いします。

減容機本体

(上部蓋を開け廃発泡スチロールを投入すると、右下から半溶融固形廃材が吐出する)



食品廃材減容状態



建築用廃材減容状態

