

インタビュー

国内最大規模の汚泥に特化した処理工場を保有 有機「善」循環市場創造を目指しエコジョイン展開

齊藤 吉信 株式会社タカヤマ代表取締役



さいとう よしのぶ
齊藤 吉信 氏

- 1951年 青森県生まれ
- 73年 駒澤大学出身
- 同年 有限会社高山商事入社
- 75年 同社共同代表就任
- 88年 株式会社タカヤマに組織変更
- 同年 代表取締役に就任
- 92年 有機性廃棄物中間処理工場「エコビジネスセンター」操業（埼玉県本庄市、09年「エコジョイン北関東」に改称）
- 2007年 農林水産省バイオマス・ニッポン総合戦略高度化推進事業「エコジョイン富岡」（福島県富岡町）操業

所沢市に本社を置く株式会社タカヤマは、廃棄物ジャンルの有機性廃棄物（汚泥、動植物性残渣など）に特化し、成長してきた企業である。急逝した父の後を26歳の若さで継いだ齊藤社長は、産業廃棄物の中でも汚泥処理にノウハウを積み重ねてきた。1992年に、国内最大規模の有機性廃棄物中間処理工場「エ

コビジネスセンター」を埼玉県本庄市に建設。取引先には多くの有名企業を持つ。2007年には、国のバイオマス・ニッポン総合戦略に基づく「バイオマスタウン構想」に採択された福島県富岡町に有機性廃棄物の堆肥化工場「エコジョイン富岡」をオープン。地域と一体となり有機循環型農業に取り組む。

「創業50年で、やっと環境ビジネスにたどりついた感じです。今後は、エコロジー活動を通して“資源をつなぐ、地球とつなぐ、自然とつなぐ、後世につなぐ、人から人へつなぐ”の『つながる』がテーマのエコジョインで、有機性廃棄物の利活用を提案する有機『善』循環市場創造企業を目指したい」と、齊藤社長は語る。

父が清掃車を使う仕事で創業 26歳で経営者に、産業廃棄物の分野へ進出

——早速ですが、創業当時のお話からお聞きかせください。

1958年、父が所沢市で小さな清掃業務を行う会社を始めたのが創業です。当時の所沢市は武蔵野の面影が残る田舎町で、所沢航空記念公園がある場所に米軍基地があり、父と一緒に清掃車に乗って繁華街の通りを走った思い出があります。

その後、所沢市は東京のベッドタウンとして人口が急増、1970年に廃棄物処理法が施行されると同時に、所沢市は下水処理場、ゴミ処理場を建設。大きな団地もできて次第に浄化槽清掃の仕事が多くなってきました。

26歳の時、父が急逝すると、父の仕事を引き継ぎ、会社経営の道に入りましたが、下水道の整備が進むにつれて仕事が減り、所沢市内の仕事ではこれ以上の発展はないと考え、産業廃棄物処理の分野に進出しようと決意しました。

ゴルフ練習場経営の成功で自信を得る 汚泥に特化し日本一の間接処理場を建設

——高度経済成長の波に乗って事業は順調に拡大したのですか。

産業廃棄物処理業に進むに当たり、自らの処理場用地として日高市に6,000坪の土地が見つかりましたが、団地の真下なので処理場をあきらめてゴルフ練習場「プラスワン」にしました。私自身がゴルフを始めたばかりで、楽しくて仕方のないときで、きっと多くの人に共感されるに違いないと思ったからです。多額の借入れには勇気が要りましたが、第2次ゴルフブーム、その後のバブル期で非常に多くのお客様に利用していただき、本業の次なるステップの土台になりました。初めて挑戦した事業が好調だったことで、ビジネスに対する自信をもらいました。

しかし、一方で自分の本業は産業廃棄物の分野だ、という思いが募ってきたのです。誰もがやりたがらない仕事、荒くれ者の労働者を使う大変さ、家族の葛藤、そんな中で苦勞する父の姿を見てきたからでしょうか。

そして、偶然にも本庄市にある工業団地内で、苦勞の末どうにか汚泥専門処理工場の建設に漕ぎ付けることができました。

——1991年に竣工した「エコビジネスセンタ



所沢市南永井にある明るく整理整頓されている近代的な本社社屋

ー」ですね。なぜ、本庄市の工業団地だったのですか。

東京のゴミが最初に到着する所沢インター付近は産業廃棄物のメッカで、くぬぎ山には産廃焼却炉が乱立していました。産業廃棄物の仕事は、工業団地の中で正々堂々とやりたいと思ったのです。たまたま本庄市にある工業団地に一つだけ空きが出たのです。どうせ建てるなら国内で最大規模の汚泥中間処理工場を建設したいと、資本金2,000万円、売上が4億円のとときに銀行と政府系の公害防止事業団（現環境事業団）とのジョイントで20億円を調達しました。もちろん事業計画をしっかりと作成し、39歳としては最高のプレゼンテーションをして借りたお金です。

——汚泥の中間処理とはどういうことをするのですか。

厨房排水は、油かすや食べくずでギトギトしていて、そのまま下水道に流すことは法律で禁止されています。ビルの中にある排水装置の除害施設を通して基準にあった水だけが下水道に流すことができます。そのとき、装置の下に溜まったのが汚泥です。それを我々

が定期的に回収して中間処理施設に搬入し、脱水機で脱水して焼却したり、堆肥原料として他社に出したりするわけです。

汚泥専門の中間処理工場は珍しく、NHKの取材がくるほどでした。都内のビルやホテルを狙って営業を展開。東京都庁、羽田空港、大手ホテルチェーンなど大口のお客様を次々に開拓することができました。都内のバンケットホールでは、連日結婚式や法人関係のパーティが開かれ、10トンの回収車が常駐してホテルと工場の間を往復するほどでした。

このように非常に忙しかった時期が2年間だけありましたが、バブルが崩壊し、都心のビルから出る汚泥はすっかり減ってしまいました。

——1995年前後にピークを迎えたということでしょうか。

ただ、私どもの仕事は廃棄物でも人が集まり水を使うところすべてに需要があります。ホテルなどからシフトして向かった先は、多店舗展開するファミリーレストランやショッピングセンターです。

ホテルなどよりは規模は小さくなりますが、厨房のグリストラップ（厨房の排水浄化装置）の清掃をするようになりました。例えば、越谷レイクタウンには、2キロ四方に80個のグリストラップがあります。閉店後の深夜、回収車や高圧洗浄車などの機材4セットと40人近いスタッフで汚泥を回収し、グリストラップの高圧洗浄をします。

最初は小さな店舗からでしたが、ニッチな市場で住人の反対で処理場の建設が困難なことから競合相手も少なく、現在

では東日本の有名企業の汚泥はほとんど当社で預かっています。

廃棄物処理業者から有機「善」循環企業へ エコジョインを商標登録しブランド化

——2007年には「エコジョイン富岡」を操業されていますね。堆肥化工場とありますが。

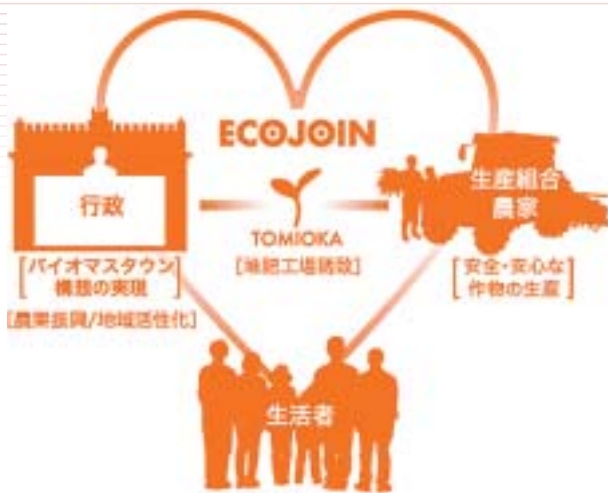
「エコビジネスセンター」は中間処理工場ですから、廃棄物処理業者が廃棄物を出している現実があったわけです。そこで、中間処理で出たものを利用して堆肥化（コンポスト）する工場を福島県富岡町に建設しました。

富岡町は、農業活性化のために土を元気にしようと考えたのです。それには有機分をたっぷり含む堆肥が必要ですが、買うのはコスト高になり企業を誘致しよう動き始め、有機・汚泥に長けた会社を調べて、当社が進出を促されたのです。産業廃棄物処理業者が企業誘致を受けることは、ほとんど考えられないことです。私の心にも火がついて、お役に立てるのならやりましょうと始めた事業です。

農水省では「バイオマス・ニッポン総合戦



農林水産省バイオマス・ニッポン総合戦略高度化推進事業
「エコジョイン富岡」（福島県富岡町）



「エコジョイン」(ECOJOIN)とは、“資源をつなぐ、地域をつなぐ、自然をつなぐ、後世につなぐ、人から人へつなぐ”という思いを込めた新しい考え方で、廃棄されるものに新しい息吹を与え、リサイクル循環を完成させて、生活者の安心や笑顔を生み出していこうとする思想

略」という、動植物から生まれた再生可能な有機資源を日本の中で循環させようという取り組みをしています。富岡町の有機性廃棄物から堆肥を製造し、それで作物を育てる活動がその戦略に採択されて補助金を受けています。

こうして、官と民と行政と三位一体でやる仕事にたどり着けたわけです。収益性はまだまだですが、当社がソフト面で評価されているところだと思います。

生ゴミの収集やイベント開催など地域の方たちと一体になって行っています。製造した堆肥で育ったお米もおいしいと評判も上々です。年間1,000トンの堆肥を富岡町に供給するためには、町の生ゴミの収集や当社の処理工場の堆肥原料だけではとても足りないのです。福島県内にある食品工場から出る汚泥等も堆肥原料として活用しています。

——さらなる事業展開は、どのようなことが

考えられますか。

汚泥だとか生ゴミ、動植物性残渣は人間の生活に必然的にかかわるもので、非常にポテンシャルが高いことがわかっています。堆肥化、飼料化、あるいはバイオガスとしてエネルギーにもなります。今後は、そうした有機性廃棄物を中心としたつながりをつくる役割を当社が行っていこうと考えています。ですから農業分野も我々のフィールドです。次なる施設は発電を含めたバイオガスを取るような大規模なものになるかもしれません。

経営理念の尊重と凡時貫徹

手づくりの幹部研修「タカヤマアカデミー」

——経営理念と社員に期待するところをお聞かせください。

経営理念は、「タカヤマは常に事業にロマンを抱き可能性に挑戦する精神と事業は人なりの心を尊び人々への快適環境を提供する仕事を通じ広く社会に貢献する。」これが、今でも大切な事業の骨格です。

経営について何一つ知らずに経営者になって、仕事に慣れてきたときに経営の勉強をしようと青年会議所に入りました。その後、日本青年会議所の経営開発委員会に所属し、ワコールの塚本さんやセコムの飯田さんなどあこがれの経営者の話を聞き、議論したり、経営のあり方を勉強したりと3年間徹底的に経営について勉強しました。

その中で、理念のなき者は経営をしてはいけないと教えられ、その時に考えたのが先ほどの経営理念です。各事業部の朝礼などで必ず声に出して唱和しています。年に一度の経

営計画発表会では百人近い社員が乱れることなく経営理念を読む姿は壮観です。

経営理念の尊重が大きなテーマなら、スローガンは「凡事貫徹」です。整理整頓清潔保持や挨拶の仕方は、私どもの根幹的な経営の原点です。整理整頓が行きとどいた社屋とよい姿勢でお客様をお迎えする、そういう平凡なことをやり抜くということです。

そして、人がもたらす品質を大事にし、教育にも力を入れています。私が考えたテーマと内容を幹部十数名に一日かけてレクチャーする手作りの研修「タカヤマアカデミー」があります。今期のテーマは「利益とは」と「有機『善』循環経営の原点を学ぶ」です。

土曜日は、営業マンのコンプライアンスや総務の研修、毎年のように変わる廃棄物処理法等の勉強会を数多く開催しております。埼玉県経営品質協会奨励賞をすでにいただき、今は知事賞にチャレンジしているところです。

真藤氏の言葉に感銘、稲森氏に尊敬の念 2気筒のバイクで世界を旅するのが夢

——最後になりましたが、座右の銘と尊敬する人物をご紹介ください。

「現在は過去の選択であった。未来は現在の選択の結果である」。この言葉はNTT総裁だった真藤さんの講演会で聞きました。「経営者として、今どんな選択をしているか」と、ぎょろぎょろした目で聴衆に問いかけた時の言葉です。すごい言葉だな、事実だなと。ゴルフ練習場経営、20億円を投資した中間処理工場建設、その選択はよかったです、選択が未来をつくるというのは間違いないと、

非常に忘れがたい言葉になりました。

尊敬する人物は、時代の人で稲森さんでしょうか。いろいろな方の本を読みますが、一番読んでいるのが稲森さんの本です。今、JALの再建とリンクしたアメンバー経営の本を読んでいます。

——最後に、ご趣味はなんですか。

2気筒のバイクが大好きなんです。今年のゴールデンウィークは、仲間3人で北海道を一周してきました。走行距離で2,500~2,600キロは平気で走ります。去年が九州で、来年は四国を計画しています。バイクには20代から乗っていますが、本格的に乗るようになったのは40代後半になってからです。いずれ、ヨーロッパ周遊やニュージーランド、中国の敦煌などをバイクで旅するのが夢です。

——経営理念の中に「事業にロマンを抱き可能性に挑戦する」とありますが、まさにそれを実践されてきたことがわかるお話でした。今後は、環境ビジネスの舞台でのご活躍を期待しています。

本日はありがとうございました。

株式会社タカヤマ概要

創	業	1958年				
設	立	1974年				
資	本	金 4,000万円				
売	上	高 19億4千万円 (2009年9月期)				
従	業	員 97名				
事	務	所 〒359-0011 埼玉県所沢市南永井37-9				
電	話	04-2993-1213				
ホ	ー	ム	ペ	ー	ジ	http://www.takayama.org
取	引	店	所沢支店			