

## リサイクル事業者へのヒアリング調査結果

### 1. リサイクル産業の概況

- ・ 多くの業界において、人材不足・後継者問題が課題として挙げられている。いわゆる3K（きつい、汚い、危険）と呼ばれる業界であることが原因の一つであり、現行の給与水準で人材を確保することは容易でない状況である。
- ・ 人口減少に伴い廃棄物発生量が減少していることから、市場の縮小も我が国リサイクル産業共通の課題として挙げられている。
- ・ 再資源化後の価格リスク・低迷も課題として挙げられている。一部業種においては、利益をあげることが難しいことから撤退する事業者も少なくない状況である。
- ・ 経営に係る費用面では、輸送費用およびエネルギー費用の増大が課題として挙げられている。特に単価が安い素材を取り扱う場合、輸送費の占める相対的な割合が増加し、大きな課題となっている。
- ・ 中国の廃棄物輸入規制により、一部の業種では、国内に流通するスクラップの品位低下の影響を受けている。

### 2. 業界が抱える課題（ヒアリング結果抜粋）

#### 2.1 人材の確保・人材育成・後継者問題

##### 2.1.1 人材の確保

- ・ いわゆる3K（きつい、汚い、危険）と呼ばれる業界であり、人材不足は課題である。
- ・ 労働災害に係る指標（被災者数、度数率、強度率等）が大きい業界であり、労働安全衛生の改善は大きな課題である。
- ・ 単純な人材不足と言うよりも、現行の給与水準で働いてくれる人材が少ないことが課題である。近年は地方において特に人材不足が深刻である。
- ・ そもそも採用活動への応募数自体が少ない。
- ・ 夜間に設備を稼働させるが、夜間に働くことへの抵抗もあり、人材確保が十分に進んでいない。
- ・ 特に運搬を担う運転手の確保が難しい状況である。運転ができることは最低条件として、伝票処理などといった基本的な業務ができ、かつある程度回収物に関して目利きができる人材が少ない。
- ・ 運転手の高齢化や労働環境改善といった問題がある。
- ・ 仕入量が増加している事業者群と減少している事業者群に二極化しているように思われる。人材不足の問題は、仕入量が増加している一群において発生しているが、仕入量が減少している一群では発生していないものと思われる。

- ・ 人材を質・量ともに将来にわたって確保できるか否かが課題である。

### 2.1.2 人材育成・後継者問題

- ・ 世代間の共通話題が少なく、コミュニケーション不足が原因となり暗黙知の共有がなされていない。技術の伝達がうまくなされていないと感じられる。
- ・ 世代間のギャップが生じていることも後継者問題の一因となっている可能性がある。
- ・ 近年は、作業員の集中力の低下が目立つ。これは異物混入などの原因になりうる。
- ・ 会員企業にアンケートを実施すると、後継者問題を心配している例は散見される。
- ・ 作業員の高齢化も進行している。あるタイミングで大勢の従業員が一斉に定年退職を迎えてしまい技術の伝達がなされないことを懸念している。

## 2.2 市場の縮小

- ・ 今後は人口減少により市場が縮小していくことが課題である。
- ・ 業界全体の現状として廃棄物発生量が減少しており、輸入して補う状況になっている。メーカーの生産効率の向上による端材の減少や、生産量が減少していることが理由として挙げられる。
- ・ リサイクル市場のポテンシャルは市中の蓄積量から決定されるが、蓄積量は人口と産業発展に比例する。日本社会は既に成熟しており、2000年以降、蓄積量の増加量も頭打ちとなっていることから、今後もスクラップ発生量は増加しないと見られる。
- ・ 使用済み製品の発生量が将来的に減少することが見込まれるため、仕入量が減り、売上が減少することが懸念されている。
- ・ 処理量を拡大して利益を上げる従来のビジネスモデルからの脱却が必要であり、単位処理あたりの付加価値を高めていくことが必要であろう。単位処理あたりの付加価値を高めるためにもリユースの促進ができると良いのではないだろうか。
- ・ 廃棄物の発生量は増加傾向にないため、新規の設備導入のインセンティブが発生しない。
- ・ これまで単一素材化を促進してきたが、市場（需要側）がなければ意味がない。再資源化品の需要側に何らかの変化を求めなければならないのではないかと。

## 2.3 売却価格のリスク・低迷

- ・ リスク（毎年一定の処理量を確保できる保証がない、市況に大きく左右される等）が大きい一方で、売却価格が高くないために利益をあげることが難しい。
  - 多くの事業者は事業から撤退している。競争に負けた事業者が撤退しているようであり、需給バランスをどのように補正していくかも考えなければならないだろう。
  - 近年、新規参入事業者はほとんど存在しない。
  - 利益をあげやすい事業になれば、リスクがあっても参入してくれる事業者が出てくるかもしれない。
- ・ 再資源化後の付加価値が高いものではなく（再資源化品の売却価格が安く）、利益をあげるこ

とは難しい。

- ・ 毎年、利益があがらないために撤退する事業者も存在し、このままでは処理するプレイヤーがいなくなってしまうことも懸念される。

## 2.4 費用の増大

### 2.4.1 輸送費用

- ・ 価格が安い素材の場合、長距離輸送を行うと採算がとれないことから、輸送コストは経営において非常に重要な要素である。
- ・ 運送業への委託費は近年増加傾向である。従来、運送業は単体でビジネスを行うことが出来ないことからコストダウンの標的となっていたが、最近では輸送費用の見直し・適正化の機運が高まっている。
  - 過去にはリサイクル業者が自社でトラックを保有し輸送を行っていた場合もあったが、最近では運送契約を結び委託するケースが多い。
- ・ 中古部品販売を行っている事業者では、運搬に関する問題も大きい。事業者の規模が小さいため、ロットを確保することができず、部品の販売ができない場合もある。
- ・ 運搬の効率化のためのシステムが整備されていないため、現状は極めて非効率な運搬となっている。

### 2.4.2 エネルギー費用

- ・ FIT 制度に伴う電気料金の上昇（再エネ賦課金）により経営コストは増加しており、大きな課題となっている。

## 2.5 中国の雑品輸入規制による影響

- ・ 中国の雑品輸入規制を受け、日本国内で雑品の選別を行う必要が生じている。これまで雑品スクラップは中国へ輸出されてきた関係から、雑品スクラップを国内のヤードで選別するノウハウが保有されておらず、その処理が課題となっている。
- ・ 雑品スクラップの引渡し先がなくなったことから、国内スクラップの品質が低下する例も増加している可能性がある。
- ・ 中国の雑品輸入規制の影響が出始めており、国内での処理が追いつかなくなってしまう恐れもある。再資源化品の付加価値をあげ、国内外（中国以外）に販売できるような施策をとっていく必要があるのではないか。

(以上)