

でもスポット的な形に留まるかもしれない。

### ■需要の力強さを欠く工業用

工業用（脂肪酸、インク向け）は年間2～3万トンの需要があるが、リーマンショック以降、生産量が半減しているメーカーもあり、需要は低調に推移している。

ステアリン酸は自動車のタイヤの原料として利用が多いが、国内の自動車生産台数は回復傾向にはあるものの、輸入品との競合が激しい中で販売は苦戦を強いられている。

インク向けについても、印刷物の需要低迷の影響を受けており、需要は芳しくない。インクメーカー側も原料費を抑えようとして、原料価格を下げようとしているという話も聞かれる。

なお、インク向けの廃食用油は、大豆油やナタネ油100%でないヨウ素価の規格を満たすことが難しいが、近年は学校給食でコメ油に切り替わっていることやパーム油のブレンド油が増えており、量が集まらなくなっている。

数千トンと推定されるBDF用途については、全体的には伸びる動きはない。弁当チェーンのプレナスのように自社から排出される廃油を配送車の燃料に使うように、需要と供給のループが確立されているところはうまく行っているが、十分な量を確保できないところは苦戦しているようだ。飼料用や工業用、輸出など他の需要があり、余剰感がない中で、BDF用途の需要が伸びる可能性は低いだろう。

### ■厳しい環境の中で生き残り図る

確かに廃食用油の価格は、以前に比べて高くなっているものの、廃油発生量の減少に加えて、排出先から有料で処理費用を徴収することが難しくなっており、コスト高が経営を圧迫し、回収油事業者の経営環境は厳しい状況が続いている。

数年前までは少額でも排出先から処理費用を貰っているのが通常であったが、今では代金を貰っている排出先は、首都圏では全体の1～2割程度に留まっている。ほとんどは無料か逆に代金を支払う形が多い。代金を支払う場合は大量に発生するところでkg当たり20円程度支払うケースもある。CVSは、以前は処理代金を徴収していたが、今はほとんど無料となっている。

排出先が大手の企業になると、回収業者に対してランク付けで評価するところもある。指定した時間に回収したり、何か事故があった時にすぐに対応できるなど、サービス力が重視される。回収事業者は、そうした大手企業の要望に応えられる企業姿勢が求められている。逆に言えば、単に回収さえすれば良いとか価格競争だけでやっていくというやり方は通用しなくなっている。

一方で、BDFなどを理由とした新規事業者の参入で玉の取り合いも続いている。わが国の廃食用油は、長年にわたって優れたリサイクルシステムを確立しており、過大な価格競争によってサービスが低下したり、万一重大な事故につながったりすると、業界全体の信用問題に波及しかねない。無謀な競争をしない自助努力が求められている。

経営環境が厳しい中で、回収事業者はコストの削減など経営効率化や運送ルートの見直しなど生産性の向上に取り組んでいる。

例えば、神奈川県の鈴木油脂では、特に新規の顧客の掘り起しに力を入れており、年間で数百件増やしている。

「油の価値が高まったことで、今まで焼却していたところから回収できるようになった」と語る鈴木靖夫社長。事業者の方でも廃油を有料で事業系のゴミとして廃棄するよりも回収によるリサイクルを選択するところが増えているという。

同社では、排出先で何かあった場合に備えて常に2～3名の予備の人員が待機しており、トラブルがあった場合は「どの排出先でも1時間以内に駆けつけることができる」（鈴木靖夫社長）という。

神奈川県内のものは100%回収し、地産地消の形でリサイクルをめざすのが同社の目標だ。廃油の回収だけに留まらず、賞味期限切れの油脂加工食品から油を分離してリサイクルする取り組みや、生ごみのリサイクルにも取り組んでいる。

また、廃食用油関連事業の一環で、新規事業として厨房周りのクリーニング事業に力を入れている。新規事業は着実に販売実績を上げており、早期に年間で億単位の売上をめざす。

今後の見通しとしては、廃油の発生量の減少が続く中で、近い将来に業界は集約・再編の動きが出てくると予想される。世代交代が進んでおり、第一世代がほぼ引退し、第二世代、第三世代がどのように業界を発展させていくのか注目される。