

業界点描

最近、産廃処理業界では「ワンストップ・サービス」という言葉がよく用いられる。

元々は、公共サービスの分野で使われていたのが、やがて民間企業へも普及。平たくいえば、「二カ所の窓口ですべての用件を済ませることができ、とても便利なサービス」ということ。

産廃処理業界に当てはめると、多種多様な産廃を排出する事業者が外部に処理や再生利用を委託しようとする際、品目ごとに異なる業者に依頼せずとも、一社

の窓口にて案件を持ち込めばすべて済み、

『ワンストップ・サービス』と緩やかな連携

利便性が高まる。しかし、『ワンストップ・サービス』

トップ・サービス』ば、地域のコンビニ、を産廃処理業者が提もしくは商店街に該供するには、それな当するのが中堅業者の受け皿機能が必のネットワークだ。要となる。焼却、破地域密着型で排出事碎・選別・圧縮、廃液業者の身近にあり処理、埋立処分——て、急な要望にも機など一通りの施設を敏に感じるフットワーク揃えなければならなークの軽さ。大手とい。一業者単位で、は一味違うサービスそれだけの施設を導で排出事業者の信頼入しようとするにを獲得している。

は、多額の投資がで現状、よく見受けざるだけの、体力がられるのは、利害関係求められる。そのク係がぶつからない業ラスに位置する業者者同士の緩やかな連は、全国的に見ても、携。中間処理業者のごく一握りしか存在みならず収集運搬業者も加わり互助関係しない。

ならば、それ以外を築くなら、無理なの中堅業者が『ワン設備投資をするよりストップ・サービス』格段にリスクが低ス』の提供を目指すい。その意味で今後、には、同業他社との同様の連携は、さら連携が不可欠となに広がっていく可能る。大手業者が大型性が高い。(恵)