

鉄、アルミ、樹脂などの水平リサイクルをはじめとした高度リサイクルに向けて動きが活発になってきた。実際のマーケットはまだ小さい。ただ、リサイクラー、素材メーカー、商社、業界団体など各プレイヤーが集まって課題抽出、整理が始まってきたのだ。ニーズが先か、供給可能量が先か。価格が先か設備投資が先か。品質と価格のトレードオフ。技術的可能性とリサイクル。卵と鶏問題が山積しているのだが、皆が集まって、その課題が話し合われ、難易度を共有でき始めたのが大きな一歩なのだと感じる。

リサイクラーの製造業化が求められている。従来は、来たものを適正処理するところが私たちの仕事だった。今求められている水準は全

リサイクラーの製造業化



く違う。ユーザーが求めるSPECに適合させるために、作りこみをする。その作りこみのために、統計的に算定されたより厳しい社内管理基準を設ける。そもそも、測定方法が適正なのかどうか、設定されたSPECと相関しているのかどうか。社内管理基準に適合させるための工程管理。母材管理。もはや処理業の考え方では対応はできなくなってきたのだ。

再生資源製造業としてレベルアップをするために、私たちは何をしなければならぬのだろうか。生産管

理、品質管理を行う、そのための生産技術の知見を積み上げる。どこから手をつけるべきなのか、私たちリサイクラーは模索し苦闘している。技術者の採用、チームの組成をしなければならぬ。その第一歩をどこから踏み出していけばよいのか。

私は、新卒でベアリング・モーターを製造している

メーカーに入社した。部品メーカーに入ったのは、売る相手がプロフェッショナルだからだ。それにやりがいを感じた。ただ、入社し担当を任せられた1年目、顧客からこっぴどく叱られた。「品質クレームの報告書がなっていない。原因が明確でないのに、なぜ対策がいきなり書かれているのか？」理屈で原因がわからないなら再現試験はしない

のか？「対策に効果があったのか、無かったのか検証もない。顧客が実験台なのか？」などなど、ユーザー企業の品質、技術、購買の方々に理詰めで詰めに詰められた。ロジカルに問われたことを、しっかりロジカルに説明する。そうすれば顧客の技術者は安心する。これは今でも私の血となり肉となっている。

リサイクラーが、ロジカルに再生資源を生産し、良いものを作る。ただ、その商品は魂を込めて売り込みをして、買っていただけるようにする。伝える力はエンジニアリングである。

リサイクラーの製造業化の取り組みは各社がいろいろな形で進めている。これにぜひ期待をしていただき、皆さまからアドバイスをいただきたいと思っている。