

なる企業
きになる

株式会社アイ・エス・ソリューション

原位置浄化を核とした土壌浄化技術で 地盤環境ビジネスをリードする

代表取締役社長
西村実氏



平成15年の土壌汚染対策法施行と同時に土壌浄化事業へ参入したアイ・エス・ソリューション。高い技術力と一歩先を見据えた戦略で、原位置浄化の草分け的存在となった。業界の飽和感が見える中、成長を維持しつつ、次なる一手に挑む。

戦後、日本では環境汚染に関するさまざまな法律が制定された。しかし、「大気や水、廃棄物に関する法律はあったが、土壌については何もなかった」（西村実社長）。近年の、汚染状況の自主的な調査の増加など土壌汚染への関心の高まりを受けて、平成15年（2003）、土壌汚染対策法が施行された。25の特定有害物質について汚染判断の基準値が設けられ、適合しない土地は指定区域として公示され、汚染除去などの措置も必要となった。

土壌浄化事業のニーズは一気に高まり、法律施行とともに約1600社がこの事業へ参入。㈱アイ・エス・ソリューション（以下ISS）もその中の1社だった。

他に追従することなく 原位置浄化で 差別化を図る

土壌浄化には、汚染土壌を完全に除去する、汚染が広がらないように土壌を管理していく、その場で汚染を完全に

浄化する、などの方法がある。参入企業の9割は、土壌を除去する掘削除去方式を採用した。一方ISSは、土壌をその場で浄化する原位置浄化に特化し、他社との差別化を図ろうと考えた。ISSの選択は、土壌環境分野で研究の先行するアメリカの動向を見据えたものだった。

「アメリカでは日本の土壌汚染対策法にあたる法律が80年代にはできて、新規参入した企業の大半は掘削除去を選んだ。でも、今では6割以上が原位置浄化。日本でも変化が訪れると思いました」（西村社長）

原位置浄化とは、事前調査で汚染源箇所を特定し、そこに薬剤を注入して浄化を図る。土地に建物があっても実施可能で、汚染土壌を掘り出し運搬する掘削除去に比べて低コストで短工期、環境負荷も少ない工法だ。

しかし、当時の主流は掘削除去。見えない汚染が相手だけに、顧客は「原位置浄化で本当に大丈夫なのか」といぶかしたが、設立翌年の平成16年、ある工場案件での原位置浄化が成功、好評を得てからは、依頼は徐々に増加した。



ガソリンスタンドでの土壌調査

また、掘削除去における汚染土壌の不適切な処理や汚染拡散への懸念等が指摘され、今年4月に改正された土壌汚染対策法では、土壌搬出等の規制も設けられたことから、結果として原位置浄化が推奨される形となった。設立当初の同社の先読みは的中したのだ。

ガソリンスタンドで ノウハウを蓄積し、 浄化技術の向上を図る

法律の施行とともに参入した企業のほとんどは、土壌汚染の明白な工場跡地に仕事を求めた。工場は1件あたりの額は大きいですが、競争が激しい。会社の認知度がまだ低かったISSは、ガソリンスタンドに目をつけた。ガソリンスタンドは、法律上は特定有害物質を扱う特定施設に指定されていない。しかし実際は、通常の営業でも15年以上経過と汚染の蓄積が見られるようになる。

ISSがガソリンスタンドを選んだのには理由がある。1件あたりの規模が小さく、大手と競合しない。石油元売りは企業数が少ないため営業をかけやすく、しかも1社あたりの店舗数は多いので、信用を得られればリピーターで仕

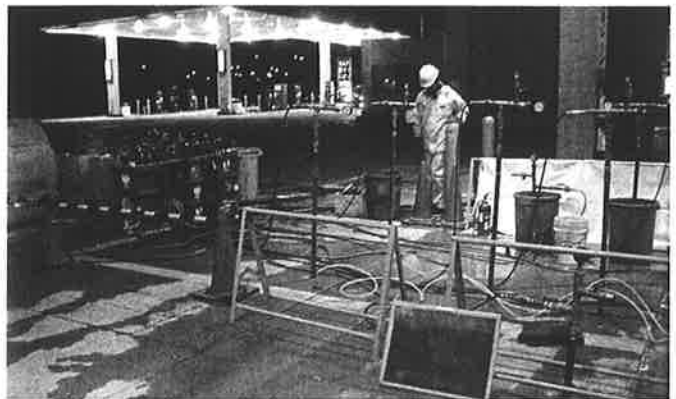
事が取れる。そして、スタンドは基本的に無休のため、土壌を動かすことなく、しかも平均2〜3カ月と短工期で済む原位置浄化が最も適していた。

また、ガソリンスタンドで想定される有害物質はガソリンに含まれるベンゼンのみで、設備は基本的にどのスタンドも同じ。このためノウハウが蓄積しやすく、「数をこなせばこなすほど技術力があがる」ことになる。

他社が工場跡地の掘削除去に邁進している間、同社は原位置浄化の実績を重ね、その数は全国200箇所以上。売り上げは年々順調に伸び、現在、ガソリンスタンドの売り上げが全体の9割を占める。

土壌浄化で成長しつつ ブラウンフィールドで 次なる市場を開拓する

現在、日本には43万件の汚染箇所があるとされている。土壌汚染対策法により土壌浄化は今後も進み、一度浄化された土壌は再び汚染されない限り清浄を保たれる。環境にとっては願わしいことだが、土壌浄化事業にとっては、国内の浄化すべき場所の奪い合いが続く。



ガソリンスタンドでの土壌浄化における、薬剤注入作業

それを見越して、すでに土壌浄化事業から撤退する企業も出始めた。

土壌調査と浄化だけでは今後立ち行かなくなる、と考えたISSの親会社、(株)エンバイオ・ホールディングスは、土壌浄化用の機材や薬剤を販売する(株)ランドコンシエルジュを平成18年(2006)に、浄化後の土地のコンサルティング等を行う(株)ビーエフマネジメントを今年3月に、それぞれ設立。地盤環境へ注力し、ISSも含めた3社による収益モデルの確立を狙う。調査・浄化のツールをパッケージ商品化して海外へ輸出することも検討中だ。

特に西村社長が期待するのが、ビーエフマネジメントが行うブラウンフィールド事業だ。汚染で塩漬けになってしまった土地を浄化して跡地利用を提案する、あるいは汚染が確認された土地を買い上げ、浄化して活用または販売するこの事業は、「今後、大化けする可能性がある」と言う。

現在、グループ全体での売り上げは10億円達成が目前。それを20億円まで押し上げて、業界で存在感を増したいと意気込む。

「競争力さえあれば、成長しながら生きていける。その間に、次の手を考えなければいけない」

常に先の展開を見据える視線が、新しい事業を生み出す原動力となる。

会社概要

- 社長 西村実氏
- 設立 平成15年(2003)1月
- 資本金 40百万円
- 従業員数 17名
- 事業内容 土壌環境改良に関する調査分析、
土壌改良工事の設計・施工・監理
- 所在地 〒101-0041
東京都千代田区神田須田町2-5-2
須田町佐志田ビル9F
TEL 03-5297-7288
FAX 03-5297-0242
URL <http://is-solution.com/>
- 取引店 リそな銀行日暮里支店

* 汚染により開発の進まない土地