マッチング事例4（運搬コスト低減・リサイクル高度化）

北星ゴム工業株式会社（排出事業者）⇔株式会社興和商会（リサイクラー）

〇リサイクル方法の見直しを検討することになったきっかけ

- 製品製造時の規格外品（シリコンゴム）は、燃料として売却し、県外でサーマルリサイクルされていたが、運搬コストが大きく、また、運搬頻度が少ないことから保管スペースが必要であった。

→県内の有価買取業者の探索、より高度なリサイクル方法の検討



規格外品
（シリコンゴム）



保管の様子
＜従来＞



＜従来＞

＜従来＞
県外事業者に燃料として売却
（サーマルリサイクル）

県外事業者

＜マッチング後＞

県内に事業所を有する
事業者に売却

株式会社 興和商会
KOWA Co.,Ltd.
富山リサイクルセンター（立山町）
マテリアルリサイクル、販売

＜効果＞
- 運搬コストの削減
- 工場内空きスペースの確保
- より高度なリサイクルの実現

〇今後の予定

・シリコンゴム以外の産廃として処理している廃棄ゴムについても有価売却を目指す。