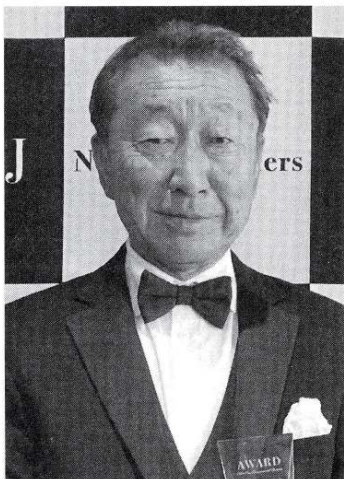


2025年 我が社の環境ビジネス戦略



鈴木 システム 代表取締役

鈴木 喜計氏

——2024年を振り返って。

昨年は当社として初めて中小企業の土壌汚染対策に取り組んだ。土壌汚染対策法に関する案件で、工場を廃止して収入がない状態で対策することになった。事業者は当初、指定調査機関推薦のゼネコンに見積り依頼したが、とても支払えない金額だった。そこで当社に照会があり、土地の売却費用以下で完全浄化を果たした事例である。

法律はあくまでもナショナルミニマムであって、この点を認識していないと対策を誤る。法律の調査は年に1回行う健康診断のようなもの。この

の段階で異状が見つければ精密検査をして治療する。土壌汚染も同じで、精密な調査を行って初めて、外科手術に相当する掘削あるいは投薬治療に相当する原位置浄化を行うといった判断ができる。精密検査をせずに健康診断の結果だけで外科手術するようなケースが経過した。20年も経て

でなく自治体とも共有している。その観測結果をもとに浄化が完了したと判断すれば、対策前に行った調査結果と合わせて報告書にまとめて提出している。当然のこととして行っているが、法律ではどこまで求めているか。法律が施行されて20年が経過した。20年も経て

本質的な部分が抜け落ちている。

——現在、中央環境審議会(環境相の諮問機関)で土壌汚染対策法の見直しに向けた議論が行われているが、どのような見直しが必要か。これまで何度も言ってきたことだが、工場・事業所の廃止・閉鎖時を契

一定の足切りはあるものの、少なくとも年に1回は土壌の調査を行い、その結果をもとに対策をとるようすべきだ。中小事業者の場合、土地が対

策費用に見合う形で売却できない場合は塩漬けになる可能性がある。操業中の対策ならば、収入もあって費用を経費として計

会社を創業した時はすでに土壌汚染対策法が施行されていた。公務員時代からの縁もあって、多くの企業から汚染を浄化してほしいと依頼があった。環境問題の専門誌で

長年にわたって土壌汚染対策の連載をしていたこともあり、それを読んでいた自治体職員もいて、

な例を言えば、開発費が100億円、建物に70億円かかるから、30億円

を指して取り組む。そうした取り組みが企業にも行政にも信用され、営業をしなくても仕事がきた。グローバルに事業を展開している大手企業がほとんどで、この工場が

終われば次の工場へと仕事を進めてきた。20年で100を超えるサイトを手掛けた。当社が手掛けたのは操業中の対策がほとんどで、法律に基づく工場の廃止・閉鎖時の対策は稀なケースだった。操業中の工場でも調査できるし

浄化ができるというパラダイムで仕事をしていた。工場を止められないので、三連休に仕事が集まることも多かった。土日月が3連休の時

は金曜日の昼には現地入って段取りをして、日曜日の昼頃までには原状復帰して終わらせる。最近はないけれど、お盆も年末年始も現場で家にいたことはなかった。

——対策を行う上で特に重視している点は。

情報公開を非常に大事にしている。土壌汚染対策をするとなると住民が反対するケースもある。当社は住民説明も含めて対応する。その際は初めに、土壌汚染の基準は何のためにあって、基準を超えたらどのような影響があるのか、対策をすればどうなるのか、きちんと説明する。そうすれば、住民も「なるほどそういうことか」「必ずしもゼロになくてもいいんだ」ということを理解してくれる。

——今後の抱負を。

環境ビジネスはリスクマネジメント産業だと思

う。そうした自覚を持って、顧客に感謝される仕事を継続したい。

リスクマネジメント産業を自覚し 顧客から感謝される仕事を継続

多々見受けられる。

当社では浄化の進捗をリアルタイムで観測し、そのデータを事業者たけ

ば対策技術も確立されて、「誰がやっても同じ」と考えている人が多いと思

うが、実態はそうではない。手続き論ばかりで

機に調査・対策すること

を改め、操業中の対策を

促す仕組みに見直すべきだ。大気や水質と同じよ

うに、事業規模に応じて振り返って。

意見交換しながら各地で対策を進めてきた経緯がある。工場の環境責任者も私と同世代の人たちが多く共通意識があったこ

とから、最初の10年間は非常に仕事やりやすかった。

その後、環境を保全、修復しようというこ