

電子マニフェストが、普及しないのは排出事業者がマニフェストを処理業者に記載代行させている事が大きい。感染性廃棄物に関する事には、相当疑問点が多い。医療機関から出ている廃棄物で、非感染はありえるのか？事実、非感染から血液付脱脂綿等感染性と思わしき廃棄物が見られる事は多い。介護系は区別しない。一部医療行為もあるが、医療系廃棄物としては排出されない。個人診療所関係も認識度は怪しい。排出事業者にも罰則規定はあるが、それを分る方法が少ない。排出事業者にはCSRとしてとらえて欲しい。処理業者は許可制で、排出事業者は何でもあり。CSR管理者が必要。運送会社の責任。排出事業者の運用責任者は、制度がないといけない。処理業者を認定したいくらい。排出事業者には罰則にしては？の公認するべき収集運搬業者が事故など起こした場合、謝るのは処理業者。排出事業者が謝りに来た事はない。収集運搬業者には助け。待ち込み業者、収集運搬業者が求めてきたことある。中間処理場が破綻したケースで、行政から収集運搬業者にその処分を負擔させられた。国交省は、土工工事用の契約書で廃棄物の契約を押し通す。行政は廃棄物の取扱いに関し、処理業者を教育していない。行政に対してはパブリックで教育すべき。行政担当官が、廃掃法を知らないと思われることもある。廃棄物の管理をする必要がある。感染性廃棄物の蓋を開けて内容物の確認をせよ。と指導された。県の環境管理センター等外部団体で、廃掃法や取扱の講習を行っているが、行政官は参加していない。行政官も指導する以上、講習終了証等の資格が必要。マニフェストに記載する住所の指導もバラつきがある。埋立処分は処分場の住所。中間処理場は、代表住所or処理施設許可書の住所。処理施設の分筆地名まで記載せよと指導がある。マニフェストの記載者は自筆or捺印で、印字されたものは不可と指導されることがある。排出者への注意喚起は、県庁、廃対課の前の廊下に貼りだしてある。通常排出事業者は、廃対課に足を運ばない。

## 経営塾OB会

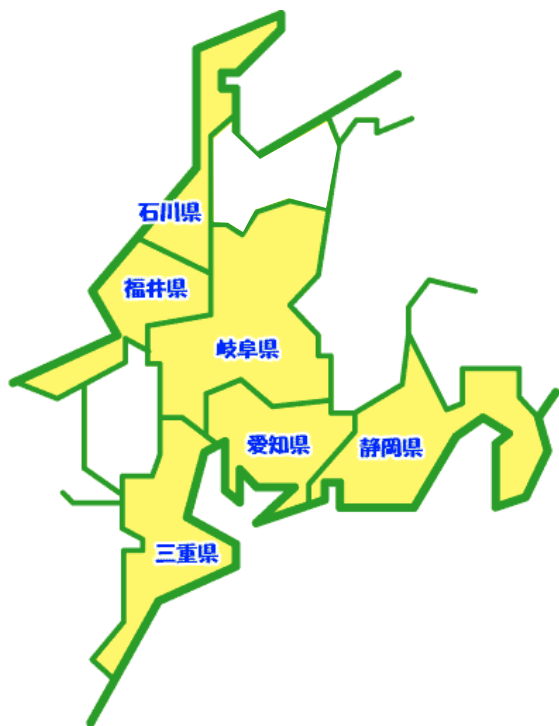
# 平成24年度 中部ワークショップ

## 排出事業者に求められる事と課題

### ～排出事業者の不条理～

# メンバーリスト

中部ブロックの参加者は中間処理、最終処分業者が圧倒的に多い



氏名	会社名	業種	卒業期
伊藤 祐介	エス・エヌ・ケーテクノ(株)	中間処理	第6期
上田 和幸	(株)アクトリー	メーカー/中間処理	第1期
松岡 洋平	(株)アクトリー	メーカー/中間処理	第2期
竹園 賢治	環境開発(株)	中間処理/最終処分/収集運搬	第1期
金子 仁哉	環境開発(株)	中間処理/最終処分/収集運搬	第5期
高山 盛司	環境開発(株)	中間処理/最終処分/収集運搬	第6期
野澤 悟	環境開発(株)	中間処理/最終処分/収集運搬	第7期
寺中 充明	環境開発(株)	中間処理/最終処分/収集運搬	第8期
松下 幸之助	(株)ピーシー	中間処理	第4期
喜多 和男	(株)北陸環境サービス	中間処理/最終処分/収集運搬	第6期
中川 初栄	(株)北陸環境サービス	中間処理/最終処分/収集運搬	第6期
谷崎 晃	(株)武生環境保全	中間処理/収集運搬	第1期
加藤 恵子	(株)ミダック	中間処理/最終処分/収集運搬	第4期
鈴木 裕司	(株)太洋サービス	中間処理/収集運搬	第5期
堀川 政男	(株)アメニティライフ	中間処理/収集運搬	第2期
辻 智成	(株)チューサイ	中間処理/収集運搬	第8期
森下 大樹	(株)タイヨー	中間処理/収集運搬	第3期
小島 孝信	(株)明輝クリーナー	中間処理	第3期
山田 達也	(株)明輝クリーナー	中間処理	第4期
飯田 宏之	(株)明輝クリーナー	中間処理	第5期
江端 崇	(株)明輝クリーナー	中間処理	第5期
鈴木 亮彦	(株)明輝クリーナー	中間処理	第8期
中野 宇喬	(株)東伸サービス	中間処理/収集運搬	第5期
渡辺 勝広	(株)名大産商	収集運搬	第5期
河野 嗣寿	加山興業(株)	中間処理/収集運搬	第6期
佐々木 宏直	加山興業(株)	中間処理/収集運搬	第8期
永井 彰人	永一産商(株)	中間処理	第8期
奥田 貴光	(株)ヤマゼン	最終処分	第1期

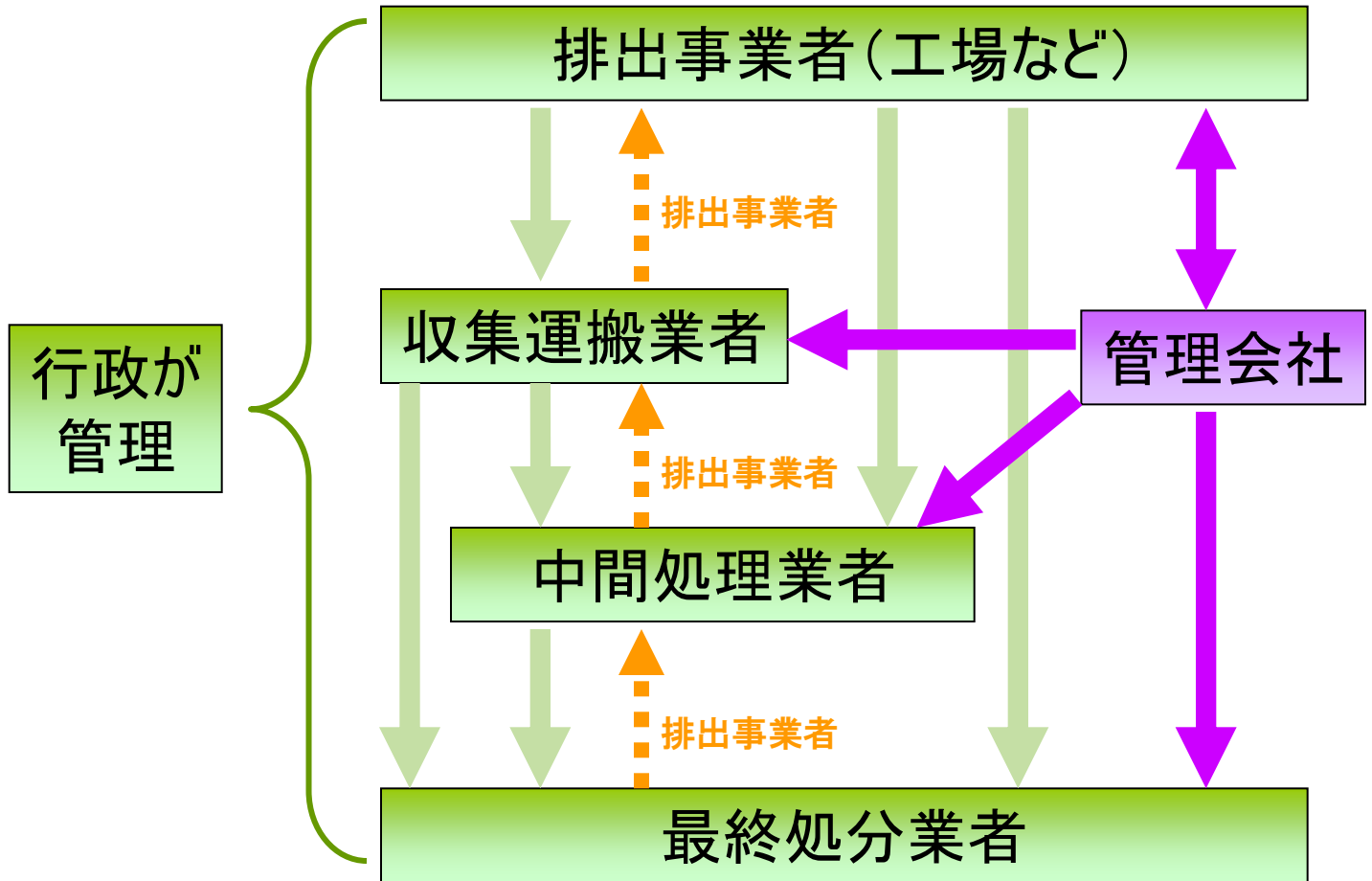
排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者が契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

# 目次

1. 中間処理、最終処分業者への排出者の抽出と分類
2. 処分業者から見た排出事業者の実情
3. 規制・制度とその運用の不条理
4. 収集運搬業者の実情
5. 行政担当官の実情
6. その他中間処理、最終処分業者が被る不条理
7. 中部ブロックの提案

排出事業者の「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

# 1. 中間処理、最終処分業者への排出事業者の抽出と分類



排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 2. 処分業者から見た排出事業者の実情

### ① 処理への無責任

- 排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない排出事業者もある。
- マニフェストを代行してはいけないのに、代行を要求される。
- 契約書に金額を入れていない排出事業者もある。
- 排出事業者の担当は異動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。
- 排出事業者は視察(1回/年)に来るが、非常に形骸的。処理業者、処理方法を選べないどころか、基準すら知らない人が視察に来る場合もある。

処理業者がマニフェストを代行しては、電子マニフェストは浸透しない

排出事業者の基本的な「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 2. 処分業者から見た排出事業者の実情

### ② 行き過ぎたリサイクルへの取組み（ムリサイクルの要求）

- 水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。
- 廃掃法を逃れるために有価売却を要求していると思われるケースもある。
- 不燃物を焼却するように要求されたことがある。
- 廃液処理において、レアメタルが混入しており、それがリサイクル不可能なレベルでも買取を求めてくる。



ゼロエミッション・リサイクルの行き過ぎた取組みにより、適正処理が保たれないケースがある。

→ 3Rは適正処理の一環のはず

排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者が契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 2. 処分業者から見た排出事業者の実情

### ③不透明な管理会社の存在

- 廃棄物処理のフローに管理会社の方式が定着しつつある。
- 管理会社が反社会的団体であるケースが発生している。
- 排出事業者によっては、管理会社が処理業者からマージンを取ることを前提に、管理会社との契約を行っているケースもある。
- 管理会社が廃液を中和剤として販売する事を指導しているケースがある。何でももっぱら物化してよいのか？
- 3社契約を要求される。管理会社等の仲介者入れ3社契約を行う場合は、処理責任が明確になるので歓迎するが、廃掃法では2社契約が大原則。

管理会社には廃棄物取扱いの知見は必要ない。ましてや許可制でもない。この様な存在に廃棄物処理の一翼を担わせて良いのか？管理会社の取扱い責任を明確にするべき。



排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセルがない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

### 3. 規制・制度とその運用の不条理

#### ① 感染性と非感染性

- 医療機関から出ている廃棄物で、非感染はありえるのか？事実、非感染から血液付脱脂綿等感染性と思わしき廃棄物が見られる事がある。
- 介護系は感染、非感染の区別すらない事業所もある。
- 介護系で一部医療行為もあるが、医療系廃棄物として排出されない事業所もある。
- 個人診療所関係も認識度は怪しい。



排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

### 3. 規制・制度とその運用の不条理

#### ②運用

- 中小企業への法律の伝達(建築業、医療機関含む)が不十分。
- 排出事業者にも管理者が必要ではないか？
- 排出事業者にも罰則規定はあるが、それを分る方法が少ない。
- 処理業者は許可制で且つ更新審査を受ける。排出事業者は社会的責任のみ。

排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にずれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 4. 収集運搬業者の実情

- 持ち込み業者、収集運搬業者が、排出事業者である場合がある。
- 収集運搬業者が漏洩事故などを起こした場合、謝るのは処理業者。排出事業者が謝りに来た事はない。
- 収集運搬業者が起こしたトラブルは、排出事業者に報告されていない事が多い。
- しかし、中間処理事業者には助けを求めてくる。←受けざるを得ない。

### 廃棄物取扱い業者のモラル向上

排出事業者の基本情報は「ごみ」  
不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者が契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたか、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 5. 行政担当官の実情

### ①行政担当官からの要求

- 行政自体が、無料で処理して欲しいと要求してきたことがある。
- 処理方法を限定してくる。(汚泥は焼却など)
- 中間処理場が破綻したケースで、行政から収集運搬業者にその処分を負担させられた。
- 国交省に、土工工事用の契約書で廃棄物の契約を押し通されたことがある。
- 廃棄物の管理をする必要があるので、感染性廃棄物の蓋を開けて内容物の確認をせよ。と指導された。

### ②自治体により違いが大きい

- マニフェストに中間処理施設の分筆地名まで記載せよと指導がある。
- マニフェストの記載者は自筆or捺印で、印字されたものは不可と指導されることがある。

排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 5. 行政担当官の実情

### ③行政担当官の勉強不足

- 行政担当官が、廃掃法を知らないと思われることがある。
- 県の環境管理センター等の外部団体で、廃掃法や取扱の講習を行っているが、行政官は参加していない。行政官も指導する以上、講習終了証等の資格が必要では。

### ④排出事業者の教育

- 行政は廃棄物の取り扱いに関し、処理業者＝プロ：排出事業者＝素人との位置づけをし、処理業者側に適正処理やその指導を要求する。
- 所轄行政も中小の排出事業者には教育していない。
- 排出事業者への注意喚起は、県庁、廃対課の前の廊下に貼りだしてある。通常排出事業者は、廃対課に足を運ばない。

許可剥奪の権限をもつ行政担当が、勉強不足ではすまされない。  
行政は排出事業者への教育から逃れられない。

排出事業者の基本概念は「ごみ」。不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 6. その他中間処理、最終処分業者が被る不条理

- 現地作業とセットの場合、工事資材に処理料金を含めさせられる。
- 処理の年間契約や処理予約等の「処理契約」と個別取引の「売買契約」に何の関連性も無い。
- 処理契約だけ進めて、個別契約は成り行きでは計画が立たない。
- 予約キャンセル料もなしでは、バカ正直に予定する処理業者も居なくなる。
- 最低賃金地区の処理単価に合わせるように要求される。
- 適正処理料金の目安が欲しい。安すぎる料金は不法投棄・事故の起因となる。

排出事業者から「委託」される弱い立場  
個々で解決が困難な場合は、各協会及び関係諸団体・経営塾OB会等からまとめて意見を提示することを継続することが大切。

排出事業者の基本概念「ごみ」。  
不要物が法の下で管理されている認識がない。マニフェストを代行してはいけないのに、要求されている。契約書に金額を入れていないところが多い。  
注意すると排出者が認めていると発言され受け付けてもらえない。排出事業者に契約主体であるとの認識が薄い。例えば100t/月の処理枠を要求される。が、約束通りの数量及び金額が入らない。予約されるが、キャンセル料がない。排出事業者の担当は移動が多く、廃掃法等を覚えても直ぐに居なくなる。廃棄物の排出は、中間処理業者と排出事業者間の契約に基づくとの認識に無頓着。排出事業者の要望を受けるうちに、処理業者側が法にすれる場合がある。排出事業者はいざとなると被害者になる。例えば不法投棄が判明しても、排出事業者は騙されたと主張する。実際に訴えを起こしたケースもある。騙されたが、認識があったか証明することは事実上不可能。ゼネコンが排出先となる場合、納期も明日・明後日、価格も法外に安い等無茶が多い。排出事業者によっては、ISO専門部隊があり非常に厳しく管理される。排出事業者によって、自社と同様のシステム導入を求められるなど、事実上の子会社化の様な要求すらある。有価売却を求められるケースが多くなってきている。廃掃法を逃れる為に要求していると思われるケースもある。廃液処理において、一部レアメタルが混入している理由で買取を求めてくる。水分過多で燃焼できないものや、不燃物も燃料として買取要求する。買取になると、排出事業者担当者は環境部門から購買部門に移管される。より、内容が判断できなく且つ、価格のみの議論となる。セラミックのインゴットを焼却する様要求する。排出事業者の社内規定で直接埋立する処理方法が認めら

## 7. 中部ブロックの提案

### ● 管理会社という存在

**管理会社は許可制もしくは連帯責任を明確化にすべき。**

### ● 行政担当官の不条理

**県の環境管理センター等外部団体で行っている、廃掃法や取扱の講習受講終了証等の資格が必要。**

### ● 規制・制度とその運用の不条理

**全国統一で燃料サーチャージ制や基本料金制、最低処理料金の設定。**

### ● 排出事業者の不条理

**CSR運用管理者の設置を義務化、法制化すべき。  
講習終了などの免許制の導入。  
罰則規定として、不良管理者を事業所名の公表など県が罰すべき。**