

## ペットボトルリサイクルの在り方検討会 再生処理事業者ヒアリング

1. 日時：平成 29 年 5 月 9 日(火) 10 時～12 時
2. 場所：(公財)日本容器包装リサイクル協会 会議室
3. 参加委員等：織委員長、斉藤委員、鬼沢委員、佐々木委員、古塩委員

環境省、経済産業省、農林水産省

4. 参加事業者：以下の 17 社

株式会社青南商事、株式会社タッグ、ダイワテクノ工業株式会社、リサイクル東北株式会社、  
遠東石塚グリーンペット株式会社、有限会社石井運輸、株式会社大誠樹脂、J F E 環境株式会社、  
ペトリファインテクノロジー株式会社、株式会社魚津清掃公社、株式会社アース・グリーン・  
マネジメント、鈴与エコプロダクツ株式会社、株式会社シーピーアール、小島産業株式会社、  
株式会社正和クリーン、西日本ペットボトルリサイクル株式会社、株式会社沖縄計測

## 5. ヒアリング内容

### ①年2回入札について ②容り協の運用上の課題について ③全体を通して

\*公表に当たっては取引関係が発言の制約にならないように、委員の方のご了解の上で社名を伏せてあります。一部に事業者名を特定できる表現もありますが、発言者に内容の確認を取ったうえで順不同にて整理しました。

(4. 参加事業者の順番とは異なります)

事業者	発 言 内 容
A社	<p>①現状の入札制度では「取れた・取れない」が非常に大きいので、入札制度の見直し等を行って頂き、各事業者に一定の量が回るような仕組み作りができるのであれば、年1回入札をお願いしたい。そうすれば安定した事業計画を立てられる。現状の価格だけの入札制度だけだと事業計画を立てにくいので、その場合は複数回の入札が希望。</p> <p>②バージン原料よりも安いことが大前提だと思っている。今の入札制度では、偏った事業者が量を多く取った時に、取れていない他の事業者が限りなくバージンに近い価格で買わざるを得ない。協会分の入札量と落札可能量の乖離が大きすぎる。例えば入札前に量や倍率を公開して頂く等、少しでも競争を減少させるような方法を検討して欲しい。</p> <p>③入札制度の中で事業をしている限り、自由競争は当たり前だが、厳しい審査を受けて登録している事業者が、「取った・取られた」で仕事があったり、なかったりするの法律としていかなものか。独自処理や事業系のみをやっておられる方は商売になるだろうが、我々は様々な努力をして登録しているのだから、安定した仕事が継続的にできる仕組み作りを構築して頂きたい。</p>

事業者	発 言 内 容
B社	<p>①年2回でも頻度が少ない。最低でも四半期に一度が希望。当社は比較的規模が大きいため、半年に一度の落札量だと1万t程度。取れた場合は問題ないものの、取れなかった時は恐ろしい。価格が高い時に掴んでしまい、6ヶ月間で飲料メーカーにBtoB用途として販売する際に、バージンとの価格の比較をされてしまうと、相場のリスクを全て我々が負うことになる。頻度は多いほうが有難い。</p> <p>②利用事業者の客は市民なので、市民にとってのリサイクルを考えるべき。市民がラベルやキャップを剥がす等の努力をしたものを、我々が買い取らせて頂いている。それでも、税金云々の収支では赤字になっているのが現状だ。私の住む市では、市民がPETボトルのラベルやキャップを取り、中を洗っているにも拘らず、ガラスびんや缶と一緒にためリサイクルしにくく、入札価格がそれ程高くない。そのことを市民は知らないだろう。リサイクルがどのような形で進むかを明確にすることを含め、入札制度を慎重にご検討頂きたい。3ヶ月ルールは、入札頻度が上がれば各社が在庫の調整機能が働き、それほど拘らなくなるかもしれない。</p> <p>③BtoBをメインで始めて3年目、スタートアップのステージだと思っている。日本の飲料メーカーにご指導頂きながら、拡大を図っている所だ。環境省の統計では70%以上の自治体がBtoBをサポートしたい、トレイや繊維、シートでもサポートしたいとお考えだ。有価で買っているとはいえ、あくまでもリサイクルの本質は、市民から排出されたものを分けて頂いて製品化することだと思うので、「BtoBに優先を」と明確に申し上げるつもりはないが、こういったアプリケーションに回したいかに関し、ある程度、意向を反映できる形にされてはどうか。20万t、60万tを全てBtoBでできるのかというと、さすがに無理だ。BtoB優先という考え方があるとすれば、LCAを検討された上で、どのアプリケーションに回すかに関して意味づけをするというのが、排出される市民の意向に沿った形ではと考える。</p>

事業者	発言内容
C社	<p>①年1回より2回、3回。複数回入札が好ましい。フレークやペレットを購入する利用事業者やメーカー等の意見も幅広く吸い上げて頂き、この事業が成り立つような方向性を考えて頂きたい。</p> <p>②容り法の運用については循環型のイメージ。だからこそ裾野を広げ、様々な業者やメーカーの意見を聞きながら検討して頂きたい。</p> <p>③前回の議事録等に目を通し、私も「水平リサイクル=BtoB」を連想するとともに、特に環境省の資料からは「BtoBに何らかのアドバンテージを付ける」という意図を感じた。BtoBに掛かるコストやロスに関しては、おそらく公にされてはいないだろう。BtoBでは、ロス品をどのように処理されているか。それが仮に繊維やシート業界に利用されるのであれば、非常に不公平では。様々なデータを公表した上でご検討頂いたほうが、話がより前進すると思った。</p>
D社	<p>①入札は1回より2回のほうが良い。但し、入札の時期から引渡しまでの時間が長すぎるので、短くしてもらいたい。(その期間中に相場は変動しているため)</p> <p>②指定法人から出るものが20万tなのに対し、再生処理事業者の処理能力は45万t。公平にやるとなると、競争が起こる。イメージとしては、処理能力を少し差し引いて配分を減らすのが良いのでは。</p> <p>③沖縄県は観光業が盛んだが、生産産業はほとんどない。サトウキビは沖縄本島にたった1工場、しかも4～5ヶ月しか稼働していない。そんな中、弊社が16年間事業を続けて来られたのは容り制度のお陰だと思っている。今後もぜひ、続けて頂きたい。</p>

事業者	発言内容
E社	<p>①年2回入札で良いと思う。年2回になって数年、当初は迷ったが、徐々に良い部分が出てきたように感じる。我々としては、現状維持で年2回入札が続いたほうがやりやすい。</p> <p>②皆の話を聞いていると、自己都合ばかりの気がする。3ヶ月ルールを廃止すると、逆有償では自治体に対して精算ができない。月ごとに引取った量を全て支払う形にすれば、3ヶ月ルールはなくても良い。買ったものに対してきちんと支払うことが基本で、いつまでも先延ばしにして支払わないというのはいり得ないことだ。価格に関係なく、地場産業の育成のために敢えて独自処理ルートを選んでいる自治体があるので、独自処理ルートは絶対になくならないだろう。それから、40万tの処理能力に対して排出量が20万tしかない、協会ルートで手に入らなかった事業者が量を求めることになり、結果として独自処理の入札価格は協会分の入札価格よりも高くなる。自治体は商売上手だ。協会分の20万t全てを出し切って皆に配分し、更にやりたい場合は独自処理ルートで各自が都合をつければ良いのでは。異物の混入については、これ以上、税金を掛けられないから大都市ほど混合でやらざるを得ない。制度自体も見直す必要があるが、我々自身も努力して、このリサイクルの仕組みを維持・継続し、後世に残していくために真剣に考えていく必要がある。自分の利益を追うだけがリサイクルではない。「資源を大切にする」という根本に立ち返って、各自がもう一度しっかり考えるべきだ。</p> <p>③弊社は20年以上事業を続けており、繊維やシート用途に販売をしているが、一度も事故は起こっていない。まだ始まったばかりで分からないこともあるが、BtoBが果たして安全性をクリアできるのか、甚だ疑問に思っている。これまでお世話になった繊維やシート関係を見捨てて優先順位を付けるのはいかなものか。</p>

事業者	発言内容
F社	<p>①年2回入札が良いが、問題がない訳ではない。入札説明会から業務が完了するまで一年近く掛かるため、経済的状況が起きた時には既に値段が決まっている。原油やバージン価格の相場の影響を読むことが可能とはいえ、タイムラグは大きい。</p> <p>②国内循環が検討事項だとすれば、利用事業者を巻き込んだ形で進めていくべき。容り法上は、沖縄の方が北海道を入札しても良いことになっており、地場産業の擁護が考えられていないのはいかがなものか。地方在住者として、地場産業の育成と労働者の就労の場の確保に更なる配慮をお願いしたい。3ヶ月ルールを利用した買い叩きは過去、利用事業者から2度ほど受けている。もう少しご検討を。</p> <p>③検討会の要領を見る限り、水平リサイクル優先のように読み取れてしまう。水平リサイクルが本当に水平のまま回れるのか、おそらくそうではないと思うので、優先はぜひとも考え直して欲しい。</p>
G社	<p>①年1回から年2回入札になったが、柔軟に対応できている。それ以上に状況が変化しているので、制度の見直しは必要だと感じている。入札回数が増加をはじめ、応札から期がスタートするまでの時間が長すぎる事等、細かい部分もご検討をお願いしたい。</p> <p>②入札制度があるからこそ、各社が様々な努力を重ね、再生品の主要用途が増えてきた。公平性を十分に担保した上で、この制度が維持されることを望む。安定調達に向け、まだまだやることは山積みだろうし、独自処理ルートも非常に大きなテーマだと思う。落札可能量を公表すれば、競争率の原料に繋がるのではないかな。</p> <p>③資源として考えると事業系の対策も必要であり、事業系の動向が大きな影響を及ぼすので、事業系ルートの海外流出を規制する等、環境変化に振り回されない仕組み作りを考えて頂きたい。</p>

事業者	発言内容
H社	<p>①入札回数の更なる増加は希望しない。現状のメリット・デメリット等を検証した上で、場合によっては年1回入札に戻すことも含めご検討頂きたい。年2回入札は我々としては一定の評価に留まると考えている。我々再生事業者の能力に対する供給量の問題や、上期と下期の動きを考えると、市況とは別の要素があると感じるので、総合的な評価をお願いする。</p> <p>②繰返すが、必ずしも回数を増やすことは希望しない。外乱で市況が大きく変わった時に、リスクを何とかする仕組みはあっても良いと思う。国内で、税金で回収されたものを使っていくという市場や要望がある中で、いかに適正な価格で供給していくか。そのために必要なシステムにして頂けることを希望する。</p> <p>③我が国のPETボトルリサイクルは非常に良いシステムであり、必要不可欠なものだ。必ずしも国内だけではないかもしれないが、需要がある限りはお客様に十分満足してお使い頂けるよう、適正な価格で供給することが求められる。だからこそ、量は必要だ。市場に必要な量が確保され、更には自治体の要望が反映される中で、いかに必要最低限のものを供給頂けるか。この仕組みを維持していくため、その辺りもお考え頂ければ幸いだ。</p>
I社	<p>①当社はポリエステル短繊維を作っており、利用事業者でもある。処理事業者・利用事業者の立場からすると、年1回入札ではリスクが高すぎるので、2回もしくはそれ以上が好ましい。</p> <p>②現行の入札制度については、協会分の20万tは事業者として有難い。我々が作っているポリエステル短繊維の状況を申し上げると、ここ1～2年は国内のリサイクル原綿より海外のバージン原綿のほうが安く国内に入って来る傾向にある。利用事業者の声を拾い上げる機会があれば、ぜひともお願いしたい。</p> <p>③前回の資料を拝見し、「一部の事業者に過度な優遇措置が図られるのでは、そうなれば繊維業に原料としてフレークが回ってこないのでは」と心配になった。弊社は相当量の購入フレークがある。水洗い品で、非常にきれいな所から、毎年安定的にご協力頂いているので、それが途絶えることは考えたくない。将来的にBtoBに何らかの優遇措置を設けるのであれば、過去のケミカルリサイクル程度を希望する。</p>

事業者	発言内容
J社	<p>①年1回でも2回でも問題がある訳ではないが、現状の落札結果を見ると非常に乱高下が大きく、事業計画（3年）を立てにくい。1回や2回ということではなく、入札の在り方そのものをもう一度見直す時期にあると思う。</p> <p>②自信を持って取りに行ったものの、今回は落札ゼロだった。入札回数は2回で良いが、それ以上増やすことについては、落札結果が乱高下する中、リスクを抑えるための裏返しだと思っている。その辺りの根本を正さない限りは安定した市況に結び付かないのでは。そのためにはバーゲン価格のスライド制を考慮した考え方や、入札制度で上限を設けたり、二番札で行ったり等、発想を転換しないと何も変わらないと思う。基本的には自由競争であり、一概には言えない難しい課題だと思うが、見直しを念頭に置いて今後の検討に結び付けて頂きたい。</p> <p>③現行の容リ制度を少しでも良くするため、知恵を絞りながら皆と一緒に活動していきたい。</p>
K社	<p>①年2回入札は、仮に市況が大きく変動しても吸収可能なので問題なし。</p> <p>②3ヶ月ルールについては、自ずと3ヶ月以内に処理・販売しているので特段変える必要はないと思う。3ヶ月以上溜まっているということは、市況の変動や災害による物流ストップ等の異常事態なので、容リ法の適正処理という観点からすると、3ヶ月ルールはあって良いのでは。3ヶ月ルールを廃止すると、極端な話、無償で引取って何か月も取っておき、値の高い時に売りさばいて支払うことができってしまう。ルールをなくすのであれば、引取った時点でその分を支払うべき。そうしないと、協会の管理も大変になってくるだろう。</p> <p>③BtoBを扱う利用事業者や再商品化事業者はまだ少ないので、圧倒的大多数であるそれ以外の事業者に、市場規模や価格、ニーズ等に関して今回のようなヒアリングをすることが重要だと思う。自治体の独自処理は、国や協会が働き掛けていることもあって非常に意識が高く、国内循環ができているかもしれない。我々のような適正処理を行う事業者に戻っている可能性がある。むしろ、目を向けて頂きたいのは事業系だ。ラベルやキャップを取らず、洗わずに捨てたものを業者が回収して、プレスなり粉碎だけをして中国に放出している。容リルートでなくても構わないから、きれいな状態で回収し、事業者へと回ってくる仕組みが構築されると良い。国や協会が自治体に働き掛けて下さったように、事業系にも働き掛けて欲しい。</p>



事業者	発言内容
L社	<p>①年2回入札は妥当と思うが、回数よりも別の面で入札ルールの変更が必要では。</p> <p>②社内では「事業として、今後何年続けていけるだろうか」と議論している。実態としては、毎年厳しくなっている。3ヶ月ルールは非常に疑問。もし守れなかったらペナルティがあると思うが、売り手と買い手の関係が問題になっていると実感している。協会の落札価格の公表は、私は早すぎるように思う。仕入れ価格や量が相手に知られると「これで良いじゃないか」と言われることも。そして、交渉がまとまらなければ3ヶ月ルールがある。20万tの分配については勝つか負けるか、100かゼロの世界だ。事業計画が全く立てられない状況なので、その辺りもぜひご検討を。</p> <p>③一年間に2回入札があることや入札後に価格や量が公表されること等のリスクがある中で、3カ月ルールを撤廃すると、「お金は後で良い」と、安易な考えで入札が行われる可能性が危惧される。また、「とりあえず取っておけば良いだろう」という事業者が出てくるに違いない。入荷した段階で支払い、その後で3ヶ月ルールを考える。最初にお金を支払うことが通常のビジネスだと思うので、入札や処理のルールをもう一度見直して欲しい。</p>
M社	<p>①失敗した時に一年間落札ゼロという危険性が少ないので、1回よりは2回が良い。</p> <p>②3ヶ月ルールは、毎月引取ったものをその都度支払えば良いのでは。そのように考え方を変えれば、売れない在庫を抱え込むことができなくなって、それぞれ調整するだろう。</p> <p>③BtoBが優先になることだけは反対である。ぜひとも再考を。</p>

事業者	発 言 内 容
N社	<p>①市況の混乱を乗り切るために年2回入札になったと思うが、その経緯を考えると年2回でも良い。他の施策があるなら戻しても良いと思うが、今のルールであれば、年2回入札は有難い。</p> <p>②処理費を頂いていた頃から事業を続けているが、競争が激しくなり、事業者としての利幅がなくなってきた。「事業の継続が困難になり、これからあと何年続けられるか」という意見が出たが、まさしくその通りだと思う。利用事業者が喜ぶような価格や量で安定的に供給し続けることが大事だと考える。過当競争のせいで無理に入札をして、仮に落札できたとしても「この価格で落札したから、この値段で買って下さい」と、利用事業者に無理難題を押しつけることになる。安価とは言わないが、魅力ある価格で提供できるようなルールをご検討頂きたい。3ヶ月ルールについては、廃止して頂きたいと思っている。また、2月後半から3月にかけてフレークの価格が動き、4月にもまた動くから、入札時期はなるべく遅いほうが市況に合った価格で入れられるのでは。</p> <p>③逆有償から有償になり、製品のグレードや利用用途が進んでいるが、容り法のPETボトルリサイクルを考えると、「スタートが廃棄物である」ことは絶対に外せないし、外して欲しくない。安心、安全、質・量ともに処理をしていくことを大前提に考えて頂きたい。落札の公表については、個人的には「集計結果は早めに、個別の落札結果は遅めに」お願いできればと思っている。フレーク価格の交渉の際、公表されたデータを利用することは十分に考えられる。集計結果はイメージ作りのために必要だし、個別攻撃されないよう、期の間或いは終わった後での公表が望ましい。有難うございました。</p>

事業者	発言内容
○社	<p>①年2回入札より3回、4回が良い。3年前の検討会に出席した際も「色々と問題はあるが、2回、3回にすれば事業者が安定する可能性が高い」と申し上げた。入札が複数回になることで、市況変動や繊維、シート、ボトル業界の景気にも対応できるだろう。最善策とは言えないが、仕方のない最良の策だと思っている。今回の検討会が「リサイクル制度の検討」か「入札の検討」かがよく分からなかった。本来の趣旨を聞きながら議論に参加したい。</p> <p>②今の入札制度や協会の在り方については、非常に満足。諸外国にはない素晴らしいルールを作り上げて下さったと評価しているし、この制度があるからこそ順調にリサイクルされ、PETボトルが有価物になった。18年前はお金を頂いていたのに、今は高価な資源として買い取っていることを、胸を張ってアピールしている。「鉄の2～3倍で買っている」と伝えると、市民も喜んでくれる。問題はあると思うが、他の国にはない素晴らしいシステムだと思うので、続けて頂きたい。3ヶ月ルールは年2回入札にしたことで、少しずつ解決されていると理解している。入札を3回、4回にすることで3ヶ月ルールは自然に消滅すると思うし、何らかの解決策があるのでは。内容に少し手を入れることも必要かもしれないが、いずれにせよ根幹のルールは活かして頂きたい。</p> <p>③前も強く要望したが、「フレークまでの業者が入札に参加する」という観点で入札制度を考えて頂きたい。良い品質のフレークを作る業者も国内循環産業の括りに入れて頂きたい。繊維産業が衰退する中、BtoBの出先は非常に重要だと思っている。フレークまでの業者が入札に参加するとすれば、我々が作ったフレークもBtoBになるということ。BtoBペレットとBtoBボトルを作る事業者にまで及ぶと、既存の事業者は崩壊している。フレークという立場がBtoBにも、カスケードリサイクルにもなる。このことをご理解頂いた上で、入札が平等、公平に行われるようご検討頂きたい。協会分の20万tが全てBtoBになるのかというと、現状では不可能だ。だからカスケードリサイクルは必ず残らなくてはならないし、必要不可欠だと思う。確かに水平リサイクルは大切だが、一辺倒に走りすぎると大きな循環が崩れて、国内資源に問題が生じる。平等性と公平性、そしてフレークまでの入札に重きを置いて欲しい。BtoBだけにアドバンテージを付けると、将来問題を起こす可能性がある。ケミカルリサイクルをなぜ廃止したかは知らないが、日本の冠たる技術だと思うので、多少の付加価値を付けても良いのでは。万が一、BtoBを優遇するのであれば、ケミカルリサイクル程度に留めて頂きたい。</p>

事業者	発言内容
P社	<p>①年2回入札については長短があるが、総合的には2回の方が問題が多い。現在の状況では入札で「取った・取られた」が頻繁に起こり、様々な弊害が出ている。それと資源価格の乱高下で更に酷くなっている。適正に安定的な処理ができる体制が取れば、年1回入札のほうが良い。年2回入札は市況変動に追従しやすいが、短すぎて業務負荷が非常に拡大する。仮に一年を4回に分けると、市民にとっては毎回業者が変わり、再商品化事業者や再利用事業者にとっても雇用やサプライチェーン等の継続性に様々な問題が生じる。年2回入札になってから、それ以前とその後の対前期落札量比がどれだけ変化したかを自分なりに検証したが、各社の対前期落札量比が6割以上ダウン或いは160%以上アップした比率がますます拡大している。また入札価格、落札価格のバラつきも拡大し続けており、サプライチェーンや自治体との間がズタズタに崩れつつある。我々は安定的な経営を続けられず、市民との連携も取れない状態だ。但し、資源価格の変動だけはコントロールできないのが現実だ。そこで私は、「バージン価格スライド制」を取り入れることが必要ではと思っている。いずれにせよ年1回か年2回かについては長短があることは事実なので、そこをどう捉えるか検証が必要で、まずは検証した上で議論すべきだ。現在、我々事業者の55%が対前期落札量比6割以上ダウン、或いは160%以上アップする等、落札で大変動が起きているし悪化している。これではサプライチェーンの寸断が激しすぎる。</p>

P社

②ものを再生してお客様に販売するのが我々の新しい素材産業だが、それを廃掃法の処理完了までと同じ3ヶ月ルールという籠で締めるのは明らかにおかしい。ところで容り法が厳しいと言われるが、むしろ独自処理が甘すぎるのでは。事業者として、我々は廃掃法の枠組みで管理する立場にある。なぜなら有価物とはいえ、私は見かけ上の有価だと思っている。家庭から出たものを税金で処理しているのが日本の特徴であり、その費用も勘案すれば自治体は赤字であり、ペールは廃棄物であることは間違いないからだ。

さて社会制度を構築するうえで重要なのは、今ではなく将来を見据えて、循環型社会を形成しようとした時に社会的コストの最も安い方法は何かという視点だ。現在は品質の良いペールを作った自治体も、量を集めた自治体も評価されない仕組みで、どんなに努力しても報われない。更なる改善を目指していくにはこれは大きな欠陥である。自治体に対し、それなりの対応・評価をする仕組みが必要だ。また様々なステークホルダーが「どうすれば品質が良くなるか、量が集まるか、リサイクルの高度化が図れるか」を議論する場がない。私は「PET版資金拠出制度」を導入し、皆が改善のため努力していく社会システムを提案したい。日本が世界で冠たる回収率を作り上げたのは、自治体の一般廃棄物の延長線上に収集のネットワークを入れたからだ。欧米が事業者責任なのに対し、日本は自治体のネットワークを使っている。本質的に社会的コストがどうあるべきかを議論すべき。

P社

③先程の「バージン価格スライド制」について補足すると、「翌期の価格の読みをなくす形で、同じステージで入札を」という概念だ。バージン価格の変動が如何ともしがたい時は、何とか変動要因の影響をなくす方法が必要だと思う。半年に一度でも、今は資源価格の変動が大きすぎることを言いたかった。資源価格の下降局面では入札価格を下げざるを得ないが、今の仕組みでは落札できない。これが平成 24 年度におきた問題だ。スライド制度は「読みの精度を不要にすること」と「大きな変動が起きれば、落札価格と販売価格を修正するシステム」が重要だという視点に立っている。3ヶ月ルールについては、一般的なビジネスと同じく、有償分については入手した時点でお金を支払うようにすればいいと思う。

先ほどからBtoB優先に対する意見が出ているが、私はPETtoPET、ポリエステルtoポリエステルという概念が本来の形だと思う。水平リサイクルは同じ用途に戻すことを示すというより同じ種類に戻すことに意義がある。そういう意味では、我が国には180万tのPET市場がある。これに対して85%は輸入バージンを注入している。BtoB優先にすると、協会分の20万tがそちらへシフトし、これまでわが国の市場をつくってきたシートや繊維事業者の梯子を外すことになる。BtoB優先議論は、まずLCAでどうか、資源投入量がどうか、トータルでの再生品需給バランスはどうか、更には20年間の歴史で築き上げたシート・繊維業界にどう配慮するか、等の視点でご検討をお願いしたい。また、自治体の望むBTBの71%と繊維やシートの50%強の意味合いを検証すべき。少なくともBtoB優先でこれまでの再生品市場の混乱を起こしてまで実施する根拠は見当たらない。

最後に、循環型社会については社会的コストを下げ、持続的にやっていくという観点での仕組み作りをお願いしたい。そういう意味では、私たちの新しい素材産業は、廃棄物処理と違って、地域処理主義ではなく、広域処理を考えていくべきだ。今は20万tの議論をしているが、国内のPET再生品市場が拡大する中、今重要なのは排出量60万tのPETボトルをどうして行くかが、PETボトルリサイクルの在り方では。

事業者	発 言 内 容
Q社	<p>①市況の変動も考えられるので、現状の年2回入札で問題なし。</p> <p>②原料メーカーの立ち位置でフレークを販売しているが、利用事業者からは安定供給を強く要望されることが多い。協会分のPETボトルの排出量と再生処理事業者の能力のギャップが大きすぎて過当競争に繋がり、利用事業者には還元できない。利用事業者がいるからこそリサイクルが成り立っていると思うので、彼らの声を反映できるような入札制度の検討をお願いします。</p> <p>③水平リサイクル=B to Bが優先されると、これまで20年に亘って培ってきたリサイクルの基盤が崩れてしまう。利用事業者からもそのような懸念の声を聞いていることもあり、ぜひご検討をお願いしたい。</p>

以上