日本経済新聞
5月12日
金曜日
発行所 日本経済新聞社
東京本社 ☎(03)3270-0251
〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7
大阪本社 ☎(06)7639-7111
名古屋支社 ☎(052)243-3311
西部支社 ☎(092)473-3300
札幌支社 ☎(011)281-3211

北陸

北陸きら星

資源生かす分離・破砕の技

廃タイヤや基板向け装置

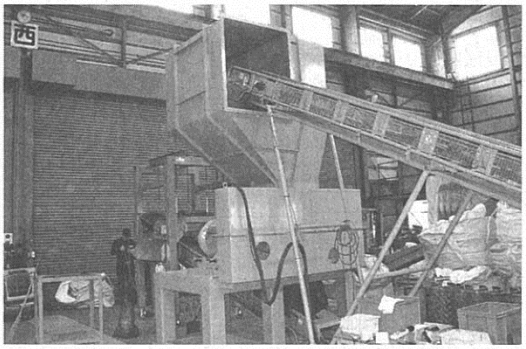
「もったいない！」をカタチに――。産業機械メーカーのエムダイヤ（富山県滑川市）が目指す企業像は、商標登録したこのキャッチフレーズに集約される。廃棄されるタイヤや電子部品などを破砕するだけではなく、同時に金属やゴム、樹脂などに分離する独自技術でリサイクルに取り組む。

エムダイヤ

独自の刃物構造

使われなくなった自動車や自転車のタイヤを、中に入っているワイヤとゴムに分離する。光ケーブルなら鉄芯と樹脂に分ける。細かく砕く破砕作業と、資源となる金属などを選別する分離作業は、通常ならいくつもの機械を使って行う工程となるが、エムダイヤの分離・破砕機「エコセパレ」は1台で何役もこなす。

〈エムダイヤの概要〉
▽住　所　富山県滑川市中村 551―2
▽創　業　1979年
▽社員数　9人
▽売上高　3億円（2017年12月期見込み）



1台で分離・破砕作業を行うエムダイヤの装置

可能としたのは、同社が開発した独自の刃物構造だ。固定した刃と回転する刃を組み合わせた破砕分離の仕組みは、日本、米国、中国、韓国の4カ国で特許を取得している。油圧機械の修理などを手掛けていた同社が、破砕機の製造に乗り出したのが約20年前。輸入機械に頼りきりだったという当時から地道に蓄積してきた技術の結晶だ。

リサイクルする資源に応じて機械を設計、据え付けや立ち上げまで一貫して行う提案営業がエムダイヤのやり方だ。「一つ一つの注文にこたえており、機械の大きさや仕様もほぼフルカスタマイズ」と森弘吉社長は話す。価格で競争をするのではなく、性能などを理解してもらい、顧客のニーズにあわせることが販売につながるという考えが根底にある。

顧客は工場に足を運び、実際に機械の性能を確かめる。4月中旬に電子基板の分離破砕を目の当たりにした取引先の担当者は「分離の精度が高い」と感想を漏らした。

アジア進出視野

時代とともに、リサイクルの対象は廃タイヤから光ケーブルなどの通信機器、携帯電話やコンピューターの電子基板と広がってきた。しかし、人口減少などの影響で国内では産業廃棄物の排出量が減少しているといい、アジアをはじめとする海外市場に目を向ける。

中国はもちろんのこと、東南アジア諸国連合（ASEAN）で一番の大国であるインドネシア、情報技術（IT）が進み今後の経済発展も見込めるベトナムなどが有望な市場と映る。国際協力機構（JICA）が行う中小企業海外展開支援事業の案件化調査に採択されたため、森社長はインドネシアを実際に訪れ、ビジネスが成り立つかどうかの市場調査も行った。

環境保護は世界的な課題だけに、単に機械を輸出するのではなく、現地企業とのビジネス上の連携など先を見越した進出方法が肝要となる。「様々な可能性を模索していきたい」と森社長は話している。

（富山支局長　伊藤新時）

＝随時掲載

☎ 金沢支局 076-232-3311
富山支局 076-432-4463
福井支局 0776-22-3490