

## 独自のバイオ技術で汚染物質を浄化 環境負荷の少ない土地開発を実現

最先端の技術を使って低コストで環境問題を解決したい——。そんな難題に挑み、顧客のニーズにマッチした解決策をワンストップで提供しているのがエコサイクル株式会社だ。バイオ浄化剤による土壌の健全化や地球環境に優しい工法など、同社の技術力と提案力は土木・建設業界で高く評価されている。

水質汚染や土壌汚染。さまざまな環境問題を解決するために最先端の技術と施工、サービスを提供しているのが、エコサイクル株式会社だ。顧客の目的や予算、期間や土地用途に合わせて、独自のバイオ浄化剤を含め多彩な方法や知識を総動員し、土壌汚染浄化や水処理問題の最適解を提案している。

同社の陣頭指揮を執るのは代表取締役社長のシュリハリ・チャンドラガトギ氏。微生物学専門の研究者としてインドの大学で教鞭を執った後、来日。千葉大学で研究開発に従事していたとき、富山県のセーフテクノ株式会社の求人広告に、ふと目が留まった。

「日本から輸出する半導体機器の安全性を評価する事業を営んでいる会社でした。少し興味があり、社長に会いにいったところ、環境問題の解決に取り組みたいという夢を熱く語られました。それまでは将来インドに戻ることも考えていましたが、その話に深く共感し、入社することにしました。振り返れば実績ゼロの会社によく飛び込んだものだと思いますが、若かったし失うものはなかったからできたのでしょう」

セーフテクノ株式会社が1999年、環境部門を分社化する形でエコサイクル株式会社を設立。チャンドラガトギ氏は、まず農作物を育てるための光合成細菌を研究・特定した。その後目指したのが、微生物などの働きを利用して土壌・地下水などの環境汚染の原因と

なるVOC（揮発性有機化合物）を分解し、浄化を図るバイオ浄化剤の開発だ。富山県の中小企業やベンチャー企業の創業支援を行っている富山県新世紀産業機構から資金を得て、研究開発に挑み、2年の月日をかけて有機塩素化合物のバイオ浄化剤「EDC」の完成にこぎ着けた。

この「EDC」は水に溶けやすく、スピーディに拡散するため、汚染が高濃度で深い場所にあると、重機で土地を掘り出すことなく浄化が可能になる。そのためコストも重機を使った場合の3分の1に抑えられ、加えてCO<sub>2</sub>の排出量が少なく、環境への負荷を低減できる。

「当時、土壌汚染は重機を使って処理するのが当たり前の時代でしたから、導入するところがなかなか増えない。小規模なデモンストレーションを行うことで効果を示し、少しずつ実績を伸ばしていきました」

バイオ浄化剤のラインナップも充実させた。毒性の強い物質をバイオの力で分解できる技術で取得した特許は、複数ある。米国やインド、台湾での浄化案件も含めて、徐々に同社への依頼は増え、社員20人ほどの規模に成長した2013年に、本社を富山から東京・日本橋に移転した。

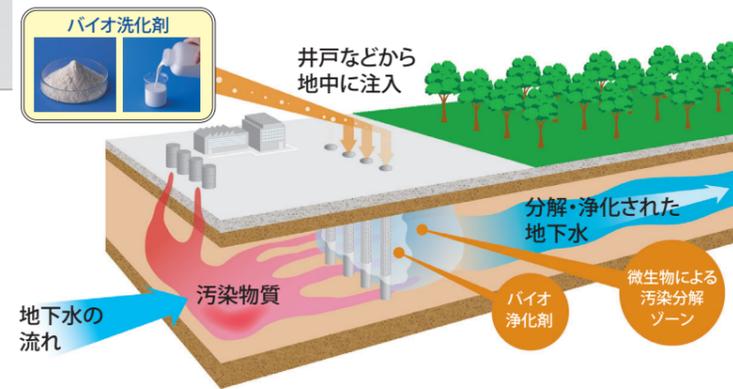
「マーケット拡大を視野に入れるなら東京を拠点にしたほうがいいと思い移転を決めました。しかし、ついできたのはたった3人。そのときはつらかったですね」



2017年、同社の「バイオ浄化剤による土壌地下水汚染対策技術」が「環境大臣賞」を受賞



微生物の力で汚染物質を除去するEDCは最終的に大部分が水などに分解され残らず、自然な状態へと返る



井戸などからバイオ浄化剤を地中に注入し、その場（原位置）で浄化する

会社の規模もオフィスも急激に縮小した。だが、ここから同社の快進撃のスピードは増していく。

### 調査から行政対応まで一気通貫でサポート ワンストップが大きな強みに

転機となったのが、新しく施工部を設けた14年だ。「浄化剤や機械だけでなく設計施工までトータルで手がかけなければ、本当の意味で環境問題の解決にならない」と考えた。

土壌汚染の調査から適切な方法の選定、設計、施工、アスベスト調査や対策と解体工事、廃棄物処理や行政への対応に至るまでを手がけるワンストップソリューション機能は同社の大きな強みの一つだ。

土壌汚染調査・対策について、確定した予算内で取り決めた検取条件を必ず達成し、コストの上振れリスクを保証するコストキャップ保証も、同社の強みといえよう。新しい汚染が見つかるたびに、追加対策費用がかかると施主への負担は重くなる。そのリスクを引き取り、安心して取引を行ってもらうための保証制度だ。

19年のオリックス株式会社との資本提携も、同社の事業拡張にはずみを付けた。

「自分たちだけで営業できる範囲に限界を感じ、2年ほど検討を重ねた末に紹介してもらいました。資本提携によりネットワークは確実に広がりましたね」

最近、特に増えているのが、「土地の購入を検討しているが、工場の跡地だった」「メッキやゴム、製鉄などを扱っていた土地の土壌汚染を何とかしたい」というデベロッパーからの依頼だ。「工場を閉鎖し、移転したい」「ほかの工場と統合したい」という製造業からの要望も多い。土地についてまわる環境問題のリスクを避け、低

#### Corporate Profile

代表取締役社長	シュリハリ・チャンドラガトギ
本社	東京都中央区日本橋小網町17-10
設立	1999年
売上高	33億5,200万円（2024年2月期）
従業員数	92名（2024年5月現在）
<a href="https://www.ecocycle.co.jp/">https://www.ecocycle.co.jp/</a>	



インドの外務大臣から招聘を受け、インドの地下水汚染に関する法整備支援も行った

コストでその土地に合った対策を実施してほしいと考える顧客にとって、同社は力強いサポーターだ。

事業規模の拡大にともない、国内外に営業所を開設し、そのたびに従業員も増えた。一方でチャンドラガトギ社長は、課題も感じている。

「一番の課題は人材です。ゼネコンもそうですが、建設業界ではまったく人が足りていません。当社では技術のほかに、特殊なガイドラインや法律に関する知識をもった人材も必要です。現在はポテンシャルを見て採用し、そこから育成に力を入れています。実際、約2年で国家資格を取得できた社員もいます」

バイオ浄化剤の開発から始まった同社は、すでに日本全国に600カ所以上の現場実績がある。海外の土壌汚染対策もサポートしているが、大阪、関西や中部などはほぼ未開拓マーケットも多い。まずは国内から足を固めていく戦略だ。

「挑戦して結果を出すには、集中して取り組むしかない。時代の流れに対応し、明確に前へと歩みを進めていけば新しい景色が見えてきます」。その言葉を着実に実践してきた同社の挑戦の軌跡は、力強く独創的かつ社会貢献性に満ちている。



「会社の成長過程において、決して順風満帆ではなかった。苦労もあったが、それ以上にワクワクすることに向かって進んできた」と話す、代表取締役社長のシュリハリ・チャンドラガトギ氏