



分析装置類

不燃性溶剤などの再資源化で 廃棄物に新たな価値

株式会社 リバイタライズ

事業内容と沿革

フッ素系溶剤の 再資源化に特化

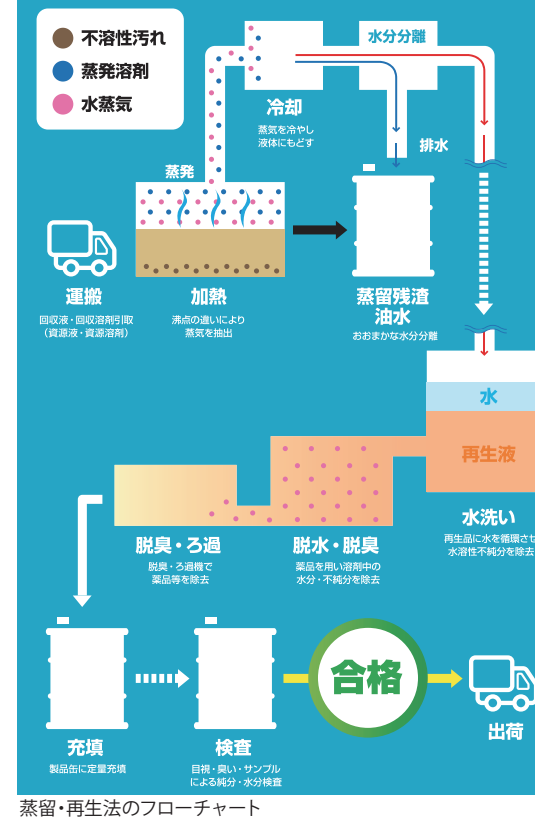
平成21年の創業と比較的新しい企業だが、前身企業から数えると40年以上の歴史がある。事業内容や顧客も引き継いでおり、産業廃棄物の再資源化事業、産業廃棄物処理事業、化学薬品販売事業、設備メンテナンスの4本柱から成り立っている。従業員数10名にも満たない規模ながら大手企業との取引が多く、顧客数は約200社。事業の中心は不燃性溶剤の再資源化事業である。自社の蒸留精製設備でフッ素系溶剤を手がけるほか、塩素系溶剤などにも対応、大和孝社長は「フッ素系溶剤の再生に特化しているところは少ないのではないか」という。もちろんすべての溶剤が再生できるわけではない。沸点が100℃までのものを対象に、使用済み液の回収率や水分率、再生品の純度などをテストしたうえで自社規格に合致すれば引き取る。事業のパターンは運賃込みで使用済み液を買い取り、再生して他社に販売する場合と、委託加工形式で再生して顧客に戻すケースの2通りに分かれる。フッ素系溶剤は高価なものが多く、再生品でも十分事業として成り立つ。塩素系溶剤は自社で分析したうえで、外注先で再生処理する。近年は再生品の普及が進んでおり、「国内の市場はまだある」とみている。

強み

設備メンテナンス事業に 注力

収集・運搬から最終処理まで手がける産業廃棄物処理業者とは異なって同社は、「価値ある廃棄物に生命を与える」という企業理念通り、産業廃棄物処理事業は収集・運搬がメインで、あくまで主力は再資源化事業。自社設備ではフッ素系溶剤の蒸留再生のみにとどめているが、社外のネットワークを生かし、あらゆる使用済み液の再資源化を手がける。顧客に恵まれているのは前身の企業で営業を担当していた大和社長の人的ネットワークによるものである。一方、近年力を入れているのが設備メンテナンス事業。洗浄機やピット、タンクなどの清掃作業などだが、設備導入前の各種サポートや提案、洗浄剤の選定サポート、さらには解体作業も含めワンストップで手がける。洗浄機や洗浄液メーカーとも連携しており、一種のエンジニアリング事業ともいえる。これまで超音波洗浄装置、ポット型洗浄装置、蒸留再生装置などに実績があり、問い合わせも増えていることから、平成28年度以降もっとも楽しい事業になっている。リバイタライズの顧客は関西エリアが中心だったが、この事業については関東エリアからの問い合わせが多く、うれしい悲鳴を上げている。ただし自社ですべてを対応していることもあり、遠隔地の案件にも積極的に対応すべく検討を進めている。

蒸留・再生法



蒸留・再生法のフローチャート



本社屋



蒸留装置



本社屋内

価値ある廃棄物に 生命を与える



代表取締役
大和 孝さん

産業廃棄物の再資源化・適正処理・コスト削減に取り組んでいます。「廃棄物イコール不要品」の概念をなくし、価値を見出す方法を提案、再利用をはかる活動を通して環境保全の手助けとなる企業づくりを推進しています。歴史の浅い会社ですが、環境関連法規の厳守はもとより、自社で蒸留精製装置のほかガスクロマトグラフ、水分測定器などの測定機器、精密濾過装置などの設備を保有しており、フッ素系など不燃性溶剤の再生を得意としています。これからも「初心・原点」「発想・信念」「感謝・反省」「共有化」を社訓とし、躍進していきます。

主な事業内容

溶剤などの再資源化事業、産業廃棄物事業、設備メンテナンス事業

主な取引先(納入先)

大手化学製品メーカー、大手電機メーカーなど

【住 所】〒571-0015 大阪府門真市三ツ島5-8-44

【T E L】072-883-5810

【F A X】072-883-0939

【創 業】平成21年11月 【設 立】平成21年11月

【資本金】300万円 【従業員】6名

- 企画・提案
- 試作・受託
- 短納期対応
- 多品種少量
- 量産対応
- コスト相談
- オンラインワン
- 海外対応

カドマイスターの取り組み

リチウムイオン電池正・負極シート用 はく離剤開発

リチウムイオン電池の正極、負極シート用のはく離液を開発し、このほど特許申請した。まず正極シート用の「KHR(+)」はアルミ箔のシートからコバルトやニッケル、マンガンなどはく離する。また負極シート用の「KHR(-)」は、銅はくからカーボンなどはく離する。現在は廃棄したり安価で販売しているが、海外製も含めあらゆるシートからのはく離が可能になったことが分かった。しかも有機系ではなく水溶性なので安全性が高い。もちろんはく離後は有価物として販売するが、外部で委託加工しても十分採算を確保できるという。しかも液の劣化が少なく使用頻度を上げてはく離能力は落ちない。リチウムイオン電池だけでなく、自動車用ガラスの中間膜のはく離が可能で、海外からも問い合わせがあるという。「市場は小さいがリチウムイオン電池以外の用途も想定でき、早期に事業化したい」というのが大和社長の考えである。

今後の展開

関東圏での営業展開も 視野に

廃棄物再資源化の事業に長く携わる大和社長ですら「毎日が勉強。立ち止まることはできない」というほどこの事業の奥は深い。とはいえ、「フッ素系溶剤の再生は“リバイタライズ”という存在になりたい」という夢がある。顧客は関西エリアが中心だったが、徐々に全国に広がりつつある。営業体制に限りがあるので、ダイレクトメールやテレフォンポインターの活用、展示会への出展、ホームページの改良などあの手この手で知名度向上につとめてきた。その成果は着実に現れつつある。特に関東エリアからの問い合わせが多く、うれしい悲鳴を上げている。ただやみくもにスタッフを増やすつもりはない。新たに配置するならば関東エリアだが費用対効果の問題もあり慎重に検討する。創業以来、黒字基調を続けているが、「この1、2年が勝負」と見ている。設備メンテナンス事業の戦力化に加えて、臭素系溶剤の規制が本格化するため、「臭素系からフッ素系溶剤への置き換えを狙う」としている。

<http://www.rev-rev.co.jp>

