

原位置浄化の受注370件に

来年1月に 設立10周年 中小事業場向け特化

フエントン工法など原位置浄化技術による土壌・地下水環境事業を手掛けるアイ・エス・ソリューション（ISS、東京都千代田区）は、来年1月に設立から満10年を迎える。設立以来、原位置浄化にこだわり続け、ついに原位置浄化の累積件数が370件に達した。土壌・地下水環境市場が冷え込む中、原位置浄化を武器に安定した受注を続けるISSの取り組みを取材した。

原位置技術と中小事業場へのこだわり

土壌・地下水環境市場が年間2千億円の受注高に達するなどピークに達した06年度以降、土壌環境事業は落ち込みが続いている。事実上、土壌環境事業から撤退といった企業もある中で、ISSは「実績は伸びている」（西村実社長）と冷え込む土壌環境市場において、気を吐く。

03年1月に設立されたISSは、掘削除去が主体の土壌汚染対策市場において、VOC類や鉱油類を対象にした原位置浄化にこだわった。浄化完了までに時間がかかることなどから採用されるケースが少ない中、石油販売業界へのアプローチな

どを経て、ISSの存在は浸透していった。大手が手付けにくい中小事業場に当初から注力してきたことなど、得意分野を絞ってきた点が大きな特徴と言える。

常に高い精度の技術力を追求する姿勢を貫き、地下水・土壌汚染とその防止対策に関する研究集会などでも積極的に研究成果を発表。米国のERFS社からプロパゲーション工法（ISSが日本国内での独占使用権を取得）を技術導入するなどしている。ISSは、化学酸化工法であるフエントン工法を武器に原位置浄化市場を切り開いてきた。だが、「より効率的な浄化を」との考えから、バイオレメディエーションなどさまざまな原位置

場を経験している。

高い技術力と信頼感

件数をこなすこと

工法にも積極的に取り組み、フエントン工法と組み合わせ、原位置浄化工事の精度を高めてきた。操業しながら浄化できる技術に、石油販売業界などでの受注が増えた。ISSが関連するカンリオンスタンド（CS）の買い取り浄化事業に05年末には東京都石油業協同組合が共同事業化、06年には神奈川県石油業協同組合が会員に同事業を紹介するなどネットワークが広がった。業界内でのつながりで受注するケースも増えていった。

「創業から数年は年間20〜30件（調査のみ除く）ほどだった」と西村社長は振り返るが、現在では年間50〜60件にも達する。ほかに比べられないほどの原位置浄化の現

で、浄化の際の消防法上の手続きなど地方自治体との対応でも経験を重ねた。「行政対応もISSの強み」と西村社長は話す。

今春には、地下の汚染状況を3次元的に解析する膜界面サンプリング分析法（MIP）もいち早く導入。MIPは、米国

シオプロップ社製のダイレクトセンシングシステムの一つで、国内ではI

SSが初めて導入した。MIPを導入することで、目に見えない地下のホットスポット（汚染だまり）や汚染の拡散状況を的確に把握し、浄化の精度を高め、浄化の期間短縮などにもつなげることが期待できる。

安定した受注を続けるISSも「将来的には既存の進め方だけでは減少していく」と予測。新たな分野の開拓の重要性を

指摘するが、すでに10年3月に関連会社として設立したビーエフマシメント（BFM）を通じ、従来の石油販売業界だけでなく、不動産業界経由で新たな分野の顧客も切り開いている。

自ら「原位置浄化のパイオニア」と標榜するISSの原位置浄化ビジネスは、縮小する土壌環境市場の中で一層輝きを増しそうだ。