

試される

3R社会

13

アを確保しているが、エコリーニングを行い、新コーリカはそれに次ぐ三位にインクを注入してリ販売量となっている。サイクルカートリッジにまた市場全体では一割程度だが、他のリサイクルカートリッジを圧倒しており、徐々に販売数を拡大し純正品に迫っている。同社の製品の特徴は、純正品と遜色ない品質であるにもかかわらず低価格であることから、リピーターが多いことだ。

再生品で圧倒的シェア

最近プリンターのインクで、リサイクルインクカートリッジを利用する人が増えてきている。再利用で環境配慮につながる上、価格が安いことで一般消費者からも好評を得ている。中でもエコリカ(大阪市)はリサイクルインクカートリッジで圧倒的なシェアを確保しているだけでなく、純正品メーカーにも迫る勢いとなっている。リサイクルカートリッジと総称されているが、実際にはリサイクルより環境負荷の低いリユース品で、同社ではどうしてもカートリッジとして再利用できないもののみ資源としてリサイクルしている。

全国の家電量販店などに約三万台の回収ボックスを設置して様々なメーカーの使用済みインクカートリッジを回収し、山梨県にある工場で徹底した品質管理の下で分別、リユース製品

環境負荷少ない
リユース製品

エコリカ

リサイクルカートリッジ



先月末から東京・千葉エリアのコンビニ店に回収ボックスを設置

て新品と再生品それぞれに関する判断基準が追加された。また、エコマーの認定でも新品インクカートリッジと再生インクカートリッジが設けられ、新品カートリッジの基準には再生用しやすいことが条件に盛り込まれた。

コンビニ店舗でも回収を開始

最近のメーカーはプリンター本体は安価で販売し、消耗品であるインクカートリッジで利益を確保する傾向にある。こうしたメーカーの純正品に対し価格の優位性でシェアを拡大している同社のリサイクルカートリッジ。手間やコストがかかるため低価格を維持するのは容易ではないが、母体のパソコン卸売り専門商社であるエム・エス・

シーの基盤をバックに事業を確立している。宗廣社長は「エム・エス・シーの基盤がしっかりしていることもあり、エコリカではそれほど大きく利益を上げることが今のところ考えていない。それよりも真に環境に配慮した商品を提供していきたい」とする。

課題は使用済みカートリッジの回収量をいかに増やすかだ。「我々の回収量は年間約一八〇万个。国内で消費されるカートリッジは年間二億個と云われているのでまだ一割程度に過ぎない」と回収拡大を図るためCM、広告などで啓発を図っている。回収拠点拡大を図り、コンビニ店舗等への回収ボックス設置も計画。先月末から東京・千葉エリアのCVS、ベイエリア、サンクス一四店舗に設置しており、順次拡大していく計画だ。