

座談会

# 東京都PCO協会 直近の20年とこれからの20年



東京都PCO協会が設立50年を迎えました。その記念誌を編纂するに当たり、設立からの30年はすでに記念誌が発行されておりますので、それ以降、「1998年から今日までの20年で何が変わったのか、これからの20年でどう変わるのか」をテーマに座談会を企画し、その内容を誌上座談会として記念誌に掲載することにいたしました。

(冒頭、司会者の発言より)

## 伝染病予防法が無くなり、 PCOへの依存度が拡大



**司会** まず、大まかにこの20年で何がどう変わったのか、変わらなかったのか、思いつくままにご意見を伺いたいと思います。

**谷川** 変わったということでは、害虫種ごとの発生やそれに対する考え方が変わってきています。たとえばトコジラミが出て来ましたし、蚊も刺されて痒いだけだったが、感染症を媒介するというので、認識が変わり、一般の方にも周知されてきたことが大きな違いだと思います。

**清水** 2002年にサーズの問題が起きたのがきっかけで、ハクビシン、アライグマ等を飼っていた人が飼育を放棄したことで、特定外来生物や野生鳥獣の駆除依頼が増え、PCOが取り組まざるを得ない状況下になっています。

**谷川** ただ、ネズミは減っています。殺鼠剤が改良され、それこそデパートなどでも一晩で100匹ぐらい捕獲されていたものが、今はせいぜい一桁捕れるか捕れないかです。

大型ビルや商業施設でも生息数が3桁というところはないです。テナントの考え方もかなり変わってきて、ゴキブリなどは以前の指数1では仕事にならない。0.1とかのレベルでやらないとお客さんの方が受け入れてくれなくなっています。

それまでは、それこそ佃煮が出来るほど沢山いましたからね。(笑い)

**元木** 1998年に感染症法が制定されて、伝染病予防法がなくなった。それも影響していますね。

**紅谷** 感染症法になったことによって考え方が、一旦、リセットされました。興業場法とかの関係もあって、たとえば映画館とか遊園地ではクレゾールなんかを撒く代わ

★  
出  
席  
者  
★

- 清水一郎 協会会長 (株)ヨシダ消毒 代表取締役)
- 泉 敏夫 協会副会長 (株)三共消毒 代表取締役)
- 紅谷一郎 協会理事 (株)東京三洋 代表取締役)
- 渡邊 徹 協会理事 (株)中央社 代表取締役)
- 藤田洋三 協会理事 (三洋(株) 代表取締役)
- 坂上茂雄 協会理事 (東京太洋化工(株) 代表取締役)
- 谷川 力 協会理事 (イカリ消毒(株) 取締役)
- (司会) (記念誌編集委員長)
- 元木 貢 協会副会長 (アベックス産業(株) 代表取締役)

りにスミチオンVPを撒くようになりました。

**元木** 電車もそうですね。

**紅谷** タクシーもそうです。そういう制度上のことがあるということと、最近ネットなどで情報をみなさん豊富に持っていますので、地元の地縁ということだけで、ゴキブリやシロアリの駆除を飛び込みのセールスで、自治会に交渉して団地全部やるという絨毯方式の営業が、成り立たなくなってきました。

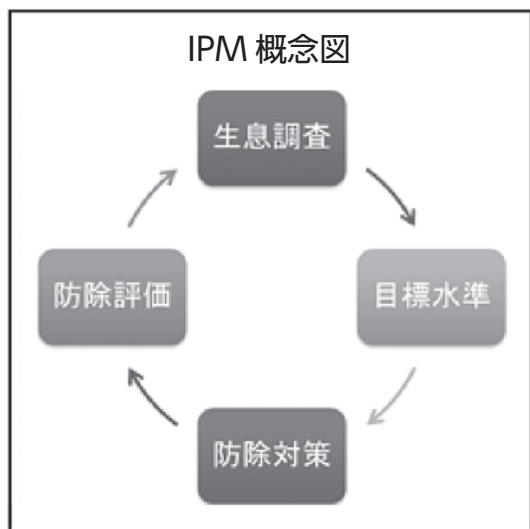
**元木** 伝染病予防法がなくなって、役所にそ昆担当がいなくなり、やる人がいないからPCOに任せようということになって来たのが大きいですね。



**渡邊** 今は、どこの市区町村に行っても現業の職員がいないですし、薬剤・機材が積んであるということもほぼないです。改めて考えるとPCOの役割はものすごく大きなものになっています。

**谷川** でも大きい仕事はなかなか来ないですね。もう少し我々の活躍する場が多ければいいけれども……。

**渡邊** 冷静に考えてみれば、我々自身もそのことを自覚しなければいけないし、行政サイドももっと我々を大切にしてくださないと。それがこれからの協会の大きな役割になって来るでしょうね。



**清水** 20年というIPMをこの業界が取り入れたということと、それによって省薬化で薬を使う量が明らかに減りました。特に減ったのは煙霧と燻煙剤。ほぼ誰も使わなくなった。ゴキブリもそれまでの液剤中心からベイト剤にほとんど転換されています。

**藤田** PCOに移行する前は白対協の値打ちが非常にあって、第5ブロックのPCO会員は、最初はみんなシロアリが出発点です。



**紅谷** そのあと出て来たのがビル管法です。ビルがどんどん建って行く中で、需要が出来て、最初はビルメン協会さんとうまく共有出来ていました。加えて、ビル管法では範囲とされていない食品工場であるとか、大規模な施設、万博会場もそうですし、そういうところにPCOのニーズがどんどん膨らんできて、世の中全体としてPCOの役割は大きくなってきています。

**谷川** ただ、ビル市場は価格もさることながら、ある程度戦略的に取られてしまっているところがあって、取り返しが出来なくなっています。

**元木** 確かに、ビルは頭打ちになっているところはありますね。

**谷川** 特定建築物の範囲拡大をやっているじゃないですか。3、4年後には、3千平方メートルが2千平方メートルになると思います。そうなると市場がぐっと大きくなるはずですが、そこ

アライグマ



ハクビシン

へ我々が行けるのか、もっと特化したところが出てくるのか、まだ読めません。

泉 これからは東京オリンピックがあるし、外国から観光客もいっぱい来ます。行政とか議員に対して、我々が協会としてイニシアチブを持って、安全・衛生面で提案をどんどん持って行けば、今が一番のチャンスだと思いますよ。

## 評価されるべき 害虫相談所の地道な努力

紅谷 外国の話が出ましたが、害虫相談でお伺いして、帰国子女とか外国人の方と話す、たとえばアメリカでは個人がPCOと年間契約を結んでいて、年に3、4回来てくれて、点検とかアドバイスしてくれます。いざという時は電話すると、すぐに来てくれて、これは年間契約の範囲ですとか、これはオプションですとかということで対応してくれるシステムがあるというのですが、日本では普及していませんね。これは不思議なところです。

泉 アメリカはPCOの認知度が高いですから、業者もみんな自信をもっています。日本では単なる害虫駆除業者だとかシロアリ屋だとかという位置づけです。

紅谷 その分、日本では家庭用の殺虫剤が普及しているんですね。

元木 アメリカはPCO市場の50%が家庭です。



泉 これからは一般家庭や小規模アパートなどで民泊が進むと、当然、消毒なども義務付けられてきます。

そういう新たな市場を開拓して行くことが必要ですよ。4年前の東京都の害虫相談が年5千件。この4年で8千件に増えているということは、1.5倍でしょう。

元木 害虫相談は新宿駅の通路でやったのが最初で、今は東京で14カ所に広がっています。

藤田 そういう意味で大変な数に増えているけれども、役所が関わりたくないという背景もありますよ。ひとつは、害虫相

談が多岐にわたっていること。もうひとつは、時間的制約のため、協会の相談所を紹介していることもあると思います。

元木 役所は専門の職員がいなくなって、大体兼務でしょう。

藤田 前は役所に害虫相談のノートがあって、地元の業者が役所に行って、そのノートを見て、これはうちにお願ひしますと、やっていた。

紅谷 季節ごとご挨拶の箱折りとかで問題になったことがありましたけれどもね。(笑い)

渡邊 それを協会が受ける形になって、役所の方も特定の業者に流すことがなくなり、フェアになりました。

元木 害虫相談所もそうですが、IPMを導入したのも東京都PCO協会が最初でしたね。

泉 でもIPMというのは理論です。指数で管理しているわけです。ところがお客さんに見たら、指数云々より一匹でもいたら困るわけです。

谷川 指数の水準も作った時と今では違いますね。

泉 たとえば、うちは0.3でやっているけれども、お客さんの求めるのは0です。

元木 本当に0に出来るかどうかです。0にするためには、環境整備をどこまでやるとか、侵入防止をどこまで出来るとか、常時0というのは、そこまでやらないと出来ないでしょう。

泉 確かに例えは悪いけれどもノンアルコールビールだって、アルコール度0と言っても実際は幾らか入っていますからね。(笑)

紅谷 降水量0でも実際は雨降っている時があ

## 害虫相談所



(社)東京都ベストコントロール協会  
TEL. 03-3254-0014

るのと同じです。

**元木** ダニも少なくなったけれど0ではありません。

**泉** デング熱だって70年振りだとか、南京虫など昔のものだと言っていたのが、今大騒ぎしています。だから完全に0、しかもそれを持続するというのは無理でしょうが、諦めたらだめ。高い基準をもつことによって技術のレベルも上がって行くのだと思います。



デング熱対策

## 人材も単なる作業員から 技術者にレベルアップ



**坂上** 話は変わりますが、20年前、うちの会社にはパソコンはあったけれどもインターネットに繋がっていませんでした。社長に聞いたらとりあえず置いてあるだけ。(笑) そんなレベルでした。それが今やホームページもあります。連絡手段もメールになってきている。協会の会員でホームページを持たない会員はかなり少なくなったのではないですか。その反面、報告書の作成が大変になってきました。細かく何枚にもわたり、写真を貼り付ける、何をしろ、ということで事務作業が増えましたね。

**谷川** 報告書作りで一日過ぎてしまうこともあります。

**紅谷** 法人はみんなそうですけれども、FAX

はほぼ絶滅していますね。みんなメールにしてくれという話になっています。

**元木** 協会でいうと、機関誌がホームページに入った。今は全国の人が東京都協会の機関誌を読めます。



**藤田** 各市町村が機関誌を見て、それで協会に電話が入ってきます。

**紅谷** 便利になった一方で、ここ20年、専門的な文献が学会誌以外出てないです。同定しようとするとならぬ図鑑が必要になりますが、印刷物になっている新しい図鑑に限られた物しかないです。

**谷川** 衛生研究所だって、大学だって、遺伝子を調べるとか、そっちが主流になって、形態で分類できる人がいなくなっています。

**紅谷** 機材も次の世代のものがあまり出てないです。

**元木** 薬剤もどんどん減っていますね。

**谷川** 使われなくなったからでしょうか、開発の意欲も減っているように思います。

**紅谷** 意欲という点では話は違いますが、新卒を採用している会社が増えてきたという感じがします。そして社員に対して見方が、いわゆる作業員から技術者という見方になってきたのではないかという気がします。それだけ労働環境とか会社の仕組みが変わってきています。

**谷川** しかし新人の教育は難しいですね。現実問題として、一生懸命教育して3年ぐらいでやめられちゃうというのは、企業にとってダメージが大きいです。

**坂上** 外国人の雇用はどうですか。ビルメンさんなんかは清掃とかベッドメイキングは外国人がほとんどだし、町のコンビニには外人同士で日本語を教え合っているケースもありますが……。

**泉** うちには外国人を入れています。クライアント

トの信用とか、まだ問題はありますが、総じて頭が良いし、熱心ですから大いに期待できます。

**清水** 外国の人を呼んで、教育して、研究させ、体験させて、本国に送り返しているわけでしょう。彼らは国に帰ったら自分で会社作っちゃう。日本の会社の下請けでやるなどという考えはまったくないわけです。人口の多い国だと商売としても彼らの方が優先権を握っちゃいますよ。

**紅谷** 標準的な研修システムとか、ITのシステム、Eラーニングとか、そういうもので技術をしっかりと囲い込んで流出しないようにしないとイケませんね。

## 緊急対応には サイレンを鳴らして……

**司会** そこで今後20年でどう変わって行くかに話を移したいと思います。



**清水** これは面白くていっぱい考えて来ました。まず一番可能性が高いのが、世界的に新しい感染症が次々に勃発して手に負えない時が来る。日本でも今、感染症予防衛生隊がありますが、これを国が完全にバックアップした形で、体制が整備されて、全国に拠点として設営される部隊が出来上がります。そうなったら、待機をして出動の準備、訓練、それからサイレンを鳴らして出動して構わないという状況下になる。これ可能性高いと思います。

**元木** 日本人は、将来展望に対して楽観的で何も考えないでしょう。

**清水** 気象の変動による温暖化も影響が大きいですよ。基本的に害虫種の北上が進行して、北海道でもいろいろなものが出て来る。南方系のものがどんどん上に上がって行く。それから感



染症がまた広がる。今、ネッタイシマカも北上を続けていますが、ヒトスジシマカもそうですね。それと水害がかなり出ると思うので、水害の対策はかなり充実しないとイケない。日本も島国だから海岸が浸食されて山の方に住まなくてはイケなくなっちゃう可能性もある。



ヒトスジシマカ

**泉** インドネシアなんかも、もとは大陸だったわけですからね。

**清水** アフリカとの交流が盛んになってくることもすごく影響します。これから東南アジアがどんどん発展して行って人件費の高騰が続くと、今度はアフリカにそういう拠点がどんどん増えてくる。物資の供給がアフリカ中心になってくると、アフリカは新しい感染症が出る余地が一番高い大陸だから、そこから広がってきます。

**元木** アメリカでは感染症対策でビルゲイツ財団なんか、何兆円もお金出してやっているし、国レベルでもすごいことやっていますよ。

**谷川** 日本だとオオカミ少年みたいになっちゃう。

**清水** これも予想ですが、中国企業がどんどん進出してきて、PCOも中国企業が日本を席卷し始める。今、中国には1万社と言われているPCOの業社があって、それが本格的に乗り出してきたら、価格競争ではとてもかなわない。

そんな時が近いうち来るような気がしますね。

**坂上** それに対抗するには、日本の企業は品質管理とか安全管理で勝負をしなければならず、社員教育のギアをもっと上げて行かなくてはならない。そうすると将来的には会社による格差が激しくなっちゃって、会員数が半分ぐらいになってしまうということもあるでしょうね、

**清水** それと法規制がかなり強まって、ホームセンターとか、薬局で、一般の殺虫剤が買えない時代が来ると思う。ライセンス制度がもう少し確立されて、PCOユースオンリーで、プロのみが使える時代がくると思います。

**元木** それはやって行かないといけないですね。

**谷川** 資格を作って、そこで管理するということをやって行かないと。

**元木** 協会が頑張って法律を変えて行かないといけない。

**清水** 国が動かないとだめですよ。公衆安全とか環境に配慮した時代が間違いなく来て、法整備で医薬部外品でも流通しなくなります。

**元木** 大体、殺虫剤が医薬部外品というのがおかしいですね。飲み薬と一緒に殺虫剤に安全性求められたらたまりません。そのためにも一般ユースとPCOユースを分けることと、あと資格ですよ。

**清水** さっき紅谷さんが言っていた個人宅、一戸建ての家がPCOと直接契約をするアメリカ式の契約社会が日本でもう間近に迫っていて、それはプロがやるものだと全部を任せる時代が来ると思います。マンションとか集合住宅でも管理会社がPCOと契約してという時代が来て、そのための保険契約のような形が出てきます。セコムみたいなものです。

**紅谷** その場合の契約形態がPCOにとって不利な条件にならないよう契約書の条項や仕様をPCO協会がまとめて行くようにしなければい

けませんね。

**元木** 個人住宅と中小飲食店を対象に、PCO協会についてもっと知ってもらうためには宣伝が不可欠です。そうすれば市場はものすごく大きくなると思いますね。

**泉** 時代ともにマーケットが変わってきていますから、どういうところに仕事があるかをPCOとして探して、アピールして、必要な法律を作って行く。まず出来ることはそういうことかなと思います。

## 大手はホールディングス、 個人規模は品質と技術で勝負

**紅谷** 今後と言うことでは、害虫相談所のデータの活用があると思います。相談で寄せられるデータを3年、5年、10年蓄積して分析して、PCO協会が天気予報じゃないですけども、ニュースリリースみたいに出せるようになれば、一つの信頼出来る情報機関になれるのではないかなと思います。

**渡邊** 協会から害虫相談のFAXが来るたびに思いますが、あれをWEBで出して、WEBで受け取って、見積もり計画とか結果とかもWEBで返して、それをデータとして活用する。システムさえ出来れば、手書きで書いているより早いですよ。



**藤田** それは総務委員の担当でもありますが、事務局も変わって行かないと。

**坂上** 事務所が今のような倉庫のようなところでは無理でしょう。

**泉** やはり環境を変えないと中味も変わらないですよ。

**藤田** そうなれば若い人も入りやすくなります。PCOの仕事は社会奉仕だと考える人も増えています。



**渡邊** 若い人がですか。

**藤田** 若い人ほどそう。私は儲かればいいと思っていましたが、若い人の中にはPCOの仕事に対するプライドを持っている人が確実に増えてきています。

**元木** 新卒採用募集に社会貢献、それから経営が出来るという言葉を入れると反応がすごいです。もちろんその受け入れ体制を作らなければいけません。

**紅谷** あと、今後の人材は、やはりITも含めて工学的な発想で物事を考えられる人を入れる必要があります。

**藤田** だから将来的にはPCO協会は伸びると思います。

**清水** 私もこの業界は大発展すると思います。ただし形態は大きく変わって、大手5社ぐらいがホールディングスとして席卷して、いろいろな害虫種を特化して担当する子会社を設けるような形になると思います。

**元木** 逆にPCOの仕事はすごく多岐にわたるから、大手ではなかなか対応出来ないところがあり、本当に小さな個人会社は品質で勝負して行けば、当然残るだろうという見方もあります。

**渡邊** うち縁あって消臭という場面に出会って、10年近く経ちますが、苦勞していい薬と出会え、必ず結論を出せますので、よそに行ったお客さんが帰ってきます。特化して商材として確立したら強いですよ。

**清水** 確かに、何かに特化してスペシャリストの集団で、ある種類しかやらないという会社は残ると思います。

**谷川** 資格制度とか組織がしっかりして、会員の連携がもっと取れるようになれば違うと思いますよ。企業ではなくて協会なんですから。



公益社団法人 東京都pestコントロール協会

ねずみ・害虫などの防除について  
調査研究・普及広報活動・害虫相談を行っています

0229092

出版物のご案内	イベント・セミナー	入会案内	協会概要
一般の方向け普及広報情報から、専門家向けまで。 ● 出版物一覧 ● パンフレット ● 機関誌	相談会やセミナーなど、当協会のイベント情報です。 ● 行事一覧	入会資格や入会方法についてご案内します ● 入会規程 ● 入会要項	当協会設立の目的や活動内容などをご紹介します。 ● 協会概要 ● 活動内容 ● 情報公開 ● 案内図

元木 結束しないとね。

谷川 ヒアリの仕事でも連携して動くというのが面白かったし、これからも一緒にやれる環境が出来るといいですね。

渡邊 これだけは申し上げたいけれども、感染症の問題では清水さんのおっしゃる通りで、新たな感染症が増えてくるとか、大きな問題になることが起こりうると思います。その時に本当にサイレン鳴らして走れるとか、待機もきちんと体制が取れて、何かあった時に対応が取れる会社が増えて、各ブロックごとに必ず数社ずつ体制が組めて、主導的役割を果たして行く。我々がそれをしないと、他にやれる人がいないわけですから、これから2年、3年かけて、もっと対応出来る会社を増やして、それこそサイレン鳴らして走れるほどの信頼を行政から取りたいですね。

司会 感染症も含めて我々の市場はまだまだ広がるし、責任も非常に大きくなってくると思います。それにどう対応するか非常に難しい問題ですが、業界を挙げて対応し、20年後を楽しみにしたいと思います。長時間ありがとうございました。

