

【環境特集】化学物質規制

REACH - 欧米企業の取り組み事例

本稿は、欧米企業・機関の、REACH¹における化学物質予備登録開始日（2008年6月1日）にいたるまでの取り組みを紹介するもので、欧州化学物質庁（ECHA）のウェブページに掲載されているドキュメントを翻訳・編集したものである。

目次

1. 大企業
2. 小企業
3. 協会（化粧品・洗面用品・洗剤）
4. 化学物質の川下ユーザー
5. 販売業者
6. 加盟国の REACH ヘルプデスク
7. 欧州化学物質庁ヘルプデスク

1. 大企業

ダウ・ヨーロッパ（Dow Europe）社は、初期段階から REACH に関わってきた欧州に強い基盤を持つ大手多国籍企業である。同社の製品の 1/3 は欧州で生産され、年間売り上げ 540 億ドルの 37% は欧州で生み出されたものである。同社は、約 1 万ある REACH 規則に関わる製品の中から最大 800 の物質を予備登録しなければならない。

ダウ社は欧州委員会の協議プロセスに 2004 年に参加し、欧州化学工業連盟（CEFIC）運営委員会で活動している。その結果、同社はかなり早い段階から、規制がどのようなものか、また、それを適切に実施することの必要性を認識していた。同社はまた、グリコー

¹ ・ ECHA（欧州化学物質庁 European Chemicals Agency）
・ REACH（化学物質の登録、認可、評価、制限に関する規則 Registration, Evaluation, Authorization, and Restriction of Chemicals）、
については、下記資料やウェブページ等を参照されたい。
NEDO海外レポート1006号(2007.9.5発行): 欧州化学物質庁(ECHA)とREACH規制についてのQ&A(EU)
<http://www.nedo.go.jp/kankobutsu/report/1006/1006-02.pdf>
経済産業省
http://www.meti.go.jp/policy/chemical_management/int/reach.html
環境省
<http://www.env.go.jp/chemi/reach/reach.html>
REACHの基本的な説明については、経済産業省のサイトに掲示されている以下の資料などがある。
http://www.meti.go.jp/policy/chemical_management/int/files/reach/REACH080516.pdf

ルーターの模擬登録にも参加した。

2006 年後半、ダウ社は社内に Hans-Norbert Adams 氏率いるグループ全体のための実施チーム (REACH プログラム管理室) を立ち上げた。その役割は、REACH の確実な遵守に向けて設置された様々なプロジェクトを調整することにある。

こうした状況下で、同社は IT 面で重大な課題に直面した。将来の REACH の要件を同社の既存のシステムのデータフロー、内部フロー、財務フローに組み込まなければならなかったからである。このことは、業務プロセスを確立、調整することを意味する。予備登録、顧客とのやり取り、および物質の取引量に対する第三者機関によるトレースなどを対象とする、全部で 20 以上の新しい業務プロセスを導入する必要性が出てくる。これらに対応するための作業は 2007 年 6 月に始まった。

REACH 規則の下で社員が新しい業務プロセスと追加的な責務を確実に理解できるよう、社内にトレーニングセッションとワークショップを開設した。トレーニングには、第三国から仕入れた品目に適用されるルールを知っている必要がある EU 域外の従業員も参加する。ダウ社はまた、社内で利用するための REACH ウェブサイトを立ち上げた。

ダウ社の多数の仕入先が物質を予備登録するかどうかを決めるために、同社は仕入先に連絡し、確認を行っている。EU の域内ではこの作業は比較的容易であるが、同社の非 EU 子会社から購入する(域外から欧州に流入する)製品に関しては問題がずっと複雑になる。全流通経路のいずれかの段階で関わる物質とその取引量を把握するシステムを構築することは、企業秘密などを含む広範な障壁によって、より複雑な問題になる。

ダウ社は、数千の顧客と連絡を取るための二段階のプロセスを導入した。

- ・ 第一段階 (すでに完了している) では、同社は顧客に予備登録および登録を意図していることを通知する。同社はまた、独自のデータベースを構築し、ダウ社製品に関する情報を提供した (www.reach.dow.com)。こうしたデータベースは、化学産業での先駆となりうる。
- ・ 今年後半から始まる第二段階では、化学物質の使用と、化学物質への暴露に関するデータを提供する。ダウ社は、業界全体での統一を図るために、CEFIC が設定するガイダンス (指針) を待っている。

「企業によって状況が異なるので、業界全体での統一を図ることは大変です。」 Adams 氏はこう説明する。「会社の組織構成や導入されているデータシステムが各企業で異なるからです。企業同士で話し合っ、簡単に更新できますか? REACH の実施にあたっては、組織を作り、社内の専門家を直ちに招集できることが鍵になります。準備を早くから始めることも重要なのです。」

「最後に、私たちにとって重要な点は、プロジェクトの初めから役員が深く関わり、プロジェクト全体を強く支持してくれたことなのです。REACHの目標は、我々の『2015年グローバル持続可能目標』²に組み込まれます。そこで、2018年の登録の最終締め切りまでにREACHの要件を満たすことが我々の目標となります。」

(出典：http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case1_en_20080603.pdf)

2. 小企業³

Freudenberg Evolon社の環境安全および品質マネージャーのJean François Chilles氏は、以前からREACHについて聞き、規則案に関する記事を読み、フランスの化学産業連合から情報を受け取っていた。

しかし2006年12月、ストラスブールで経営者向けに行われた3時間のセミナーに出席した後、具体的な意味合いが更に明確になった。このセミナーは地元のユーロ・インフォ・センターが組織し、同市の商工会議所が主催し、欧州委員会が費用の最大50%を負担した。

Chilles氏自身は、REACH導入に伴う社内措置の実施を担当している。このプロジェクトは2007年1月に開始された。彼は、データベースに必要な情報を収集し、必要な基礎作業を行うなど実務面で彼を支える研修員を雇った。

取り組み内容

Freudenberg Evolon社は分割割織（マイクロフィラメント）技術を利用した不織布を生産しており、50名の従業員を雇用している。同社はすでに化学物質の包括的な品目リスト（毎年更新）をもっており、工場で使用される有害物質に関する安全情報と環境情報を更に収集することが大きな課題となっていた。これは、社内の製品については比較的容易

² 編集部注：環境、健康と安全性を向上させるという1995年に同社で設定した目標で、2006年に更に強化する目的で更新している。同社の2015年持続可能目標には、持続可能な化学、世界的な課題の解決、エネルギー効率、気候変動への取り組み、共同体の繁栄への寄与、製品の安全面でのリーダー的地位の確保、地域社会における人の健康と環境の保護が挙げられている。（参照：Dow Chemical社HP
(<http://www.dow.com/commitments/sustain.htm>))

³ 編集部注：Freudenberg Evolon社のホームページ
(<http://www.evolon.com/evolon-freudenberg-nonwovens-group,10437,en/>)によると、Freudenberg Nonwovens社は、世界13カ国に23の製造拠点を持つ世界最大の不織布メーカーで、昨年の売上高は8億ユーロ超、全世界の従業員は4,800名である。同社は、Freudenberg Groupの企業である。Freudenberg Groupは、グループ全体で売り上げ高53億ユーロ、従業員は33,000名となっている。この記事で取り上げているFreudenberg Evolon社は、Freudenberg Nonwovensの一部である。原文では、Freudenberg Evolonをsmall enterprise（小企業）と表現しているが、正確には、「大企業グループに所属する小企業」と呼ぶべきであろう。

であるが、外注している品目についてはより困難である。

規則で設定されている締め切りに確実に間に合わせるために、Chilles 氏は日程表を作成し、2008 年 6 月 1 日の予備登録開始日から逆算して、当日までに達成されるべき様々な要因を特定した。Chilles 氏は 2004 年以来、ストラスブル商工会議所からの外部支援に加え、REACH への対応を調整する専任担当者を指名した親会社からの支援を受けている。彼はまたドイツの本部に対して、進捗状況を定期的に報告しなければならない。

2007 年 4 月および 5 月に、Chilles 氏は全ての仕入先に対して、彼らが REACH やそれが導入された際に発生する義務について知っているかどうかを書面で尋ねた。

「わたしが一つアドバイスするとすれば、あなたの施設を入出する全ての物質について包括的な品目リストを作るようにということです。そうすれば明確な図式が描けるし、それが基本的な出発点になるからです。もう一つの重要な教訓は、早く準備を始め、明確な日程表を作成し、支援がほしいときに誰に相談すればよいかを知っていることです。」Chilles 氏は、こう述べる。

(出典 : http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case2_en_20080603.pdf)

3. 化粧品・洗面用品・洗剤協会

- 会員のための協会の闘い -

フィンランドの化粧品・洗面用品・洗剤協会(TY)には、55 の会員が登録している。ほとんどの会員が小企業であるが、より規模の大きい企業も存在する。会員の大半は輸入業者であるが、若干のメーカーも含まれる。協会の事務局は 3 人のみで運営されている。

協会は、REACH 規則の第一草案が発行された段階で、REACH 導入によりもたらされる影響について、協会内の会議（特に技術委員会）で検討を始めた。こうした会議の議事録は会員に回覧され、将来導入される規制による影響について早期に警戒を発信したのである。

協会はフィンランドの化学工業界、およびブリュッセルに本拠があるヨーロッパ化粧品トイレタリー香水協会(European Cosmetic Toiletry and Perfumery Association : COLIPA)や、欧州石けん洗剤工業会(The European Soaps, Detergents and Maintenance Products Industry Association)といった外部の組織と連携している。フィンランド化学工業界からの基礎情報の提供は非常に有益であった。会員の特殊な性格上、全ての情報が直接、関係のあるものではない。しかし、欧州支部組織からの情報は極めて貴重なものであった。

協会のスタッフは、REACH についてのいくつかのセミナーに化学産業界の人々と共に

出席し、問題点についての知識があり REACH の要件を実施に移す企業の専門家と接触していた。また、より規模の大きい組織からの情報を、広範な製品を扱う自分たちの会員独自の必要性にあうよう調整してきた。コーディネーターの Eeva-Mari Karine 氏は、「私たちは受けとった情報を、どのように会員に発信するか決めます。COLIPA と欧州石けん洗剤工業会は、ファクトシートやニュースレターを送ってくるので、それを評価し、何を翻訳、変更して発信するかを決めるのです。」と説明している。

昨年の夏、協会は会員のためにガイドライン 2 セットを準備した。一つは化粧品について、もう一つは洗剤についてであり、REACH がそれぞれの部門にどのような影響を与えるかについて解説している。殆どの企業は川下ユーザーで、彼らが扱う全ての製品に含まれる物質の量を計算しなければならない。これは、一つの洗剤には多くの物質が含まれている可能性があるため、困難な任務である。

協会は会員に対して定期的にニュースレターを送っている。過去 4 年以上、ほぼ毎号 REACH 関連の最新情報が掲載された。協会は REACH に関するウェブサイトを開設していないが、5 月までに全ての会員が情報（たとえば REACH の詳細）を即座にやりとりすることができるよう、ウェブサイトを設置する計画である。企業はまた、もし質問があれば協会の事務局に連絡するよう促されている。

協会は将来の規制に関するセミナーを企画し、国内および欧州のレベルでの関連する規制について、識者を講演に招いた。多くの会員は国際的な企業の子会社でそれぞれの本社から情報の提供があるが、Karine 氏は、地元の状況と、フィンランドで REACH がどのように実施されるかについての知識が重要であると強調する。

「会員ではない企業をどうするかという問題があります。こうした企業は、洗剤部門の 10% で、殆どが小企業です。彼らは必ずしも REACH について、また、自分たちが何をしなければならないかを知っているわけではありません。フィンランドでは、潜在的な問題についてまだわかっていない人々全員にメッセージを行き渡らせる強力な情報キャンペーンが必要になるでしょう。」と Karine 氏は述べる。

(出典：http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case3_en_20080603.pdf)

4. 化学物質の川下ユーザー

- REACH は「消費者の信頼を一層強める機会」に -

世界的な消費財企業の 1 つ、P&G 社は様々な分野の専門家から構成される堅実なチーム、新しい IT ツール、および仕入先との緊密な協働作業が、REACH 遵守計画の重要な要素であると考えている。

同社は、REACH を化学物質に対する消費者の信頼を更に深める機会として活かすつもりである。EU 域内に 30 ヶ所以上の生産拠点をもち、200 以上のブランド製品を生産している P&G 社は、川下ユーザーとして REACH の下で重要な役割を果たすと考えられる。

P&G 社はまた、輸入業者として EU 域内に持ち込まれる物質を登録しなければならない。

「私たちは初期段階から REACH の策定に深く関わってきました。そして、弊社の 15 名以上の科学者が、REACH の実用面での実施を支援するガイドラインの準備に積極的に貢献してきました。」と、同社の REACH チームのリーダー Genevieve Hilgers 氏は述べる。

2005 年以來、堅実で多機能な REACH「遵守チーム」が P&G 社内に立ち上げられ、様々な部門が関与している。たとえば、調整部門、安全部門、職業衛生部門、購買部門、法務部門、IT 部門、品質保証部門および研究開発部門である。

事業を守るために P&G 社は物質の品目リストを作り、現在、REACH 実施戦略を策定している。予備登録および登録される物質についてはすでに関係書類(dossiers)を準備し、産業連盟とともに作業している。

「社内ではこれらの物質のほとんどに関して相当量の作業がすでに済んでいます。製品、および操業において、安全を確保・遵守するために、実際に、世界中の P&G で 400 名以上の毒物学者がフルタイムで働いています。今現在の課題は、全てのデータを『REACH の書式』に入力することです。」と Hilgers 氏は言う。

P&G 社のような革新的な企業にとってのもう一つの課題は、同社の製品の構成や組成、物質の使用、トン数、生産工場、これらに変化するので、REACH の要件は動く目標であるということである。しかし REACH によって影響を受ける物質の品目リストを進行中の状態で更新し、データ収集および書類準備のプロセスをできる限り自動的に行えるよう、社内でいくつかの IT ツールが開発されつつある。

これと並行して、P&G 社は REACH に対する意識を高めるために仕入先と緊密に連携し、彼らが確実に P&G 社に供給している物質を予備登録および登録するよう指導している。これは、サプライチェーンの連続性を保証する上で、不可欠なことである。P&G 社は、同社の全ての仕入先にメールを送り、重要なパートナーとは直接会うことにしている。仕入先とのコミュニケーションは、P&G 社製品の化学物質使用について、情報を共有するのに必須である。

同社は、欧州石けん洗剤工業会や COLIPA⁴ のような産業協会とともに積極的に暴露シナリオを準備した。

標準化されたアプローチを進めることは、調和のとれた条件から仕入先が恩恵を得るのを助け、P&G 社のような川下ユーザーの負担を軽減するのに決定的に重要である。

また同社の科学者は、REACH の実施に際して求められることになる化学物質のリスク評価のための主要な技術的ガイダンスとツールを作成するために、引き続き ECETOC⁵ と積極的に作業を進めている。

「もしきちんと実行可能な方法で実施されれば、REACH は、化学物質に対する消費者の信頼を確立し、安全で有効な利用方法を広める上で素晴らしい機会になり得ると信じています。」と Hilgers 氏は述べる。2002 年以来 P&G 社は、同社の製品の化学的知識や安全性についての情報を提供するウェブサイトを設けている⁶。将来的には、P&G 社は AISE、ECHA⁷ および産業団体と共に、リスクと製品の安全な使用に係る消費者との有効な情報交換に関するガイドラインを準備する用意がある。

(出典 : http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case4_en_20080603.pdf)

5. 販売業者

- 積極的な REACH 戦略を持って -

Bang & Bonsomer はフィンランドの工業用特殊薬品、プラスチック、および基礎化学品の大手販売業者である。1927 年に設立され、同社は今日では 9 カ国で操業し、270 名程度を雇用している。

「私たちは、REACH 規則と実施プロジェクトの進展を注視することにより、輸入業者として、また販売業者として REACH によりもたらされるであろう課題に対して準備してきました。技術貿易協会は初期段階からこの課題に関するトレーニングを主催し、化学薬品産業連合が組織した講習会にも参加しました。」 Bang & Bonsomer Group Oy の最高経営責任者 Johan von Knorring 氏はこう述べる。

Bang & Bonsomer Group Oy は、REACH 導入による課題に積極的に取り組んできた。

・ Bang & Bonsomer では 2 年にわたり REACH タスクフォース (特別作業部会) が活動しており、経営陣は最新情報を把握している。

⁴ The European Cosmetic Toiletry and Perfumery Association (ヨーロッパ化粧品トイレタリー香水協会)

⁵ European Center for Ecotoxicology and Toxicology of Chemicals (化学物質のエコトキシコロジー・トキシコロジー欧州センター) (<http://www.env.go.jp/chemi/end/hyoka/mat00.pdf>)

⁶ http://www.pg.com/company/our_commitment/product_safety.jhtml

⁷ European Chemicals Agency (欧州化学物質庁)

- ・ 職員のトレーニングが行われ、顧客に対し REACH に関する説明会が開かれた。
- ・ EU 域内・域外の仕入先との連絡が図られた。
- ・ REACH の要件に対応するために、データシステムが改善された。
- ・ グループのウェブサイトにて REACH に関するページを設け、顧客は REACH の要件や、これに対する Bang & Bonsomer の準備状況についての情報を得た。
- ・ 中国およびロシアの商工会議所と連絡を取り、両国からの輸入に対する REACH の影響について情報提供した。

Navigator ツール、欧州化学物質庁 (European Chemicals Agency : ECHA) が準備した第三国向けのパンフレット、および国内の REACH ヘルプデスクへのアクセスは特に有用であった。また von Knorring 氏は、社会保健省のウェブサイトは有益な情報源であると述べる。

Johan von Knorring 氏にとって、次の課題は REACH のプロセスと方法についての数千ページに及ぶ REACH ガイダンス文書を習得することである。彼は、規則の実施スケジュールを考慮すればガイダンス文書の仕上がり時期はあまりに遅いと考えている。

「その上、この書類は母国語で書かれていないのです。」と von Knorring 氏は言う。「それに、我々の質問に対する当局からの答えは、部分的にあまりにあいまいなのです。その原因の一つは REACH ガイドラインの遅れにあると思っています。我々の仕入先でさえ、必要な全ての製品を将来供給できるかについて、我々に通知することができないのです。それで、数ヶ月後 (2008 年 6 月) には予備登録が始まるというのに、顧客に対して我々の製品が入手可能かどうか通知することがまだできません。」

(出典 : http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case5_en_20080603.pdf)

6. 加盟国の REACH ヘルプデスク

- ベルギーの REACH ヘルプデスクは地元企業を支援 -

REACH に関する欧州の法律は、企業がこの規則を遵守するのを支援するため、各加盟国に対して国レベルのヘルプデスクを設けるよう求めている。ベルギーでは 2005 年 3 月に、連邦公共サービス (FPS)、経済、中小企業、自営業、およびエネルギーを担当する省内に REACH ヘルプデスクが開設され、Jean-Pierre Feyaerts 氏によって率いられている。彼は、特に複雑な問題が提示された場合には、チームの同僚の他に FPS および他の省庁から関係者を招聘し、支援を求めることができる。

ヘルプデスクの役割は、純粹に事実を伝え説明することである。関連する義務についての情報を提供するが、それをどのように実現するかについてのアドバイスを与えることはできない。実施する責任は企業自身にあるからである。「我々は生の情報を提供しますが、

もし何か重要なことがあれば、それを伝えるようにします。規則は、読んだだけでは分からないこともありますから。企業に対して、たとえば、『仕入先に連絡しなさい』と伝えるのは、我々の役割ではありません。貿易連合ならできますが。」Feyaerts 氏はこう説明する。

パートナーシップ

ヘルプデスクは特に初期段階で、ベルギー企業連合(Federation of Enterprises in Belgium : FEB)や化学薬品産業と協働作業を実施した。2005 年 5 月以来、彼らの間には事実情報を提供するインターネットサイトが開設されている⁸。

政府と産業界のパートナーシップにより、4 枚のエクセルシートから成る品目管理ツールとマニュアルが作成された。これらは無料で入手することができ、企業が物質を項目別に整理し、予備登録や登録に向けて準備し、REACH における自らの役割と規則導入による影響を判断するのを支援するものである。

ヘルプデスクは特に中小企業を対象に情報提供活動を行っており、REACH に関する 18 ページのパンフレットを作成した。これはインターネットからでも書面でも手に入れることができる。ヘルプデスクは、自らイベントやセミナーを開催することはない。それはたとえば FEB など他の組織の役割である。しかし、そうしたイベントやセミナーには、これまでに 30 回ほど参加してきた。

問い合わせ

ヘルプデスクは数カ国語で運用しなければならない。問い合わせの 60%程度はオランダ語、20%がフランス語、残り 20%は英語である。これは、ベルギーにある企業の多くは多国籍企業の子会社で、グループ全体での情報共有を希望している可能性があることを反映したものである。質問は、手紙、E-mail、またはフリーダイヤルを使って行うことができる。

質問の多くは貿易業者から寄せられる。欧州の全化学物質の 13%がアントワープ港を通過することを考慮すれば、これは驚くべきことではない。彼らは特に、「唯一の代理人」の責任に関する情報、および REACH でいう輸入業者や輸入の定義が関税法上の定義と同じかどうかに関する指針を求めている。また多くの質問が、塗料、化粧品、あるいは金属を生産する企業など化学物質の使用者からも寄せられている。

ヘルプデスクの仕事量は 2007 年初頭から増大し始めた。1 月および 2 月に、過去 2 年

⁸ <http://economie.fgov.be/reach.htm>

分の問い合わせに匹敵する問い合わせを受け付けた。現在では、月に 60～70 件受け付けているが、たった一つ質問をする人もいれば、多くの質問をまとめてする人もいる。

各問い合わせは直ちに受け付けられ、ヘルプデスクは平均して 1 週間以内に返答している。しかし Feyaerts 氏が説明するように、返答の期間にもばらつきがある。「2 日で回答できる質問もありますが、2 週間かかる質問を受けることもあるのです。」

彼はまた、答に窮する質問があることも認識している。「ベルギーでは、REACH ユニットを、化学セクターそのものを扱う部門ではなく、産業・中小企業を扱う省庁に設置することにしました。我々は、経済一般を扱っていますが、REACH や、REACH と既存の法律との関係についての細かい質問を受けたときには助けてくれる同僚がいます。」

彼は、同部署が 2008 年末までの予備登録期間中、これまでと同じような質問を受け続けるだろうと思っている。しかし 2009 年の 1 月以降は、「間違いが見つかったのですが、どのように修正すれば良いですか」といった質問を受け付けることになるだろうと予想している。

(出典 : http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case6_en_20080603.pdf)

7. 欧州化学物質庁ヘルプデスク

- REACH 規則に対する理解を共有するために -

欧州化学物質庁(European Chemicals Agency : ECHA)は REACH 規則 77 条 2 項の下で、規則が発効した日から、物質を登録する製造者および輸入者にアドバイスを与え、支援する義務を負う。ヘルプデスクは 2007 年 6 月 1 日から運営されている。

ヘルプデスクには今や 12 名のスタッフがおり、REACH、REACH-IT⁹ (化学物質に関する登録書類一式を提出する企業のためのオンライン機能を提供)、および IUCLID5 (International Uniform Chemical Information Database ; 化学物質に関するデータを蓄積し、ECHA への登録を準備するための企業向けソフトウェア)に関するアドバイスを提供する責任がある。

当初、ECHA はオンラインで単一の申請書式を提供していた。しかし現在は、企業の利害に直接関連する 3 つのサービスのそれぞれについて特定の書式を持っている(REACH、REACH-IT、および IUCLID5)。このサービスは無料で、EU 域内の製造者、輸入者あるいは川下ユーザー、または世界中の他の利害関係者が利用することができる。

また、ECHA は事前登録パッケージを作成した。これには、ウェブサイト、宣伝用資料、

⁹ REACH-IT に物質ごとの必須データを入力することにより、オンラインで登録することができる。
(http://echa.europa.eu/doc/pre-registration/080403%20ECHA-08-B-01-EN_PracticalSteps-web.pdf)

注記、規則遵守方法に関するオンライン・チュートリアルが含まれる。

ECHA ヘルプデスクの責任者 Joachim Ball 氏は次のように説明する。「私たちは質問者に対して、REACH のもとでの義務を彼らが自分で判断できるように、各種情報を利用してアドバイスと指導を行います。」

問い合わせ

ECHA は、自らの役割を企業および輸入者への支援であるとしつつも、EU 域内で情報を求める人は誰でも、まず自国のヘルプデスクに連絡すべきであるとサイト上で明言している。

ECHA への全ての問い合わせのうち、半数弱は域外、特に中国、日本、北米およびロシアからのものである（表 1 参照）。

表 1 問い合わせの発信源

地域	%
EU	46
欧州経済領域(EEA) ¹⁰	1
他の欧州諸国	9
アジア	24
北米	10
その他	3
不明	7

ヘルプデスクは、2 週間以内に問い合わせに対して回答することを目指している。現在、最も多い問い合わせは、EU 域内への化学製品の輸入、化学物質の登録、輸入者および「唯一の代理人」の役割についてである。また予備登録の開始と共に、予備登録および物質の識別に関する関心もますます高まっている。

ECHA は、ウェブサイト上の FAQ (よくある質問)コーナーを常に更新している。FAQ の内容は、加盟国の REACH ヘルプデスクと協議、同意されたものである。過去に 3 回更新されているが、より広範な利用者に対して情報発信する上で効果的な方法である。同コーナーでは関連するガイダンスパッケージへのリンクも備わっている。

現在、問い合わせの数は、2008 年初頭の倍で推移している。2007 年 6 月以降、ヘルプ

¹⁰ アイスランド、リヒテンシュタインおよびノルウェー。

デスクは約 4,400 件の問い合わせに応じたが、そのうち 1,900 件は REACH、2,500 件は IUCLID5 に関するものであった。

その他の責務

ECHA のヘルプデスクは、REACH ネットワークおよび IT プラットフォームを通して各国のヘルプデスクを支援している。実際問題として、英語でやり取りが行われることも多い。

ネットワークにより、参加者は情報や最良事例を交換することができる。加盟国のヘルプデスクが、他のメンバーにも影響のある難しい問い合わせに答える場合や似たような質問に答える場合に、これは特に有用である。返答案が作成され、調整される。

こうした連携は、各加盟国のヘルプデスクが提供する回答の整合性と一貫性を確保し、REACH 規則に関する問い合わせに対してアドバイスする際に、欧州全体で共通のアプローチを策定するのに役立つ。

予備登録期間の終了が近づくにつれ、ECHA は規則の次の実施段階に関する質問が増えたと見ている。すなわち、物質情報交換(substance information exchange)と、物質の識別(identification of substances)である。

(出典：http://echa.europa.eu/doc/press/reach_case7_en_20080603.pdf)

翻訳：吉野 晴美 編集：NEDO 研究評価広報部