

特集 ダイセキが挑む新たなビジネスモデル

顧客の課題を解決し、新たな価値を創出する「オールダイセキ」の総合力で

ダイセキは事業基盤のさらなる拡大に向けて、環境先進企業を中心にカーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの提案を進めています。お客様の安定生産とカーボンニュートラルを支援するために社内のみならず行政やセメント会社といった外部のパートナーとも連携し、「オールダイセキ」で新たな価値を創出した事例を紹介します。

九州事業所/A社の事例

行政とパートナー企業を巻き込んだ提案。 粘り強い対話と行動力が価値を生み出す

ダイセキはCDPのAスコアを2年連続で獲得した強みを活かしながら、お客様のカーボンニュートラルを支援する一環として、廃棄物の処理を焼却からリサイクルに切り替える提案を進めています。A社は環境法令に基づき、製品の製造時に排出される廃棄物を無害化するために焼却処理を外部に委託していました。しかし現状のように処理方法が焼却の一択しかないと、もし焼却会社が対応できなくなってしまう場合、A社は廃棄物の適正管理が困難となってしまいます。A社はこの状況をリスクと認識し、別の処理方法を確保することで廃棄物処理リスクを低減させ、操業の安定化を図りたいと考えていました。

ダイセキの営業担当者はA社のお話を聞いた時、廃棄物を焼却するのではなくリサイクルできればお客様に喜ばれるのではないかと考えました。まずは営業担当者が環境法令を再確認して行政機関と粘り強く調整を重ねたところ、本案件のリサイクルを認めてもらうことができました。その後、パートナーのセメント会社に相談し、A社が排出する廃棄物を焼却せずにダイセキで石炭の代替となる再生燃料にリサイクルし、セメント会社で再生燃料として利用してもらうことで無害化とリサイクルを両立する計画を作成しました。担当者の粘り強い対話と行動力が、「オールダイセキ」の総合力を活かした提案の実現を後押ししました。なお、この提案を実現するにあたっては、ダイセキの技術部が必要性を予測して産廃許可を数年前に取得していたことが活かされています。

自分たちだけでは解決できない課題に対しても、社内外を巻き込みアライアンスで取り組むことができる点がダイセキのビジネスモデルの大きな強みです。今回の提案は、営業部門や技術部門など社内での連携に加えて、行政機関やパートナー企業であるセメント会社とも調整を重ねた上で進められました。ダイセキはこの提案を通じて廃棄物管理のリスク低減という本来の顧客課題に加え、化石燃料使用量及びCO₂排出量の削減といった潜在的ニーズも解決し、環境価値の創出を実現しました。



先入観を持たずに可能性を探り、
諦めずに行動を続けたことが結果につながりました

ダイセキ 九州事業所
営業部 営業2課 課長代理

松尾 有真

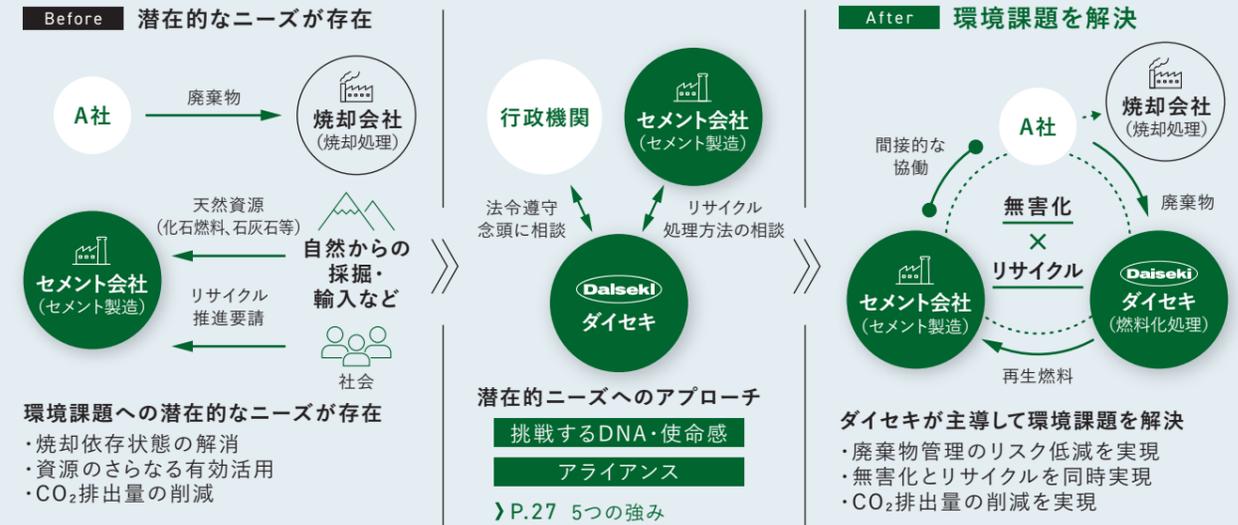


必要性を予測し、数年前に行政に申請して
取得していた産廃許可を活用することができました

ダイセキ 九州事業所
技術部 生産開発課 主席技師

工藤 涼太

行政・パートナー企業とのアライアンスで「無害化」と「リサイクル」を実現



価値創出のPoint

01 挑戦するDNAで課題を深掘りし、可能性を追求

ダイセキには前例にとらわれることなく原点に立ち返って考え、お客様の課題解決のために粘り強く行動することができる人財、新しい提案ができることを楽しめる知的好奇心の強い人財が揃っています。地球環境の保全と持続可能な社会の構築を使命とする企業です。使命感の共有と仕事を通じて社会貢献できる点が高いモチベーションにつながっています。

02 パートナー企業との協力関係を活かして顧客の課題解決に貢献

長年にわたって構築してきたパートナー企業との協力関係と、それぞれの強みを掛け合わせることで生まれる提案力もダイセキの強みです。さらに今回のA社に対する提案を通じては、顧客のみならず共同で提案を行ったセメント会社の課題である、リサイクルの推進とCO₂削減の解決にも貢献することができました。

ダイセキが生み出した価値と今後の展望

2023年に提案した結果、A社は処理先を拡充してリスクを低減しながら安定生産をすることが可能となりました。当社はこれまでに3万tをリサイクルし、単純焼却時と比較して5.2万t-CO₂の温室効果ガス排出量を削減しました。A社の事例をモデルケースに、その他の製造業の顧客にも提案を進めています。

お客様の声

廃棄物の処理先拡充による事業リスクの低減に加え、
CO₂排出量の削減という環境価値も提供してくれました

昨今の焼却処理業者の減少に伴い、廃棄物の処理先の確保に苦慮していたところ、ダイセキの担当者からは「廃棄物処理＝焼却」という通例にとらわれない、リサイクルへの切り替えを提案されました。検討を進めるたびに新たな課題が発生するという状況でしたが、あきらめずに業者間や行政との折衝を幾度となく実施してくれたことが印象に残っています。今回のご提案を通じて処理先の安定確保という当初の課題

に対する解決策に加え、焼却処理を行わないことによるCO₂排出量の削減という付加価値も提供していただきました。私たちの疑問に対する回答に曖昧さがなく、「できること」を明確かつ迅速に対応してくれたことで、技術力やネットワークといったダイセキの強みを実感でき、安心して依頼することができました。今後も課題が発生した際には、ぜひご相談させていただきたいと考えています。