データセクション

バリューチェーンにおける強みと提供価値

私たちは社会から求められる環境価値を提供するために、廃棄物処理とリサイクルの分野において、「オールダイセキ」で事業活 動を展開しています。これにより顧客の幅広いニーズに一貫した対応を行いながら、環境創造のあらゆるステップで収益を生み出し ています。ここでは、ダイセキグループのバリューチェーンの強みと生み出される価値、今後の課題について説明します。



商談·分析

丁寧なヒアリングと分析・評価により、顧客 の潜在的なニーズを引き出しながら、産廃 処理やリサイクル製品利用時の環境課題 を抽出します。



生み出す 価

豊富なノウハウと技術力、幅広い ニーズへの提案力

- ・幅広い顧客層からの多様な廃棄物等 対応実績・ノウハウの蓄積 》P.25 成長を支える資本(社会関係資本)
- ・専門的な分析機器とスタッフの配備 □ 環境関連分析・研究
- ・「オールダイセキ」で関連業務も含めた ワンストップサービスの提案が可能

幅広い事業領域と多様な収益源

- ・様々な業種の顧客の環境課題の解 決を支援し安定的な収益構造を実現
- ・産廃処理の技術力とノウハウを活 かし、顧客の課題を迅速に解決
- ・廃掃法に基づく契約等も含め、顧客 の法令遵守を適切にサポート
- ・カーボンニュートラル・サーキュ ラーエコノミーの需要の取り込み
- ・グループ連携営業をさらに深め、 顧客の利便性を向上



収集運搬

廃掃法等の法令を遵守しながら、顧客の 要求に応えられるように、確実かつ安全な 収集運搬を行います。

全国ネットワークを形成、専用大型 車両と専門スタッフによる迅速で 確実な収集運搬

- ・45都府県の産業廃棄物収集運搬業許 可証を取得済み。緊急時も対応可能 》P.25 成長を支える資本(製造資本)
- ・廃棄物運搬に特化した大型車両を 多数保有し、多くの協力会社と連携 》P.25 成長を支える資本(製造資本)
- ・運転と廃棄物引取に関する社内基 準をクリアした専門スタッフが対応

平時・災害時における顧客からの 強固な信頼

- ・安定したサービス提供で顧客の安定 操業に貢献
- ② 安全
- ・長年廃掃法を始めとする環境法令を 遵守し、顧客の信頼を獲得
- ・地震や台風等の災害の罹災企業が 短期間で復旧できるように支援
- □ ダイセキの実績
- ・社員の安全と顧客の信頼を獲得す るための安全性強化
- ・物流業界の人手不足などの状況も 踏まえた専門スタッフの質・量の確保



中間処理

廃棄物等を性状や化学的性質に合わ せ、中間処理施設で安全・確実な無害 化·減量化とCO₂削減に貢献します。

製造資本と技術力を活用した処理 量と品目数は業界トップクラス、顧客 のCO。削減にも貢献

- ・大規模な活性汚泥施設の運用 》P.25 成長を支える資本(製造資本)
- ・処理難度の高い廃液を組み合わせ て処理しやすくする独自の複合処理 □ 廃液処理・リサイクル
- ・環境法令に基づく確実な適正処理
- ·CO₂排出量が少ない処理技術
- □ カーボンニュートラル

安全・低コストで環境保全とCO2 削減を実現

- ・技術力に裏付けされた安全性 ② 安全
- ・独自技術で低コストの処理を実現
- 優良産廃処理事業者の信頼感
- ・顧客のCO2削減を支援
- ・CO₂排出量が少ない処理技術
- □ カーボンニュートラル
- ・社員の安全と顧客の信頼を獲得 するための安全性強化
- ・中間処理コストの低減



再資源化·製品化

顧客の廃棄物等を加工し、リサイクル製品 を製造します。バージン材の代替となるリ サイクル製品を販売することで資源枯渇 の防止に貢献します。

環境保全と経済性の両立を実現。 環境創造への使命感を持つスタッフ も強み

- ・環境保全と経済性を両立する優 れたビジネスモデル
- ▶P.21 価値創造プロセス
- ·全国平均54.2%(令和4年度実績·環 境省)を上回るリサイクル率(89.2%) > P.07 At a glance
- ・リサイクル製品の製造や販売に意欲 的に取り組む社員の使命感 》P.27 5つの強み(使命感の共有)

経済的な資源循環とサーキュラー エコノミーに貢献

- ・カスケードリサイクルでバージン材 の代替となるリサイクル製品を製造 販売し資源枯渇の防止に貢献
- ・マテリアルリサイクルのビジネスを 推進することでサーキュラーエコノ ミーに貢献
- □ リサイクル資源
- カスケードリサイクルのさらなる効
- ・マテリアルリサイクルの市場開拓と 技術開発



コンサルティング・技術提供

顧客の潜在的なニーズ・環境リスクに 対し、ダイセキグループの強みを活かし た新たな視点から解決策を提案します。

潜在的な環境課題に先回りする提 案力と幅広い顧客基盤

- ・CDPのAリスト認定企業としての 説得力
- ・「オールダイセキ」のノウハウと技術力
- 》P.26 成長を支える資本 (知的資本) サーキュラーエコノミーの実現を
- 後押しする幅広い顧客基盤 》P.25 成長を支える資本(社会関連資本)
- ・多くの提案型人財
- 》P.26 成長を支える資本(人的資本)

顧客の本質的な課題やニーズに応え、 収益性と環境創造を両立

- ・顧客の本質的な課題やニーズを特 定したうえで、ダイセキならではの解 決策を提案し、顧客価値を創造
- > P.15 特集 ダイセキが挑む 新たなビジネスモデル
- ・新しいビジネスモデルを構築し、環 境保全、カーボンニュートラル、サー キュラーエコノミーに貢献
- ・カーボンニュートラル・サーキュラー エコノミーの需要取り込み
- ・ 「オールダイセキ」の推進によるノウ ハウと技術力の獲得 》P.09 社長メッセージ

24