

ダイセキグループの事業概況

ダイセキグループの営業部門トップ対談

環境創造企業として、ダイセキグループが一丸となって環境保全とモノづくりの両立に貢献します

対談参加者

天野 浩二 株式会社ダイセキ 取締役 専務執行役員 事業統括本部副本部長

松岡 容正 株式会社ダイセキ環境ソリューション 専務執行役員 環境事業本部副本部長

大森 博英 株式会社ダイセキMCR 営業部部長代理兼東京営業所所長

中山 政志 システム機工株式会社 取締役副社長

北川 裕介 北陸ダイセキ株式会社 営業部次長

環境ニーズの追い風を受け、変化に応じた攻めのビジネスを強化していきます

—— ダイセキグループの事業環境についての認識と推進すべき施策について教えてください。

天野 ダイセキグループ全体を取り巻く事業環境は国内製造業の動向や環境ニーズの高まりを受け、変化の時を迎えています。国内製造業の生産量は全体的に低迷していますが、ダイセキでは大規模工場にターゲットを絞った営業活動を強

化したことで、2023年度はシェアアップを達成しました。

松岡 カーボンニュートラル・EV化等の流れに円安も加わり、製造拠点の整備・拡充に動き出す企業も増えています。さらに土壌に関する法令の厳格化と相まって、コンサルティングから調査、対策までワンストップで対応するダイセキ環境ソリューションのフィールドは広がっています。くわえて、顧客の意思決定に環境が占める割合も高まっています。最近では当社が取り組む石膏ボード・廃プラスチックのマテリアルリサイクル、廃油からのバイオディーゼル燃料製造の引き合いも増えています。



後列左から 大森、北川 前列左から 松岡、天野、中山



大森 環境対応はあらゆる業界で始まっています。ダイセキMCRは自動車のバッテリー等に用いられる鉛蓄電池のリサイクルを主要事業としています。EV化が進めば、鉛蓄電池の需要はゆるやかに減少するものの、一方では再生可能エネルギー分野で、据え置き式鉛蓄電池のニーズが高まっています。

中山 事業環境の変化を機敏にとらえ、すばやく次の一手を打つことです。システム機工では製油所や原油備蓄基地等の大型タンク保全・洗浄をメインとしています。化石燃料の需要縮小を見込み、既存の保全洗浄案件は維持しつつ、解体や用途変更の案件を新たに獲得するなど、変化に応じた業務内容の拡大に乗り出している最中です。

北川 北陸ダイセキの顧客は地場産業である建機メーカーや工作機械メーカー中心で、近年好調でしたが、2024年1月に起きた能登半島地震で製造業が被災し、ビジネス環境が大きく変化しました。地域経済はいまだ厳しい局面に立っていますが、地場産業の復興に役立つ営業活動を継続していきます。

モノづくりと環境保全を両立する 環境創造企業としての使命を果たします

—— サステナビリティの観点からダイセキグループはどのような事業活動を行うべきと考えますか？

天野 各社の動きをお聞きすると、私たちは日本のモノづくりを支えながら、環境保全を両立するふたつの使命を同時に果たせる稀有な企業グループなのだ実感します。ダイセキグループが成長するほど、地球環境の保全につながり、資源の少ない日本で資源を循環させる好循環が生まれます。私たちの本業はサステナビリティ実現にあると思いが強まりました。

大森 ダイセキMCRも「もっと環境負荷軽減につながるいい方法はないか?」と追求するダイセキのDNAを引き継いでいきます。私どもが扱う鉛は「リサイクルの優等生」と呼ばれ、安全かつ効率的なリサイクル法が確立しています。鉛活用を通じた環境保全が当社の経営理念であることから、SOx値、NOx値、CO₂の削減を実現するプラントを導入しました。

中山 システム機工はグループで唯一工場を所有しませんので、人と設備に集中的に投資しています。具体的には、低燃費モデルの発電機やコンプレッサー等の導入、工事車両のハイブリッド化、リサイクル素材の制服の導入などを進めています。

松岡 ダイセキ環境ソリューションの土壌汚染対策は、顧客企業には大きなコスト要因で、不動産の流動化や工場用地の有効活用のネックになることがあります。調査から対策まで全工程を内製化し、顧客ニーズに合わせた提案パターンを増やすことで、企業が目指す土地利用と環境負荷低減を両立させています。

北川 各社の取り組みを伺って、国内でサステナビリティをリードするダイセキグループとして役割を改めて自覚しました。北陸の地場製造業に働きかけ、中小企業における資源循環や環境保全の取り組みをバックアップしていくことを、北陸ダイセキの使命としていきたいと思っています。

コンプライアンス遵守を第一にお客様の 信頼に応えていきます

—— お客様がダイセキグループに対しての評価と求められている価値の提供についてお聞かせください。

天野 なぜ、ダイセキが大手製造業のお客様に選ばれ続けてきたか——それは徹底したコンプライアンス遵守が大きいと思います。廃掃法では産廃業者が不適切な処理をした



ダイセキグループの事業概況



場合、委託した排出事業者も重い処分が課されます。その点、ダイセキは長年にわたる法令遵守の実績があり、産廃専業で東証及び名証に初めて上場した企業でもあります。さらにダイセキの温室効果ガス排出量の少ないリサイクル処理と再生燃料はお客様から高い評価を受けて、需要がますます高まっています。コンプライアンス遵守に加え、持続可能な社会づくりに貢献する企業として、確かな信頼が広がっているものと感じています。

北川 北陸ダイセキは、厳格に法令を遵守し、潤滑油や石油製品の製造・販売、または廃油類（エンジンオイル等）の再生利用や回収をワンストップで行い、ベネフィットと環境保全を充実させています。

中山 システム機工では、危険の伴うタンク・配管の洗浄をより安全かつ適切に完遂させるために有資格者の適正配置や社内教育に力を入れてきました。さらに設備投資を強化し、危険な業務を機械化することで安全性と効率を高め、顧客から高い評価をいただいています。

松岡 コンプライアンス遵守はダイセキグループ共通の強みですね。ダイセキ環境ソリューションが関わる土壤汚染対策は専門的かつ複雑な法律です。規定や申請に関する当社の知見を活かし、お客様のニーズに合った土壤対策を提案することでCS向上につなげています。また、2027年3月で終了するPCB特措法を見据え、PCB（ポリ塩化ビフェニル廃棄物）含有物の調査や埋設物の撤去依頼が増えています。資源循環事業部にPCB課を設置し、コンプライアンス最優先の処理を進め、環境負荷軽減を図っていきます。

大森 コンプライアンス遵守の下、いち早く環境対応に成功した企業が生き残る時代になってきています。ダイセキMCRでは競合他社に先んじて環境負荷低減対策やCO₂削減対策を打ち出してきました。今年度からは自社回収トラックのCO₂排出分をJ-クレジット制度の「森林由来クレジット」で全量オフセットし、CO₂削減を加速させます。

各社の強みを掛け合わせて、ワンストップの営業活動を推進

—— ダイセキグループ各社におけるシナジー効果など具体的な事例などはございますか？

天野 ダイセキは1972年に名古屋市の産業廃棄物処理業の許認可第1号を取得し、廃油や汚泥を独自技術で処理して、セメント原料や再生燃料に変えてきました。ダイセキにとって廃棄物=原材料です。そこを追求したからこそ、産業廃棄物の排出事業者のお客様と、原材料を求めのお客様の双方を顧客にもつことができたのです。今後は新規事業の開拓に加え、グループシナジーの創出にも乗り出していきたいと考えています。

松岡 ダイセキ環境ソリューションは土壤汚染対策の適正処理を示す証明書や台帳管理を徹底し、処理内容の透明性がお客様に評価されています。さらに、廃石膏ボードや廃プラスチック、バイオディーゼル燃料などリサイクルにこだわる姿勢が他社とは違います。当社はどうやって環境負荷を低減させるのか、新たな環境問題にどのように対応するのかを柔軟に考えて行動できる点が強みだと思います。



天野 ダイセキとダイセキ環境ソリューションは製造業の顧客が多いです。そこでダイセキと取引のある約5,900の工場からダイセキ環境ソリューションの潜在顧客をピックアップし、同行営業を実施しています。その結果、昨年度は約9億円の売上増につながりました。

大森 ダイセキMCRでは自動車ディーラーや自動車用品量販店との取引を強化しており、当社はバッテリー、ダイセキは廃油をワンストップで引き取る体制を整えました。回収、製錬のいずれかを専業とする競合他社が多い中で、「回収も精錬もする」ことで顧客から選ばれやすいことが当社の強みです。

中山 お客様にとってワンストップの利点は大きいですよ。システム機工では、ダイセキの顧客工場からタンク洗浄案件をご紹介いただき、当社工事で発生する廃棄物処理をダイセキに依頼するなど双方向の連携が始まり、昨年度は計20件に達しました。同業他社は大型タンク洗浄工事を同時に数件しか施工できませんが、当社は14件以上施工できる体制を確立しています。大口顧客から受注を獲得しやすい点が当社の強みです。

北川 北陸ダイセキでは、ダイセキ北陸事業所へ廃油・廃液処理を依頼しているほか、ダイセキ環境ソリューションでリサイクルされている廃食油を回収しています。ダイセキMCRへは弊社で回収したバッテリーを定期的に出荷しています。今後はダイセキ環境ソリューションに汚染土壌やPCB案件、システム機工にはタンク洗浄案件を紹介する等、シナジーを生む営業活動を強化していきたいと考えています。

「VISION2030」達成に向けて ダイセキグループが実現すべき成長戦略

—— 「VISION2030」への取り組み状況や、今後も成長・発展していくための戦略や施策をお聞かせください。

天野 「VISION2030」達成に向けて、ダイセキでは産業廃棄物リサイクル業の既存顧客の深掘りと新規事業開拓を同時進行しています。製造業の顧客に対して製造段階における原材料の選択や工程の提案を行いサーキュラーエコノミーの実現に貢献していきたいと考えています。



松岡 ダイセキ環境ソリューションでは、大都市圏における営業・調査体制の拡充や人的資本への投資を通じて、処理受注中心から川上顧客のコンサルティング案件開拓に軸足を移します。環境対策の提案力を強化することで、製造業を始めとする顧客企業から頼られる存在になっていきたいです。

大森 ダイセキグループのパーパスを果たすべく、ダイセキMCRでは、脱炭素対策や環境負荷軽減につながる設備投資を引き続き行っていきます。平出工場では、鉛蓄電池の太陽光発電・蓄電システムを導入する試みを計画しています。世の中の脱炭素の流れに「鉛リサイクル」を紐づけていきたいと考えています。

中山 システム機工では化学薬品や水処理等への取引工種の拡大、工事車両の新規投入で機動力を高め、小口工事から高利益案件まで広く取り込み、売上高のボラティリティの平準化に努めていきます。

北川 北陸ダイセキは、地元企業に根ざした足場を活かして、中小企業のニーズを吸い上げてグループにフィードバックし、地域経済とともに成長していく戦略を強化したいと思います。

天野 持続可能な社会づくりにビジネスを直結させる各社の取り組みから、成長戦略の全体像が見えてきました。ぜひこれからもグループ内で情報・技術を共有し、シナジーを最大化しながら、環境創造企業として成長を続けていきましょう。