

ダイセキグループの事業戦略

ダイセキグループは、ダイセキの祖業である産業廃棄物収集運搬・中間処理の強みを起点に事業領域を拡張し、それぞれの分野で高い専門性を持つ事業を展開してきました。今後は各社の競争優位性をさらに磨き、グループとしての総合力を発揮することで、一社では実現できないソリューションを提供し、より高度な課題解決を実現していきます。

>> 事業活動の全体像

グループ企業名	主要事業	役割・価値提供
ダイセキ	産業廃棄物収集運搬・中間処理	産業廃棄物の適正処理とリサイクルによる環境負荷の低減と循環型社会の構築への貢献
ダイセキ環境ソリューション	汚染土壌浄化・BDF製造・PCB事業	建設工事で発生する汚染土壌の浄化やPCBの適正処理による環境負荷の低減、BDF製造による循環型社会の構築への貢献
グリーンアローズ中部 グリーンアローズ九州	廃石膏ボードリサイクル	廃石膏ボードのリサイクルによる循環型社会の構築への貢献
杉本商事	一般廃棄物収集運搬・処理、古紙の収集運搬、リサイクル	一般廃棄物の適正処理とリサイクルによる環境負荷の低減と循環型社会の構築への貢献
ダイセキMCR	鉛リサイクル	鉛リサイクルによる環境負荷の低減と循環型社会の構築への貢献
システム機工	大型タンク洗浄	大型タンクの洗浄によるインフラ設備の保守と洗浄時に回収した廃油のリサイクルによる循環型社会の構築への貢献
北陸ダイセキ	石油製品製造・廃油処理	なめらかなコンクリートを成形できるコンクリート離型剤の製造販売、廃油リサイクルによる環境負荷の低減

>> 課題解決型企業への進化に向けた展望

> P.19 長期経営ビジョン VISION2030

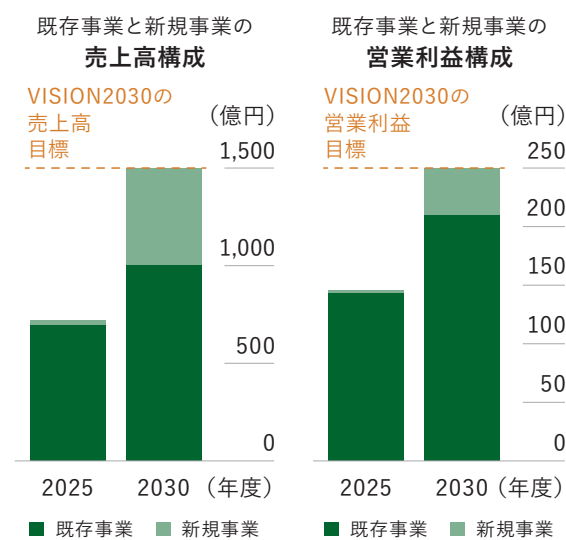
ダイセキグループは今後、以下のように事業戦略を策定し、VISION2030の達成に向け取り組みを進めます。
(2030年度までに売上高1,500億円、営業利益250億円、ROE15.0%を目指す)

新たな事業戦略の策定

- 既存事業

国内エリア戦略
 - 既存事業所間連携による希薄なエリアの濃密化
 - 新規事業拠点開発による新規エリアへの進出**海外エリア戦略**
 - アジア市場への進出を念頭に市場調査**技術・設備開発**
 - リサイクル率の上昇
 - 新規技術・設備導入による取扱品目の拡大**グループ戦略**
 - 人財交流を含めた連携強化によるシナジーの拡大
- 新規事業

サーキュラーエコノミー戦略
 - サーキュラーエコノミー型ビジネスに必要なバリューチェーンの構築**M&A戦略**
 - 「環境」「リサイクル」をキーワードとするM&A**アライアンス戦略**
 - 異業種も含めたアライアンスの推進



>> ダイセキがつなぎ動かすサーキュラーエコノミーの輪

ダイセキグループは課題解決型企業への進化を目指し、グループ各社の専門性と顧客基盤を掛け合わせることで、単独では実現できないソリューションを提供し、資源循環の高度化と新たな価値創出を実現しています。これまで培った事業の強みを広げ、新たな課題解決へとつなげています。



>> グループ連携の事例

ダイセキ×ダイセキ環境ソリューション

ダイセキが実施する顧客向け工場見学の際に、ダイセキ環境ソリューションの汚染土壌処理サービスに関するアンケートを実施しています。ニーズが確認できた見込み顧客には、ダイセキとダイセキ環境ソリューションとが連携して同行営業を行い、新たな案件の創出につなげています。

> P.37 汚染土壌のリサイクル事業

グリーンアローズ中部×グループ各社

グリーンアローズ中部の静岡工場の立ち上げにあたり、グループ各社がそれぞれの知見やノウハウを持ち寄り、建築設計や行政手続き、近隣住民との対話などを支援しています。

> P.40 その他の資源リサイクル事業

ダイセキ環境ソリューション×杉本商事

ダイセキ環境ソリューションが静岡市で廃プラスチックリサイクル事業を開始するにあたり、同事業を先行して展開する杉本商事が、施設の試験導入を通じて立ち上げを支援しています。

> P.40 その他の資源リサイクル事業

ダイセキMCR×グループ各社

グループ各社が使用済鉛バッテリーの一次回収を担うとともに、グループの集荷ネットワークを活かし、全国から効率的に原料を調達しています。

> P.38 鉛のリサイクル事業