

進化を支える資本

ダイセキグループには、サーキュラーエコノミーの中核として社会を支え、資源循環をつなぐビジネスモデルを支える資本があります。それぞれの資本が相互に補完し合うことで競争力を高め、持続可能な社会の実現に向けた価値創造の原動力となっています。

>> 社会関係資本

長年培った顧客・パートナーとの信頼関係

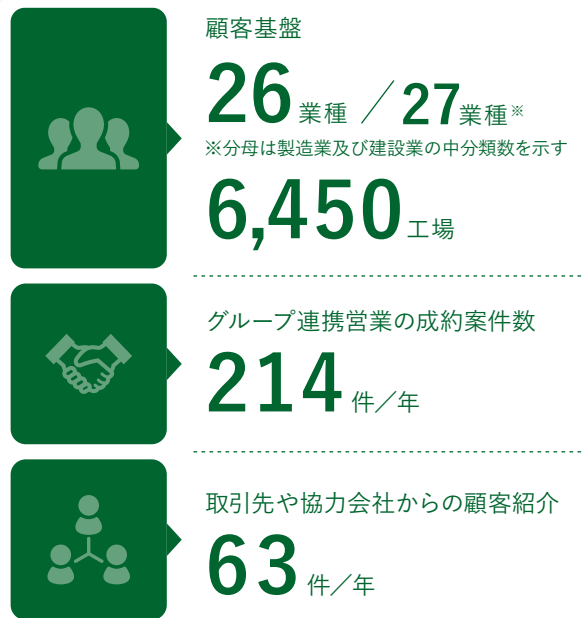
> P.27 特集 顧客課題の解決から次のニーズへ

業界トップレベルの顧客基盤は、ダイセキの大きな資本です。製造業や建設業など多くの各業種と取引があり、サーキュラーエコノミー実現のベースとなっています。産業廃棄物を受け入れて、リサイクル製品への加工販売を行う「上流から下流まで」のサービスを提供するダイセキならではの顧客基盤です。幅広い顧客とつながることで、より最適な提案ができます。信頼関係は厚く、取引先や協力会社から顧客を紹介されるケースも少なくありません。

✓ 資本強化の取り組み

カーボンニュートラルとサーキュラーエコノミーの推進に取り組む最先端企業からのニーズに応える取り組みに注力しています。

- 廃棄物を資源として活かしリサイクルするための処理方法に関するアドバイス
- 環境とコストの両面からのサポート強化
- 環境意識の高い企業や自治体との取引、未進出地域の顧客獲得への注力



>> 製造資本

日本の「モノづくり」をハード面で支える

> P.33 ダイセキグループの事業戦略

ダイセキは、全国の拠点と十分な規模の廃棄物処理施設を備えています。産業廃棄物の排出事業者が産廃処理業者を選ぶ際には、廃掃法に基づく許可と処理施設を有することは当然ながら、大量の産業廃棄物を迅速に処理できる設備が整っているかという点も評価されます。ダイセキには、大規模な排出事業者が抱える処理ニーズにも十分応えられる製造資本があり、回収した廃棄物を資源として循環させています。

✓ 資本強化の取り組み

公害防止、CO₂排出量削減、リサイクル推進、事故防止などの環境面と安全面を両立するための設備投資を実施しています。

- 処理・リサイクル可能品目を拡大するための新設備導入
- 未進出地域の顧客獲得に向けた新事業所の開設
- 新規事業開発に必要な設備投資（試験装置や実証プラント等）の実施



>> 人的資本

ダイセキグループの「進化」と「深化」の実行役

> P.41 人的資本経営の強化

各種資本を活用するには「人」の力が必要です。ダイセキでは、技術力と提案力の源泉となる人的資本を重視しています。幹部候補を対象にファイナンスを含むマネジメント研修を実施しているほか、事業所長に独立採算のもとで事業所の経営を任せる等、経営者候補となる自律した人材を育成しています。新規事業開発には社内の担当者に加え、社外から専門家を招聘し検討を進めています。また、今後のイノベーションを推進するために、多様な人材が活躍できる職場の整備にも力を入れています。

✓ 資本強化の取り組み

100年続く企業を担う次世代人材の確保と育成のため、人的資本強化の取り組みを進めています。

- 新規事業開発に必要な人材を社内外で確保
- 「未来をつくる 人をつくる」プロジェクトで人事制度の刷新を進行中
- グロービスのeMBAでファイナンス、経営戦略、マーケティング、アカウントティング等のマネジメント研修を社員に受講させ、イノベーター人材を育成



>> 知的資本

競争優位性を磨き、新たな価値創造を支える技術力と専門性

> P.23 ダイセキのバリューチェーンと競争優位性

ダイセキは、廃棄物をゴミではなく資源として捉えています。廃掃法上は産業廃棄物は37種類に区分されていますが、同じ種類の廃棄物でも、実際は性状、顧客の要求、その後の用途等にに合わせて最適な処理を行う必要があります。ダイセキは環境意識の高い顧客の様々なニーズに応えるサービスを構築し、環境負荷を抑えながらリサイクルする技術力とノウハウを蓄積してきました。ダイセキはこのような廃棄物と向き合う姿勢も含め、「イノベーションを生み出すDNA」として、知的資本を重視しています。

✓ 資本強化の取り組み

将来にわたりダイセキの収益を守るため、「攻め」と「守り」の両面から知的資本を伸ばしていきます。

- 幅広い顧客のニーズに応える産廃処理サービスの構築
- ダイセキ固有の知的財産権を保護するための特許申請
- 新規ビジネスを推進するために市場調査と研究開発を継続中

