

# ウエルシア薬局全1500店舗の廃棄物を一元管理

## アライン

廃棄物管理業を手掛けるアライン（東京都千代田区、遠藤正浩社長、03・3525・4327）は設立6年目を迎え、順調に事業を拡大している。このほどドラッグストアチェーンを展開するウエルシア薬局の約1500全店舗の廃棄物管理業務を一元管理することが決まった。大手企業の1千を超える店舗の管理を、1社の廃棄物管理会社が全て一元的に手掛ける例はこれまであまりないという。同社は静脈業界に特化したCSV（共通価値の創造）プロバイダーとして、顧客の排出物処理管理を可視化・一元化・平準化する機能を果たしている。考えて、3年後の2019年度には取扱高40億円を想定している。

## 今年度取扱高は15億円、3年後は40億円規模に



遠藤社長

同社は廃棄物管理業のイーコスから遠藤社長がスタッフ数人とともに独立して設立し、今年で6年目を迎えた。足掛け15年以上廃棄物管理業に携わる遠藤社長は「全くのゼロからスタートし、現場主義による顧客満足を通じて行った結果、他社と差別化され次第に顧客が増え取扱高も拡大していった」と話す。

同社は管理会社の中では後発となるが、順調に契約数や取扱高を伸ばしている。サービスの特徴は、顧客の①廃棄物・リサイクルガバナンスの構築・運用（一元管理）②廃棄物処理コストの合理的削減——を同時に具現化するという点だ。管理契約を結ぶ前に、無償でコスト改善シミュレーションを実施している。また、現場主義を徹底しており、全国で複数店舗を展開する顧客に対しては、現場を訪問して現状を確認した後に適正コストの実現やガバナンスの構築に取り組む。

現在はスーパー、ドラッグストア、食品・飲料メーカー、飲食チェーンなどさまざまな業態の顧客を抱えている。そして、このほどウエルシア薬局の約1500店舗全店の廃棄物管理を行うこととなった。「これまでウエルシア薬局では複数の廃棄物管理業者を活用していたが、当社1社に集約するという事になった。排出企業として自ら積極的に廃棄物管理業務をガラス張り化し、同時に再生利用を推進していく顧客の方針と当社のC

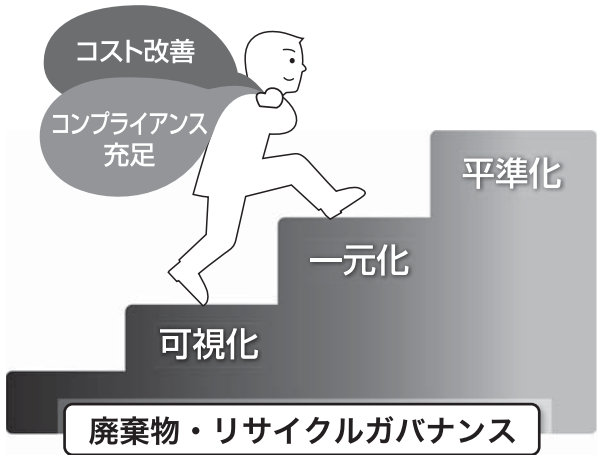
SVプロバイダーとしての取り組みがマッチした」という。6月末に一元管理の契約を締結し、年内には一元管理が完了する見込みだ。

「コストをガラス張り化するのの特徴」ということで、「受ければいいというわけではなく、現場の状況等を把握した上で、適正な処理コストを明示する」という。適正な処理料金を示した場合によっては安すぎる処理費を是正する進言も行つた。 「処理業者との関係も良好」ということだ。先頃行われた廃棄物処理法見直し議論の中では、「規制権限の及ばない第三者（廃棄物管理会

社）」が排出事業者と処理業者の仲介を行うことで排出事業者責任が果たされず、不適正処理につながるという、いわゆる「プロバイダー問題」が議論となった。これに対して遠藤社長は、「排出事業者にとってこれまであまり管理会社を公平に比較する機会自体がなかったが、これからはサービスの質やコストなどの差別化が進み競争が激化する。顧客ニーズに応えら

いた管理会社だけを見て管理会社不要というのは間違っている。管理レベルが高く付加価値をもたらす管理会社はこれからますます多くの企業から必要とされる」と主張する。

同社は設立3年目頃から順調に取扱高が拡大しており、今年度は15億円、来年度は25億円程度を見込んでおり、3年後の19年度には「40億円が見えている」という。遠藤社長は、「2、3年のうちには廃棄物管理業でトップの取扱高になると予想している」と話す。最近では寄贈品が消費されるまでのトレーサビリティ機能を企業に提供する「ALIGN KIP U NET」といった新サービスも始めており、今後は廃棄物管理業で培ったノウハウを生かして事業の多角化を図って行く考えだ



アラインの事業イメージ

管理に際しては独自に開発した汎用型排出物処理管理システム（AWMS）を活用する。「同システムはウエルシア薬局のように千店舗を超えるような顧客への請求書の一

本化、また排出事業者が作成しなければならぬ各種行政への報告書作成も容易にできる。一方、ウェブによる閲覧機能を使った管理ツールは、利用者である排出事業者の他社への管理依存度を上げ過ぎるリスクもある。当社は廃棄物管理がマンスリーでしっかりできていけば現状は十分であるという考えであり、あえて顧客ごとのスタンダードアローンのシステムを使っている」と話す。