

ウエルシア薬局全店舗の廃棄物管理業務を一元管理

# 静脈業界に革新的ビジネス

CSV(共通価値の創造)プロバイダーのアラインは、ウエルシア薬局全1500店舗の廃棄物一元管理業務の契約を締結した。同社はウエルシア全店舗の排出物処理管理を可視化、一元化、標準化していくという。

廃棄物管理業として設立わずか6年目のアラインが全国で急速に店舗展開するウエルシア薬局約1500店舗の廃棄物管理業務を一元管理することが決まった。同社はこれまで同じイオングループのスーパーマーケット山陽マルナカやマルナカ、またハウス食品グループや多くの外食産業等で実績があり、コンプライアンス充足(エコ活動推進)とコスト改善(利益創出)の同時実現に貢献している。遠藤社長はこの二つを同時に実現させることがCSVプロバイダーの本領であると言う。

遠藤社長は大学卒業後都市銀行に

就職しその後大手商社に転職。30代前半に商社マンの観点より、静脈業界(廃棄物処理・リサイクル・リユース業界)には商社機能(情報活用・与信管理・交渉代行・在庫管理・適正分配等)が無いと気づき、静脈業界において現場主義に基づいた業界の可視化を徹底し、CSV推進から外れない商社機能構築をミッションとする企業を創りたいと語る。

アラインのサービスの特徴は、顧客の①廃棄物・リサイクルガバナンスの構築・運用、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であるが、顧客の多くは双方を望むと言う。

その為のアライン社は管理契約締結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。実際、大手食品メーカーや小売店で年間数千万円~1億円弱の真水のコスト改善を達成している。

2017年環境省より各都道府県廃棄物処理担当者に送られた文書にもある廃棄物処理法見直し議論の中で、「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った、いわゆるブローカー問題が議論となった。これに対して遠藤社長は、「廃棄物管理会社を採用する企業はこれまで管理会社を厳しい基準で比較する機会がなかったが、これからはサービス等付加価値の差が問われ、採用される管理会社は絞られていくものと思われる。一方、これまでの一部の管理会社だけを見て「規制権限の及ばない第三者(廃棄物管理会社)」を不要と言う意見もおかしい。現に当社へのニーズは日に日に高まっている」と語った。

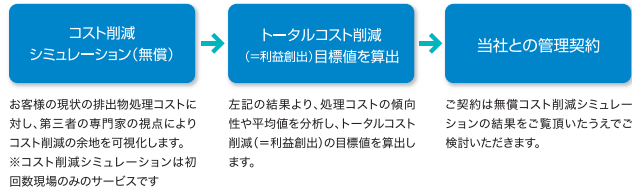
## 図 アライン社のサービスの特徴

### 1 廃棄物・リサイクルガバナンスの構築・運用(一元管理)

- 委託先事業者概要・許可証の備置き
- 委託契約書の管理
- マニフェスト伝票の回収状況管理
- 電子マニフェスト入力代行
- 各種リサイクル法関連 及び 行政提出書類の作成代行



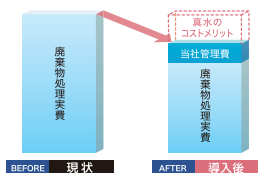
### コスト削減シミュレーション(無償)



### 2 排出物処理コストの合理的削減

既存委託先事業者との交渉代行  
及び 新規事業者の紹介

P/L改善! 廃棄物処理費削減による利益の創出



#### 実質削減の実績

- 某スーパーマーケット様  
約24,000千円/年のコスト削減
- 某ドラッグストア様  
約40,000千円/年のコスト削減
- 某外食チェーン様  
約3,200千円/年のコスト削減

### ご採用後のベネフィット

| 自社で同等の業務を行う場合                      | アライン社をご採用いただいた場合                                 |
|------------------------------------|--------------------------------------------------|
| ■ 現状コストの妥当性が不明瞭                    | ■ 専門家の視点による適正コストの実現                              |
| ■ 単品目・小ロットによる優位性のない価格交渉            | ■ 他排出場所の取り扱い量を含めたスケールメリットを活かした、優位な価格交渉 ※資源物の買取り等 |
| ■ 現場における専門家不在のため、処理事業者との折衝が円滑になれない | ■ アラインによる現場サポート・交渉代行                             |
| ■ 経営者一本社、排出現場一委託先事業者間の情報共有が困難      | ■ アラインを仲介とした透明性のある廃棄物・リサイクルガバナンス(一元管理体制)を構築      |