



株式会社 光洲産業

事業内容

- 建設系廃棄物の
収集運搬・中間処理

事例対象部門

- 営業部

利用サービス

- イレギュラー廃棄物の
適正処理ソリューション

三立社の積替保管拠点を活用した 顧客へのサービスレベル向上と営業チームの業務効率化

課題・背景

- ・ ゼネコン等の顧客に対する
自社処理不可案件への対応
- ・ 小口処理困難物に対する
営業チームの事務工数の増加

解決策

- イレギュラー廃棄物の適正処理サービス
- 契約書作成/発信業務の外注

導入効果

- 対応範囲拡大による顧客サービス向上
- 営業チームの業務効率化

会社及び事業概要

- ・ 株式会社光洲産業様は本社を川崎市に置き、産業廃棄物の収集運搬・中間処理・リサイクル・環境ソリューション事業を展開しています。川崎市・横浜市を中心に中間処理拠点を展開し、130台以上の車輛と都心部の好アクセスを軸に、首都圏のゼネコンを主体とする建設系廃棄物の中間処理の幅広いニーズに対応しています。
- ・ 成長戦略として、製鉄コークス代替材「エコマイト」の製造販売やスタートアップ企業 GYXUSとの廃石膏ボードの事業検討などを通じて、建設廃棄物のカーボンニュートラルや水平リサイクルの課題解決に取り組んでいます。

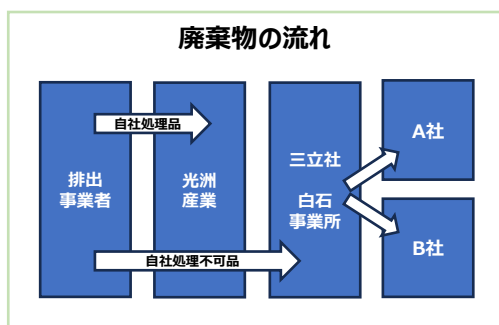
光洲産業の営業チームの課題

- 営業チームの課題となっていたのは自社受入不可品目への対応です。弊社得意先は主に建設会社であり、建設現場では多種多様な廃棄物が出ます。特に液状廃棄物の複合品は取扱いが難しく、**使いかけの接着剤、塗料**(廃油、廃酸、廃アルカリ)及び**セメント(汚泥)**など処理依頼があった際は、毎回処分場への単価や荷姿確認、製品品番による受入可否確認及び契約書作成に相当時間を取られていました。
- また建物解体時の残置物撤去案件では、**小口の禁忌品**と言われる処理困難物に対する処分場の確認に、営業チームが多くの時間を取られることも大きな問題となっていました。



営業部 南波 様

○ 商流と積替保管



- 自社の課題に対して、三立社からの「イレギュラー廃棄物の適正処理ソリューション」がぴったり合致しました。この提案の最大の特徴は、三立社の白石事業所が**①特管含む廃棄物13種類の積替保管可能**でほとんどの種類の廃棄物の受入が可能であり、**②小口品の取扱いに特化した対応**していることと、**③自社持込が可能**という3点です。
- 何より許認可上可能なら、**少量でも喜んで対応**する姿勢が、パートナーとしてピッタリと感じました。

○ 自社処理不可品目の例

- よく依頼をするのが**中身入りのスプレー缶、接着剤、塗料**など使い残しの製品が多いです。また積保施設での**トランス抜油**や**電池の絶縁処理**などの作業も非常に助かります。



○ オペレーション



- また三立社のサービスは、小口品の取扱いに特化した仕組作りで運用されて営業の手間が非常に軽減されます。処分費や運搬費は**リストプライス制**を採用しており、営業担当が毎回価格を確認する必要がありません。また**持込マニフェスト**は廃棄品写真を見て、何の品目を準備すれば良いか連絡をもらえます。契約書は**主な処分場は2社**に絞り、三立社が一括して**契約書作成/発信**まで行ってくれるので、営業(事務)の手間が一気に減り、業務効率化につながりました。

今後の期待

- 三立処理工業(株)は川崎市に立地し、弊社とも非常に距離も近く且つ事業エリアも異なっているので、非常に良い補完関係にあると思っています。またサイクラーズグループの東港金属(株)も金属スクラップや資源循環での新しい取り組みを行っているので、今後の新しい提案が楽しみです。