

七十七ビジネス大賞受賞

第16回(平成25年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社サイコー

代表取締役 齋藤 孝志 氏



「ゴミの減量化」「資源の有効活用」を合言葉にリサイクル事業を推進、資源循環型社会の形成に向け大きく貢献

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、株式会社サイコーを訪ねました。当社は、昭和48年に創業し、古紙回収業を主業務としてリサイクル事業を推進してきました。資源再利用の機運の高まりに呼応し、産業廃棄物および一般廃棄物の収集・運搬・処分など取扱事業を拡大するほか、機密文書処理サービスの開始、廃棄物管理全般にわたる総合的なコンサルティング業務も開始するなど、宮城県内リサイクル業のリーダー的企業です。当社の齋藤社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容などについてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

今回で2度目の応募でしたが、これまで受賞された企業様を見ても名立たる企業様ばかりで、正直当社が受賞できるとは思っていませんでした。

創業40周年を迎える節目の年に、このような名誉ある賞を受賞することができ、非常に嬉しく感じています。また、受賞後は多くの方々からお祝いコメントもいただき、改めて受賞した喜びを感じています。

いただいた奨励金は社員と地域のために使いたいと考えています。

資源循環型社会の形成に向けて

——経営理念についてお聞かせください。

私たちの暮らしは、豊かになった反面、大量生産・大量消費・大量廃棄というライフスタイルになり、処理しきれないほどの廃棄物を生み出すことになりました。このような社会構造を根本的に変え、自然から採取する資源をできるだけ少なくし、廃棄される資源を最小限に抑え、リサイクルにより有効に使っていく「資源循環型社会」を構築する必要があると思います。

会社概要

住 所：仙台市宮城野区岩切分台1丁目8-4

設 立：昭和56年（創業：昭和48年）

出 資 金：30百万円

事業内容：再生資源卸売業、産業廃棄物収集
運搬業・処分業

電 話：022 (255) 3150

U R L：http://kk-saikoh.co.jp/

当社では、廃棄物に関わる事業を行っている会社として重要な役割を担っていると感じており、「リサイクル事業を通じ住みよい環境づくりを目指し資源循環型社会の持続的発展に貢献します」という経営理念を定めています。

また、経営理念を実現するためにどのように活動するかを明確にし、社員全員と想いを共有するために、「人との出会いを大切にし社会に信頼される企業であること、社員が能力と個性を発揮しお客様に感動していただける企業であること、社員とともに成長し『しあわせ、ゆとり、豊かさ』を味わえる企業であること」という経営方針を定めています。



本社外観

である「プライバシーマーク」も取得し、情報セキュリティの強化にも努めています。

平成20年には、廃棄物に関する総合的なコンサルティング業務を開始し、取扱事業を拡大しました。

平成22年からは、みやぎ生活協同組合（以下：生協）と連携し、新聞や雑誌などの資源物を持参した来店客にポイントを付与する「古紙リサイクルポイントシステム」を開始し、来店客のエコ活動への参加意識の向上を図るとともに、資源物の安定確保にも繋がりました。

また、平成25年4月からは、仙台市の家庭ごみの回収業務にも取り組み始めました。仙台市の環境行政の一翼を担い、これまで以上に地域の環境保全に努めていきたいと考えています。



バッカー車（仙台市家庭ごみ回収車）

40年の歩み

——創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

当社は昭和48年に創業し、昨年（平成25年）で創業40周年を迎えました。創業以来、古紙回収業を主業務とし、「ゴミの減量化」「資源の有効活用」を合言葉にリサイクル事業を推進してきました。

創業当時は古紙回収業だけでしたが、お客様からの「廃棄物全般について回収・リサイクルに対応してほしい」というニーズに応えるため、産業廃棄物および一般廃棄物の収集運搬・処理も行えるよう事業を拡大してきました。

また、平成12年には業界内では東北初となるISO14001（環境マネジメントシステムに関する国際規格）を取得し、資源循環型社会の持続的発展という社会の要請にも対応してきました。

その後、平成17年に個人情報保護に関する法律が全面施行されたことにともない、機密文書処理サービスを開始しました。個人情報保護の認証制度

——事業内容について教えてください。

当社は、大きく分けて6つの事業を行っています。まず1つ目は、古紙の回収および圧縮・梱包などの中間処理です。事業者や家庭から出た新聞や雑誌、ダンボールなどの古紙を回収し、当社の資源化センターで圧縮・梱包し、実際に再資源加工を行う業者へ販売しています。その後、古紙は再び新聞やダンボール、ティッシュペーパーなどにリサイクルされます。年間で約8万tの古紙を取り扱っており、売上の約60%を占めています。

2つ目は、産業廃棄物の収集運搬および中間処理です。産業廃棄物とは、事業活動にともなって発生した廃棄物で、廃油や蛍光灯、発泡スチロールなどです。回収した産業廃棄物は、プラスチック原料や燃料・原料にリサイクルされます。当社では、東北6県以外にも関東圏を回収範囲とし、多くの産業廃棄物を取り扱っています。

また、お客様が廃棄するものの中には、廃棄物ではなく処分費用を必要としない「有価物」が含まれ

ている場合があります。当社では、それらを適切に取り扱い、お客様のコスト削減にも努めています。

3つ目は、主にスーパーや病院・飲食店と家庭から出る一般廃棄物の収集運搬です。割合としては先ほどの産業廃棄物と一般廃棄物で売上の35%を占めています。

4つ目は、機密文書の回収・処理です。機密文書の処理というと、以前は焼却処理が一般的でした。しかし、個人情報の保護に関する法律の施行により機密文書の取り扱いが厳しくなったことや、仙台市の焼却工場へ機密書類を含む再生可能な紙類を持ち込めなくなったことを契機に、それらの紙資源の受け皿になろうと、この事業を開始しました。現在では、官公庁や銀行を始め一般企業など約1,000社と契約を結び、年間約3,000tの機密書類を処理しています。



機密書類用破砕機

5つ目は、集団資源回収です。ゴミの減量化とリサイクル推進のため、子供会や町内会などの集団資源回収を行っています。回収品目は、新聞、雑誌、ダンボール、古布、牛乳パック、アルミ缶、ビン類



子供会による集団資源回収の様子

です。集積場所に資源物を集めていただければ、積み込みの手伝いや時間まで集積場所にいていただく必要はなく、当社で責任を持って回収いたします。

6つ目は、廃棄物管理コンサルティング業務です。事業者の皆さんが、環境保全とコスト削減の両方を実現できるように、廃棄物処理の工程の見直しや行政からの監督指導に対する対応策の提案、報告書面の作成など、廃棄物管理全般のサポートを行っています。

——機密文書処理サービスについて詳しく教えてください。

当社では、『シークレットキング』という機密書類リサイクルシステムを導入しています。この『シークレットキング』は、セキュリティカードや指紋認証による入退室管理、GPSを利用した追尾システムなどを活用し、機密書類の情報を取引から最終処理までパーフェクトに守ります。

また、処理開始から終了までのすべての工程を監視カメラで撮影しており、映像データはインターネットでお客様にお届けすることもでき、安心・安全な処理が行えると、お客様から高い信頼をいただいています。

——廃棄物管理コンサルティング業務について詳しく教えてください。

これまでは廃棄物を触らないと事業として成り立たないと思っておりましたが、廃棄物を触らなくても、これまで培ってきたノウハウやサービス、廃棄物処理に関する情報をお客様に提供することが事業になると気付いたとき、事業の幅が広がりました。

例えば、チェーン店のように店舗数が多く、それぞれの店舗での廃棄物管理を統一できていないお客様に対しては、当社が廃棄物管理を代行し、管理の一元化に取り組みます。新しく出店を考えているお客様に対しては、廃棄物の排出量を測定して、処理業者を選定し契約書の作成などを行います。

また、一般的に廃棄物処理業者というと地域性が強く、全国展開しているような会社は多くありません。そこで、東北を中心に同業者のネットワークを作りたいと考え、サイコーの中で行っていた廃棄物管理コンサルティング業務を独立させる形で、株式会社SKトレーディングという関連会社を立ち上げ、常に最適化を目指した廃棄物処理の仕組みを提案するとともに、同業者とのネットワーク構築に努めています。

win-winの関係

——古紙リサイクルポイントシステムについて教えてください。

新聞や雑誌などの資源物をリサイクルに出そうとしたとき、例えば仙台市であれば、市が行っている月2回の行政回収と、子供会や町内会が行う集団資源回収の2つが主に利用されています。しかし、行政回収は資源物を出せる時間が収集日当日の早朝から8時30分までと決められています。集積所をきれいに保つためにも必要なルールですが、どうしても生活リズムによってはこの時間帯に出せない人も少なくないと思います。また、1人暮らしの学生などは子供会や町内会の集団資源回収を知らない人も多くいます。そういった方でも気軽に利用できるのが「古紙リサイクルポイントシステム」です。

このシステムは、新聞や雑誌などの資源物を持参すると、その重量に応じてポイントが貯まり、300ポイントが貯まると生協で300円分の買い物ができる値引券と交換できるというものです。

お客様にとっては、資源物が値引券になることや買い物のついでにいつでも利用できるといったメリットがあります。生協としては、来店動機が増えることにより集客力が上がることや企業イメージの向上に繋がります。当社としても、資源物を安定確保することができ、3者にとってwin-winの関係を築くことができます。

実際に利用されたお客様からは、「買い物のついでに出すことができ便利」、「ポイントが付くことで楽しくリサイクル意識が高まる」といった声が寄せられています。中には「全店舗にシステムの設置を希望します」という嬉しいお言葉もいただいています。



「古紙リサイクルポイントシステム」

——事業拡大にあたり苦勞されたことなどがあればお聞かせください。

新しく事業を始めるときは、様々な角度からプランニングを行いますが、思い通りにいかないことも多々あります。しかし、どんな事業でも原点は経営理念にあります。そのことを社員がきちんと理解して事業に取り組んでいますので、多少プランがずれたとしても、事業そのものはスムーズに進みます。

また、当社の場合新しく事業を起こす場合、社長が指示するのではなく、社員が話し合っただけでプランニングを行いますので、社員全員の進むべき方向性が明確で、組織としてのまとまりがあります。成功の秘訣とまではいきませんが、これが悪い結果を生まない理由だと考えています。

「社員」こそが「商品」

——“人財”育成への取り組みについてお聞かせください。

古紙や廃棄物の収集運搬を主業務として行っていますので、形ある「商品」というものはありません。そこで、当社の「商品」は何かと考えたとき、作業を行う「社員」こそが、当社の「商品」なのだと思います。そのため、“人財”育成には特に力を入れて取り組んでいます。

これは私の考えですが、「売上を上げる教育」を行うことよりも、「人間性を高める教育」が大切だと考えており、様々な取り組みを行っています。

まず、自らが持っている可能性を「自分力」と名付け、その自分力を向上させるために『ジリキ（自分力向上）プロジェクト』を行っています。主な内容としては、新入社員を対象とした「入社前研修テキスト」や「目標チェックシート」の運用、役職者対象の座学研修などです。「自分力」を高めること



研修会の様子

によって、お客様の期待に応えられるようになるかもしれない。自分が働く意味を考えることによって、仕事へ取り組む姿勢が変わるかもしれない。それらがやがて、売上という数字に繋がっていく。仕事とは、そういうものだと考えています。

CSを超えるCDを目指して

——「CD委員会」について教えてください。

経営方針の中に「お客様に感動していただける企業であること」という方針があります。そこで、部課長を除く社員からメンバーを募集し、『CD（顧客感動：Customer Delight）委員会』というプロジェクトチームを組織し、「顧客満足（CS）」を超える「顧客感動（CD）」を目指しています。

そして、お客様に感動していただく仕事とはなにかを考えるに先立ち、サイコーの社員はこうあるべきだという基準を考え、『CDマニュアル』を作成しました。

『CDマニュアル』は、経営理念や社長の想い、会社の歴史などをまとめた「経営理念編」、挨拶や電話対応、身だしなみなど、サイコーの社員としての行動規範を明確にした「行動規範編」、各業務の流れや注意点などを明確にした「業務マニュアル」の3部構成になっています。

「経営理念編」は、新入社員や中途社員に配布することで、会社の方向性を理解してもらう際に役立っています。「行動規範編」は、社内教育に使用するほか、外部委託先の教育にも活用しています。「業務マニュアル」はフロー図や写真を多用し、作業手順や点検手順、注意事項を分かり易くまとめており、社員の作業効率が向上するとともに、安全管理にも役立っています。

また、『CD委員会』の取り組み内容の1つに『サイコーグッドニュース』というものがあります。これは、頑張っている社員をほかの社員が誉めるという取り組みです。どの会社でも、クレームやトラブルが発生した際は早急に情報が共有され、再発防止に努めていると思います。しかし、よい出来事が起きた場合はどうでしょう。よい出来事の情報共有をしている会社はそれほど多くないと思います。そこで当社では、褒める仕組みを作ろうと考えました。月単位で最もグッと来た行動をとった社員を「グッと来たで賞」と表彰もしています。

『CDマニュアル』を実践すれば、お客様に満足

していただく仕事が行えると思います。しかし、そこからさらに進んで、お客様に感動していただく仕事を行うためには、社員それぞれが状況に応じてプラスアルファの働きをする必要があります。その際、『サイコーグッドニュース』を通して、よい出来事の情報共有し、各個人が蓄積しているということが、お客様に感動していただく仕事ができるかどうかの重要なポイントになっていると思います。

この取り組みを始めてから、社内の風通しが非常によくなったと感じています。また、人から褒められることや誰かが見てくれているという意識を持つことは、社員のやり甲斐にも繋がっています。

社員・同業者・お客様との絆

——東日本大震災発生時の取り組みについてお聞かせください。

本社と中央資源化センターは甚大な被害を逃れたものの、蒲生にある仙台港資源化センター（以下：センター）は5メートル以上の津波被害に遭い、トラックや設備が流出し、施設全体が壊滅状態になりました。

実は、震災発生の数ヶ月前にも大きな地震があり、津波警報が発令されたことがありました。そのとき、センターの社員は全員仕事を中断して本社に避難した経験がありましたので、今回も避難してくると思っておりましたが、社員全員の安否確認ができるまでは非常に心配でした。

驚いたことは、震災の翌日にほとんどの社員が出勤してくれたことです。遠方から自転車できてくれた社員がいれば、自宅からおにぎりなどの差し入れを持ってきてくれる社員もいて、非常に嬉しかったことを今でも覚えています。

震災翌日から、災害対策本部を設置して、「元氣・勇気・挑戦！がんばろうサイコー！」という復興スローガンを掲げ、瓦礫撤去や泥かき、自家発電を利用した機械設備の洗浄作業を始めました。

同時に、当時私が理事長を務めていた仙台青年会議所からの要請で、気仙沼、南三陸、石巻地域に向けた救援物資の輸送なども開始しました。約1ヶ月、全国から届いた救援物資をトラックに積んで輸送しました。また、地域の子供会や町内会にはトイレトペーパーやオムツなどの日用品をお届けしました。ドライバーの中には自宅が津波の被害を受けた社員もいましたが、自分たちが今できることをやってい

こうと、一生懸命働いてくれました。日頃から地域に貢献したいという想いがあったからこそ、緊急時でも迅速に行動できたのだと思います。

そして、トラックを提供していただいたり、瓦礫の撤去を手伝ってくださったりと、全国の同業者やお客様など多くの方々からご支援・ご協力をいただきました。そのおかげで、震災から5ヶ月という早さで完全復旧を果たすことができました。

震災を経験したからこそ、社員との絆が深まり、同業者やお客様との絆を再認識することができたのだと思います。今後も、東北の復興を願って事業に取り組んでいきたいと思っています。



復興を誓う社員一同

感謝の思いを込めて

——地域貢献への取り組みについてお聞かせください。

当社は創業当初から地域の皆様に支えられ、育てていただいた会社です。その感謝の思いを込めて、清掃活動や環境イベントへの出展を行っています。

平成20年からは、地元である岩切の八坂神社の裸参りを始めました。以前は大崎八幡神社の裸参りに参加していましたが、地元岩切への感謝の気持ちと、地域を盛り上げたいという思いから、当社で事務局運営も務め、岩切での裸参りを始めました。1年目は当社だけの参加でしたが、去年は、参加企業が7、8社に増え、個人で参加した方も含めると約80名の方々に参加していただきました。寒い中沿道に出て、参拝の列が通るのを待っていてくださる地域の方々も増えました。新しいことを始めるのは勇気のいることですが、地域に根付いた企業が増え、地域に活力を与えるきっかけになればいいと考えています。

また、小中学校の職場体験活動の受け入れ事業者に登録し、積極的に受け入れを行っています。昨年

は3校の中学校の職場体験を、5名の大学生のインターンシップを受け入れました。

今後も環境イベントへの出展や職場体験活動の受け入れなど、環境教育も含めたりサイクルの啓発活動を行い、経営理念に掲げる資源循環型社会の持続的発展に繋がる地域貢献活動を行っていききたいと思います。

地域のために

——最後に経営者の方へアドバイスをお願いします。

私は平成24年2月に社長に就任したばかりですので、まだ2年も経っていません。経営者の方へアドバイスを言えるような立場ではありませんが、これからは大企業が地域経済を主導するのではなく、我々のような地域に根付いた小さな会社が「地域のために」という想いを持って取り組んでいくことが、地域に活力を与えることに繋がるのだと考えています。

そのためには、社員全員が想いを共有し、同じ目標に向かって共に歩まなければなりません。そのため、私は常々「地域あってこそこの会社である」ということを社員に伝えています。

経営者がどう考えるか、どう社員の背中を押すかによって会社は変わっていきますので、私と同じような想いを持った経営者がこの地域に多く現れ、地域に根付いた会社が増え、地域の活性化に繋がれることを期待しています。



齋藤社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(26. 1. 20取材)