



SAITOH
SHOHTEN

(株) 斎藤英次商店
コンセプトブック

SAITOH EIJI Way

SAITOH
SHOHTEN

© 2026 Saito Eiji Co., Ltd.

* 編集に寄せて *

当コンセプトブックは、斎藤英次商店のこれまでの軌跡と、創業100年を目指した将来ビジョンを、当社若手社員の視点から社内外に分かりやすいよう編纂したものです。

既存事業で培った基盤を生かしつつ、変化に柔軟に対応していく当社の未来像を思い描きました。

創業80周年の節目にあたり、私たちの取り組みを知っていただくことで、ぜひ共に「物の価値と心の価値をつなぐ」パートナーとなっていだけますと幸いです。

(株)斎藤英次商店 2030アジェンダ制作チーム

(株)斎藤英次商店コンセプトブック SAITOH EIJI Way

2026年3月10日：Ver.2.0発行

発行：(株)斎藤英次商店

制作：(株)斎藤英次商店 2030アジェンダ制作チーム

印刷：(株)文伸

(株)斎藤英次商店 本社

〒277-0005

千葉県柏市柏6-1-1 流鉄柏ビル3F



070-2100-3110（お客様窓口）



support@saito-eiji.co.jp



<https://www.saito-eiji.co.jp>



© 2026 Saito Eiji Co., Ltd.

目次

01 企業概要

- －企業プロフィール …… 6
- －ミッション・ビジョン …… 9
- －アウターインパクトマップ …… 10

02 過去と現在

- －沿革 …… 12
- －既存事業紹介 …… 15
- －持続可能な社会に向けた取り組み …… 24
- －強みと資源 …… 28
- －目指すポジション …… 32

03 未来 -開発方針-

- －今後注力する5つの領域 …… 36
- －開発方針 Road to 2046 …… 38
- －既存事業の位置づけ …… 39
- －新規事業のビジネスモデル …… 41

04 中期経営計画

- －中期経営計画について …… 46
- －Vision2046で目指す世界 …… 50
- －財務・非財務目標 …… 54

05 67期重点課題

- －67期の戦略テーマ …… 58
- －人のイノベーション …… 59
- －環境価値の可視化 …… 60
- －生産性の向上 …… 61

06 参考資料

- －経営資源（人財／拠点） …… 64
- －経営資源等（設備・車両） …… 66
- －経営資源等（その他） …… 68
- －環境貢献活動 …… 69



代表取締役
斎藤 大介

発行にあたり

—2030アジェンダチームと斎藤英次商店の目指す姿—

斎藤英次商店は since1946。そして Vision2046 は、私たちが 創業100周年を迎える節目に、社会と共に実現したい未来を描いたものです。

私たちは、利益を追求するだけの存在ではありません。利益は事業を継続するための必要条件ですが、それ自体が目的ではない。企業は社会の中で固有の役割を果たすことで、存在が許されると私は考えています。

国連が掲げる「2030アジェンダ（SDGs）」は、単なる目標ではなく、未来をつくるための羅針盤です。私たちはこのアジェンダ（行動計画）を「自分たちの言葉で理解し、事業の未来に接続する」ために、2020年に社内プロジェクトとして「2030アジェンダ」を立ち上げました。

2025年には、新たなプロジェクトメンバーで「2030アジェンダ」を再結成しました。メンバーは 30歳以下の社員 です。次世代を担う社員には、自分自身の未来・ありたい姿を、斎藤英次商店の事業を通じて描いてほしい——そう考えたからです。

このコンセプトブックは、2030アジェンダのメンバーが中心となり、斎藤英次商店の過去・現在・未来について、若手社員の視点から見つめ直した集大成と言えるでしょう。
・・・次頁へ続く

未来へ

—創業100周年に向けた行動計画 Road to 2046—

そこから私たちは、斎藤英次商店の事業を改めて見直し、「Road to 2046」を描きました。資源循環を支える仕組みを探求し、脱炭素に貢献するサーキュラー物流を構想し、再生可能エネルギーを取り入れ、内職事業を通じた雇用機会の創出にも取り組む。こうした一つひとつの行動が、ミッション（使命）に対する私たちなりの答えです。

私たちのミッションは、「物の価値と心の価値をつなぎ、『できてよかった』の幸せで世界を豊かにします」。このミッションを未来へ運ぶ旗が、Vision2046 “Zero Waste / Zero Carbon” です。誰でも簡単に楽しくリサイクルできる社会をつくる。デジタル技術と再生可能エネルギーを活用し、脱炭素型の資源循環ビジネスモデルを創造する。これが私たちの未来の約束です。

2030アジェンダの未来とは、会社が一方的に「貢献する」だけではありません。社員一人ひとりが、自らの行動の意味を自認し、貢献が可視化され、誇りとして蓄積される未来です。若い社員の「問い」から始まった2030アジェンダは、まさにその象徴です。これからも私たちは、社会のために、未来世代のために、そして自分たち自身が誇れる仕事のために、挑戦を続けます。

(株)斎藤英次商店
代表取締役 斎藤大介





「私たちはこの地球を先祖から譲り受けたのではない。子どもたちから借りているのだ。」

—— ネイティブ・アメリカンの格言

01

企業概要



企業プロフィール - 1

■ 会社概要

商 号：株式会社 斎藤英次商店

本社所在地：千葉県柏市柏6-1-1 流鉄柏ビル3F

創 業：1946年 3月 1日

創 立：1959年11月17日

資 本 金：1億5,700万円

代表取締役：斎藤 大介

取 締 役：斎藤 元司、森塚 伸

監 査 役：斎藤 英三



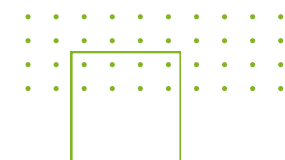
企業プロフィール - 2

事業内容

1. 製紙原料及び製袋原料の販売
2. 和洋紙類の販売
3. 一般廃棄物再生にかかる事業
4. 産業廃棄物収集運搬
5. 一般廃棄物収集運搬
6. 一般貨物運送業
7. 前各号付帯する一切の事業
8. 袋詰め等軽作業・手作業の請負（内職業務）



企業プロフィール - 3



■ 主要取引先（五十音順）

いわき大王製紙株式会社/王子マテリア株式会社/
コアレックスグループ/高砂製紙株式会社/
鶴見製紙株式会社/日本製紙株式会社/丸三製紙株式会社/
丸富製紙株式会社/レンゴー株式会社/ 他数社…

■ 取引金融機関（五十音順）

京葉銀行/商工中金/常陽銀行/千葉銀行/日本政策金融公庫/
みずほ銀行/三井住友銀行/三菱UFJ銀行

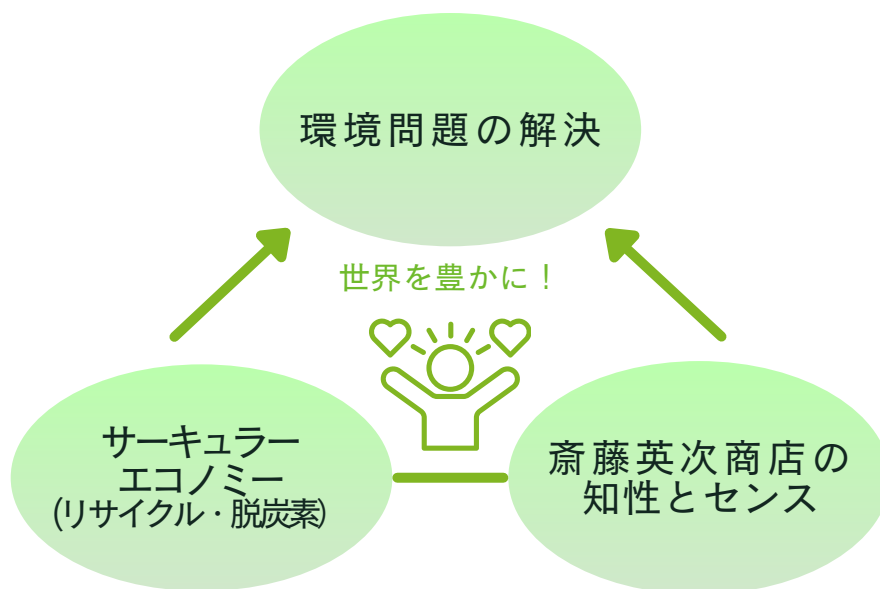


ミッション・ビジョン

Mission：物の価値と心の価値をつなぎ、「できてよかった」の幸せで世界を豊かにします。

Vision：知性とセンスで環境問題を解決へと導く「スマートなりサイクルカンパニー」

— 具体的な指針として 2023年より「Vision2046」を策定 —



物の価値と心の価値をつなぎ
「できてよかった」の幸せを実現

Vision2046

Zero Waste

廃棄物のない社会を目指して

私たちは、世界規模の資源循環を担います。
そのために誰でも簡単に楽しくリサイクル
できるようにします。

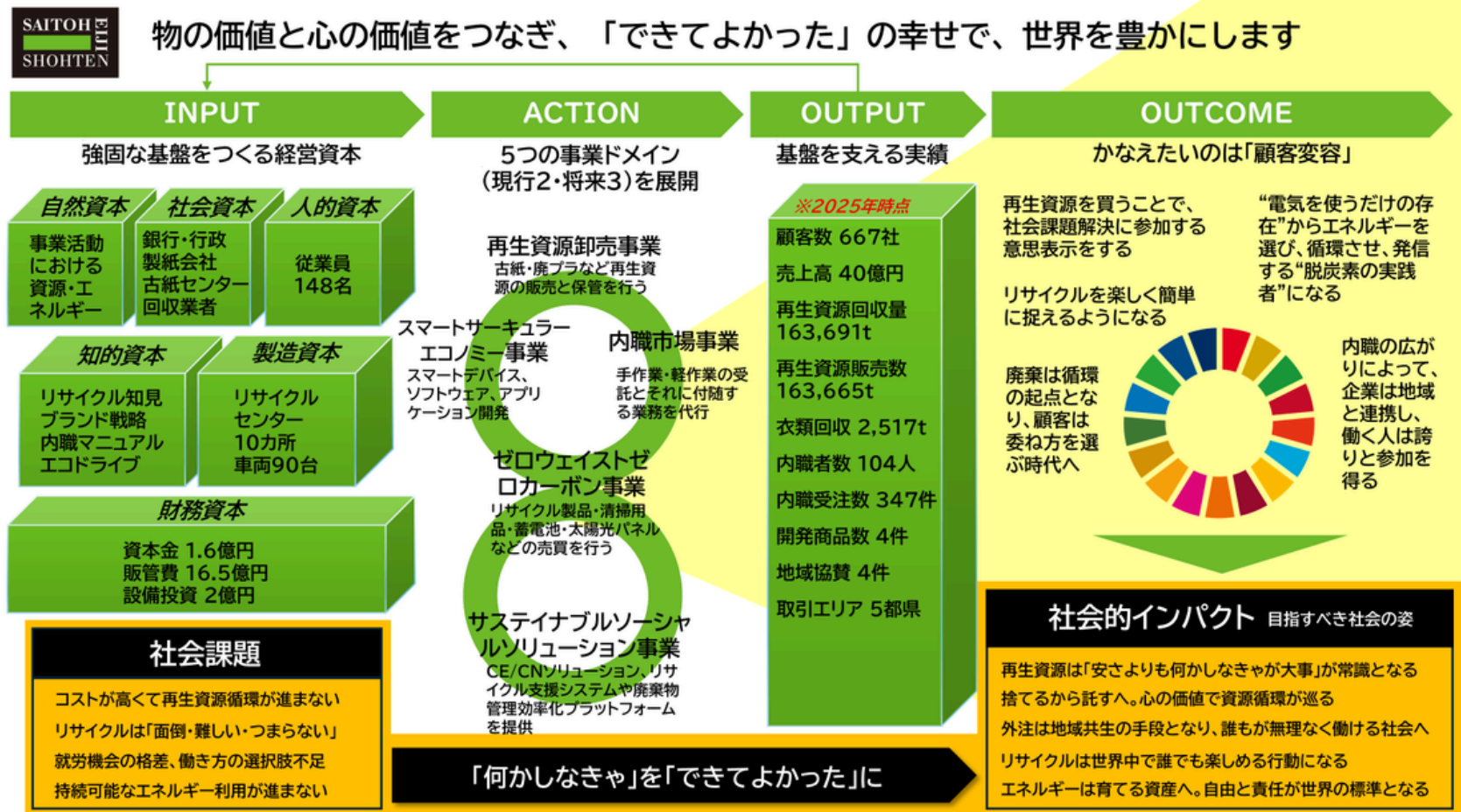
Zero Carbon

温室効果ガスを排出しない社会を目指して

私たちは、脱炭素型の資源循環ビジネスモデルを
創造します。そのために、デジタル技術や
再生可能エネルギーを活用します。

アウターインパクトマップ

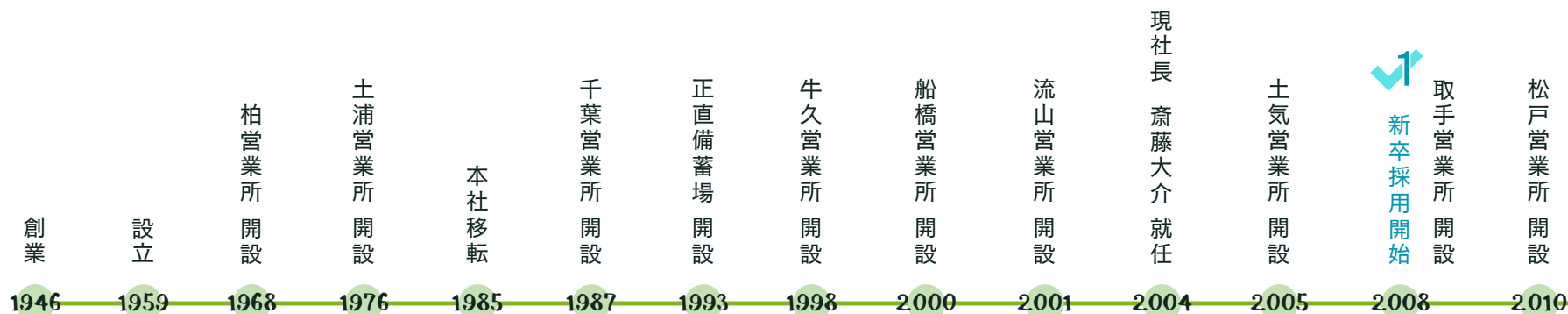
- 斎藤英次商店は単なる利益追求に留まらず 社会全体に持続可能な仕組みづくりを実装します -



02

過去と現在





1 2008年 新卒採用開始 「新卒採用へのこだわり」

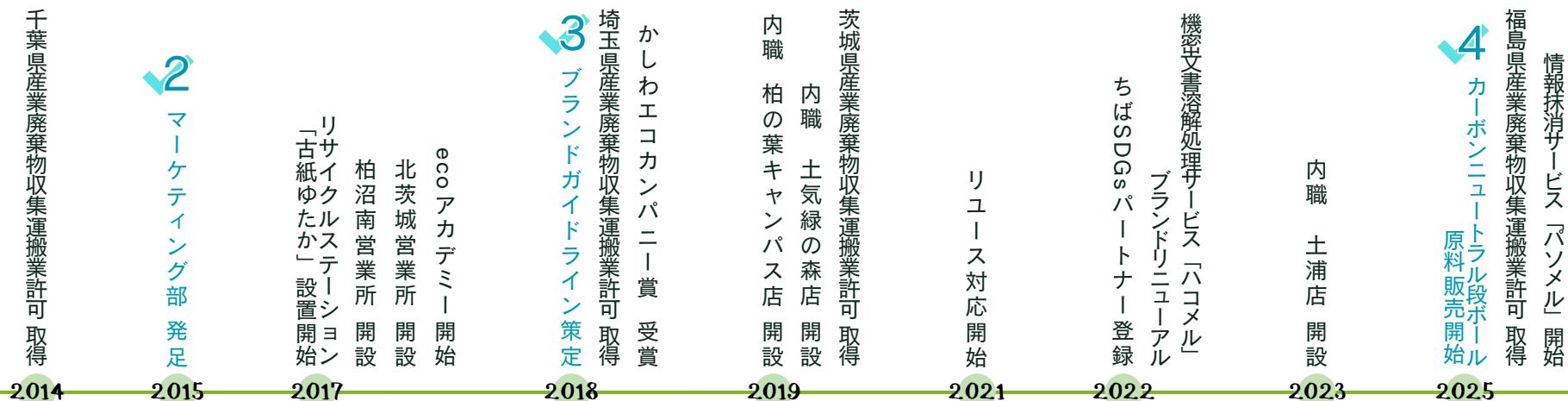
2008年に本格的に新卒採用を開始しました。
しかし原点は1990年代まで遡り、当時から「自社の未来をつくる人材を自分たちの手で育てたい」という意思を持っていました。
現在に至るまで安定的に採用できており、人材育成に力を入れています。

2 2015年 マーケティング部発足 「廃棄物のマーケティングに向けた挑戦」

ドラッカー塾「マーケティングとイノベーションで顧客を創造する」に強い影響を受け、マーケティング部(現チーム)を発足。
顧客一人ひとりのニーズにクローズした営業を目指し、お客様に選んでいただける企業となるよう、日々業務に取り組んでいます。



革



3 2018年 ブランドガイドライン策定 「60年目の節目でブランディングに着手」

「斎藤英次商店」という存在を認識してもらうため、ブランドイメージを一新しました。“誰かが回収している”ではなく、斎藤英次商店が回収していると認識していただき、社員が誇りをもって働けるようブランドを強化したのです。

4 2025年 「カーボンニュートラル段ボール」原料販売開始 「商品化に伴う“困難はなかった”」

「商品化する中で困難だったこと何ですか？」とよく聞かれますが、特別に困難だったことはありません。カーボンニュートラルを達成することは私たちにとって“当たり前”だったからです。資源供給で終わるのではなく環境価値の提供を目指しています。





「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。
唯一生き残ることが出来るのは、変化できる者である。」
—— チャールズ・ダーウィン

既存事業紹介

■ 再生資源卸売事業

市中で発生する古紙や古着などの再生資源を、独自のネットワークで効率的に収集し、メーカーへ安定供給しています。

私たちの強みは、自社車両での直接回収、リサイクルセンターや回収ボックスによる拠点回収、さらには同業者からの受入等、多角的な調達ルートを構築していることです。



■ 廃棄物収集運搬事業

適切な廃棄物処理を必要としているお客様に、安心して収集運搬やリサイクルを提案できるサービスを展開しています。

リサイクルの知識と幅広い廃棄物の処理ルートを掛け合わせ、オフィスや工場から公共機関まで、様々なニーズに対応した付加価値の高いサービスを提供しています。

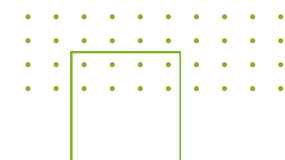


■ 内職市場事業

製造業などから軽作業を請け負い、地域の内職作業員へと繋いでいます。自社内で3店舗を構えており、多種多様な案件に対応可能です。企業の生産性向上と柔軟な働き方を支えることで、地域の活性化や働き方の多様化への対応に寄与しています。



既存事業のビジネスモデル - 1



■ 再生資源卸売事業

多角的な調達ルートと自社加工により、市中の廃棄物を高品質な再生原料へと変え、メーカーへ安定供給することで資源循環を支える事業です。



* 取り扱い商材 *

- ・ 古紙／古着（市中／行政回収など）
- ・ 鉄くず／プラスチックなど（企業）
- ・ その他再生資源品 順次追加…

* 斎藤英次商店の強み *

資源を効率的に回収し、再び製品へと生まれ変わる循環の仕組みを強固なものにするために、独自の収集ネットワークと加工体制の構築を行っています。

既存事業のビジネスモデル - 2

■ 廃棄物収集運搬事業（サービス提供）

機密文書の溶解処理や、産業廃棄物の収集運搬サービスを提供することで、
廃棄物の適正処理と資源の有効活用を両立する事業です。



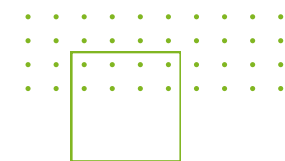
* 取り扱い商材 *

- ・ 産業廃棄物収集運搬サービス
- ・ 機密文書溶解処理サービス(ハコメル)

* 斎藤英次商店の強み *

リサイクルの知見や回収力を活かした適切な提案により、
機密情報の保護や廃棄物の収集運搬・再資源化といった
顧客の多様なニーズに応えます。

既存事業のビジネスモデル - 3



■ 内職市場事業（アウトソーシング事業）

製造業等の軽作業を請け負い、地域の内職ネットワークとマッチングさせることで、企業の「コスト削減・生産性向上」と「地域の雇用活性化」を両立する事業です。



* 請け負い作業の一例 *

- ・ パーツ組立作業
- ・ 梱包／封入／検品作業
- ・ デジタル内職 等

* 斎藤英次商店の目指すポジション *

企業のアウトソーシング需要に応える受け皿となり、同時に地域の方々へ生活スタイルに合わせた柔軟な働き方を提供することで、地域経済に貢献します。

新規取り扱い商材

■リチウムイオンバッテリー回収

火災リスクが話題になっているリチウムイオン電池。輸送時や保管時の発火が懸念され、取扱いを控える業者も多いですが、貴重な資源が多く含まれています。私たちは安全管理を徹底した上で、法人向け回収や行政と連携した市中回収の促進に乗り出しました。

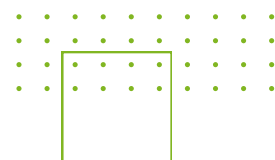


■塩ビ管回収

塩化ビニルは、処分時に塩素が発生し設備に与えるダメージが大きいことから、埋め立て処分されてしまうことが多い品目です。避けられがちな塩ビ管ですが、単一素材のみで回収できればリサイクル可能。環境負荷軽減に向け、敢えてリサイクル難素材に挑みます。



新規商材のビジネスモデル図 - 1



■ リチウムイオンバッテリー回収

使用済みリチウムイオンバッテリー(LIB)の回収を通じ、
廃棄リスクと資源枯渇という2つの社会課題に挑みます。



* 取り扱い商材 *

- ・ モバイルバッテリー
- ・ 携帯／PC／電子タバコ
- ・ その他繰り返し使える電子機器 等

* 回収開始のきっかけ *

運搬のリスクに対して、私たちの強みである回収能力を生かすことができ、かつ社会課題の解決ができるという考えから、回収サービスを開始しました。

新規商材のビジネスモデル図 - 2

■ 塩ビ管回収

通常は埋め立て処理されることも多い塩ビ管を、回収し再び資源へ戻すことで未来へ循環させる回収サービスです。



* 取り扱い商材 *

- ・ 塩ビ管

* 回収開始のきっかけ *

塩ビ管は再資源化が可能でありながら、分別回収されない場合も多く、十分活用されていない現状がありました。廃棄物を資源へ転換することを目的に本事業を開始しました。



「できると信じれば、道は半分開けたも同然だ。」

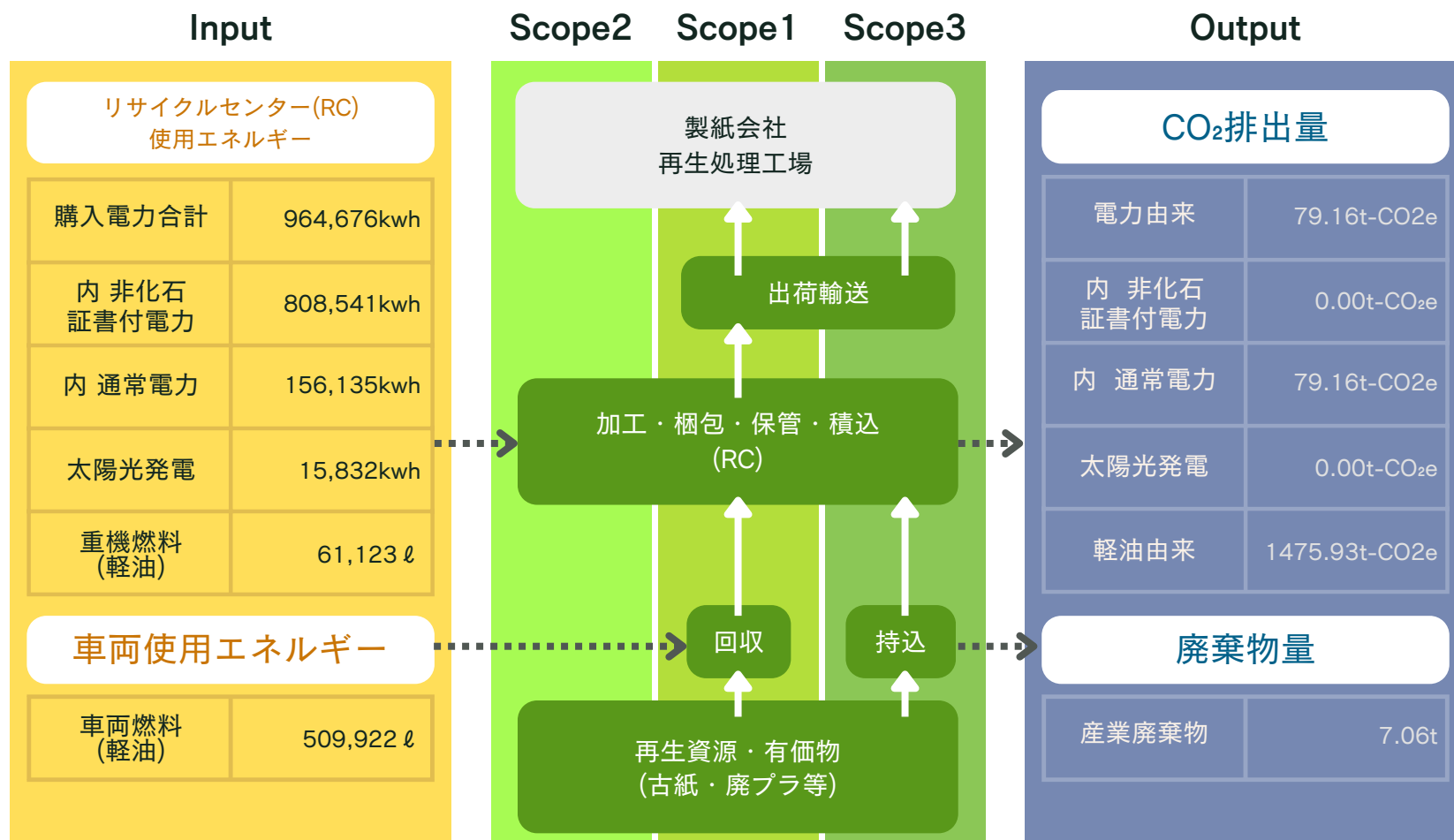
—— セオドア・ルーズベルト

現在

— 持続可能な社会実現に向けた取り組み —

私たちの現状

■ 古紙再資源化におけるマテリアルフロー



※古紙取扱数量：16万t（2024年度版）

カーボンニュートラルへの挑戦

カーボンニュートラルループ



2025年には、自社車輛による回収業務でのCO₂排出分を、カーボンクレジット購入によって相殺し「実質排出0」に。それに伴い、業界で初めて『カーボンニュートラル(CN)段ボール』の販売を開始いたしました。

CN段ボールとは？

使用済み段ボールの回収からメーカーに届けるまでの工程で発生するCO₂を、カーボンクレジットでオフセット(相殺)し、CO₂排出量を実質0にした再生資源原料のことです。

今後の構想

CN段ボール用原料として供給した資材から製造された製品が、一般に流通するに至り、『回収→原料化→製品化→消費→(また)回収→……』と

CNした再生原料がずっと循環(ループ)する状態の確立を狙いとしています。

私たちは新たな事業方針を設け、この循環構造を確立するために様々な事業戦略を計画しています。

事業方針の詳細は「03,未来～開発方針～」へ



「自然界には、報酬も罰もない。あるのは結果だけである。」

—— ロバート・インガソル

現在

— 強みと資源 —

私たちの強み —リカバリーフォース—

齋藤英次商店は6つのフォース(強み)を用いて
地域社会の環境問題をリカバリーします

拠点

千葉県・茨城県

10

箇所

設備

保有設備・重機

53

台

車両

90

台

人材

従業員数

148

人

技術

創業

80

年

取引先

調達先・納品先

1,500 件

※2025年12月時点

許認可・登録等

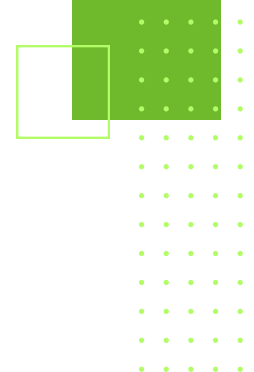
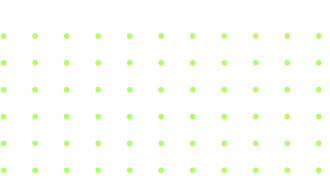
■ 許可・登録一覧

- ・茨城県古物商 許可第401280000028号
- ・千葉県古物商 許可第441090001933号
- ・茨城県特定金属類取扱業許可番号 第1272500476号
- ・千葉県廃棄物再生事業者 登録番号2号（千葉営業所）
- ・茨城県廃棄物再生事業者 登録番号3002号（土浦営業所）
- ・茨城県廃棄物再生事業者 登録番号3018号（牛久営業所）
- ・茨城県廃棄物再生事業者 登録番号3020号（取手営業所）
- ・茨城県廃棄物再生事業者 登録番号1023号（北茨城営業所）
- ・千葉県産業廃棄物収集運搬業 許可第01200107031号
- ・茨城県産業廃棄物収集運搬業 許可証00801107031号
- ・埼玉県産業廃棄物収集運搬業 許可証01100107031号
- ・福島県産業廃棄物収集運搬業 許可証00707107031号



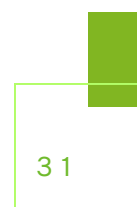
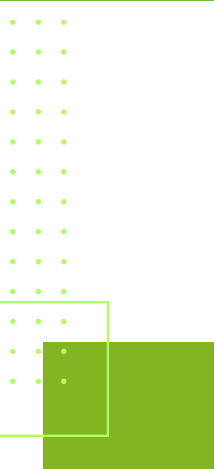
「伝統とは火を守ることであり、灰を崇拝することではない。」

—— グスタフ・マーラー



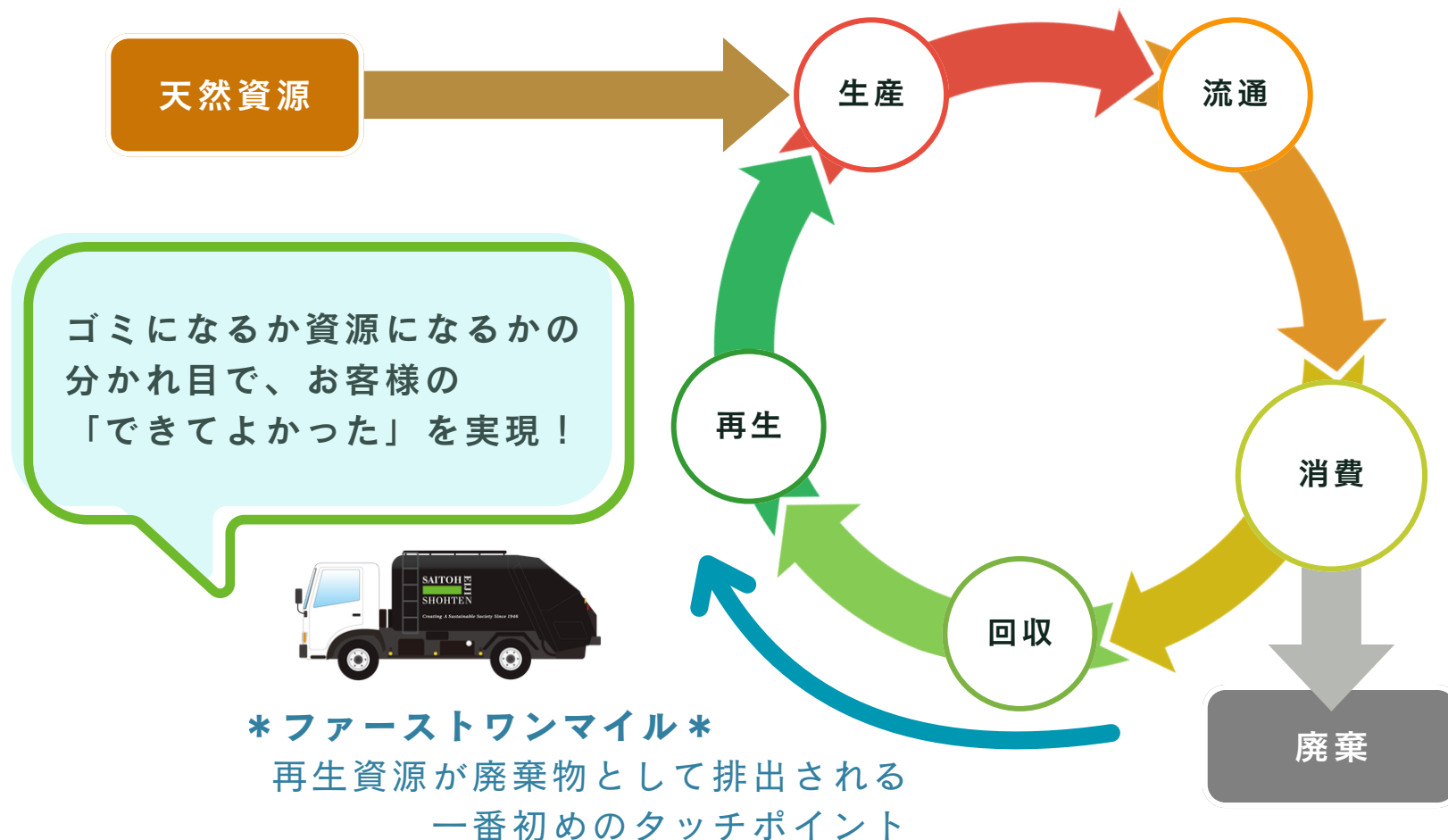
現在

— 目指すポジション —



循環型社会におけるポジション

斎藤英次商店は資源循環の「ファーストワンマイル」を目指します



私たちの目指すポジション

古紙回収のリカバリーフォースを活かして
産業廃棄物のスポット回収にも迅速対応

セイリエンス(存在感)とパーセプション(認知)

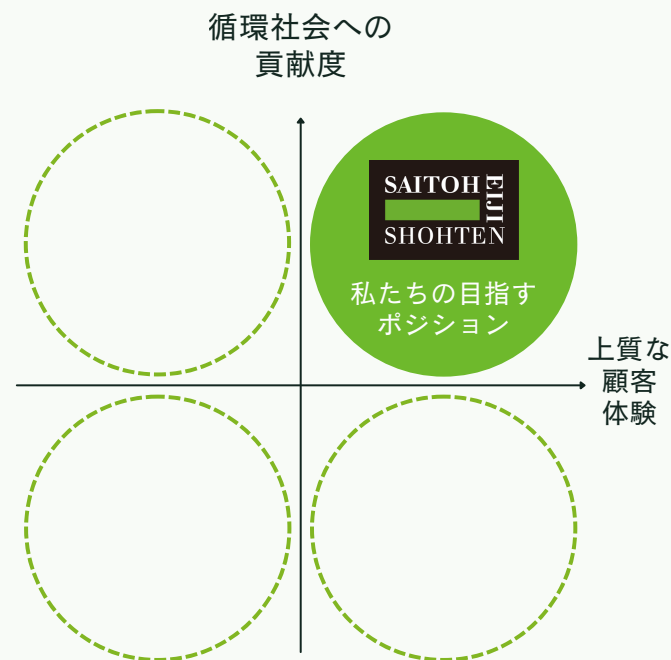
「量・価格の競争」から脱却し
培った知識を基盤に競争優位を築きます

物流・生産管理・デジタル化など
多角的な廃棄物回収のマネジメント

顧客が「気持ちよく頼める」「環境貢献できる」
ラグジュアリーな体験を提供します

脱炭素回収・リユース/リサイクル優先・時間指定

ポジショニング



想定される経営課題

	既存製品	新規製品
既存市場	<再生資源事業> ・ CRM(Customer Relationship Management) →顧客との関係構築 ・ SRM(Supplier Relationship Management) →調達力の強化 ・ GRM(Government Relationship Management) →環境課題解決に向けた提案力 <廃棄物処理サービス> ・ リユースリサイクル優先の廃棄物処理 ・ 廃棄物の救急対応	・ ありとあらゆるリサイクル ・ 環境貢献ボード ・ デバンニング作業
新規市場	<再生資源事業> ・ 東アジア/東南アジアへの直接貿易 ・ ミニヤードの展開 <廃棄物処理サービス> ・ 新規で東京都/埼玉県/福島県の許可取得	・ 新規取扱商品の回収 ・ 回収ボックス展開 ・ ゼロウェイストゼロカーボン物販 ・ サステイナブルソーシャルソリューション ・ アクリル製造販売 ・ デジタル内職

03

未来 ～開発方針～



今後の事業の柱として注力する5つの領域

世界人口増加



2030年までの世界の人口は国連の予測によると約85億人に達し、2050年までに約97億人へ増加すると見込まれています。それに伴い資源の不足も懸念されています。

資源インフレ



世界的な資源需要の高まりや地政学リスクの影響により、原材料価格は上昇傾向が続いています。限りある資源を循環させる仕組みづくりがますます重要になっています。

脱炭素社会の加速



2030年に向けて世界的に脱炭素化が進み21世紀後半にはカーボンニュートラルの実現が国際的な目標となっています。企業や自治体にはCO₂削減の取り組みがさらに求められます。

世界人口増加や資源価格の上昇、脱炭素化の加速など、社会は大きく変化しています。私たちはこの変化を追い風に、古紙市場の縮小という制約から脱却して、高付加価値型の事業へ進化します。そのために、未来のあるべき姿を自らつくり、顧客の心を動かす「5つの事業領域」を定めました。

再生資源卸売事業

内職市場事業

サステイナブルソーシャルソリューション事業

ゼロウェイストゼロカーボン事業

スマートサーキュラーエコノミー事業

今後想定する事業内容

再生資源卸売事業

～資源・中古品卸売～

- ・国内/海外への古紙売買
- ・再生資源の売買
- ・リユース品販売
- ・古紙回収サービス
- ・回収BOX
- ・産業廃棄物収集運搬
- ・ハコメル(機密文書溶解)
- ・パソメル(PC類無料回収)
- ・塩ビ管リサイクル回収
- ・リチウムイオン電池回収
- ・カーボンニュートラルループ
- ・ミニヤード
- ・繊維toアナザー素材
- ・カーボンニュートラル段ボール

内職市場事業

～軽作業請負～

- ・封入/ラベル貼り/組み立て/検品など
- ・再生資源の分別
- ・組み立て/検品
- ・自社商品の組み立て/検品など
- ・紙製品の製造販売
- ・ノベルティ製造販売
- ・デジタル内職
- ・アクリル製造販売
- ・デバンニング
- ・サテライト店舗

スマートサーキュラー エコノミー事業

～デジタル開発～

- ・スマートデバイス開発
- ・ソフトウェア開発
- ・アプリケーション開発

ゼロウェイスト ゼロカーボン事業

～環境貢献商品販売～

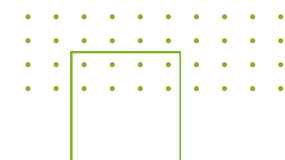
- ・LEDライト
- ・防鳥ネット
- ・遮熱塗料
- ・リサイクル製品
- ・清掃用品
- ・太陽光発電設備
- ・蓄電池

サステイナブルソーシャ ルソリューション事業

～ソリューション提案～

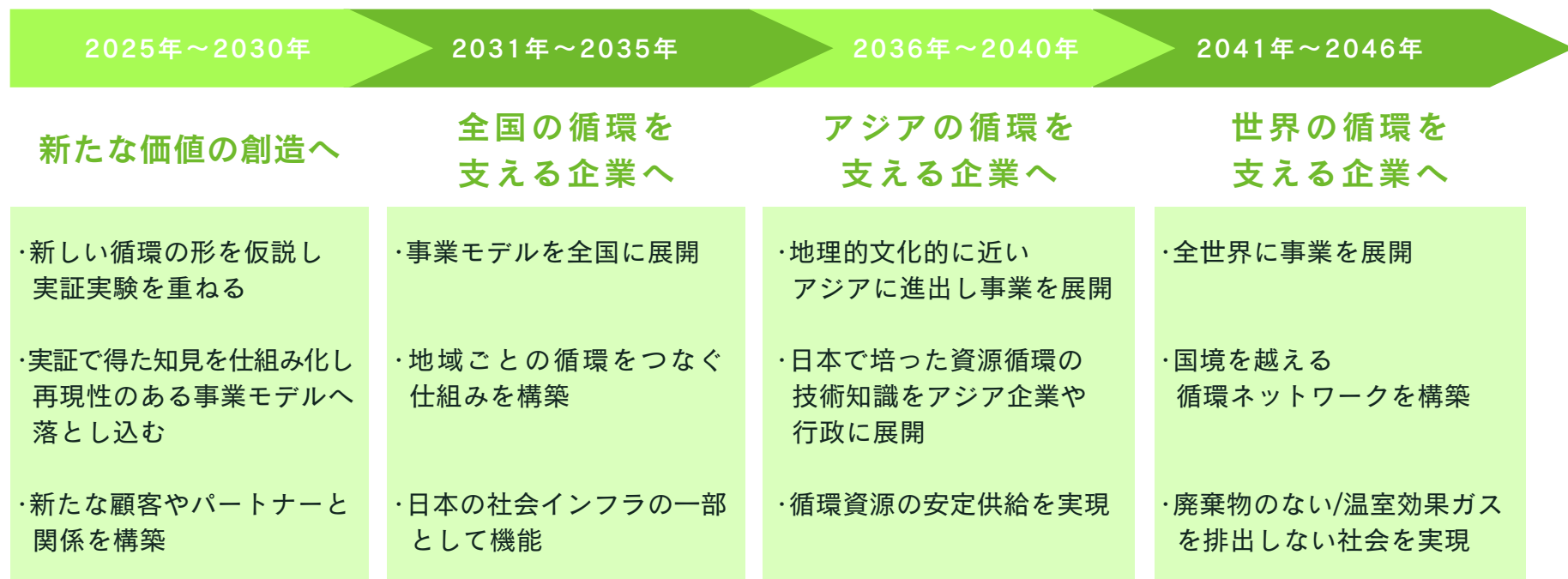
- ・サーキュラーエコノミーソリューション
- ・カーボンニュートラルソリューション
- ・廃棄物管理
- ・資源循環システム構築

開発方針 Road to 2046



時間軸での開発方針

国内外の企業が取り組む資源循環を支援し「ZERO WASTE ZERO CARBON」を実現することで、資源の枯渇や人口増加に対応できる社会を創ります。



この開発方針は確定した計画ではなく、私たちが向かおうとしている方向を示す羅針盤です。

既存事業の位置づけ

私たちのコア事業である再生資源の卸売りは、今後も重要な基盤であり続けます。
一方で、社会構造や資源循環を取り巻く環境は大きな転換期を迎えており、
既存事業の役割も変化しつつあります。

既存事業

= 次の事業を生み出すための土台



そのため今後は、既存事業において量的拡大や市場シェア拡大を主目的とするのではなく、
既存事業で培った知見とネットワークを活かし、
新規事業・隣接事業を推進するための土台として位置づけました。

→ 既存事業を起点に次の成長領域へ展開し、
循環型社会の形成に貢献する事業基盤を強化していきます。

隣接事業・新規事業の考え方

既存事業

●隣接事業

既存事業と構造的につながる領域で
新しい顧客・新しい価値を提供する

●新規事業

既存の延長にとらわれず、これまで存在しなかった市場
そのものを探索・創出する

いずれも短期的な収益化を前提とせず
循環型社会の市場を理解し
社会実装に向けた基盤づくりを重視

67期は新たに
3つの新規事業領域
に挑戦します

サステイナブル
ソーシャル
ソリューション事業

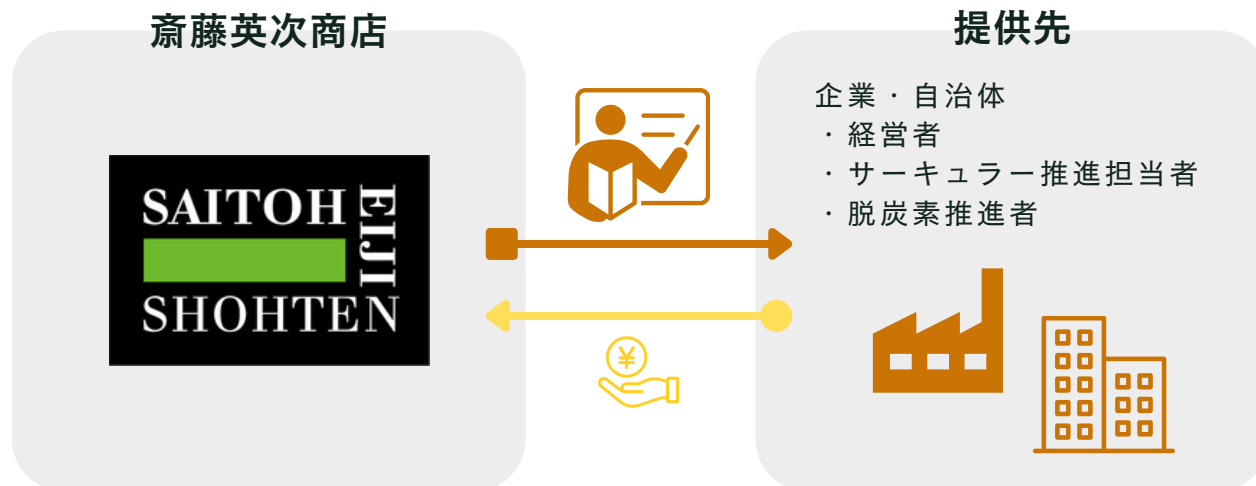
スマート
サーキュラー
エコノミー事業

ゼロウェイスト
ゼロカーボン
事業

新規事業のビジネスモデル - 1

■ サステイナブルソーシャルソリューション事業

セミナー・研修の実施や循環スキーム設計を通じて、企業や自治体の資源循環・脱炭素の取り組みを構想から実行まで伴走支援する事業です。



* 取り扱い商材 *

- ・ サークュラーエコノミー
／カーボンニュートラルソリューション
- ・ 廃棄物管理
- ・ 資源循環システム構築

* 事業開始のきっかけ *

古紙リサイクルで培った失敗と改善の知見は、紙以外の資源にも応用できると考え、本事業を立ち上げました。

新規事業のビジネスモデル - 2

■ スマートサーキュラーエコノミー事業

静脈物流の配車・運行・事務業務を一体的にデジタル化し、生産性向上とコスト・CO₂削減を実現する事業です。



* 取り扱い商材 *

- ・スマートデバイス
- ・ソフトウェア
- ・アプリケーション開発

* 事業開始のきっかけ *

静脈物流業界のデジタルへの移行が遅れていることにより発生する、物流の非効率を解消するため、業務ソフト開発を始めました。

新規事業のビジネスモデル - 3

■ ゼロウェイストゼロカーボン事業

再生材やCO₂削減型商品を販売し、資源循環の「出口」を広げる事業です。
環境価値を分かりやすく伝え、法人/個人が無理なくエコ商品を選べる仕組みを提供します。



* 取り扱い商材 *

- ・ LED電球
- ・ 遮熱塗料
- ・ リサイクル製品
- ・ 清掃用品
- ・ 太陽光発電設備
- ・ 蓄電池

* 事業開始のきっかけ *

環境に優しい再生材が「作っても売れない」現状を変え、循環素材が選ばれる出口を増やすために事業展開を進めています。



「未来を予測する最良の方法は、それを発明することだ。」

—— アラン・ケイ

04

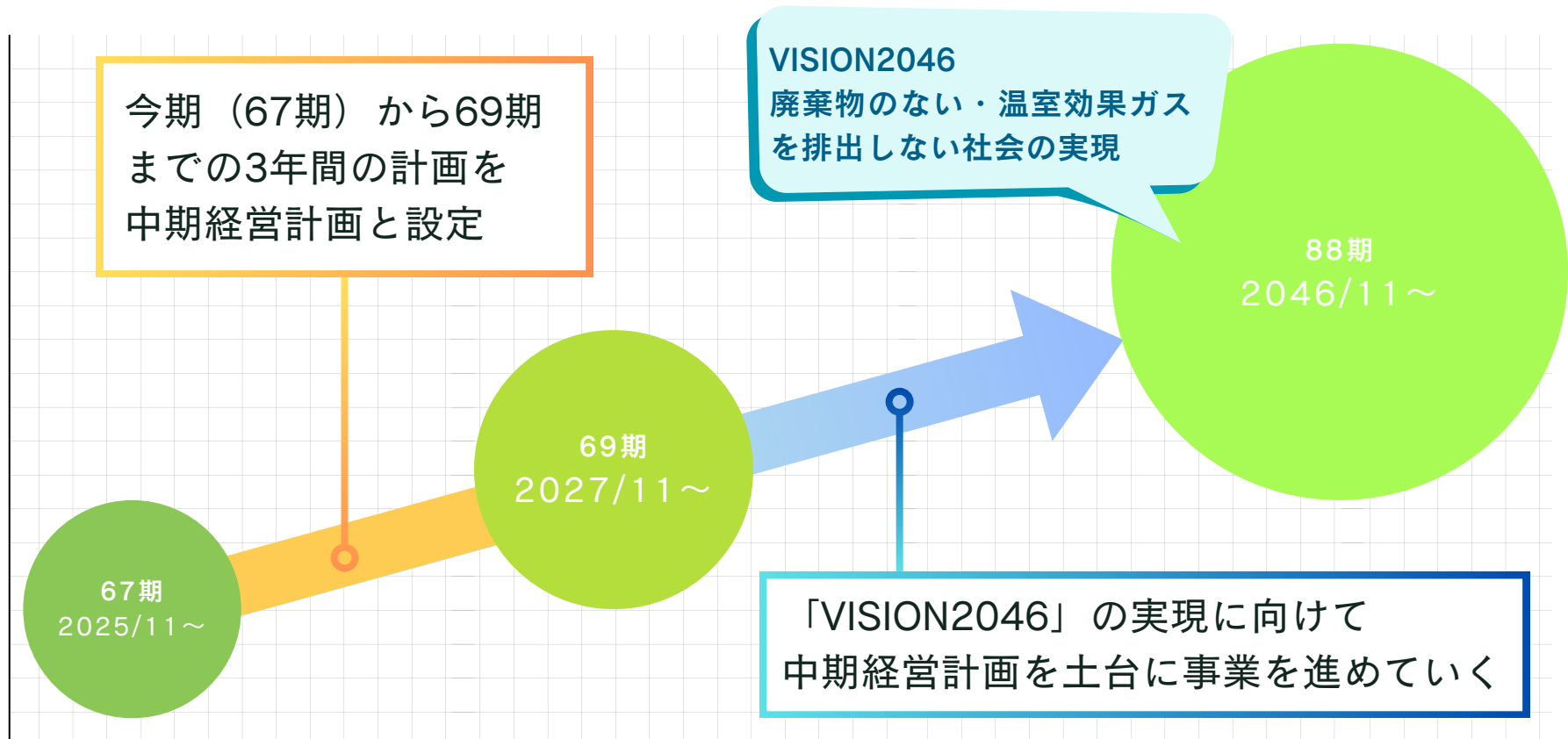
中期経営計画

67期(2025/11/01)～69期(2028/10/31)



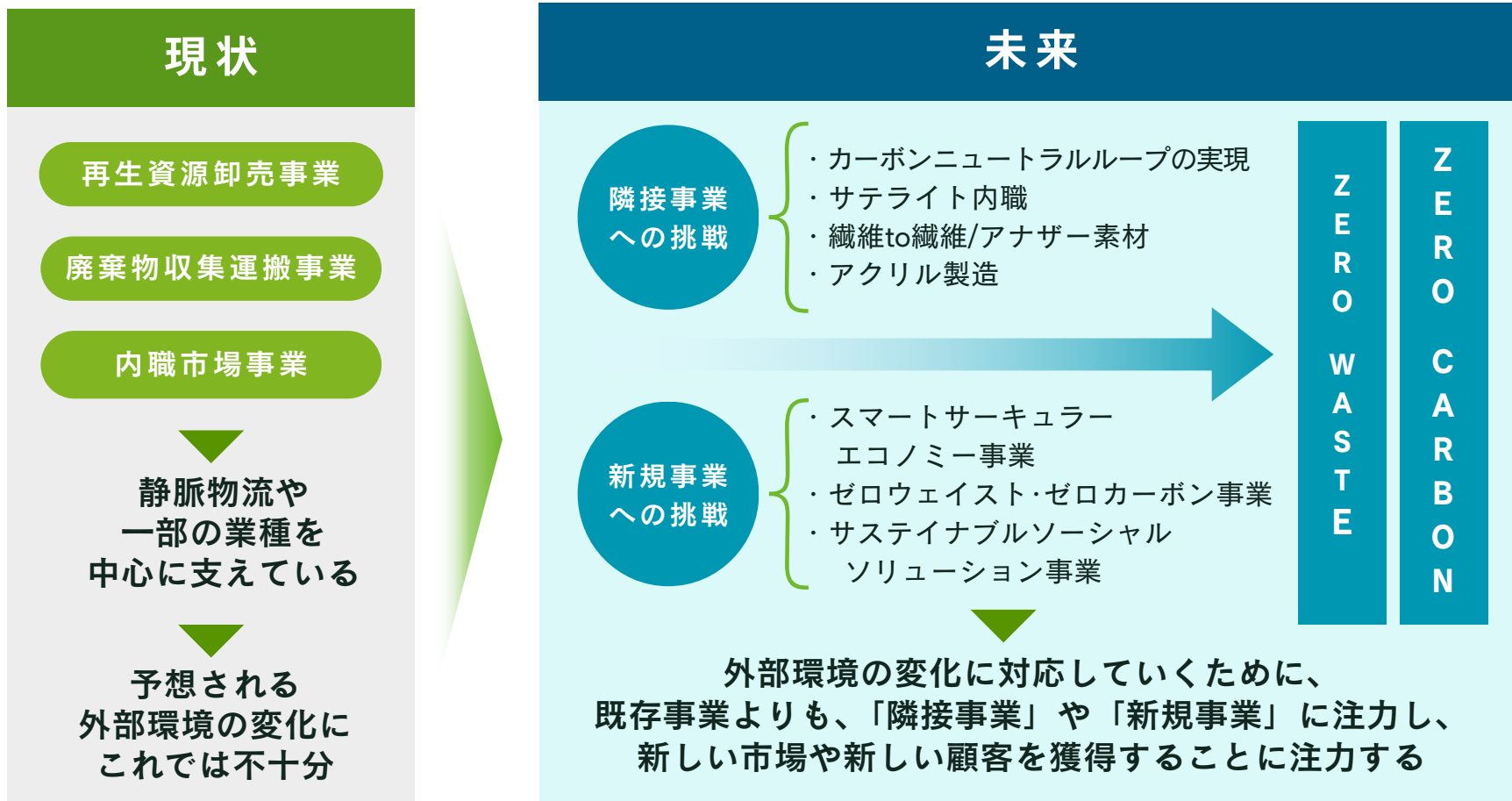
中期経営計画について

■ 中期経営計画の位置づけ



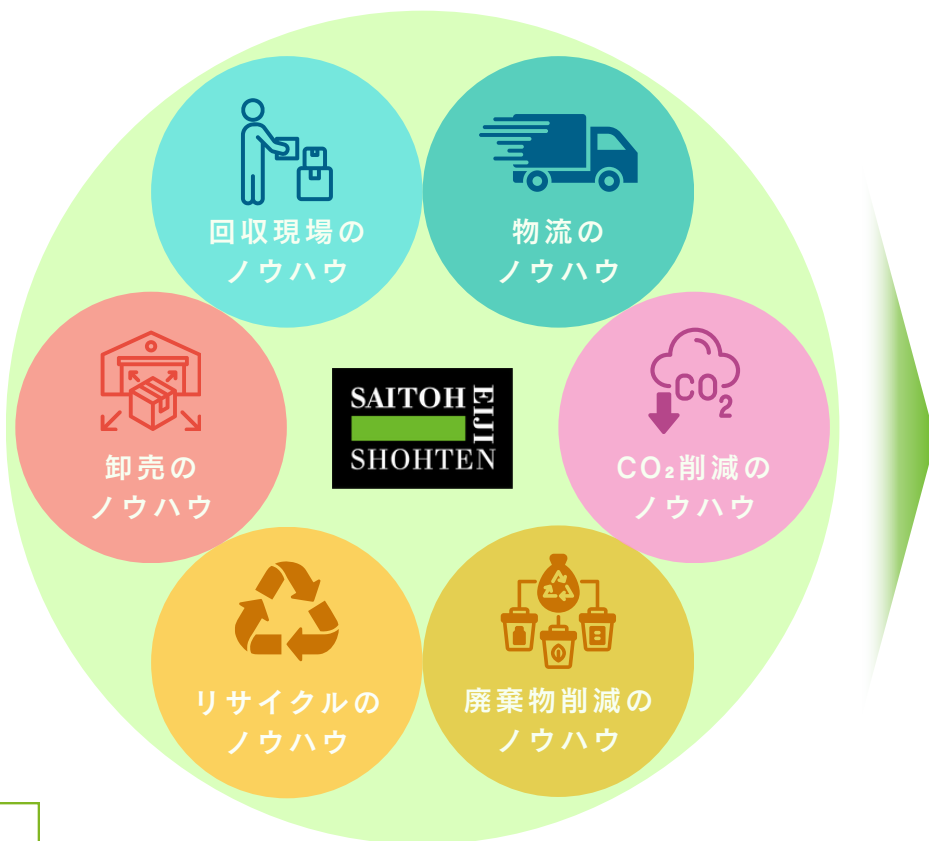
中期経営計画の方針

■ 静脈物流だけでなく、資源循環全体を支える企業へ。



中期経営計画の戦略

■ 斎藤英次商店が蓄積した「ノウハウ」を活かす



回収現場・物流のノウハウ

×

スマートサーキュラーエコノミー事業

回収現場や物流を詳しく知っているからこそ、誰もが「使いやすい」静脈物流のDX化を進める。

卸売・CO₂削減のノウハウ

×

ゼロウェイストゼロカーボン事業

積極的に環境に良い商品を仕入れ、卸売していくことで、環境に良い商品を流通させる。

リサイクル・廃棄物削減のノウハウ

×

サステナブルソーシャルソリューション事業

古紙リサイクルの経験から、循環に関わる人たちとの関係調整や、資源の流れを作る。

斎藤英次商店の強み

■ 私たちの「ノウハウ」の源泉

80年の再生資源回収実績

長年の現場経験で培われた効率的な回収と、再生資源の知識の知見が、斎藤英次商店には備わっています。

時代の変化に対応し、磨き抜かれたセンスと社会からの厚い信頼こそが私たちのノウハウの源泉となっています。



カーボンニュートラル回収の達成

太陽光発電や電動重機の導入、J-クレジット活用により、事業活動のCO₂排出実質ゼロを達成。脱炭素への先行投資と仕組み作りを両立する高い実行力こそが、循環型社会を牽引する私たちの揺るぎないノウハウの源泉となっています。



Vision 2046 で

**SAITOH
SHOHTEN** **サステナブルソーシャル
ソリューション事業**

循環設計・
カーボンニュートラルループ設計

研修の実施や循環スキーム設計を通じて、資源循環や脱炭素の
取り組みを伴走支援する事業です。

**SAITOH
SHOHTEN** **再生資源卸売事業**

再生原料・リユース品の卸売

廃棄物を効率的に回収し、原料を必要とする
メーカーへ安定供給する事業です。
再販事業者向けの中古品販売も行っています。

**SAITOH
SHOHTEN** **スマートサーキュラー
エコノミー事業**

ソフトウェア製造販売

静脈物流の配車・運行・事務業務を一体的にデジタル化し、
生産性向上とコスト・CO₂削減を実現する事業です。



CO2削減量が
見えるようになった



製造



再生原料利用率
が増えた！



企画



リサイクルを楽しく
簡単にできるようになった！



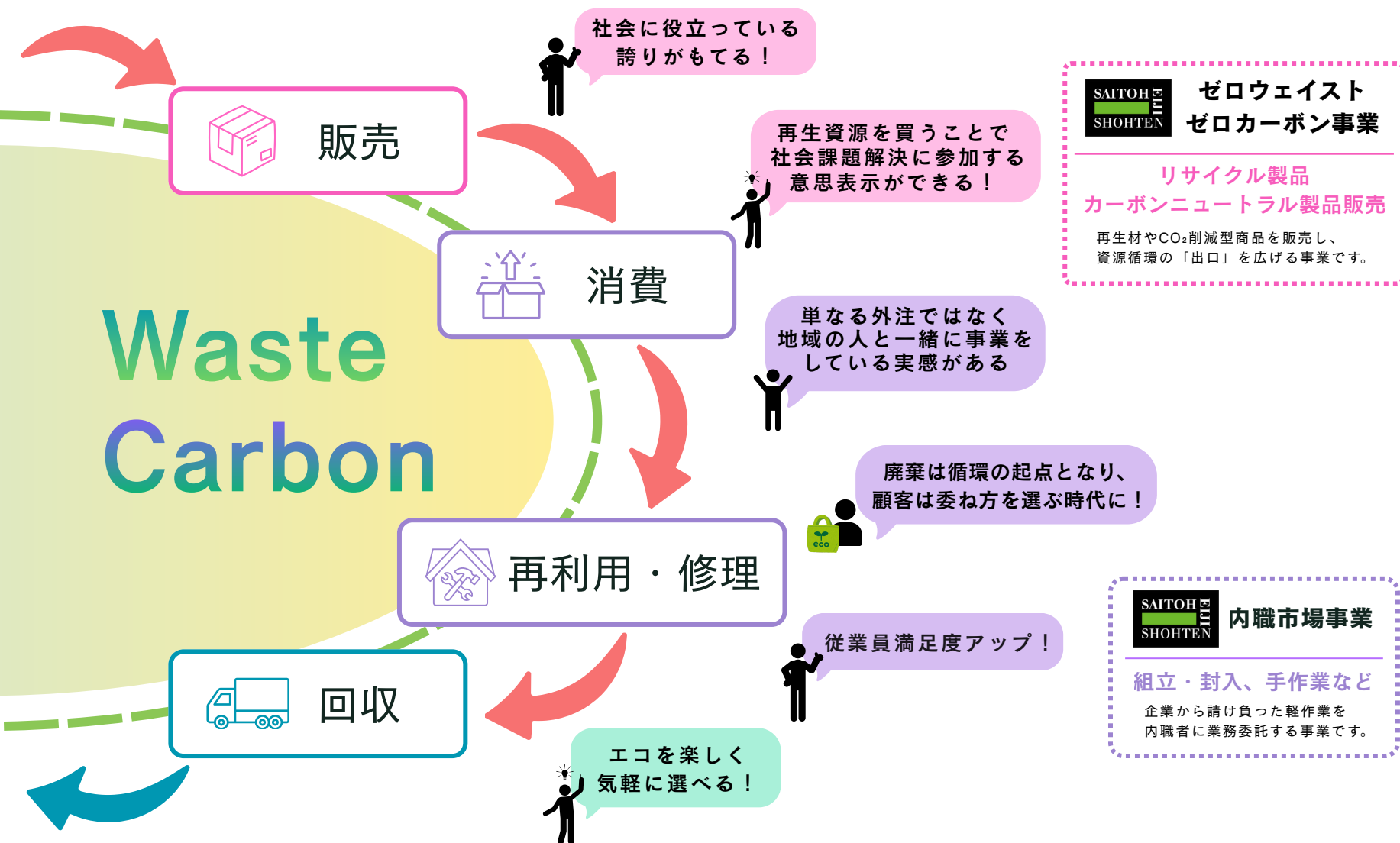
再資源化



リアルタイムでの
情報共有が可能に

Zero
Zero

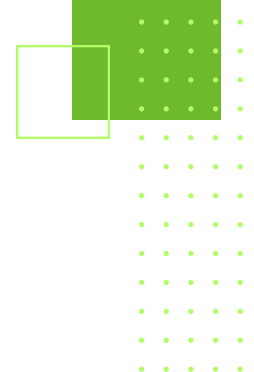
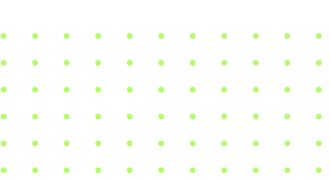
目指す世界





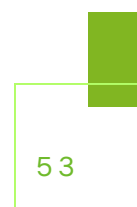
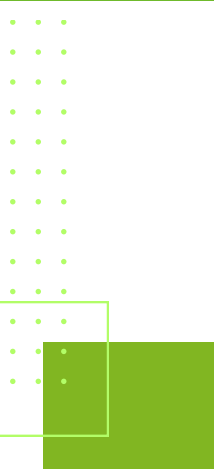
「世界を変えたいなら、まず自分自身が変わらなければならない。」

—— マハトマ・ガンディー



中期経営計画

— 財務・非財務目標 —



中期経営計画 財務目標

中期経営目標		2027年	2028年	2029年	2030年
売上高と粗利益（百万円）		68期	69期	70期	71期
全事業	売上高	5,150	5,686	6,267	7,491
	粗利益	2,619	2,885	3,174	3,784
再生資源卸売事業	売上高	4,820	5,302	5,832	6,999
	粗利益	2,410	2,651	2,916	3,499
内職市場事業	売上高	120	126	132	139
	粗利益	90	95	99	104
スマートサーキュラーエコノミー事業	売上高	50	55	61	67
	粗利益	50	55	61	67
ゼロウェイストゼロカーボン事業	売上高	130	170	206	247
	粗利益	39	51	62	74
サステイナブルソーシャルソリューション事業	売上高	30	33	36	40
	粗利益	30	33	36	40

中期経営計画 非財務目標 - 1

サステナビリティ目標 66期結果報告

	2022年～2024年	結果
CO ₂ 排出量	2021年(1,967t-CO ₂)比 10%削減	2024年(約1,565t-CO ₂) 2021年比20.4%削減
再生可能エネルギー率	2024年に再生可能エネルギー比率10%以上	2024年実績2.3% (25,552kWh/1,111,062kWh)
有給休暇取得	80%以上の社員が取得 取得日数の50%以上消化	有給取得者100% 取得日数の80%消化
平均所定外労働時間数(営業所)	総合職：40時間以内/月 技術職：100時間以内/月	総合職：20.2時間/月 技術職：30.6時間/月
女性人数	2021年比 300%以上増加	2021年比 約138%
デジタル人材	社員数の10%以上	148名に対して3人 割合約2.2%
離職率	フルタイム12%以下 パートタイム25%以下	フルタイム10.8% パートタイム22.2%
教育訓練研修時間	総労働時間の5%以上	総労働時間13,520時間に対し1,124時間 約8.3%
教育投資額	売上高の1%以上	投資額¥10,104,298 売上高の0.25%
業務改善提案件数	社員数の3倍以上の提案	5年間の総提案数701件/165名 社員数の約4.24倍

中期経営計画 非財務目標 - 2

67期 新規サステナビリティ目標

CO2排出量	2024年比 20%削減
再生可能エネルギー率	2030年に再生可能エネルギー10%以上
有給休暇取得	80%以上の社員が取得 取得日数の50%以上消化
平均所定外労働時間数	総合職：40時間以内/月 技術職：100時間以内/月
女性人数	2024年比 女性社員数300%
デジタル人材	社員数の10%以上
離職率	フルタイム12%以下 パートタイム25%以下
教育訓練研修時間	総労働時間の5%以上
教育投資額	売上高の1%以上
業務改善提案件数	社員数の3倍以上の提案

サステナビリティ目標は全項目継続で進みます
達成できた項目はキープし 全目標達成できるように取り組みます

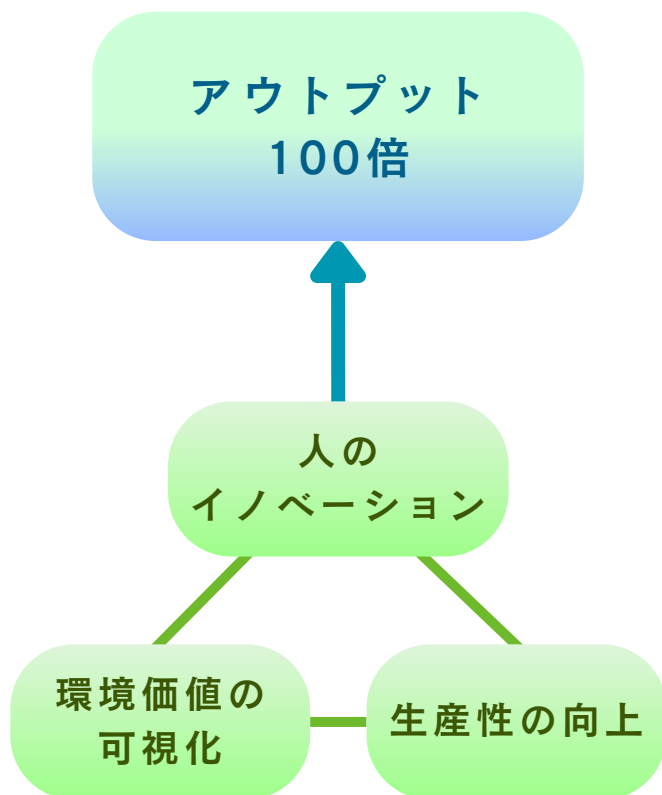
05

67期 重点課題



67期の戦略テーマ

■ 事業のイノベーション（アウトプット100倍）



私たちが目指す成果とは、製品やサービスを通じて、顧客の行動・意識・ブランド認知が変化することです。私たちはこの変化を「アウトカム」と呼んでいます。

一方で、新たなアイデアや事業、取り組みそのものを私たちは「アウトプット」と呼びます。

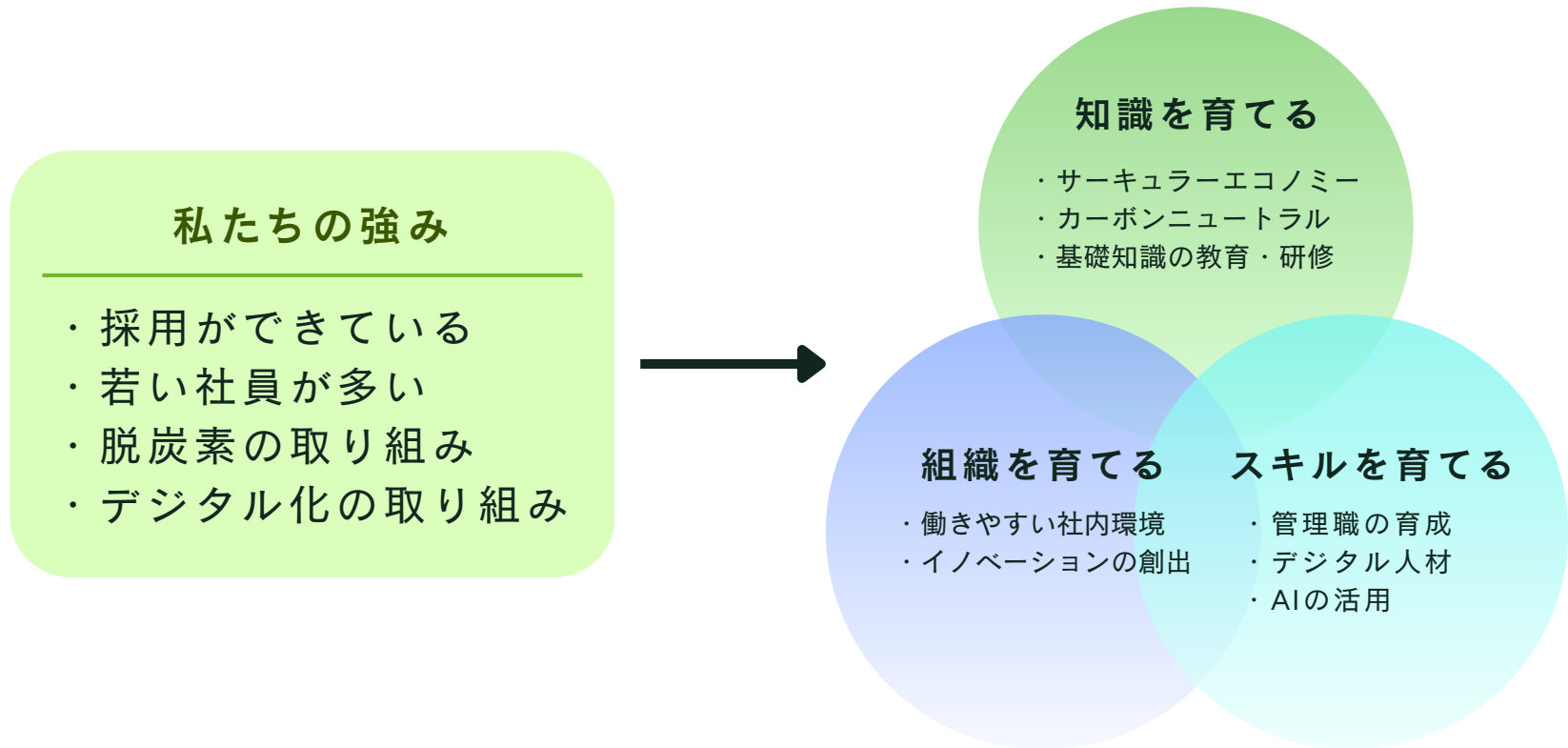
今期は完璧さよりも行動を重視し、アウトプットの数を増やすことで、顧客、そして社会に変化（アウトカム）を生み出していきます。

具体的には、以下の3つのテーマに取り組みます。

- 1,人のイノベーション
- 2,環境価値の可視化
- 3,生産性の向上

1. 人のイノベーション

■ 知性とセンスでアウトカム・成果を上げる組織へ



社員一人ひとりの知識をより深くより広げ・
意識を変え・行動を変えます。

2. 環境価値の可視化

■ 貢献価値を顧客に伝わる形で可視化する

製造業・消費者向け

CO₂削減量の見える化

- ・カーボンニュートラル(CN)回収やカーボンニュートラル製品利用によるCO₂削減を可視化
- ・カーボンフットプリント



環境貢献シート

製品ごとのライフサイクル
(原料調達～廃棄)における
CO₂排出量を可視化し、比較
を可能にする



※ 開発中

排出者向け

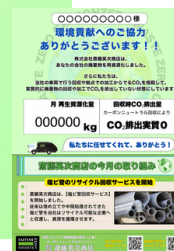
循環量の見える化

- ・回収量／再資源化量
- ・リサイクル率を可視化



環境貢献ボード

リサイクル資源の数量に
応じた再資源化量を毎月
報告し環境価値を伝える



※ リリース中

3. 生産性の向上

■ 資源循環全体を支えるために

計測目標と該当部門	営業所	再生資源事業部	内職市場事業部	本社
一人当たり処理量/月 一人当たり運搬料/月	●			
営業所コスト6円未満 収集運搬コスト7円未満	●			
労働分配率	●	●	●	●
売上総利益÷総労働時間	●	●	●	●
社員ひとりあたり売上総利益	●	●	●	●

資源循環全体を支えるために、
上記の計測項目を指標として今期生産性前年比1.5倍を目指します。



「困難の中にこそ、チャンスがある。」
—— アルベルト・アインシュタイン

06

参考資料



経営資源（人財）

● 社員数：148名

● 平均年齢：42歳

● 平均在籍年数：8.5年

職種別人数	
役員	3名
総合職	39名
技術職	86名
事務	3名
嘱託	5名
パート	10名
障害者雇用	2名



更新日：2025年12月

経営資源（拠点）

● 本社

千葉県柏市柏6-1-1 流鉄柏ビル3F

● 内職市場：3店舗

柏の葉キャンパス店、土気緑の森店、土浦店

● 倉庫：6か所

正直倉庫、柏沼南備蓄、取手備蓄、
土気倉庫、土浦倉庫、北茨城備蓄

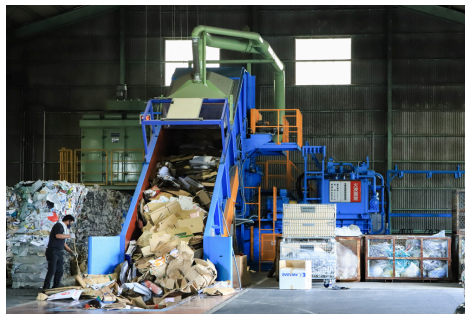
● 営業所：10か所

千葉県：柏沼南、流山、松戸、船橋、千葉、土気
茨城県：北茨城、土浦、牛久、取手



経営資源（設備・車両）

● ベーラー



営業所：10基
外部：2基
ウエスベーラー：6基

* ベーラーとは *
バラバラのものを圧縮して、塊に梱包する機械。

● トラックスケール(台貫)



設置数：12台

* トラックスケールとは *
車両ごと積荷の総重量を計測することができる、大型のはかり。

● 構内作業機器

重機：53台

車種	エンジン重機	電動重機	合計
フォークリフト	0	4	4
ホイールローダー	10	0	10
クランプ	18	6	24
回転フォーク	12	1	13
スーパー	2	0	2
合計	42	11	53



更新日：2025年12月

経営資源（設備・車両）

車種別台数

2t平車	1
3t平車	6
4t平車	5
2tパッカー車	5
3.5tパッカー車	37
3.6tパッカー車	1
4tパッカー車	20
8tパッカー車	6
3tウィング車	1
4tウィング車	1
8tウィング車	2
12tウィング車	1
4tアームロール	4
合計	90

更新日：2025年12月

● 車両台数

総台数：90台



經營資源（取引先）

● 所属団体・組織

- ・ 茨城県再生資源事業協同組合
- ・ 茨城県古紙加工処理組合
- ・ 関東資源回収組合連合会 青年部
- ・ 関東製紙原料直納商工組合
- ・ 柏市環境保全協議会
- ・ 柏労働基準会
- ・ 柏商工会議所
- ・ 柏労働基準監督署
- ・ 機密情報抹消協議会
- ・ 千葉県加工処理事業協同組合
- ・ 千葉県古紙問屋協議会
- ・ 千葉市再資源化事業共同組合
- ・ 千葉市廃棄物リサイクル協同組合
- ・ 土浦資源事業協同組合
- ・ 流山環境保全協同組合
- ・ 松戸市再生資源事業協同組合

環境貢献活動

● ecoアカデミー 紙リサイクル教室

地域のイベントや教育機関(保育園・大学など)と連携し、身近なゴミを減らす工夫や、環境問題解決に役立つ情報・スキルを実感できる、**紙リサイクル教室**を開催しています！

紙リサイクルクイズや紙漉きワークショップなどを通じて、小さなお子様から大人の方まで幅広い方に、楽しみながらリサイクルを学んでもらえるよう心がけています。



▶ 66期は「全22回」実施 (2025年11月～2026年10月)





「一粒万倍」
わずかなものが、大きな成果に繋がる。
——『報恩経』四より

コンセプトブック 変更履歴

◆ 2022年1月20日：Ver.1.0発行

◆ 2022年3月 2日：Ver.1.1発行

◆ 2026年3月10日：Ver.2.0発行

Our journey continues...





Thank you for taking the time to read this document.
We look forward to the next chapter together.

