お問合せNo.20251206

これからの廃棄物業界はこうなる!廃棄物業界の最新動向と時流予測 ■廃棄物業界再編の動向:M&A・IPO・公民連携・異業種参入・DX 第1講座 ■廃棄物業界のトレンド:CN/CE・ネイチャーポジティブ・再資源化事業等高度化法 など ■中小業者のとるべき戦略 株式会社TOWALO (元千葉県産廃Gメン) 石渡 正佳 氏



### 排出元の廃棄物会社を選ぶ20の視点とこれから生き残る廃棄物会社の10戦略

### ■より良い排出元と取引しよう:20の視点(20の選定基準)を大公開 第2講座

■大企業と中小企業の戦略:永続する廃棄物会社の進むべき10戦略 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏



### 昼食 リアル参加者のみご用意しています

## アースサポートの事業展開の軌跡

# 第3講座

設立:2018年、本社:東京都中央区銀座、従業員数:220人、事業概要:産業廃棄物および事業系 一般廃棄物の収集から最終処分までの一貫処理のほか、廃プラスチックのリサイクルなどを行 う企業グループ。家庭の不用品回収サービス「片付け堂」のFC展開、企業グループの創業会社は 1963年設立のアースサポート株式会社(島根県松江市)を二代目社長として1996年就任。年商 5.8億円の廃棄物業を23.9億円にするまでの軌跡や具体的な取組みを大公開いたします



## アカルタスホールディングス株式会社 代表取締役社長 尾崎 俊也氏

### 第4講座

参加企業とゲスト講師による質疑応答と参加者全員によるテーマ交流:意見交換 テーマは「業界の未来予測と自社が実施すべきこと」等



### 第5講座

懇親会

経営者が明日から実施すべきこと

本日のまとめ

参加企業交流(参加者全員)

株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏



全講座終了後、懇親会場に移動(18:30~懇親会)

2025年12月19日(金) 2025年12月20日(土) 2025年12月20日(土)

(12/6,12/19,12/20) (

会場:大阪淀屋橋odona (御堂筋線「淀屋橋駅」) 若しくは近郊貸会議室 ※申込後に会場地図を送付いたします

10:30~17:30 ※終了が18:00になる場合があります

開催方法(12月6日:土)

 $\rightarrow$ 10:30 $\sim$ 17:30

9:30~12:00 ※終了が12:30になる場合があります

開催方法(12月6日:土以外の開催)

オンライン参加のみ→9:30~12:00

1 2月6日(土)リアル参加 → **33,000**円(税込)/名(昼食・懇親会付き/一部を除く全講座テキスト付き) 12月6日(土)オンライン参加→22,000円(税込)/名(第1·第2·第3講座テキスト付き)

12月6日(土)以外開催日(12/19金、12/20土)

オンライン参加→ 22.000円(税込) / 名(第1·第2·第3講座テキスト付き)

お申込み期日 開催日7日前まで、お振込みは5日前まで



# お申込み方法

【QRからのお申込み】 右記QRからお申込み下さい 【PCからのお申込み】 https://eco1000.net/archives/news/20251206seminar



廃棄物市場の明暗を分ける2026年。 激動の廃棄物市場を勝ち抜くカギを解明!

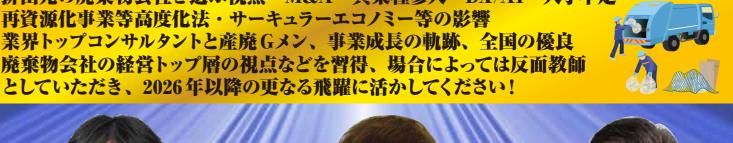


変わる常識、変わらない本質。廃棄物業界の次の一手がここに

-般廃棄物・産業廃棄物・古紙・不用品回収・廃プラ/食品リサイクルなど 2026年の 動向と対策

排出元の廃棄物会社を選ぶ視点・M&A・異業種参入・DX/AI・人手不足・ 再資源化事業等高度化法・サーキュラーエコノミー等の影響

廃棄物会社の経営トップ層の視点などを習得、場合によっては反面教師





お問合せNo.20251206





合資会社データポット 資源循環業界の更なる地位向上/発展 〒641-0011 環境ビジネス地域一番経営実践塾 和歌山県和歌山市三葛703-1 フレグランスさつき103

# 最新の業界動向を読み解き、業界トレンドを 路まえ、今後実施すべき戦略がわかる1日! おことのでは、今後実施すべき戦略がわかる1日!



# 廃棄物業界の市場動向

- ①廃棄物処理・資源有効利用分野全体:環境省推計の市場規模は 59.8 兆円、 日本の環境産業全体の市場規模(約 118.9 兆円)の約半分を占有
- ②産業廃棄物処理業界:環境省推計は産業廃棄物処理業界全体の市場規模は、約5.3 兆円、廃棄物リサイクル市場: 2050 年には150 兆円の市場規模に!
- 3業界全体の許可数は 2000 年に比べ直近年度では約 2 倍 (23.5 万に!) →日本国内の数少ない成長業界で更に大きく飛躍しよう!

# 廃棄物業界を取り巻く排出元や法制度、トレンド等による影響

- ●取引すべき排出元と取引してはいけない排出元 自社が正しく成長できる排出元と取引するコツ、より良い排出元は「安定性・ 品質・対応力・管理体制」における合計 20 項目で評価(大公開!)
- ②再資源化事業等高度化法(2025 年施行の新法):特定産廃業者の再資源化が義務、 国の認定を受ければ、一廃/産廃の施設設置許可が免除!
- 3廃棄物処理業の M&A(買収合併)が急進展、外資やファンドによる買収も増加、 買う側 / 売る側の経営者の判断や視点トレンド など

# 生成 AI や地産地消、排出元と本気で繋がる廃棄物業界の新三種の神器

- 神 家庭や法人、粗大ごみの画像をアップするだけで 5 秒で見積回答 器 お客様訪問することなく見積提示→受注!
- <sup>1)</sup>電話・メール・LINE 受付後の無料見積訪問はもう古い!■
- ₩ 許認可エリアの全ての排出元や家庭と繋がるWEB戦略
- 造社独自のポイント付与やクーポン券の提供、排出元の業績 U P 支援などで単なる廃棄物業から脱却→地域になくてならない存在の廃棄物会社に!そして、永続する会社づくりを目指そう!
- 神 排出元の自社に対する満足度を知ることがビジネスの基本 船井流満足度調査の進め方を知ることで、自社サービスの良し悪し、自社の強み・ 弱み、今後実施すべきサービスや事業展開がわかります!

# 廃棄物発生抑制時代の成長戦略

# 廃棄物業界の最新トレンド2025年12月

- 時流 年々拡大する環境市場の中、これからも成長する会社の特徴とは!?
- 1 経営者の意識でわかる今後伸びる会社と伸びない会社
- 時流 2025 年施行の重要な新法
- 2 「再資源化事業等高度化法」への対応策は、ズバリこれしかない!
- 時流 今排出元が本当に求めているものは? 資源循環や脱炭素による
- 3 排出元ニーズが変わったこと・変わらなかったこと
- 時流 廃棄物業界の客層は三極化 「時流先駆層」「コストカット層」「WIN-WIN 層」 4 の客層別ターゲットへの商品 / サービス戦略・営業戦略はこうすべき!
- 時流 廃棄物管理会社と提携会社 目先の利益づくりのため自力を損失する提携会社、
- 5 永続する会社づくりをするには、販促力 × 提<mark>案力 × 商品 / サービス力の強化を!</mark>
- 時流 AI で覆る不用品ビジネスの新常識
- ⑥ これからのマーケティングは「生成 AI」と「人」の活用
- 時流 少子高齢化による労働力人口の減少、求職者の価値観の多様化など
- 7 求職者から「選ばれる廃棄物会社」へと本質的に変わる採用戦略を!
- 時流 人・モノ・カネ・情報は経営の基本!
- **⑨** 人と情報を最重要視している会社だけが生き残る理由とは!?
- 時流 サーキュラーエコノミーや CN、CCUC、リファイブ、リマンって何!?
- 10 最新トレンド用語解説や今後実施すべきことを提言いたします
- 時流 廃棄物業界で情報公開すると得するの!? 損するの!? 情報公開して得する ひと 会社と損する会社との違い、得するにはズバリこんな仕掛けをしよう!
- 時流 廃棄物リサイクル業界は成長産業 廃棄物の高付加価値化が求められて D います。脱旧型廃棄物処理業から高付加価値型廃棄物処理業へ。