

プラスチックの回収から再生ビニール袋製造販売による新たなビジネスモデルを構築

中国に持つ工場で廃プラスチックの再生処理を行っていたが、輸出規制によって物流を根底から見直すことになった。取引先と共に国内で廃プラスチックから再生ビニール袋を製造販売する新しいリサイクルモデルを構築した。

ビジネスモデルの転換

廃プラスチックを輸出できなくなったことが大きな転機でした。回収した廃プラスチックの行き先がなくなり、国内でリサイクルを断絶、生産体制から見直しました。ちようど環境問題へ関心の高まりや産廃処理コスト負担増もあって、顧客とともにビジネスモデルを再構築することができました。

補助事業は、ホームセンターで使用されるエアークッション（緩衝材）を回収し、リサイクル加工してビニール袋として再生させる取組みです。しかし、単にリサイクルするだけでは採算が合いません。そのため、製造したビニール袋を顧客に買い取ってもらうことにしました。用途はゴミ袋をはじめ、製品出荷用の梱包資材も含まれます。ゴミ袋であればサイズの規程がありますが、製品出荷用となると製品ごとに要求されるサイズが異なります。サイズによって注文数も増減するので小ロットへの対応が課題となりました。このため、補助金で新たな製造ラインを構築しました。再生ビニール袋



導入したグラッシュミキサー付きルーター



2m近い長尺のリサイクルビニールの製造が可能



左/海外営業部の安井 瑠作さん ベトナム工場勤務を経て現在国内工場を担当する 右上/毎月80tの廃材が届き半分をビニール袋に再生する 右下/再生ビニールを圧着し袋形状に加工する

は、顧客の要望に応じてサイズを調整できるように、注文に応じて製造するのでオーダーメイドです。この取組みはホームセンター以外の顧客にも採用され、さらに、販売代理店との連携を通じて販路が拡大しました。特に、ゴミ袋需要の多い飲食店で利用されています。工場は現在24時間体制で稼働しています。

経営もサステイナブルに

リサイクル事業がモデル化でき、当社のビニール袋は99パーセント再生材で実現できました。原料となる廃材は当初計画の2倍以上、月に80トン回収し、その半分をビニール袋に再生し、また、その半分は再生プラスチック製品として海外でも販売しています。事業面での課題はプラスチック相場が石油価格に左右され、流動的であることです。相場取引となるため収益性が不安定になります。そのためにも、ビニール袋など製品化し定価で販売することが経営の安定につながります。今後は土に分解されるビニール袋を製品化し、農業用のマルチシートの販売を考えています。

企業概要



廃プラスチックのリサイクル会社として、幅広い種類のプラスチック製品を取り扱ってきた。企画と設計の提案から金型製作や加工まで一貫生産体制で行っている。国内のみならず、ベトナムなどの東南アジア地域や中国の工場とも連携しプラスチック資源を再生するグローバルシステムを構築してきた。社名の「ライプロン」は自然に覆われた地球のイメージであり、地球の自然を守るためにプラスチック資源の再循環に努め、地球への環境負荷の低減化への貢献を目指す。

🏢 株式会社ライプロンコーポレーション

👤 代表取締役 安井 大作

📅 1978年3月

📍 〒246-0026
横浜市瀬谷区阿久和南
3-16-16

👥 16人

💰 1,000万円

☎ 045-391-5200

💻 プラスチック製品製造業

取材の現場から

「自国のものを最大限使って事業を考えれば、雇用も生まれる」と海外営業部の安井さんは話す。地域や環境とともに歩む当社、地域で使われるゴミ袋は自治体指定のエリアもあるが、その場合リサイクル率は99%以上のバージン材と同等の品質を求められ非常に厳しい水準にある。民間と合わせ自治体での採用も増えて欲しい。