



2013 CSRレポート
Corporate Social Responsibility Report

 三菱製紙販売株式会社

三菱製紙販売が伝えたいこと

三菱製紙販売は考えます

地球温暖化 貧困 生物多様性の喪失
資源の枯渇 異常気象 紛争拡大

世界で、日本で、何が起きているのか
誰が、どんなことで、苦しんでいるのか

三菱製紙販売は創造します

緑豊かな地球 夢が語れる社会
子どもたちの笑顔 安心して暮らせる社会

次の世代の子どもたちのために、
どんな未来をつくっていきましょうか





三菱製紙販売は語り合います

環境事業の確立 生物多様性の保全
企業間の協力をコーディネート
新しい価値観の創造



そんな未来を実現するために、
私たちには何が求められているのか
私たちの強みを活かし、
何が実行できるのか

三菱製紙販売は歩みを進めています

悩み、試行錯誤しながらも、
私たちは事業を通じて
社会に貢献していきます

その想いを、悩み考える姿を、お伝えします





変革に挑み、 事業を通じて 新たな価値を創造します

三菱製紙販売株式会社
取締役社長

中瀬 一夫

お客様と支え合い、 歩み続けた100年間

当社は明治末年の1912年に三菱製紙所（現在の三菱製紙）の西日本地区販売代理店である菱三商会として歩み始め、関東大震災や第二次世界大戦など波乱に満ちた時代を経験してまいりました。2012年に創業100周年を迎え、米国金融に端を発する世界不況や東日本大震災などによる厳しい経営環境の中で、100年の歴史の重みを感じています。

こうして100周年の歴史を振り返ることができるのも、ひとえにお客様をはじめとするステークホルダーの皆様からの多大なご支援があつてのことです。当社では、三菱製紙との一社一代理店制をもとに、三菱製紙の商品力

を武器に、全国に広がる卸商様とのお付き合いを深め、商品の安定供給に務めてまいりました。これにより、波乱に満ちた時代においても、常に時代の変化に合わせた商品を社会へ提供し、長きにわたりお客様との相互信頼を築いてまいりました。こうした時代を見据えた変化への対応力こそが100年の歴史にて培った三菱製紙販売の強みであると確信しています。

さらなる進化のための 転換期を迎えて

近年、国内では電子メディアの発達により紙市場の縮小が続くとともに、世界に目を向ければ、紙パルプ業界

におけるグローバル競争が激化しています。こうしたなかで当社が持続的な成長を続け、ステークホルダーの皆様へ貢献していくためには、昨今の大きな変化に合わせてさらなる進化を遂げる必要があります。これまでの「三菱製紙の紙販売を行う専門商社」という立場から「幅広い商材・サービスを提供する総合商社」への転換を進め、将来的には三菱製紙品以外の売上比率を40%に引き上げることを目指します。

具体的には、新中期経営計画の重点課題として、営業基盤を強化すべく、ユーザー目線からの新たな商品・ビジネスモデルを開発する一方、収益基盤の強化として、販売体制の合理化や収益性の高い商材の拡大を進めてまいります。また、当社の最大の財産である人材の育成として、従業員の幅広い分野の商材知識を強化し、発想力を磨くことによって、高い価値創造力とスピード決定力を持った組織を目指します。

人々の未来へ 希望をつなぐ新事業

今後の当社の事業展開において、極めて重要となるのが「環境」「安心・安全」「健康」というキーワードです。これらは日本社会のみならず、世界の未来において普遍的な価値を持つものといえるでしょう。

現在当社では、将来の主力事業のひとつとして環境事業の本格展開を目指しています。当社が国内の紙代理店として初めてFSC®-COC認証を取得してから今年で11年



を数えますが、FSC森林認証そのものの一般的な認知にはまだまだ課題を感じています。持続可能な森林の利用と保護のため、まずはこの意義をしっかりと社会へ伝えてまいります。また、そのほかにも間伐材の活用を通じた森林保全や、使用済み製品の循環再生利用、カーボンオフセットなど、当社が培ってきた知識・ノウハウを活かす道は多くあります。それらを環境ソリューションとして確立し、多くのお客様へと提供することで、持続可能な社会実現に貢献してまいります。

また、もうひとつ私たちが注力するのが「安心・安全」「健康」に着目したSafety & Health 事業です。現在、レスキューボード（紙製簡易担架）や非常用の携帯トイレなどの取り扱いを進めていますが、単なる商材販売に留まらない新たなサービスを展開していく予定です。例えば大震災対応マニュアルの受注製作により企業の災害対策をサポートしたり、AEDの販売・設置とともにその使用方法の講習を行って普及を促していきます。

環境事業とSafety & Health 事業は、先行きの見えない現代社会において「人々が将来に希望を持つための商材・サービス提供」と言い換えることができます。こうした事業を積極的に展開することこそが当社の果たす社会的責任の形であり、同時に当社の企業価値を高めるものであると考えています。

市場ニーズを捉え、 次の成長ステージへ

私は、日頃から従業員に対して、社会の変化のスピードが加速するなかで人間も変わらなければならないと言い続けています。9月に開催したワークショップ（詳細はP.5-8）では、従業員の中に将来に向けた変革への意識がしっかりと浸透していることが確認できたことを、とても喜ばしく思っています。

従業員一人ひとりが、次の100年に向けて変わり続ける市場ニーズを捉え、心の底から変化を求める強い意志を持って、前向きに仕事に取り組む姿勢が何より大切です。

ステークホルダーの皆様には今後とも変わらぬご支援をいただけますようお願い申し上げます。



アルなどの新商材を展開しています。7月には高度管理医療機器の販売業・賃貸業許可を取得し、AEDの取り扱いも開始しました。

渡瀬 10年後を考えたとき思うのは、当社は紙販売だけでは存続できないということです。医療や環境など紙から広がっていくことができる分野は少なくなく、すでに当社でも一部で取り扱いを始めているように、時代に即した商材展開がますます求められるのでしょう。

滝沢 まさに同感です。10年後も紙販売が主軸であることは変わりませんが、第二、第三の柱を育てていくことは不可欠です。また、紙販売は確かにこれまで付加価値をつけにくい分野とされてきましたが、今後は量より質を重視した大きな仕組みづくりに挑んでいかなければならないと感じます。

※Safety & Health事業
「安心・安全」と「健康」をコンセプトとし、災害対策や安心・安全な生活に役立つ提案やサポートを行っていく新しい事業。

環境事業を次の成長の柱とするために

高濱 当社の大きな強みのひとつに、環境をめぐる取り組みが挙げられますね。国内の紙代理店として初めてFSC®森林認証制度を導入するなど、業界でも優位性を示してきました。特に来年度からは「次の世代の子どもたちのために」というテーマのもと環境事業に本格的に取り組む予定です。「FSC森林認証」のほか「国内森林保全」「カーボンオフセット」「クローズドループサイクル」という4つの柱を定めて、さまざまな活動を進めていきます。

高畑 FSC森林認証について課題に感じるのは、一般的な認知度の低さです。この制度が森を守るためにどのような意義を持っているかが広く認められない限り、当社の製品の価値を理解していただくことはできません。取引先様やその先のユーザーへの啓発・コミュニケーションがいっそう大事になってきます。

相馬 FSC森林認証材に比べると、間伐材を利用した製品は少しずつ普及してきていますね。木は植えばなしでは駄目で、適切に切って手入れすることで森林資源として価値が高まります。しかしやはり、そのことが一般のユーザーにまできちんと伝わっているとは現状では言い難いでしょう。





後半 理想の10年後から現在を考える

続く後半では、未来から現在を振り返って考えるバックカスティング(未来思考法)により、「10年後の理想とする社会と当社の姿」について想像を広げました。地球環境について「森林資源の回復」「里山の活性化」「循環型エネルギー開発」など幅広いキーワードが挙がる一方で、理想の社会像についても「海外からの人口流入」「地域ネットワークの構築」「食糧自給率向上」「出生率アップ」などさまざまな意見が集まりました。

さらに、三菱製紙販売については「若手が活躍する元気な会社」「女性役員の誕生」「採用の多角化」など人材の活用に関する意見が多く挙がるとともに「総合環境ソリューション事業」「BCPコンサル事業」「新商材比率20%以上」「コミュニティビジネスでの地域貢献」といった新規事業に注目する意見が目立ちました。

これらの理想の未来を実現するために、今、三菱製紙販売には何が求められているか、活発な議論が交わされました。

多領域に広がる商材・サービスの可能性

田中 10年後の理想的未来では、社会保障や税制度、人々の暮らしなど、あらゆる外的環境が今とは大きく異なっていると思います。そうしたなかで存在感を示して活躍する当社の姿を想像すれば、扱う商材は環境、医療・健康、物流、不動産分野など多岐に広がり、「三菱製紙販売」という社名を変えるぐらいの状況になっていると思われます。専門性を活かしてISOやFSC®森林認証のコンサルティングを行っていると思えずし、培ってきたお客様との信頼関係をもとに人事・総務などの事務業務の受託サービスを展開しているかもしれません。

高畑 単にものを右から左に売るのはなく、お客様の気付かないニーズに気付かせるような商材提案や、お客様と一緒に商材そのものをつくり上げるような創造性のあるビジネスができていればよいですね。2020年に東京オリンピック開催という一大イベントを控えるなか、海外からの観光客、投資家などを視野に入れた事業も大切になってくるのではないのでしょうか。

相馬 環境事業の輸出もありえると思います。森林伐採や大気汚染が深刻化する海外へ、間伐材やFSC森林認証の推進などで培ってきた当社のノウハウは活かしていけるでしょう。





そう考えると、今後10年間はそうした国際展開のための下地を作っていく必要があります。

高濱 環境事業については、私は10年後の理想として森を経営している当社の姿を思い浮かべます。それには森林組合とのつながりを深めて、間伐材の促進や生物多様性保全のためさまざまな企業と協働できていればいいですね。さらにもっと広く環境全般に目を向けて、企業のゼロエミッションを手助けするような総合環境ソリューション事業を手がけていきたいです。一方Safety & Health事業では、現在の「震災対応」を中心にした商材販売を発展させて、10年後には企業のBCPコンサルタントになっていることが理想です。

渡瀬 私が現在インストラクター補として研修に参加している三菱製紙の「エコシステムアカデミー※」には多くの子どもたちが集まりますが、今も小学校などでは木を切ることは良くないと教えられることがあるそうです。次世代を担う子どもたちが正しい環境知識を身につけていくことは、社会や地球の未来のためにとっても重要です。10年後までには、そのための支援を当社が中心になって進めていきたいです。

※エコシステムアカデミー
三菱製紙が福島の社有林で行う環境教育活動。エコツアーや森林整備の体験の機会を提供し、FSC森林認証林の拡大を図る。三菱製紙販売も2010年より活動に参加。

未来をひらく多様なネットワーク

相馬 10年後の当社の理想像から振り返って三菱グループとの関係を考えてとき、ルートセールスで築いてきたこれまでの相互信頼はやはり大切にすべきです。そのうえで、三菱グループという垣根を超えたユーザー展開を私たち営業が意識してやっていかなければと思います。

原 培ってきたグループ間のつながりを今後も活かしていくというのは重要な点です。三菱製紙でも紙以外の商材開発を進めており、より良い形での連携が求められます。また、国内市場にこだわったユーザー展開では駄目で、伸びていく東南アジア地域などへの進出も検討が必要だと思えます。

青木 三菱グループの営業が約70社集まる会があり、私も定期的に参加しています。そこでの情報交換からビジネスにつながることは多々あります。そうしたネットワークづくりは今後いっそう広げていくべきものです。

田中 総務としての立場からは、本店がある東京・京橋でのネットワークをつくりたいですね。例えば防災活動を一緒に行ったり、託児所を共同化するなどが考えられるでしょう。せっかく多様な企業が揃ったエリアなので、それを活かすことができるとよいと思います。

山足 これまで当社のCSRの取り組みは、環境・人権分野に集中しがちでしたが、コミュニティ参画なども重要であることになり変わりなく、今後厚みを持たせていければと思います。一方で、CSR推進チームの人権啓発の担当者として願うのは、10年後には障害者雇用がもっと進んでいることです。また、女性の管理職比率を上げていくことも大切です。

まとめ 私たちが伝えたいこと

ワークショップの締めくくりとして、広くステークホルダーに向けたメッセージをまとめました。参加者それぞれが自分の言葉で表した目指すべき未来像には「循環型環境社会」「子どもに笑顔があふれる社会」「すべての人が安心して暮らせる社会」など広く地球と社会をとらえたものから、「社会から必要とされる持続可能な会社」「発展し続ける会社」など自社の姿にフォーカスしたものまでさまざま挙がりました。また、それを実現するためのアクションとして、「環境事業を第2の柱に育てる」「FSCをブランディング」「企業間の協力コーディネート」「生物多様性の大切さを社会に訴える」など、各自の思い入れの強さを反映した意見が相次ぎました。明るい未来に向けた宣言を皆が共有し、ワークショップは幕を閉じました。

次世代に繋ぐ「紙の文化と森の大切さ」

三菱製紙販売では持続的発展が可能な社会の実現は「次の世代の子どもたちのために」取り組まなくてはならない重要な課題であると考えています。そのための当社の役割とは、100年の歴史で培ってきたスキル、知識、人脈を活用し、社会・経済・環境面で持続可能な森林管理を推進することで、次の世代の子どもたちのために生物多様性が守られた森林を残し、紙の文化をつなげることに考えています。日本の森林に目を向けたとき、そこにはさまざまな人の想いがあり、背景には多く

の課題があります。私たちが環境事業を通じて、こうした想いや課題を社会に伝えていくことこそが「次の世代の子どもたちのために」出来る取り組みであると考え、環境事業を展開していくことを決意しました。

今回は当社の環境事業として掲げている4つの柱「FSC®森林認証」「国内森林保全」「クローズドループサイクル」「カーボンオフセット」について、当社従業員がその現地取材し、取り組みに関わる方々の想いを聞きながら、それぞれの原点を探りました。

FSC森林認証

森林と企業をつなぎたい 「FSCの森」がつくる自然豊かな未来



多様な命を育むFSC認証林を訪ねて

三菱製紙販売では、森林資源の重要性に着目し、業界に先駆けてFSC森林認証紙の普及に取り組んできました。その原料となる木が生まれるのは、植林・育成・伐採というサイクルが適切に管理された「FSC認証の森林」です。そのひとつである岩手県岩泉町の「FSCの森」を、当社で商品開発に携わる営業開発部の青木伸一が訪ねました。

町の約93%を森林が占める自然豊かな岩泉町では、林業を再興したいとの思いから、町と企業がグループとなり、町内にある6つの団体が所有する森林でFSC森林認証を取得しました。今回、岩泉町役場農林水産課の今村篤さんにご案内をいただき、青木が見学したのが岩泉町町有林と、地元の製材所が持つ社有林でした。

実際にFSCの森を歩き、青木は「下草が刈られ、きちんと手入れされた森の美しさがまず印象的でした。光に満ちて明るく、管理していない森林とは明らかに様子が違うのです。また、少し歩くだけでもいろいろな動植物を発見でき、多様な命が育まれているのを実感しました」と感想を語ります。今村さんもまた「岩泉町にとって森林はあらゆる産業のバックヤードとなっており、大きな社会的資産です。だからこそ自然環境を守る正しい森づくりが欠かせません」と森に寄せる想いを話してくれました。



FSC認証丸太土場

さまざまな課題を乗り越え林業の再興へ

FSCの森の価値の重要性を感じながらも、今村さんが認識するのが森林経営をめぐるさまざまな課題です。まず、FSC認証材はその他の木材とは分けて保管するなどの管理コストがかかります。現状ではそれを木材の販売価格に転嫁するのが難しいことから、FSC認証材を扱う製材所の数は伸びていません。また、木材価格の低迷等により、林業経営意欲や山への関心が少なくなった森林所有者が多いのも課題の一つです。過疎化が進む中、担い手不足などから放置林も少なくありません。

「FSC森林認証を受けたことで、企業が環境活動のフィールドとして町内の森林を活用するなど、対外的な注目は高まりました。今後の課題は、いかに地元での理解を深めて協力を求めていくかです。適切な森林管理は必ず林業の底上げにつながります」と今村さん。

FSC森林認証の認知度向上は、三菱製紙販売でも重要なテーマとして掲げています。森づくりの現場への訪問を通じ、青木は「FSCの森は間違いなく素晴らしく、豊かな自然を守ることにつながっていると感じました。課題も多いなか、私たちができるのはFSC認証材を使った製品を通じて一人でも多くの方に森林への理解を深めていただくこと。それが次の世代の子どもたちに緑豊かな環境を残すことに結び付けていくのでしょ」と取り組みへの気持ちを新たにしました。



深畔林の見学



今村 篤さん



青木 伸一



国内森林保全

日本の森と地域を元気にする 間伐材活用の仕組み



南三陸工場の皆さん

復興を目指し、被災地の人々がつくる間伐材製品

三菱製紙販売では環境事業の柱のひとつとして、「国内森林保全」を掲げ、森林の保全作業で出される間伐材の活用を促進しています。森を健康に保ち、適切に管理していく上で欠かせないのが間伐です。間伐材を活用したノベルティグッズを企業に提案することで、CSR活動やブランド力の向上を支援しています。

この事業で当社が協働するのが、国産間伐材によるノベルティグッズの製作を行うフロンティアジャパン(株)です。直需二部で間伐材のノベルティグッズ提案に携わる田中寛大は、2013年10月、フロンティアジャパン(株)の南三陸工場(宮城県)を訪ねました。

2012年3月に開設された南三陸工場では、地域で生まれた間伐材を利用し、全国のさまざまな企業から受注したノベルティグッズを製作しています。この地域は東日本大震災により大きな被害を受け、作業にあたる方のほとんどが今も仮設住宅に暮らしています。作業所を訪れた田中は、作業員の方たちの明るい笑顔と「復興はまだまだ道半ばでも、ここで交流を広げながらものづくりができて楽しい」といった前向きな声に心を打たれました。

見学を終えて田中は、「当社が環境事業で目指すのは、地域の木材をその地域で役立てることを通して、森林を活性化させていくことです。この南三陸の方たちのためにも、私たちがより多くの企業に間伐材の活用を呼びかけていくことは大切なのだと感じました」と思いを口にします。



廃校を利用した工場



レーザー加工作業場(佐理中寛大)

企業と地域、森林を活性化させる事業として

一方、直需二部の三宅遥が訪ねたのは、フロンティアジャパン(株)の代表であり、自身も南三陸町に移住し、南三陸工場の立ち上げに尽力した額賀泰尾さんです。三宅が間伐材事業を始めた背景を尋ねると、「実は私も、昔は木を切ることは悪いことだという思い込みがありました。間伐が森林保全のために欠かせないと知ったのは10年ほど前です。当時、ほとんどの場合で間伐された木は捨てられていたことから、それを有効利用した事業はできないのかと考えたのです」と話してくれました。

間伐材を利用したノベルティ事業を始めた当初より、東北をはじめとする全国の森林組合とネットワークを築いてきた額賀さん。地域にある良い素材や技術を活かして、地元で根付いた事業をつくりたいというのが、額賀さんの一貫した思いです。

「最近では、CSR活動の一環として森林を所有・管理する企業も増えてきています。ただ、それだけでは企業にとっても地域にとってもメリットは大きくはありません。間伐した材を山から下ろし、地元の人の手を使って製品化すれば、雇用を増やし地域に貢献できます。また、同時にそのことが企業のブランドを高めます。そんなWin-Winの関係づくりこそ私たちが目指すものです」と事業の目指す姿を教えてくださいました。

三菱製紙販売もまた、フロンティアジャパン(株)の考えに深く共感しています。三宅は、今回の対話から間伐材事業の可能性を再度確認し、「間伐材を使った製品づくりは、企業・地域・森林それぞれの活性化につながることを実感しました。そうした事業の広がりを意識しながら、今後もお客様にこの『森を守る仕組み』をご提案していきたいと思います」と語ります。



額賀 泰尾さん



三宅 遥



クローズドループサイクル

「紙の循環」を当たり前 循環型のリサイクルの広がりへ期待



「紙」から「紙」への循環に挑戦、継続を目指して

三菱製紙販売では、環境事業の柱のひとつとして、従来から取り組んでいる「クローズドループサイクルによる循環再生紙の活用」の仕組みの普及を促進していく予定です。この取り組みに賛同して本仕組みを導入したKDDI(株)の担当者であるプロダクト企画本部の井上さんと杉田さんに、三菱製紙販売の直需二部の相馬が導入当時の様子から現在の取り組みまでを伺いました。

「携帯電話の取扱説明書は、役目を終えた後は捨てるしかないのだろうか?そんな疑問を持っていた時に、三菱製紙販売の担当者からこの『クローズドループサイクル』の提案をもらい、自分たちで出来るところから始めてみようという風に変わりはじめました」と話す、当時から携帯電話の取扱説明書などの校正を担当していた井上さん。携帯電話本体が小型軽量化していく一方で、高機能化していく携帯電話に合わせて取扱説明書のボリュームが増えていた時期でした。

KDDI(株)から預かった紙類を確実にKDDI(株)で使う紙に戻す、この「クローズドループサイクル」の取り組みは、三菱製紙販売にとっても挑戦でした。「KDDI(株)の各ショップから輸送された古紙を各地の古紙ヤード(古紙の回収所)に集め、製紙工場で再生紙にリサイクルした後に再度KDDI(株)の封筒やパンフレットに使われる紙として出荷するところまで、各ショップで回収されるダンボールやカタログなどの古紙を雑多に回収するのではなく、種類別に回収するためには、古紙ヤードや工場の担当者との粘り強い交渉が必要だった」と相馬は振り返ります。「三菱製紙販売からの提案を聞いて初めて、紙は何の素材からどのように作られるものなのか?という点に興味を持ちました。それまでは、紙が木からできていることも知りませんでした」と杉田さんは笑います。相馬は、「三菱製紙販売として、担当者の疑問に答えつつ、社内説得に必要なあらゆる情報を提供しながら、一緒に取り組んだ結果です」と、この取り組みの導入までの経緯を語ります。

「循環再生紙の意義」の理解を得るために、私達ができること

こうした苦労もあり、KDDI(株)は2007年11月から関西の400店舗(当時)から試験的取り組みがスタート、翌年2008年2月からは全店舗での導入が実現しました。古紙回収による収益で、日本の森林保全支援にも取り組んでいますが、2012年度からKDDIの森の間伐材と循環再生紙を組み合わせた卓上カレンダーをノベルティとして制作し、全国のauショップでお客様に配布しています。各ショップからも「リサイクルした紙が目に見え、手に取れる形でお客様にお戻しできて良かった」という声が寄せられています。「始めた当初は5年・10年と継続していくことを目標にしていたのですが、すでに6年が経過しました。この循環再生紙の紙を使った封筒を受け取った株主の方などから取り組みを評価していただく声も増え、やりがいを感じます」とお二人は語ります。相馬は、「今後、この『クローズドループサイクルによる循環再生紙』の認知度をさらに上げて、他の企業でも、自分たちが使わなくなった紙が形を変えて再び手元に戻ってくるこの仕組みの良さを理解してもらえるように、もっと積極的にこの仕組みをアピールしていきたい」と、今回の取材を終えて、さらなる仕組みの拡大に向けて決意を語ります。



井上 直子さん



杉田 江梨さん



相馬 泰彦



カーボンオフセット

生物多様性を育む森を守る カーボンオフセット活用促進への挑戦



生物多様性をコンセプトにした カーボンオフセット制度

三菱製紙販売は森林資源を活用し事業活動を行う企業として、森林を中心とした生態系や、地域住民の暮らしを守るため、生物多様性の保全に取り組むことが重要であると考えています。この取り組みの一環として、カーボンオフセットの活用を促進し、そのコンセプトを広く社会にアピールしていくことが当社の役割であると考えています。当社の環境事業の担当者であり、カーボンオフセットの事業化に取り組む営業開発部の高濱謙一が、新潟県が実施するカーボンオフセット制度である「トキの森プロジェクト」取材しました。

新潟県の佐渡島は、日本の特別天然記念物であるトキの野生復帰に向けて新潟県と佐渡市が一体となって取り組んでいる地域です。佐渡市役所農林水産課で佐渡の生物多様性を推進する藤井さんは「私たちの生活は生物多様性の恵みを受けて成り立っています。佐渡市では『人とトキが暮らす島を孫の世代へ』というキャッチコピーのもと、生物多様性保全を推進しており、佐渡市においてトキはアイドルのような存在になっています」と話してくれました。

野生復帰したトキは山間部に生息し、森林に営巣するため、森を中心とした生態系保全が必要です。「トキの森プロジェクト」を運営する新潟県農林公社の神田さんは「森林経営は林業の担い手の減少や、森林の荒廃など課題も多く、非常に厳しい状況です。なんとか採算が取れる仕組みを作りたいという思いから、市のシンボルでもある『トキが暮らす森』がコンセプトになりました」とカーボンオフセット制度に取り組んだきっかけを話します。



地域に還元される仕組みづくりを目指して

カーボンオフセット制度をはじめたことにより、その収益が森林に還元される仕組みができています。「カーボンオフセットに取り組んだことで、森林の定期観測が可能になりました。これまでは島内の広い所有林を全て観測することは難しかったのですが、クレジットによる収益により、地域の人を雇用した観測もできつつあります。さらに、クレジットを通じて佐渡のトキとそれを育む森を多くの人に知っていただけることに非常にやりがいを感じます」と神田さんはクレジット販売による効果を話してくれました。

しかし抱える課題はまだ多いと話す神田さん。高濱は「取材を通じてクレジットの背景にあるさまざまな人や、その想いを感じることが出来ました。それと同時に、森林経営の抱える課題についても共有しました。我々に出来ることは、この想いに満ち溢れたクレジットのストーリーを、ひとりでも多くの人に伝え、その利用を促進すること。今回の取材を通じて、当社のカーボンオフセット活用促進の意義を再確認できたとともに、この取り組みがクレジットの背景にある地域社会への貢献に繋がるのだということがわかりました。この事業は当社の新たな『挑戦』と考え、今後も尽力していきます」と意気込みを語ります。

三菱製紙販売の環境事業の新たな柱として検討しているカーボンオフセット。記念すべき取り扱い第一号となる本冊子を皮切りに、三菱製紙販売の新たな領域へのチャレンジが始まります。



神田 美和さん



高濱 謙一

紙の持つ価値を最大限に引き出し、
最適なお提案ができるよう常に新たな可能性へ挑戦し、
皆様との最高のパートナーに

生活を取り巻く“紙”…それは発達めざましい情報化社会においても常に重要な情報媒体としてありつづけ、更なる可能性を人々に提供しています。

わたしたちは、創業以来、紙類の専門商社として各種印刷用紙をはじめ、情報用紙、産業用紙、機能紙から工業用薬品、パルプにいたるまで多種多様な商品を取り扱うとともに、【変化する時代のニーズ】【多岐に渡る情報】をいち早く収集・分析し、ユーザーの視点に立ちトータルな商品提案を実現してきました。

また、製品の加工や印刷物の企画・制作など新たな可能性に挑戦するとともに、「安心・安全」「健康」に着目したSafety&Health事業の展開に注力し、人々が将来に希望を持つ為の商材・サービスの提供に努めてまいります。

常に“進化”するコーディネーターとしての役割を担い、皆様とより良いパートナーシップを構築することに努め、「開かれた販社」として広く社会に貢献してまいります。

紙媒体
だけではなく
映像やwebへの
展開もおまかせ
ください



各種メディアの企画・制作・印刷



間伐材を活用する
オリジナルグッズ
が好評です



ノベルティグッズの企画・制作





帳票・ビジネスフォーム



素材から
製品までを
トータルで企画
提案提供

印刷物の
企画・制作

トータルコーディネート

三菱製紙販売

製品の加工
※加工会社経由

付加価値を
つけて提案

FSC® 森林認証紙を
使ったパッケージも
増えています



包装材の企画・制作



製品の加工
※加工会社経由

暮らしに
安心と快適を
もたらしませ



衛生用品の取扱



会社情報

- 【本店所在地】 東京都中央区京橋二丁目6番4号
- 【創業】 1912年(明治45年)2月
- 【設立】 1956年(昭和31年)8月
- 【資本金】 6億円
- 【事業内容】 紙類・パルプ及び紙加工品の販売、
製紙用工業薬品の製造並びに販売
- 【代表者】 取締役社長 中瀬一夫
- 【売上高】 119,514百万円(2013年3月期)
- 【従業員数】 291名(2013年3月31日現在)

お問い合わせ先

東京都中央区京橋二丁目6番4号
TEL : 03-3566-2300 FAX : 03-3566-2339
問い合わせ先 : 総務部CSR推進チーム

CSRレポートWeb版
<http://www.mitsubishi-kamihan.co.jp/>
Webサイトにてより詳細な内容を掲載しています。
▼下記QRコードからもアクセスできます。



事業所一覧

	住 所	電話番号	FAX番号
本 店	〒104-8372 東京都中央区京橋二丁目6番4号	03-3566-2300	03-3566-2339
大阪支店	〒541-0056 大阪市中央区久太郎町一丁目3番9号	06-6271-2271	06-6261-9290
名古屋支店	〒450-0002 名古屋市中村区名駅三丁目16番22号 名古屋ダイヤビル	052-563-7561	052-563-6857
東北支店	〒983-0045 仙台市宮城野区宮城野一丁目11番1号 ダイヤミックビル	022-295-7710	022-295-7730
九州支店	〒810-0001 福岡市中央区天神一丁目15番6号 綾杉ビル	092-771-1531	092-714-7197
八戸出張所	〒039-1161 八戸市大字河原木字北沼	0178-29-2551	0178-29-2751
札幌出張所	〒060-0063 札幌市中央区南三条西十丁目1001番5 福山南三条ビル	011-271-3555	011-271-3557

がんばら東北!!
がんばるぞ八戸!!

未来が変わる。
日本が変わる。
チャレンジ
25

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。