

トナーを追跡するサステナブルプログラム始動  
「環境貢献度」を数値化する独自レポート発行



青山英生社長

リサイクルトナーなどを販売するケイティケイは2024年7月、トナーカートリッジの流通過程を把握する「サステナブルパートナープログラム」の運用を開始しました。リサイクルトナーとは、純正品の使用済みカートリッジにトナーを補充した再利用製品のこと。この取り組みで、トナーカートリッジの再資源化や廃棄物減少が図れる見込みです。

「当社のリサイクルトナーは繰り返し使われる『循環型製品』でしたが、完全回収を証明する仕組みがありませんでした。このプログラムは、流れを可視化できる初の試みです」（青山英生社長）

一方で、顧客のメリットは3つです。1つ目は、ケイティケイのECサイト「YORI DORI」で使えるポイントを得られる点。このポイントは、スイーツや文房具などと交換が可能です。2つ目は、読み取り時に新たなトナー

ートリッジに貼られたQRコードを顧客が読み取ることで、トナーの使用開始時期と使用地点が記録されるもの。これにより、ケイティケイはリサイクルトナーの生産工程を最適化できるといいます。

「自動発注する「自動補充プログラム」を利用できる点。これにより、トナーの在庫不足や発注ミスを防ぎます。そして3つ目は、「環境貢献度レポート」を発行できる点。使用済みのカートリッジをリユースすることで、1個当たり、廃プラスチック量を約0.4kg、実質CO2排出量を約0.8kg削減できる」といいます。顧客は環境貢献度を数値化することで、例

▲使用済みカートリッジにトナーを補充したリサイクルトナー

「安い」から「環境に優しい」売りに  
24年8月期売上高は過去最高の181億900万円。うち8割は、リサイクルトナーを中心としたオフィス向け消耗品の販売となる「サブライ事業」が担います。しかし、例えばトナー市場は年率5%減が予測されるなど、市場環境は縮小傾向にあります。「当社が扱うトナ

りや文具、コピーなどは全て、「紙」があってこそ成り立つ商売です。しかし、特にコロナ以降はペーパーレスへと市況が変わってきた。こうした状況で、これまで当社がリサイクルトナーの「安い」という点を売りにしてきましたが、今後は「サステナブルな裏付けがある」という点も押し出していきたい」（同氏）

同社は、近年サステナビリティを謳ったサービス展開に注力しています。22年にはSDGsの取り組みを独自取材したオウンドメディア「ARTHNOTE」、24年3月には製品の環境貢献度が分かるECサイト「YORI DORI」をそれぞれ運営開始しました。

一方で、中小企業のIT活用を支援する「ITソリューション事業」も、全体売上の2割を支える新軸に育ってきました。今後もサステナビリティを切り口に、サブライの改善を推進します。

YORI DORI	
環境貢献レポート	
ユーザーID	報告書ID: 20240807110
報告書名	2024年8月1日 - 2024年8月31日
報告スキャン枚数	29,633枚
削減CO2排出量	57,779kg
削減プラスチック	11.8kg
削減CO2排出量 (Eq-CO2)	17.9kg

▲環境貢献レポート  
「環境に優しい」売りに  
24年8月期売上高は過去最高の181億900万円。うち8割は、リサイクルトナーを中心としたオフィス向け消耗品の販売となる「サブライ事業」が担います。しかし、例えばトナー市場は年率5%減が予測されるなど、市場環境は縮小傾向にあります。「当社が扱うトナ