

ゼロエミッションシンポジウム 2003 年
「ゼロエミッション社会を目指した新しい行動モデル」
- 集中と分散 -

パネルディスカッション：

「ゼロエミッション社会を目指した新しい行動モデル」

【司会】 それでは、お時間になりましたので、2日目最後の催しとして、パネルディスカッションを行いたいと思います。コーディネーターは三橋先生、それからパネリストとして、先ほどご講演いただきました宮木様、小島様、京塚様、竹本様をお願いしております。ご出席、よろしくお願いいいたします。

コーディネーター、パネリストの皆さん方のご紹介は、予稿集に載っておりますので、省略させていただきます。では、あとはコーディネーターの三橋先生にお譲りいたしますので、よろしくお願いいいたします。

【三橋】 それでは、2日間の、「ゼロエミッションシンポジウム 2003 年」の締めくくりのシンポジウムということになるわけですね。聴衆の皆さんも、2日間、黙々と聞いておられるということで、かなりお疲れになっているのではないかというふうに思います。そこで、これからはまとめのシンポジウム、ゼロエミッション社会を目指した新しい行動モデルということについて、2日間を展望しながら、パネリストの皆さんとお話を進めていきたいと思いますが、その前に、フロアの皆さんの中で、パネリストの皆さん、あるいはコーディネーター役の私などに対する質問とか、あるいはこれまでのご感想などあれば、最初にちょっと出していただければと思うのですね。あるいは、こういうことをぜひ議論してほしいというようなものがあれば、フロアの皆さん、どなたでも結構ですけど、最初にちょっと出していただければと思います。いかがでしょうか。

皆さん、非常に控え目な、おとなしいフロアの皆さんということですかね。

それでは、随時、議論の進行の中で、フロアの皆さんにも参加していただくというような形で、最後は、できたらこのパネリストの皆さんとフロアの皆さんが相互に話し合えるような形で議論が進行できればいいかなというふうに思っています。

非常に大きなテーマ、ゼロエミッション社会を目指した新しい行動モデルということで、昨日、きょうと、さまざまな事例が報告されたわけです。このゼロエミッションが94年にスタートしてから、毎年秋にシンポジウムを開いているわけですが、話の内容も、最初は廃棄物の再資源化というようなことがわりと多かったと思いますけれども、昨日、それからきょうという一連の報告の中では、それだけにとどまらず、さまざまな問題点が指摘され、さまざまなケーススタディーが報告されたわけですね。特に、昨日については、霞ヶ浦のアサザ基金の話とか、あるいはメダカのがっこうの話とか、さまざまな地域の話というものも展開されたわけです。

そこで、きょうはこれから、これまでの議論を踏まえて、まずパネリストの皆さんに 2 日間、あるいはきょうだけご参加された方の場合にはその体験でよろしいのですけれども、簡単なお感想が伺えば、あるいは、先ほど話した話の中で、もう少しこういう点をつけ加えておいたほうがよかったかなと思うようなことがあれば、補足的に、5 分ぐらいでお話ししていただけないでしょうか。

それでは、私の隣からということでもよろしいですか。松下電器の宮木さんからお願いします。

【宮木】 はい。2 日間ということでしたがけれども、きょう、私は午前中から拝聴させていただいております。また私も、まとまりのない話で、ふなれでございます。大変お聞き苦しいところ等あったと思いますけれども、各企業さん、環境に対してきちっとしないと、今後 21 世紀は生き残れない。それが共通の言葉だったのかなと。それと、もう一つは、やはり各企業、ひとつひとつの努力が環境に対して大きく進んでいるな、というのが非常に聞かれたかなというふうに考えております。

そういった中で、私ども松下電器としましても、講演の中でも申し上げましたけれども、今まで、物をつくって大量に販売する、そして大量に消費するということで、非常に資源のむだ使いをしてきた。それに対してどのような形で今後その逆の形をと覚えていくということが、松下電器にとっても変わる、1 つの大きなターニングポイントになるのだなというふうに考えております。きょう、皆様からいただいたいろいろな知識といたしますか、そういったことを今後 1 つの礎にしながら、企業活動をしていきたいなというふうに考えておりますし、きょういろいろな形で学んだことを会社に持ち帰り、新しい松下電器、新生松下電器ということは今後かなえていきたいなと、かように考えております。

【三橋】 どうもありがとうございました。

それでは、その隣、リコーの小島さん。

【小島】 はい。全体を通しての感想というのは、申しわけないのですが、きょうの参加だけですので、ちょっと話が少しそれてしまうかもしれませんが、きょう幾つかのメーカーさんのお話を聞かせてもらって、いつもそう思っているのですが、企業にとって、今松下さんのほうでも言われていましたけど、環境保全活動が、何年か前はボランティア的に活動しているスタンスがあったように思うのですが、今は非常に経済状況が厳しい中で、環境保全ということを非常に重要な経営課題というようなとらえ方をして力を入れている。ほんとうにしっかりそういう位置づけになってきたなということを思います。

私自身が、リサイクル活動ということで、かなり直接的に関連する活動をしていますので、そういう意味では、社内的にも、社外的にも、活動そのものが、ある種、認められ、お話をしやすくなってきた。少し前までは、例えばリユース部品を新製品に搭載して出していますと、まあ、これは情報開示をするわけですけど、そのことが製品に対する抵抗感としてお客様から言われた。そういう時期が、5 年、6 年ぐらい前はあったような気がする

のですが、今は積極的にリユース部品が乗っているということで認めていただけるとい
うようなことになってきたなというをつくづく思っています。

それと、先ほどお話しさせていただいたところに 1 つだけつけ加えたいなというの
がありまして、これはどのメーカーさんもそうだと思うのですが、省資源リサイクルとい
うのは結構メーカーの中では活動が難しいなという、愚痴を少し言わせていただきますと、環
境活動、保全活動、省エネ、汚染予防、省資源リサイクルというようなとらえ方ができる
わけですが、省エネですとか汚染予防というのは、新しくつくる製品の機能、スペック
そのものに関連してくる。設計者が非常に手を動かしやすい。新しい技術をどう製品につ
くり込んでいくかということで、いろいろな規制ですとか、社内的な目標ですとかの対応
にわりに抵抗感が少なく、技術開発にしても、前進しやすいところがあるのかなと。まあ、
これはリサイクルをやっているからそう思うのかもしれませんが、リサイクルというの
は、やはりそれに対する若干後ろ向きのイメージがありまして、昔の部品を使えるよ
うに設計しましょうと、かえない設計なのですね。非常に重要なことだと思っているの
ですが、設計者にとってみると、あまりおもしろくないというようなところがあります。

それから、再生機のお話をちょっとさせていただきましたけど、新製品と同じ販売の世
界の中で売るわけですが、どうしても販売側のほうは新製品を売りたいという活動になる
のですね。再生機を後回しにされる。まあ、そういうことで、やはりリサイクル関連、リ
ユース事業もそうですけど、なかなか難しい側面があるなというのを感じ始めていまして、
私どもの経営トップがかなりリユース事業を前向きに進めなければいけないということで
後押ししてくれる関係で、社内的には随分改善はされてきているのですが、5 年ぐらい携
わってきて、そんな思いを持っています。ちょっと、先ほどの説明につけ加えさせていた
だきました。

【三橋】 どうもありがとうございました。

それでは、京塚さん、お願いいたします。

【京塚】 はい。私も、全体をお聞きできていないので、オーバービューはできないの
ですが、やはりお話を伺って、私も、実は私どものところというのは、2 つ大きな意味があ
りまして、1 つは、環境ビジネスというのが、過去において環境ビジネスで成功したところ
がないと言われておりまして、これを何とか成功させなければいけないねということであ
らう。

それから、もう一つ、それとは別にいわゆるベンチャー企業というのは世の中に成功す
るというのはどういうことだろうか。この 2 つの課題を持って進めているのですが、そ
ういう中で、2 つとも大変なことではございますが、ただ、最近、このシンポジウムの後段
もそうなのですが、要するに、環境ビジネス、環境問題というのは、いろいろな組み
方で、いろいろな人が全部入ってきて、その輪を広げていくことで、みんなで参加するこ
とで環境問題、あるいは環境ビジネスというのは遂行され、解決していくのだというこ
をつくづく、時間がたつにつれて、感じております。

特に私どものリサイクルビジネスそのものも、1 社でできることではなくて、可能な限り

のたくさんの仲間をその輪の中に入れてもらって、みんなで知恵を出し合い、力を出し合っていてやっていくということが、環境というのはそういうことができるのかなど。それまで私がいたビジネスの世界、あるいは電器の業界、あるいは保険の業界というのは、基本的にコンペティターがいるのですけれども、環境というのはあまりコンペティターがないのですね。むしろみんなで手を携えて何とかやろうよというところがあって、これは非常に新しいビジネスの形態だろうと思っておりまして、これを何とか成功させたい。

それから、さっき1つだけ、時間の関係で落としてしまったことがあるのですが、実は、今我々が最大の目標にしていますのは、食品リサイクル法で言うと、リサイクルのところは、ほぼめどがついてきたのですが、リデュースのところは、今少し後になってしまっていて、今我々のところではすばらしいバクテリアが開発されつつありまして、消滅型の有機性廃棄物処理機というのが世に出かかっています。これは、すべての食品系残差のミネラル分を除いて、あとを水と炭酸ガスに分解してしまうという、大変すぐれものをございまして、これから出てくる炭酸ガスは、ご案内のように、有機性廃棄物から出てくる炭酸ガスというのは、京都議定書の分母・分子から外されますので、このごみを燃して化石燃料でCO₂を出すということから全く離れて、すべての有機性廃棄物から出るCO₂を、要するに京都議定書の分母・分子から外せたら、これは日本におけるCO₂の削減の大きな要素になるというところに取り組んでいまして、これをまず近々、船に乗せます。それから、都市のマンションにこれを設置します。そういうことによって、リデュースにもチャレンジできているということが可能になってきたというあたりが1つのテーマとしてまだあることをご報告して、ご報告にかえさせていただきます。

【三橋】 ちょっと京塚さんに伺いたいと思っていたのですが、先ほどの話の中でも、バクテリアの有効活用の話をなさっていましたよね。先日、私は、ここにも出ているグレイスのシンポジウムに出たときに、仙台の一ノ蔵というお酒づくりのメーカーの人が言っていたのですが、どうも最近のバイオテクノロジーというのは、遺伝子組み換えとか、そういうような面に走るのだけど、実際には有効活用できるバクテリアがいっぱいあって、まだその研究がほとんどなされていないのだと。むしろ、だから、そういう既存のというか、もう既に存在しているバクテリアの有効活用みたいなものを積極的にやることのほうが自然環境にもいいのではないかというようなことをおっしゃっていましたけど、先ほど、それぞれの分解に効果を持つバクテリアのお話をなさっていましたよね。この辺はどのような感想をお持ちになりますか。バクテリアの研究というのはまだほんの始まりというような程度で、奥行きが相当深いというようなお考えでしょうか。

【京塚】 私自身が、実は浅学非才でございまして、それに、コメントする立場にはございませんが、実は私ども、ビジネスとして展開している中で、我々も来月、実はバクテリアの開発の専門会社を別に独立させて、バクテリアの開発というのはさらに本格的に進んでいくのですが、実は、コロンビア大学の先生方で、やはりそこも大分バクテリアの研究をされている方々がいらして、この間お話ししたところ、世界で3大バクテリアの棲息

地というか、宝庫がございまして、1つは日本の沖縄だと言われておりまして、それからもう一つは、インドネシア、マレーシアの間のサラワクのあたりだと言うのですね。もう一つは、ブラジルのアマゾンだと言われるのですが、今沖縄には我々、研究所があるのですが、なるべく早くサラワクとアマゾンに研究所を設置して、世界のすぐれものバクテリアを何とか、コントロールできる範囲で使いたいと。今先生がおっしゃられたように、やはりコントロールするのが難しいだろうと思うのですが、その既存の土壌菌の中からまだまだ、多分、私のイメージでは、活用できているのはほんのわずかだろうと思っています。パーセンテージまでは推測できませんけど。

例えば、この間、コロンビア大学の先生と話したのでおもしろいのがありまして、ブラジルでは、とてつもないバクテリアがいて、見ている前で木がサラサラサラと崩れていって、形がなくなってしまうというのですね。何とかそれをコントロールできないと私自身がなくなってしまうから困るのですが、コントロールできたら、ほんとうにそういうものをつくと、物を燃すなどということが全くなくなるようなバクテリアが開発できたら、今のCO₂などの問題のかなりの部分は解決するのかなと。要するに、そんなことも思っています、そういう意味では、先生のおっしゃるとおり、私としては、これから専門家もどんどん仲間に入れて、バクテリアの開発というのは、まあ、発見といいましょうか、そういう有効なバクテリアをまだまだ未知のバクテリアから引き張り出して、何とか使っていきたいと。

私の知り合いで、例えばツンドラの下にいたバクテリアを持ってきて再生したら、途轍もないのがあった、そういう話も見聞きしたりしておりまして、まだまだ我々が未知のものはたくさんあると思っています、それを発見、開発、コントロールしたものにしていきたいと、このように思っております。

【三橋】 今最初に言ったのは、日本では沖縄とおっしゃったのですか。

【京塚】 はい。

【三橋】 ここにも、沖縄から伊波先生も来ているので、大いにバクテリアの研究を、沖縄で相当多様なバクテリアがあるということで、1つのヒントになるのではないのでしょうかね。

よく、植木鉢、ありますよね、室内の観賞用の、そんなに大きくない。あれで1億以上のバクテリアがその中にいるなどということを知りますが、確かにバクテリアの研究ということが、生態系を傷めないで、人工的に不必要なものをつくって、後でその被害に悩むよりも、既存の、もう既に存在しているバクテリアの研究をすることによって、リサイクルを早めていくとか、効果的に行うとかというのは1つ重要なポイントになってくるのかなというような感じを持ちますね。

【京塚】 1つだけ、実は、私どもも、そういう意味で言うと、例えば、沖縄の本島の北

部にある、ヤンバル 我々の仲間のウエダ先生という先生が、ヤンバル・ウエダ菌というのを開発しまして、これは非常に高温の好きな好気性の菌なんですけど、バチルス菌の一種なのですが、これは非常に効果的なのですね。例えば、これにヤンバル・ウエダ菌という名前をつけている。

それから、もう一つ、バチルス菌の一種で、大変な食物、特に油物の分解にすぐれたものが、実は、何と大阪の御堂筋のとある路地から発見されたのがありまして、これ、バチルス・ミドウスジ菌と名づけているんですけど、こういうようなことが実は現実に大変エフェクティブなバクテリアでございまして、そういうことはまだまだこれから出てくるのかなと。できれば、バチルス・シブヤ菌、コクレンダイガク菌ぐらいが出てくるといいかもしれません。

【三橋】 では、ちょっと話がそれましたけど、竹本さん、お願いいたします。

【竹本】 私も、きのうの午後は拝聴させていただいていないのですが、恐らくどンドン NGOの方、地域の取り組みを含めて、年々環境への取り組みはもうまさに実現のレベルに達し始めていると思うのですね。ただ、ちょっと非常に私が残念に思うのは、いろいろな会議にこうやって出させていただく、話を聞く、みんなそこで終わるのですよ。何とていうのが、組織的な統合性がないと申しませうか、それはアカデミックな分野なのか、企業の分野なのかわかりませんが、企業は少なくとも存続をかけて、京塚社長のように、がんばっておられる方がいらっしゃるし、トップって、みんなそうだと思うのですね。トップが決めるから環境は決まるけど、日本のトップは何をしているのだと、こう思うわけです。

国連大学という、こういう場所に座って、私がほんとうに一番今日感じているのは、一体この大学は何をすることだろうということなのです。お話の内容でなくて、飛んでしまっって申しわけないのですけれども、ほんとうに、ここに、もっと学生諸君といひましようか、若い方とか、あるいは自治体の若い方とか、政治家の卵の方とか、そういう方が集まって、こういう話をみんなで聞きながら、「つるし上げようよ。おかしいじゃないの。縦割り行政でやっている限り、環境なんてどうにもならない」というふうに、私はもうつくづく思うのですね。こんなこと、私のような若輩者が言うから、実は田中真紀子と会社で言われているんですけど、あいつは何者だと。別に私は、お金もないし、そんなわがままをしているわけではないのですが、失言固持です。きょうも、もうついに失言しますけど、実は、まだ役員会を通っていない話で、社長決済だけおりにていますが、風力発電に支援しようと思っています。市民風車です。北海道の「はまかぜ」ちゃんと、やっている市民団体なんですけど、市民活動を見ていると、やはり中心になる方が1人、2人で、この人たちが外れてしまったらどうなるのだろうと、すごく心配があるのですね。

うちの会社もそうなのですよ。さっき、三橋先生に申し上げたのですが、うちの社長がこけたらどうなるのだろうと。やはりそれは次の人が継がなければいけないし、そういう仲間をどんどん増やさなければいけないのだよね、と。やはり教育なのだろうかと思う。

そうすると、「国連大学って、何だよ、これ」と、すごく思ってしまうわけです。日本は平和であるとか、志であるとか、やはり JFS という、枝廣さんという方とソニーの多田さんが始められて、三橋先生は理事でしたか？ そういう、Japan for Sustainability という団体があるのですが、海外に日本の環境情報を発信してくれている団体なのですね。これは、日本には誇るべきことがたくさんある。それをだれも伝えないからいけないのだと言って、そういうことを一生懸命やっている団体がいるわけです。それもボランティア 100 名とかを連れて、引き連れてやっています。そのご苦労たるやすごいなと思って、そこも支援しなくてはと思っているのですが、結局、私たちだって、今もうかっている間は支援できるのだけど、これもいつこけるかわからないのですよね。そういうことを考えると、あまりにも社会制度、システム、税制等々、環境をマニフェストに書いて当選するような政党がなぜ日本には出てこないのだろうかと、すごく思ってしまったわけです。

あまりにも飛んでしまって、三橋先生は、「まとめられないよ、それは」とおっしゃられるかもしれないのですが、どうも何か、この場所が私にそれを言わせているのか何か、何かもっとそういうばらばらの力が統合される場というのがどこかにないのだろうかということ強くきょうは感じました。

【三橋】 どうもありがとうございました。今、4 人のパネリストの皆さんがお話しになりました。ちょっと、私はこう思うのだよというようなことがあれば、どうぞ、気楽に手を上げて、言ってください。どうぞ、出身とお名前を言ってからお願いします。

ちょっと待ってください。どなたに……。

【岩淵】 日本環境技術の岩淵ですけれども、今の京塚先生のお話についてですが、僕らは今、新潟県土木部と共同研究で下水汚泥の発酵をやっています。実際、皆さん、バクテリア、バクテリアと、こうおっしゃるのですけれども、僕も 25 年間やっているのですけれども、ほとんど知らない人が多いのです。僕らがやっている発酵は、例えば、86 度という温度があります。それは、外部から菌など全然加えていません。大気中の空気を送って、送風させて、10 日間で、これも好気発酵ですので、多少においが出ますけれども、バッチ式ですから、臭気を封じ込めています。そして、でき上がる製品は、10 日後にそれをあけてみると、ほとんどにおいはありません。それで、これ、例えば 85%の汚泥を発酵させまして、これ、1 トンあると、固形分が大体 150 キロです。この 150 キロの汚泥が、微生物の代謝反応によって 30 キロにしかならないのです。つまり、5 分の 1 に減っているわけです。この微生物の反応エネルギーというのはすごいものがあるのです。これらはまだほとんど知られていません。これは今、我々が新潟 僕も新潟大学にいたのですけれども、そういうことを証明しながら今やっています。

【三橋】 どうもありがとうございました。国連大学のこのゼロエミッションフォーラムの、やはりバクテリアの働きなども、1 つ大きなテーマとしていつかやってみたいというふうに思います。

どうぞ。

【立川】 NTT 先端技術総合研究所の立川と申しますけれども、竹本さんのご意見にすごく、全くそのとおり思っていたもので、今回のシンポジウムで、集中と分散という話で、多分今回、ヨハネスブルグの、「地域から始めようよ」という言葉でこのシンポジウムを持たれているというふうに私は理解していたのですが、逆に、政府、あるいは国連大学さんが旗を振ってやるという活動が何か見えなくなってしまって、皆さんそれぞれ、それぞれの場所で、分散の場所で一生懸命やっておられるというのは非常によくわかりました。私も、微力ながら、がんばりたいと思っているのですけれども、もうちょっと、こう、集中させるというのがこの環境の問題ではもう少しがんばってほしいなというのをちょっと感じましたので。

【三橋】 わかりました。一応、それでは、向こうの方。

今、フロアの皆さんの話の中で、関連があれば、またご自由にパネリストの皆さんも話を返してください。

どうぞ、今マイクがいきますから。

【山賀】 株式会社グレイスの山賀と申しますけれども、先ほど教育という話があったのですけれども、皆様、社長の強い環境に対する思いとか、そういうことで会社の活動がこうなっているのですけれども、その中で、社員に対する普及と申しますか、教育と申しますか、そういうのは、リコーさんなどはいろいろそういうのが発表されたりしているのですけれども、それぞれの方にお聞きしたいのですけれども、社員に対するそういう思いの伝播というのはどういう形でもって、どういう方法でやっていらっしゃるのでしょうか。

【三橋】 わかりました。それでは、今、ご感想、また現状のご報告などがあったわけですが、そうですね、今グレイスの方の質問で、環境マインドを社員にどのような形で浸透させているのかということについてご質問なので、まずこれはカリスマ経営社がある竹本さんのところからお願いしますかね。

【竹本】 『通販生活』を買ってください。あの本が一番「環境のことをわかりやすく書いてあります」というふうに言っています。すなわち、いろいろなことを教育しようと思ったのです。それで、ISO のためにいろいろと、何ですか、証拠をつけなければいけないとか、やったのですけど、結局そんなものは、まあ、アリバイづくりでして、こんないい教科書があるというのを教えてくれたのは、実は松下さんでした。松下の方が、「おたくの家電リサイクル法の記事で教育をしました」とおっしゃったのです。「なあんだ、うちのテキストじゃん」ということに気がつきまして、最近、それでも環境の記事がすごく多くて、実は、冬号に6本ぐらい載って、社長が怒っております。「これじゃ、ちっとも楽し

いショッピングにならないじゃねえか」と言って、結局、やり過ぎるといけないのですが、社内ではそういうイベント並びに本を通して、この本業そのものを教育にするということ、新しい教育はしない。アリバイづくりはしないということに決めました。

【三橋】 それでは、リコーの小島さん、環境意識の徹底というか、社員に浸透させるために何をやっているのかというようなことだったと思います。

【小島】 なかなか一言で言いにくいのですが、いろいろな形をとって、例えば、もう純教育的な形で、教育カリキュラムみたいなものをつくって、リサイクルですとか、そういった環境保全活動そのものの教育を受けさせるとか、そういった部分もありますし、やはり仕事の中で、例えば経営方針の中に環境保全に関する内容がうたわれていて、それが各関連会社ですとか、各部門に落ちてくる。その中で、事業計画として取り上げられて、当然そのことが議論になり、末端までその話が行くというようなところがほんとうは一番大きいのだろうなというふうに思っています。

例えば、その 1 つの事例で、これは今、各いろいろなメーカーさんでやられていますけど、各部門評価みたいなところに、財務関係ですとか、顧客対応ですとか、それからプロセス改革、そういったこととあわせて環境ということも指標として取り上げて、期単位でその実績がどうなっているか、ストレッチのある目標が立てられているかというような形で動くことも、これもまたその部門、関連会社を含めて、啓蒙になっているのだろうなというふうに思います。

まあ、いろいろな場面でそういうことが行われているということかなというふうに思います。ちょっと話が発散しているかもしれませんが、よろしいですかね。

【三橋】 私は、企業の環境経営というようなことで、いろいろな企業のトップの方と会う機会が多いわけですが、1 つ、この会社はほんとうに環境経営に命をかけているというか、本気だなということ判断する 1 つのポイントがあるのですね。それは何かというと、経営トップ、つまり社長さんが 1 年に 1 回か 2 回、社員に対して環境問題の重要性をみずからの口で言うことができるか、あるいは外部のこういうシンポジウムでもいいですけども、社長みずからが壇上に立って、我が社の環境経営を言えるかどうかという点が 1 つ大きなポイントだと思うのですよね。

それで、リコーの環境経営が本物だなというふうに私がいつも思っているのは、リコーの社長、桜井さんという方が社長をやっているのですが、彼自体は、社員にも、さまざまな環境関係の講演会で基調報告なども、自分の口でやっていますよね。だから、リコーは本物だなというふうに思っています。

それで、多くの企業は、「我が社は環境経営をやっているよ」と言いますが、実際には、社長が、社員とか、あるいは講演を求めてきたところにみずから出かけて行って話すところまでいっている会社というのは非常に少ないです。大体、担当の副社長が行くとか、あるいは担当の専務や常務が行くとか、あるいは環境部長が行くとかというような形で、社長さん自体が前面に立たない。こういうような形の大企業　まあ、今私が言

っているのは大企業が中心ですけど　まだ本物ではないなというふうに思っているのですね。だから、リコーなんかの場合には、恐らく社長の桜井さん、あるいは副社長の紙本さんあたりが、みずから環境経営の伝道師みたいな形でしゃべれるわけですよ。ここまでいくと本物だなという感じがしますね。それを、副社長とか、担当役員などに委ねている限りでは、まだ、私の目から言えば、信用できないということになるわけです。

まあ、これは 1 つの尺度ですね。私なりに、ある企業がほんとうに環境経営を標榜していて、それが本物かどうかということを見分ける 1 つの目安にしているのですけどね。

それで、ちょっと視点は違いますけれども、松下電器については、私は非常に、何というのですか、最近評価している面が多いのですよ。それは、去年、おとしぐらい、松下の経営というのは非常な業績悪化に陥りましたね。しかし、そこから松下が回復してくる過程で、例えばフロンレスの冷蔵庫をつくるとか、環境にある程度力点を置くような形で状況を変えてきて、きょう、宮木さんのあかり安心サービスの話聞いて大変感銘を受けました。蛍光灯を売るのではなくて、その機能を売るのだというようなことですよ。

そこで伺いたい点は、そういう、もう物売るのではないのだ、物など売れなくてもいいのだ、サービス、明かりを売るのだというような、このコンセプトを出したときに、松下の上層部、あるいはトップというのはどういうような反応、あるいは応援なり、足を引っ張るかどうかわかりませんが、態度だったかということ、ちょっとご説明ください。

【宮木】　先ほど、リコーさんに対するご質問の中で、我々松下電器はどうなのかなと、ふと今考えていたのですけれども、今、無事回復を果たしたというか、これからまだ厳しい経営は強いられるのでございますけれども、我々、環境に対してまだ言葉になっていないと思うのですね。環境経営報告書というのは、今 2 万部刷っているのでありますけれども、社内の人間で読んでいる人間というのは何人いるのだろうと。そういったことが、非常に今、私なりに悩ましいところかなというふうに考えております。

それと、やはりいろいろな広報誌とか、そういったもので環境という問題を当然アップしておりますけれども、結局、環境問題に対して各工場、あるいは支店、本部等で、局地戦でやっているという姿が見えてくるということでありますので、やはり社員教育の中で、社長から経営方針というのが年に 1 度、1 月 10 日にあるのでございますけれども、その中で、環境について我々は積極的にやっていかなくてはならないということをもっとしっかりと発言して　「いただきたい」などと言うと、これは中村社長が見ていたら、「何を言っているんだ、おまえ」と言われるかもしれませんけれども、そういうことを切に思うわけでありませぬ。

今ご質問にあった、私が、物売るのではなくて、サービスを提供すると言ったときに、正直申し上げて、非常に敵が多かったです。まあ、四面楚歌になったといいますが、もうかなり強いあつれきがありまして、それは当然、この電球工業会さんというのがございまして、こちらのほうから　ここだけの話でございませぬ　非常に厳しいご指摘がありまして、どちらかという、臭いものにふたをするというような風潮がございませぬ

た。それは、私が講演の中で申し上げた、「蛍光灯なんて、廃棄物から見たら微々たるものではないか」と、そういうがった見方をされまして、まあ、工業会の理事を、私どもの、照明社というランプをつくるどころの社長がやっていたものですから、そういった、回りを気にするところがあるということですね。

それと、やはり、果たしてこの環境ビジネス、もうかるのかということから、そういった、まあ、慈善事業をやっていたらだめだよというような、はなから否定から走るところが多々見られました。

そういう中で、何としてもやらなくてはいけないという私の信念が通ったわけでありませぬけれども、それは、やはり日ごろ現場で苦労している我々が、物販だけでは商売できない、要は、お客様が満足し、かつまた我々が標榜している共存共栄という、やはり皆さんが自然豊かなこの地球を守るために、いかにして我々が満足して物を提供し、機能を提供するかということが、信念として通って、結局世論が味方をしてくれた。これは、私、本部が上層部に内緒で新聞発表しまして、新聞発表したところ、非常に反響が大きかったということから、まあ、上層部からは「手のひら返し攻撃」といいますか、「よかったじゃないか」というようなことで、結果、まあ、突き進めば何とかなるのだなということ、今現在、あかり安心サービスというのは松下の1つの環境ブランドになりつつあるということでありまして、なせばなるということやってきたということでございます。

【三橋】 今の宮木さんのお話というのはすばらしいですね。それだけの勇気を持って大きな会社の社員を勤めるということは大変なことですからね。しかし、記者発表をして、評判がさんざんだったらどういうことになるのかなという……。逆のことを普通は恐れるわけですね。そうすると、何もしないということになってしまうわけですね。

いかがでしょうか、今のパネリストのお話、ちょっとこういうコメントをしたいということがあれば、どうぞ。どうぞ、ゼロエミッション会長の山路さんが1つ……。

【山路】 皆様のご発表と、それから今の追加のご説明、どの方のもすばらしいと思ひまして、感激しているわけなのでございますが、ちょっと質問をしたいのですが、ESIの京塚様にお伺いしたいのは、バクテリアの利用というのは非常にこれから大切なことだと思います。リサイクルだけでなく、例のバイオリファイナーなど、こういった逆工場でない、正工場のほうでも、大いに利用されるということになると思ひますけれども、いろいろなバクテリアのあることをお話しいただいたのですが、それだけに、強力なバクテリアは、野放しにしておく怖いような気もするのですが、そういった点の、何か法律的な問題があるのでしょうか。野放しにしないと、か、こういうような保管の方法をしるとか、何か、今まで地面に埋まっていた、南米とかアフリカにいたのが、急に日の目を見て大きくなってしまうと、大量に出てくると、何か怖いような気もするのですが、そういったものに対してはどんなふうにお考えでしょうか。

【京塚】 すみません、私も、先ほども申し上げましたが、まだまだ歴史が浅くて、す

べてを熟知しているわけではないので、1つ、レギュレーション上どうなっているかというのは、実は、今あまり正確な回答を持っておりません。少なくとも、我々が今 むしろ、さっきの日本環境技術の方のほうからお答えいただいたほうがいいかもしれませんが、ただ、私自身は、やはりコントロールするというのはすごく大事だと思っております、基本的に、さっきお話のありました遺伝子組み換え等々で未知のもの、全く長い地球の歴史の中に存在しなかったものが出現するリスクと、基本的に、少なくとも何年か、何万年か、あるいはその後の進化によって出たものか、少なくとも自然界に存在するものとのリスクの差はあろうかと思っております、その中で、少なくとも自然界に存在したものが、新たな種ではないわけですから、そういう意味で言うと、リスクコントロールは少なくとも新種とは違うだろうと思っております。

ただ、これについては、やはり医学界で言う倫理規定みたいなものがなされて、例えばそれが商業に走るあまり、そのリスクの検証を怠って、やはり世の中に迷惑をかけるというか、このあたりはどういう格好にしていくのかというのは、多分これからまだ、未知の世界であると思っておりますので、その辺のところはレギュレーションを徐々につくっていくかなければいけないのかなと思っております。ただし、繰り返しになりますが、遺伝子組み換え等々の全く新しい種ではないので、その辺のところのリスクは、もしあったとしても、多少低いのではないかと、こう思っております。ですから、そういう意味で言うと、さっき先生がおっしゃられた、既存の、まだまだ未開発のもの、未発見のものがたくさんございますから、そういうものを探してきて、結局そういうものを有効に開発して、さらに強力なものにしていくというプロセスでこなしていくことが必要かなと。私どもも、この11月からそういう会社をつくって、そこで専門的に研究していこうと、こう思っております。

【山路】 期待しておりますので……。

【三橋】 この点について、先ほどの日本環境の方、もし規制の問題について何かがあるというようなことで、もしコメントをいただければと思いますけど。

【岩淵】 ……将来的には……菌種をつくることは可能でしょうけれども、今僕らがやっている肥料をつくる発酵というのは、自然界にある空気を送風して、自然界にある、空気の中にもともといるわけです。それで、大体微生物という、要するに、発酵菌は、大体、主にDNAではなくて、RNAとされているのですね。非常に変化が激しい。例えば、20分から30分ぐらいに世代交代が行われる。それが、低温菌から中温菌、それから高温菌と徐々にいって、24時間ぐらいで大体70度ぐらいになってしまいます。その発酵媒体として紙が非常に合っているということなのですね。だから、いきなり毒性のある菌が出るなどということは、ちょっと僕らは考えないですね。それは、地球がまだ酸素濃度の低い、ほんとうの嫌気性菌から高温菌にだんだん進化していって、高温菌になった過程でいろいろなことが出てくるでしょうけれども、微生物はその環境に対して反応するのであって、要するに、環境をつくるものではないです。僕はそう思っております。

【三橋】 わかりました。

【京塚】 1ついいですか。例えば、私どもの、さっきちょっと申し上げましたヤンバル・ウエダ菌というのはおもしろい菌でございまして、これは非常に高温に耐え得る菌なのです。私どもが、UHSCという、実は攪拌するだけで温度が95度ぐらいにまで上がってしまう機械がありまして、これが、基本的には有機性廃棄物をほとんど1次発酵分解してしまうのですが、この菌を筑波大学の先生と分析して、非常におもしろくて、温度変化によって、何かいろいろな菌が、駅伝のようにリレーをしていきまして、さっき日本環境の方がおっしゃられたように、30度ぐらいで動く菌、それから40度、50度、60度、70度、80度、90度を超えて活発になる菌と、それぞれ役割分担がありまして、それで、96度ぐらいで、90分でほとんど有機性廃棄物を1次発酵してしまうのですが、それを取り出して、冷えてくると、最初のうちに不活性化していたものが、温度変化でまた活性化してくるといふ、そういう意味では、この世界というのは、ストーリーとしてもドラマのようにおもしろくて、やはりこれから若い人が、私もまだ若いつもりですけど、一生懸命この辺のところに興味を持ってやっていていただくとありがたいと。

日本の場合に、いろいろな先生の話を知ると、実は、単体としての菌の研究はすごく進んでいるのですが、混合された菌の研究というのは非常におくれていまして、特定もできないし、そのあたりが、実は東大の先生とか筑波大の先生と話していると、みんなそこに行き当たるのです。ですから、このあたりはまだまだ実は大変な研究の余地があって、しかも、ここで有効に使えるものがあると思っております。何とかその一助に、お役に立ちたいと思って、がんばっております。

【 】 (マイクなし・聴取不能)

【三橋】 確かに生態系は、やはり生産者である植物と、消費者である動物と、あと、解体・分解者である微生物、この微生物の分野の研究が非常におくれていること自体、生態システムの研究上からも今問題視されているわけですね。

それともう一つ、ラブロックが、『ガイア理論』を書いたときに、彼の協力者は微生物の研究者だったのです。微生物というのは、やはり動物とはまた違う相互共生、助け合い、いろいろな形の役割を果たしているような形で、地球全体が生き物であるというような問題提起へ導くための、非常に微生物の世界の分析というものは役に立っているのです。そういう点でも、この分野というのはこれから地球環境を考えていく上で非常に大きな問題かなというふうには思いますね。

それでは、ほかに何か、今までの議論で触発されて、ちょっとこういうことを言ってみたいというような方、ございますか。はい、どうぞ。

【牟田】 北九州市役所から来ました牟田と申します。大変高尚な内容の中で、ちょっ

と、個人的に悩んでいることもありまして。

ごみがたくさん集まってきて、それを市役所が片づける仕事を仰せつかっているわけなのですが、流通革命とか、そういったものがあってごみがだんだん増えてきたような感じを受けているのですね。その部分をもう少し、今後、物流とか、例えばコンビニから出るパックのごみとか、そういったものを含めて、どういうふうに、だれがしていっていいのかというのを、少し教えていただければと思います。特に、ペットは今回回収しているのですが、トレーも回収して、再生していますけれども、先ほども議論の中にあっただけですが、再生しても売れないものはあるのですね。材料にしても。そういったものを含めて、特にコンビニの容器とか、もともとビール瓶であったものが缶ビールになったり、アルミになったりしました。そういった物流コスト、それからエネルギー、それとごみの発生、その辺を少し教えていただけないかなと思います。

【三橋】 これは、根本的な問題で、今地方自治体、同じような問題を抱えていて、一言でこうすべきだというのはなかなか難しいのではないかと思いますけど、何か……。

【京塚】 いいですか、1つ。今のお話の全体をカバーできるお話ではないと思うのですが、今のお話に対して実は2つ、我々はもう既に提案して実行しているのがございまして、1つは、コンビニのお弁当を、実はコンビニ業界というのは、ご案内のように、大体欠品をさせてはいけないというので、必ずお弁当が1割くらい残るのですね。それで、ご関係の方がいたら、もし違っていたら訂正してください。それで、今我々は、コンビニのしかも、農林水産省から言わせると、コンビニ業界というのはすごくそういう廃棄物が多いので、これを何とかリサイクルの場に入れたいと。ただ、現行では、今まで、コンビニは究極の人件費の圧縮をしてくれていますのから、分別をするだけの余力がないということで、今まで彼らは全部それをまとめて燃していたのですね。ところが、我々もトライをして、2つの方法が今進行しつつあります。

1つは、これは私どもが1つ機械を提案したのですが、パック商品をそのまま中に放り込んでください。そうすると、機械が中でバリバリ砕いて、中身だけは発酵分解させてしまいましょと。それで、プラスチック類は、ふるいにかけて落ちない程度までの大きさにして、じっと機械が抱いて、排出まで待っている。最終的に我々が今やっているのは、放り込むのは、毎日8時間置きにお弁当が上がりますから、放り込んでいただいて、これはお弁当だけではなくて、サンドイッチとか、おにぎりも、ラップしたまま放り込むのですが、そうすると、それを放り込むだけ放り込んで、取りに行くのは1週間に一遍くらい取りに行くのと、実は中身は、先ほどの環境技術の方と同じで、大体5分の1くらいまで減量減容していますので、そうすると、外身だけが非常に目立つのですね。これを最終的にふるいにかけて、今、実はセメントメーカーの方に補助燃料として上は洗って使ってもらおうというような実験をしています。中身は、実はプラスチックが完全には除去されていないのですが、ほんとうに99点何%くらいの率でプラスチックが多少入っているのですが、これは、例えば花とか、果樹の土としては使えるということで、そういう使い方をしなが

ら進めているのが1つ。

それから、もう一つは、実はこれ、東京のセブン-イレブンが全部始めたのですが、セブン-イレブンさんが、全部パック商品をそのまま集めて、千葉の八街に大きな関連会社が工場をつくりまして、そこで、私どもが提案した商品と同じことの大がかりなことをやって、今それを堆肥化する事業を始めました。結果としてはなかなか難しいようなのですが。

それと、もう一つは、実は、今度私どもが千葉県下全域の流通業のお預かりする さつきちらっと申し上げましたが、スーパーとかコンビニさんの生ごみをお預かりする中で、実は、私どもの銚子にある堆肥センターにそれを全部運び込みまして、実は、そこに地元のシルバーの人材センターと提携して、アンパック(unpack)する、そこへ全部パック商品、ほかもたくさんあるのですが、例えばパック商品に限って言いますと、そこに持ち込みまして、シルバーの方 これは、シルバーの雇用というのは大変な大きな課題でございますので、それはご関係の方々の協力をいただきながら始めるのですが シルバーの方に全部パック商品をアンパックしていただいて、それを、容器と分けるというのを実は集中してやるということで、それを始めました。そういうことによって、今のパック商品の問題というのは1つ解決に向かって前進をした。その結果として、コンビニの業界が初めてリサイクルに参加できるようになる。ただ、さっきも言いましたように、まだ完全にプラスチックを除去し切れませんから、砕いた場合の土の使い方は実は問題なしとしないというところではありますが、1つ前進しました。

それと、もう一つだけ。実は、北九州のお近くの2つの市で、それから関東で言うと川崎市が、生ごみの収集を、少し違うことをやろうねということで、実験を始めました。これは、各町内会のごみの集積場に、要するにそういう発酵分解マシーンを置きまして、ご近所の方に、一軒ごとに全部キーをお渡しして、分別ができている前提なのですが、分別ができている前提で、生ごみをその機械の中に、1年365日、24時間、好きなときに放り込めばいい。そうすると、それを機械がひらすら24時間、発酵分解をやって、1週間に一遍収集に行って、それを、1次発酵分解は終わっていますから、市営の堆肥センターに運び込んで、完熟堆肥にして、山口先生のお話にもありましたけれども、地産地消の典型として、地元の農家がそれを使って、安全でおいしいエコ野菜をつくってマーケットに還流するということによって、実は、要するに、住民の方は、決められた日に生ごみを出す手間がないし、24時間好きなときに放り込めますから、生ごみを管理している手間もないということで、少し実験を始めまして、これがうまくいったら、「きのう何百億も何千億もかけて焼却場をつくっちゃった」という自治体以外は多分乗ってくれるのではないかと思っております、そうすると、ほんとうにまた燃さないで済むごみ処理ができる……。ちょっとそういう……。

【三橋】 ありがとうございます。たしかドイツではあれだったですよ。デポジット代を高くしたせいか、もうスーパーからペットボトルがなくなったという報道をちょっと見ましたけれども、これは、最近スウェーデンからお帰りになった、ナチュラルステップの高見さん、その辺、情報、ありますか？ ペットボトルなんかがあふれてしまって、困

っているという……。ドイツです。

【高見】 ドイツは、液体飲料のパッケージについて、環境省が、分析するところに頼みまして、詳細なライフサイクルアセスメントをやったのですね。その結果、環境省が市民の方に推薦するものとして、リターナブルな瓶が 私の宣伝になっては申しわけないのですが 紙パックを使うようにと、そういうおふれを出しまして、しかも、それはできるだけ消費地に近いところで詰めたものを買って飲みなさいということを、これ、環境省がちゃんと市民に対してそういうサジェスチョン、アドバイスを与えています。そういうようなことから、まず缶がなくなり、それからペットにも及んできたのではないかと思います。

【三橋】 まあ、1つ、大変難しいけど、条例の改正ということで作るということは、住民の支持を得るというのも大変だけど、ドイツの例なんかは、ぜひ研究なさってみてください。日本でもドイツがやったようなことができる、非常にいいと思うのですけどね。しかし、住民の支持が得られればできるわけですからね。北九州さん自体は、非常に最先端の取り組みをしていて、かつ、こういう悩みを持っておられるのだから、なかなか難しいことはよく私も理解できますよ。

それでは、フロアの皆さんとのいろいろなやりとりも進んできたのですが、ここでちょっとパネリストの皆さんに私のほうから聞いておきたい質問が幾つかあるのですが、今の時代というのは、非常に地球の限界というような大きな壁につき当たってしまって、私などの言い方で言えば、500万年に一度の価値観の転換をしなくてはいけない時代になってきたのだというような考え方を持っているわけですが、皆さんは、今の時代はビジネスチャンスのある時代だというふうにお考えになりますか。あるいは困った時代になってしまったなというふうにお考えになりますか。この辺、ちょっと自由に、日ごろ思っていることをお話しいただければと思います。

ひとところまでは、困った時代になってしまったなというような感じがあったような気がするのですが、最近はどうでもないのかな。むしろこれをうまく利用することができれば、企業生き残りのために比較優位の何かができるのではないかなというふうにお考えになる方もいるわけですが、皆さん、最先端でいろいろな取り組みをなさっていて、いかがお考えでしょうか。

これは、では、宮木さんからよろしいですか

【宮木】 そうですね、今先生がおっしゃったとおり、最近になって、環境ビジネスというのは、当社でも1つの部門として、環境ビジネスソリューション部門というのを設けて、環境ビジネスの旗揚げとして今やっております。確かに松下電器というのは商品をつくることしか知らなかったといいますが、そういうDNAしかなかったわけでありまして、商品について、環境負荷低減を図るような商品開発というのは今非常に進めておりますし、またこれがいろいろなオピニオンリーダー、あるいはステークホルダーの方々に認められ

ております。逆に、我々は今、営業部門にいて、先ほどどなたかご質問があったように、流通問題、これをどうしていくかということでありまして、かつまた環境に優しい流通ということになりますと、各社員にとっては、今までと全く逆の方向に向かう可能性がある。すなわち、売り上げとか、あるいはコストの問題とか、そういったものが逆的な考えになっていくことに対する評価基準のつくり方そのものが変わっていくということで、社内の1つの大きなシステムを変えていく必要があるということだと考えております。ご質問の趣旨に沿っているかどうかわかりませんが、そういった意味で、流通部門から考えると、今までの動脈しか考えていなかったものに対して、今まで全く未開拓地である静脈に関して我々が1つの知恵を持ってくるということに対しては、大きなビジネスチャンスでありますし、ライフサイクルコスト全体を考え、そういったライフサイクルコストでビジネスの商機をはかるということになれば、大きなビジネスチャンスになるというふうに考えております。

【三橋】 柳の下にドジョウというわけではないでしょうけど、もう一ついいアイデアが浮かんだと。あかり安心サービス……。

【宮木】 ええ。それは、非常に、皆さんから2匹目のドジョウは何だとはよく言われるのでありますけれども、これは、結局、税法上の問題がいろいろありますので、固定資産にまつわるものに対してこのスキームというのは非常に難しいものでありまして、どっちかという、消耗品、こういったものをレンタル的な形でやっていくというのが非常におもしろい商売だと考えております。

そこで今、あかり安心サービスの契約をされたお客様には非常に話として持っていきやすいのが、空調フィルターということでありまして、コンセプトは、「新鮮な空気をいつまでも」ということで、要は、いい空気を提供する、そういった環境づくりということを経営テーマとして、フィルター安心サービスというのを今始めてありまして、それがだんだん浸透してきております。

そういった意味で、要は、お客様にとってはフィルターを交換して捨てなくてはいけないということではなくて、お客様にとって、きれいな空気を与えてくれる、だからフィルターというのが必要なものであって、それは当然、提供してくれたところに返して、新しい、いい、新鮮な空気をそのまま与えてくれるというようなサービス。そのフィルター自身も、固形燃料にしてサーマルリサイクルして、お客さんに対して環境的なアピールをしているということで、非常に納得されたお客様も今いらっしゃいます。

【三橋】 どうもありがとうございました。

それでは、小島さん、お願いします。

【小島】 はい。私も、環境を切り口に、ビジネスチャンスの時代というふうに認識しています。まずは、私が今担当しているリサイクル事業の領域は、これは、メーカーとし

での、今まで動脈事業という、ある範囲の中でやっていたものを拡大しているということなのですが、ちょっとこのところの話をさせていただくと、松下電器さんから、ソリューションということで、ハードではなくて機能売りというお話がありましたけど、実は、リサイクル事業も、そういうような切り口から入った部分もあります。箱は古くてもいいではないか。お客さんが満足できる機能を発揮するものを展開していこうではないか。こういう言い方を盛んにして、例えば再生機ですとか、そういう話をしてきたという経緯があります。

私が思うには、今まで動脈系だけでメーカーが製品の事業を考えていたところを、先ほどのチャートでもちょっと、ライフサイクル戦略ですとか、ライフサイクルビジネスですとかというお話、チャートの中でちょっと触れたのですが、やはり1回使った製品を1回だけのビジネスにせず、何回も使うような戦略をやはりつくっていく必要があるだろうなと。これが、いわゆるその製品を持っているメーカーのビジネスの拡大ということが1つあるかなというふうに思っています。

例えば、複写機の例で言いますと、複写機は、やはり使っていただくお客様によって、大量にコピーをとられるお客様もいますし、そうでないお客様も中にはいます。当然、製品をつくるときには、大量にとるお客様に対応できる製品をつくるわけですね。そうすると、返ってくる製品の大半は寿命の半分も使われていない。極端に言うと、もう1割、2割しか使われていなくて返ってくるわけです。今までは、これをせいぜい資源にするというレベルであったわけですが、それをもう一回使おうではないかという、そういう発想の中でリサイクル事業を事業化していこうというようなところが出てきているわけですが、そういうふうに考えると、恐らく各メーカーさんで扱っている製品、そういう部分が多分にあるのではないかと。とことん使い切ろうではないかと。付加価値の一番高い状態で使い切ろうではないかというところに、新しいビジネス、いわゆるみずからのビジネスの拡大領域があるのではないかと。

それから、もう一つは、よく、難しい問題で、あまりみずから触れたいとは思っていなかったのですが、いわゆる中古品という市場がありますねと。メーカーにとってみると、場合によると結構うっとうしい市場なわけです。ただ、最近は、車にしても、パソコンにしても、メーカー自身がそういうところに手を伸ばしながら、メーカーがやる中古ビジネス、再生ビジネスはどうあるべきか、というようなことがあるように思います。

我々、今弊社でやっているリサイクルビジネスは、まさに、広いとらえ方をすれば、1回使ったものをもう一回使うということで、静脈ビジネス、中古ビジネスみたいな領域に手をつけているわけですが、その中古ビジネスの中で、私どもの製品をもう一回使っている、商売をされているところもいるわけですね。では、そういうところとどう融合していくかというか、共存していくかというか、そういうところもあるような気がするのです。これはメーカーとしてどこまでどう手を伸ばしていくのかというようなところもあると思います。これはちょっとまた話が長くなってしまうかもしれませんが、きちんと処理をする、きちんと地球に資源を戻すということは大前提だと思うのですが、そういう中でどう共存していくかというような世界がきっとあるのではなからうかと。そういうところ

にもまたビジネスの拡大があるのではないかなと。これは共存するという意味で、そういうような気がします。

これは今、私どもの柱になる部分でお話しさせていただきましたけど、企業にとってみると、こういった環境保全活動というのはいろいろな形で展開されているわけです。例えばごみゼロの活動ですとか、環境マネジメントシステムの構築ですとか、こういうことが、例えばお客さんとの接点の中で、お客様が困っていることに対する情報提供。さらにこれが進んで、コンサルティングになり、場合によると、ビジネスまで広がっていくという部分が多分にあるのではないかと。ただ、私ども、ISO14001 というのを、これはもう営業の末端まで、考え方を含めて、浸透させなくてはというのは、ある種、こういうことで、お客様に対してきちんとそういうことに対応ができるようにしなくてはいけないだろうと。そこからまたビジネスが生まれてくるということもあるのではということ、まさに、まあ、そういうビジネスチャンスが至るところにあるのではないかなというふうな思いを持っています。

【三橋】 どうもありがとうございました。

では、京塚さん。

【京塚】 基本的には、我々のような この時代だから私はこの会社をつくったわけでございます、そういう意味で言うと、例えば、私のプレゼンテーションの中で申し上げましたけど、環境基本計画にまさしくそこがうたわれておりまして、基本的に、もうこの世に住む我々としては、コスト負担も含めて、自分の意識改革をしなければいけない。それで初めて 21 世紀以降の地球環境というのを守っていける。私は守るだけでなく、よくしていきたいと思っているのですが、そういうことになっていく。そういう意味では、全くのビジネスチャンスだと思っております、ただし、若干問題がありますのは、従来から行政が担当してきた部分の価格体系というか、コスト体系というあたりが、非常にこれはビジネスを新たに展開するという意味では実は大きな障壁になっております。

今まで環境ビジネスがなかなか成功しないねというのは、ここのあたりのことが、例えば、繰り返して申し上げますが、東京都の場合で、生ごみを処理するのにキロ 28 円 50 銭払えば、これはもう、さっき言いましたように、残り三十何円を税金で負担してもらって処理できてしまうのです。ところが、我々はそういうことはしませんから、我々としては、今キロ大体 40 円で処理できるのですが、そういう中で、例えばそこのところのギャップをどうしていくか。従来 28 円 50 銭になれてしまった方が、40 円を出してリサイクルに参画してくれる、そういうあたりはどうかというようなところ。だから、既存の、要するに行政のご負担が多ければ多かったところは、なかなかビジネスとしては難しい。しかし、ただ、その食品リサイクル法などにはそれは 20%リデュース、もしくはリサイクルしなければいけないということがようやく浸透してきましたので、そのところは今から上向きになっている。

だから、総じて申し上げれば、それは 500 万年に一度のビジネスチャンスだと、全くそ

う思っております。ただ、あとは、逆に行政の方自身の、さっきほかの方もおっしゃられていたけど、要するに、環境ビジネスをほんとうに将来のために応援しようというか、支援しようというか、育てようというあたりのところが、甘えるつもりはないのだけれども、行政そのものがそういうふうにならなると、一気にこれは環境ビジネスが花を開いていく、こういうふうには思っております。

【三橋】 行政の投資関係のコストというのは非常に高いのですね。きのう、アサザ基金の飯島さんがお話しになったのだけれども、彼とちょっと立ち話をしたとき、こういうことを言っていましたね。小学校にビオトープをつくる、それを NPO のアサザ基金でやれば大体 30 万円ぐらいでできるというのですね。これを業者に頼むと 100 万ぐらいになるというわけです。さらに、これを今度は文部省に頼むと 1,000 万ぐらいになってしまうというのですね。だから、ビオトープでないような、立派なものをつくってしまうのでしょうか。だから、30 万でできるところのものを 1,000 万もかけてつくるような、やっぱりお金の非常にむだ使い的なものがあるのでしょうか。そういうお金をどんどん、例えば京塚さんがやっているようなところに振り向けてくれれば、すごく効率はよくなるのでしょうかね。では、竹本さん、お願いします。

【竹本】 はい。昨日の基調講演で鈴木先生がお話しになったバックキャストिंगというお話ですけど、やはりそこだと思うのですね。国も、行政も、政治家も、バックキャストिंगをきっちりすれば、それはビジネスになるに決まっているわけですし、そうしなければ生き残れないわけですよ。でも、やっぱり目をそらそうとしているのだなと。そうすると、国にも、行政にも、だれにも頼らずに自分たちが生き残ろうと、こうがんばるわけですが、自分たちだけ生き残ったって、回りを見たらだれもいなかったらどうしようもないのだよねと、さっきお話をしていた話がありまして、やはりもうけが少なくてもいいから、みんなで長く生きようよという、ワークシェアリング的な感覚でしょうか、そういうものを持ってビジネスチャンスにしていくという、非常に難しいものを求められている時代になってしまったのかなという気がしております。

【三橋】 まあ、そのわりには、カタログハウスは商売が上手ですよ。(笑) こういう時代に、売り上げ 350 億、税引き前の利益が 50 億などというような会社は、もうそうめったにないですよ。

【竹本】 ただ、270 億から 350 億になったというのは、これは 97 年に環境を打ち出した後なのですよ。だから、環境を打ち出したら下がるということではなくて、環境でお客様の信頼を得たというのが事実です。だから、これはほんとうにどうやって 「囲い込む」という言葉をさっき使われていらした方がいらっしゃいましたが、そう言うんですけど、囲い込めるわけがないのですよ。回りじゅうお店がある、お家にカタログが 1 冊あれば、3 冊あるのですよ。囲い込めない。けれど、深い絆をどうやって築くのかなとい

う 1 つのキーワードだった。もう「だった」ということなのかもしれないと、最近思い始めていて、環境だけでは生き延びられないよねと。ビジネス的にはそう思っています。

【三橋】 どうもありがとうございました。だんだん時間がたってきました。

それで、恐らく環境問題を考えるに当たっては、最近、トリプルボトムラインという言葉が盛んに新聞紙上を賑わしていますよね。やはり 20 世紀までの企業経営というのは非常にアメリカに影響された企業経営だったのだらうと思うのですね。非常にはっきりしていて、アメリカ人の経営者、あるいは経済学者に聞いても、ほとんど間違いなく、企業はだれのためのものかと言えば、それは株主のためのものだよと。では、企業活動の目的は何かと言えば、株主のために利益を上げるものだよというようなことで、非常に明快な割り切りがあったわけですね。しかし、地球の限界に直面して、資源の枯渇、環境悪化、さまざまな問題が発生した今、21 世紀は企業がお金もうけだけで存続することを我々は許さないという声が非常に強くなってきているわけですね。

そこで、経済的側面に加えて、環境的側面、それから社会的側面、この 3 つをやはりバランスさせた経営を追求する企業でなければ、21 世紀は生き延びてもらっては困りますよというような時代環境が急速に変わってきていますよね。その中の非常に大きな柱というのはやはり環境対応なのだらうと思いますね。環境側面のきちとした対応なのだらうと思います。そういう意味でいっても、時代の流れもやはり環境への取り組みというものを応援しているような感じがしますね。

この国連のアナン事務総長が、たしか 99 年だったですか、スイスのダボスで、「グローバルコンパクト」という提案をしましたよね。このグローバルコンパクトというのは、経済のグローバル化が進む中で、企業の果たす役割というのは非常に大きくなってきた。そこで、せめて世界の有力企業 1,000 社がグローバルコンパクトに署名してくださいというような呼びかけをしたわけですね。それは、1 つは環境側面、そしてもう一つは、たしか人権だったと思いますね。それともう一つは、労働基準。この 3 分野、9 項目について企業はきちっと守りますということを国連と約束して経済活動をやってくださいと。特にアメリカの企業経営者というのは、非常にお金もうけ至上主義ですから、例えば、あるスポーツメーカーは、インドネシアで児童に対する長時間労働を実施して、非常に安いスポーツ用品などをつくって、NPO グループから大変な不買運動を受けましたよね。それでなくても、非常にモラルの低い経営者というのは、なぜかやはりアメリカに多いですね。ユニバーサルスタジオですか、あれで工業用水がまじった水を、まあ、知らなければいいだらうというようなことで、来所者に振る舞ったりして、ちょっと問題を起こしたり。そういう、知らなければいいというような問題、かなりあるのですよね。

東京電力の原発の、まあ、原発事故と言われているやつでも、あれはもともと GE の人が告発したわけですけど、それをやはり GE の上に上げたら、世間も問題にしていけないのだから、そんなことは上げる必要ないということで、却下されたりした社員の話などが、先日、朝日の「ひと」欄に載っていましたよね。

やはり企業経営というのは、お金もうけだけではこれからはもう許されないのですよ。

やっぱり環境対応をきちっとやる。それから、職場では、人権を尊重し、児童労働などは禁止する、こういうことをきちっとやって企業経営を行う。そういう意味でいえば、企業はますます社会的な存在になってくるわけですね。株主のための企業、株主のために利益を上げる、こういうような考え方はもう許されない時代になってきている。そういう中で、日本の場合には、環境を重視した経営を展開しているわけですね。これはやはり非常に好ましいと思いますね。

私は、ヨーロッパの企業、まあ、アメリカはもうそういうことを議論する比較にならないくらい環境問題に配慮していないですからね。ヨーロッパの企業よりも日本の企業のほうが今環境問題に積極的に取り組んでいると思いますね。それから、日本の地域などでも、すごいですよね。こういう、やはり大きな時代のうねりというものを何とか定着させて、その点で、「日本、結構やるじゃない」というような感じの存在になってみたいなというように、ちょっと 2 日間のディスカッションを聞きながら、今のパネリストの皆さんの意見を聞きながら、思った次第でございます。

どうも、長時間、おつき合いいただきまして、ありがとうございました。シンポジウムをこれで終わりたいと思います。

了