

第11回 廃棄物処理法と金属リサイクル業界の近代化 ～資源循環を追及する120年企業リバー株式会社会長が語るリサイクルビジネスのゆくえ～



きたむら よしのぶ

北村 喜宣

上智大学法学部 教授

神戸大学法学部卒 専攻は、環境法学、行政法学。著書として、『産業廃棄物への法政策対応』（第一法規出版、1998年）、『揺れ動く産業廃棄物処理法制』（第一法規、2003年）、『産業廃棄物法改革の到達点』（グリニッシュ・ピレッジ、2007年）、『廃棄物法制の軌跡と課題』（信山社、2019年）等。



すずき たかお

ゲスト 鈴木 孝雄

リバー株式会社 取締役会長

上智大学外国語学部卒 TRE ホールディングス(株)取締役、ベステラ(株)社外取締役。リバー(株)の前身である(株)鈴木徳の代表取締役社長を長年務め、日本鉄リサイクル工業会第3代目会長として、5期10年にわたり業界活動を牽引。



さとう いずみ

佐藤 泉

佐藤泉法律事務所 弁護士

早稲田大学第一文学部卒 環境関連法に関する法律相談、訴訟等を専門とする。第一東京弁護士会 環境保全対策委員会所属。著書として、『廃棄物処理法重点整理』（TAC出版、2006年）等。

【佐藤】 本日はお忙しいところご出席いただきありがとうございます。この産廃鼎談は、廃棄物業界に関わる方をお呼びして、廃棄物処理法¹でどのように世の中が変わったのか、これからどうなっていくのか、などのお話を伺っております。よろしくお願いいたします。

1. 祖父が始めた鈴木徳五郎商店（鈴木徳の前身）の時代

【佐藤】 まず、リバー株式会社は創業から120年になると伺っております。120年前に資源循環のビジネスを始めたという、その先見の明はどこから生まれたのでしょうか。

【鈴木】 鈴木徳五郎商店を私の祖父が始めて、ちょうど今年が120年です。私が鉄スクラップ業を間近に自分の目で見たのは、会社に入った26歳のときです。それまではどこに会社があるのかも知らなかったのですが、道を隔ててスクラップヤードがあり鉄スクラップを見て、こういう商売があるのかと思ったわけです。

特に家業を継ぐつもりはなかったのですが、たま

には顔を出さないと義理が立たないと少しやったらやめようと思っていました。志として継ぐことも考えていませんでしたし、鉄スクラップのことも全然知りませんでした。

祖父のことは「リサイクル業は商売のネタが尽きない、ぐるぐる回っている」

【鈴木】 小学6年生から中学1、2年生の頃、小見せん息で冬場になると発作が起きましたので、祖父祖母と一緒に伊東、熱海、湯河原周辺の旅館に滞在していました。あちらに行くと発作が治まり、祖父祖母が帰ってからは旅館に一人で過ごしていました。1年のうち3か月位、3学期は教科書を見て一人で学びました。当時はテレビもないわけですから、伊東の山へ遊びに行ったり、宴会があると芸者さんの待合室で相手をしてもらったりしていました。

【北村】 では、学びの場は温泉旅館や伊東の山だったのですか。

【鈴木】 そうですね。自分一人で考えて、自分一人で勉強をするという時間を過ごしていましたので、集団生活になじまない性格ができましたね。今思えば私の性格をつくる上でとても大きな影響があっ

¹ 廃棄物の処理及び清掃に関する法律

たと思います。

【佐藤】 当時の鉄スクラップ業はビジネスとしてかなり繁盛されていましたか。

【鈴木】 はい。後に母から聞きましたが、祖父は私のことを業を継ぐ者にしたいと言っていたらしいです。温泉場にいたときに、特にいろいろなことを私に話すつもりもなかったのですが、時々、祖父は本質的なことを言っていました。祖父が口にする言葉の中で私が憶えているのは、「この業はとていいんだぞ、ぐるぐる回ってるんだから商売のタネが尽きないんだぞ」と。リサイクルだからそうですね。

リサイクルは日本の伝統

【鈴木】 リサイクルに関して言えば日本は先進国で、江戸時代の頃は、世界でナンバーワンの人口だったわけですが、捨てることはせずに、すべてを補修して使うという、既に最高のリサイクル国家だったわけです。全部を補修して使う、ふん尿に至るまでリサイクルするという体制ができあがっているのですから、日本のリサイクル業は筋金入りです。

【北村】 いわゆる専ら物は、その当時から回っていたのですね。

【鈴木】 例えば、傘や煙管^{きせる}、様々な直し屋があり職業の名前までありましたよね。すべて使いまわすという、日本の伝統です。

日本のリサイクル文化の根本は、物があまりないから大事に使わざるを得ないわけです。高度成長になり、使い捨て文化がアメリカから入ってきて、大量生産、大量消費、大量廃棄が起き、売る方は早く製品寿命を終わらせて次の物を買わせることが日本経済の回し方の基本になったわけです。その段階からごみが急激に増え、最終処分場があと何年もつかという議論がありましたね。

こういった反省から始まり、資源の有限性も現実味を帯びてきて、世界的に見ても資源の取り合いは始まりますから、資源の少ない日本はごみにするのではなく、全部資源にしようと、心構えが今変わってきたわけです。

「地球を資源だらけの星にしよう。」

【鈴木】 鉄スクラップというのは、資源リサイクルの一番古い歴史をもっています。我々、リバー株式会社は全てのものを再度、資源にして、「ごみ」とは言わせないと、「地球を資源だらけの星にしよう。」を企業理念（VISION）としています。現在、グループ全体の資源化率は92パーセント（TREホールディングス「総合報告書2024」）になっています。自動車、家電、小型家電、それ以外のものも可能な限り再資源化する体制を整えています。

2. 廃棄物処理法、関係法の影響

廃棄物処理業とリサイクル業の分岐となった「廃棄物処理法」の制定

【北村】 鈴木さんがこの業界にお入りになったのは、26歳とおっしゃいました。その時はまだ清掃法の時代です。しばらくして廃棄物処理法が制定され、これに則ってやらなければならなくなったのですね。

【鈴木】 1971（昭和46）年施行の廃棄物処理法は、処理費用をいただく廃棄物処理業と、鉄などの有価物を再資源化するリサイクル業を二つに分けたのが最大の特徴だと思います。今、静脈産業といわれていますね。リサイクル業は、基本的には資源という面が勝っていて仕入れも有料なんです。鉄スクラップなどは全部仕入れが有料です。一方、廃棄物処理業はごみの処理費用をいただきますという、この二つに分かれました。

大きな転機となった循環型社会形成推進基本法、個別リサイクル法の制定

【鈴木】 2000年に循環型社会形成推進基本法が制定されましたが、これは大きな転機だったと思っています。廃棄物に関してもただ廃棄物を捨てるのはもうだめだと、循環型社会を形成するための法整備だと謳って、あれは非常に大きな宣言ですよ。

その前後に個別リサイクル法²が次々に制定される中で細分されて、その有価物を扱う、廃棄物を扱うという世界が分かれていきます。やはり法律の体系を見ると、日本の循環型社会に必要な法整備を一

² 容器包装リサイクル法、家電リサイクル法、食品リサイクル法、建設リサイクル法、自動車リサイクル法、小型家電リサイクル法等

つつつ整えてきていますね。法整備が整うと、業に携わっている人はルールを守らなければならないため、みんな階段が上がってくるんですね。今、日本はかなりいい水準で法制度もできていると思います。

動脈産業を取り込んだ「再資源化事業高度化法」

【鈴木】 2024年5月に公布された再資源化事業高度化法³は、更に進み、高度循環型社会をつくるのは、静脈産業だけでなく動脈産業を取り込み、製造業、流通業、サービス業も自分たちの出す製品に対し、循環するような設計やCO₂の発生も抑えて、責任をもってやりなさいという法律ですね。

【北村】 鈴木さんのお立場からは、革命的な発想の転換をした法律ということになるのでしょうか。

【鈴木】 そうです、革命的だと思いますね。静脈産業だけでは間に合わないとなったのではないかと思います。だから動脈産業を取り込むと。従来の許認可の関係は自治体に任されているところがありますが、例えば新しい機械を入れるとなると、許認可取得までに4～5年かかってしまいます。また自治体によって許認可の制度が異なる場合もあるわけです。これは高度循環型社会の実現とCO₂削減を同時に進めていくには間に合わない、国は考えたというふうに思いますね。

【北村】 従来の許認可のようなものに関しては、環境大臣が直接に認定するという仕組みですからね。

【鈴木】 そうです。これはすごく大きい点で、スピードが上がります。それから静脈産業の仕事は静脈産業の縄張りであるという、これが崩れますね。法的にも、製造者責任も問われるわけですから、動脈産業もこの産業に入ってくるでしょう。

既に我々のところには、動脈産業である製鋼メーカーや自動車メーカー、化学メーカーといったところから、一緒にやりましょうとお声がけをいただいています。例えば、プラスチックの再生にしても化学メーカーの参入により、我々が集めたものを化学メーカーが再度プラスチックに戻す、あるいは自動車も、我々が分解したものを自動車メーカーが使える部品は使っていく、このように様々な場面で動脈産業との提携が進んできています、その時代にいよいよ入りましたね。

3. 業界、鈴徳の近代化の歩み

日本鉄屑工業会（現日本鉄リサイクル工業会）近代化委員会の歩み

【北村】 鈴木さんのご執筆資料を拝見していて印象的なことがありました。鉄くずという言い方、不要物という言い方が、1970年からずっと残ってはいるのですが、マイナスイメージがあるので、変えるべきだと主張されています。

再資源化とか、循環社会とかいわれます。でも、大本の廃棄物処理法が変わらない。このため、廃棄物処理業はずっと廃棄物処理業で来ています。この法律はもう時代に合っていないという構造になっているということでしょうか。

【鈴木】 そう思いますね。全てのものを再資源化して、原料に戻そうと言っているわけですから、「廃棄物」という言葉をなくすべきです。現実にはありますけれど、“廃棄物ではない、もともと資源だったものだ”と。

ですから我々は、廃棄物を集めて捨てる産業ではなく、それを最大限資源に戻すという産業です。

【北村】 50年経過しているのですから、これからもっと静脈動脈を合わせてやっていこうというときに、「廃棄物」は、概念として使っていくのが、難しくなってきたそうですね。

【鈴木】 言葉もやはり重要です。日本鉄屑工業会を後に日本鉄リサイクル工業会に名称を変えましたが、前後して、日経が商品市況の欄の製品名を、最初に鉄スクラップに変えました。“スクラップ”と“くず”、意味は全く同じなんですね。ですが、「くず」を辞書で引くと、“要らないもの、ごみ”と書いてあるわけです。“要らないもの”を再資源化すれば、使えるものが大部分あります。言葉を「スクラップ」に言い換えただけで製品イメージがあがるので変えていったわけです。

業界イメージの向上

【鈴木】 この業界自身の社会的地位を上げるためにも様々な工夫をしましたね。1990年に私は、近代化委員会の長に任命されました。全国7支部を回って、

³ 資源循環の促進のための再資源化事業等の高度化に関する法律

会員のいろんな意見を聞いた中に、鉄くず業をやっている、小学生の子供が学校で親の職業を聞かれたときに、恥ずかしくて言えなかったと、この実態を何とか変えてほしいという声結構ありました。

これは名前だけの問題ではなく、実態もありました。当時は周りに迷惑掛けるようなレベルのヤード運営をしていたわけで、嫌われるのも仕方ない状況にありましたから、やはり全体的なレベルを上げなくてはならないと思いました。

【北村】 今は、高学歴の方が来てくださっているとお聞きしました。

【鈴木】 そうですね。一番の典型は、息子さん、娘さんが就職するときに、親の業を継ぎたいとなるか、社会的な業界のレベルを見て、この業に入りたいと思うかどうかですね。特に2000年前後にこの業に入ってくる息子さん、娘さんは優秀な方が多く、情熱をもってやりたい仕事だと思い始めたという変化があります。こういった人が継いだところはレベルを変えて発展している例がいくつもあります。

鈴徳の近代化

【佐藤】 大学を出て、この業界にお入りになって、色々経験されたと思います。当時のこの業界のよいところ、また課題に感じるところはいかがでしたか。

【鈴木】 僕にとって一番良かったのは、この業界は、地位や名誉、学歴はなくとも素朴で人間性が高い人たちの集まりだったわけです。これが僕にとっては居心地がよかったです。ただ、この業界のレベルのままではいけない、どういうふうに変えていったらよいか考えましたね。

鈴徳は大変な老舗だと周りは言ってくれますが、業態は、先進部分に比べると、10年から15年後れていると思いました。機械化も進んでおらず、高齢化、組織運営の仕方にしても、本当に旧態依然の業態でした。

【佐藤】 鉄スクラップ業界では、大型のシュレッダーを持っていることが一つのステイタスだと伺っています。当時の設備の様子はいかがでしたか。

【鈴木】 あの時代は、まだギロチンでしたが、設備の導入でいいますと、先進的なところは何台もギロチンを持っていました。最初に日本にシュレッダーが入るのは50年前、株式会社タカセキさんが三菱

商事株式会社さん主導でアメリカの大型シュレッダーを入れました（現リバー川島事業所）。あと関西の方で2社入れていました。モーターゼーションが進めば、必然的にシュレッダー機が必要だと先見性のあるところは入れていましたが、鈴徳は機械化面でも決定的に遅れている状況でした。

私は家業を継ぐ形でこの業界に入りましたが、当初は数年いたら辞めようと思っていました。ところが、入って全体を見回して、鈴徳の後れている位置、これが見えてきたら、辞める気がなくなっていました。

26歳で入って、45歳で社長になりますが、そこから10年で先進部分に追い付こうという目標を立てました。ヤードを複数持って機械化も十分に進んでいた、関東、あるいは日本でも最先端であったのは中田屋株式会社さんであり、株式会社YAMANAKAさんでした。ここを目指してやってきて、2003年に中田屋さんを買収します。その前にも、三菱商事さんとの合弁でメタルリサイクル株式会社を設立し、シュレッダーを入れたタカセキさんの事業を引き継ぎました。鈴徳の近代化、事業拡大を本気でやってきて、10年で追い付き追い越したわけですから、できないことはないと思いました。

関東鉄源協議会の創設

【北村】 社会の中で認知を得ていこうと思えば、業界として、団体としてやっていかななくてはけません。しかし、団体もまだ旧態依然としてたので、それを改革されたと書いていらっしかったです。

【鈴木】 そうですね。例えば、タカセキさん、YAMANAKAさん、中田屋さんは関東の上位10位に入るあるいはトップクラスの会社です。実は一緒にいろんな作業をやりました。タカセキさん、中田屋さんの双方の社長・会長と一緒にあって、我々40代でしたから、業界の改革をしようとして共同でやった仲間なのです。彼らは高学歴で、頭も良く、人柄も良かったので、この3社が一緒になって、関東全体を引っ張って、いろんな改革をやりました。本気でこの業界を変えようと、変えるためにはどうしたらいいかと議論してきました。工業会の幹部はみんな年を取っていて旧態依然でこれを変えるのはもう

難しいので、段階を追って、まずは外側からと、外部に関東鉄源協議会をつくって、例えば、コスト意識を持たせるために、ギロチン、シュレッダーのコストを全部調べ公表して、コスト意識を持った競争をしようとか。その中心的なのが、中田屋さんとかカセキさんと私でした。工業会の改革も、この3社が中心になって世代の交代をやって、この3社があったから、大きく変わったと思いますよ。

【北村】 当時大きかった3社がまた集まるわけですから、かなりのシェアをそのとき占めのでしょうか。

【鈴木】 そうですね。15パーセント位でしょうけれども、それよりも皆さんよく勉強されていて人柄も良く、リーダーシップをとれるだけの力量がありました。

日本鉄リサイクル工業会の改革

【北村】 行政と業界とのお付き合いなどはどのようにされていきましたか。

【鈴木】 行政に関して言いますと、やはり社団法人である日本鉄リサイクル工業会を通じてとなります。我々はまず任意団体を作り、様々な研修を行ったり、仲間を増やしたりしましたが、世代交代により、そのまま工業会の中核に入り、より役立ち、有益な組織とするため改革を行いました。

【北村】 理事が沢山いたとお聞きしました。

【鈴木】 そうです。まずは組織の合理化、運営の効率化を行うため、理事数の見直しから手を付けました。60数名いましたが、理事会出席は半数にも満たない状況でした。最初は穏やかに各支部長に、「この理事の数は多すぎます、次の理事会までに1割の名簿を持ってきてください」とお願いしましたが、肩書が欲しいわけですから、「辞めたいという人はいません」との回答でした。多くの理事は、業界の課題や将来のビジョン、問題意識を持っていませんでした。

政府による公益法人制度改革を機に、内部理事を6名、外部理事を6名と12名体制に改めました。行政からの提言を理由にしたところ、皆さんすんなり受け入れてくれました。外部理事には、佐藤泉弁護士も入ってくれました。

【佐藤】 はい。鈴木様のご紹介で日本鉄リサイクル工業会外部理事を務めて22年になります。

【鈴木】 それからまるで効率が変わりました。理事

会が実質的に働くようになりました。業界全体を変えるためには、当時会員数が1500社ほどありましたので、それが一つのことを固めて指示をするというのは有効です。

私が工業会会長となったときには「本当に役立つ、会費に見合う成果」を唱え、改革が進み、実質的な討論ができるようになりましたし、外部理事からは忌憚のない意見、指摘をいただきました。

【佐藤】 日本鉄リサイクル工業会は、経済産業省、環境省、国土交通省などと各種折衝をしています。全国の金属リサイクル業者が加入し、商社部会では、いわゆる日本の鉄関係の大手商社が全部入っています。また電炉、鉄鋼業界とも情報共有しており、業界の発展に大きく貢献していると思います。

【鈴木】 はい、大きいと思います。彼らのレベルが反映されますからね。

4. 主要な資源となる鉄スクラップと価格の安定化

経済指標となる鉄スクラップ価格

【北村】 鉄の原料としての鉄スクラップは、シェアがそれほど多いのですね。

【鈴木】 資源の中では圧倒的に多いです。例えば金属資源の中でも、アルミ、銅などありますが、ポリウムからいいますと、鉄というのはマザーマテリアルです。社会を構成する上で一番主要な物質です。

【佐藤】 世界中で鉄スクラップは流通していて、鉄スクラップ価格という国際市場があるわけです。国際的に認められた重要な資源であり、主要な取引品目として一流商社が常にこの価格に興味を持っています。

【北村】 泣きそうになるような、価格の暴落時があります。この乱高下は、中小企業にとってはいかんともいえないですけども、この国際的、経済的なトレンドは、相当に影響があったのでしょうか。

【鈴木】 20～30年のスパンで見ても乱高下しています。グリーンズパンというアメリカの中央銀行にあたる連邦準備制度理事会（FRB）の議長がいましたが、彼が引退するときに「あなたが経済指標として一つだけ選べるとしたら何を選びますか」という質問を受けて、「鉄スクラップ価格を選ぶ」と言い

⁴ アラン・グリーンズパン：第13代連邦準備制度理事会（The Federal Reserve System：FRS）議長を務める。（1987-2006年）

ました。理由は、「鉄スクラップ価格に関してはだれもコントロールできない」と。「だから、経済状態全てのものを正しく反映している」と。本当にそのとおりで、だれもコントロールできません。

【佐藤】 鉄スクラップ価格は株価の先行指標と言われ、世界経済を動かしていますね。

鉄スクラップ価格の安定化 ー日本鉄屑備蓄協会ー

【鈴木】 そういう性格を持ち合わせています。敗戦後、日本の復興のため社会インフラを整備しようと、まず鉄鋼生産を強烈に上げていったわけです。日本は鉄源が少ないためアメリカから輸入し、アメリカもある程度セーブし始めるという状況があり、カルテルを結んで、いかに安く購入するかという工夫を一生懸命やってきました。カルテルが解消されるのは、1970年位だったと思います。

【北村】 公定カルテルであり、独占禁止法との関係でも認められたものだったのですね。

【鈴木】 そうです。カルテルが解消された後に、鉄スクラップ価格の上下動を少しでも緩和するために、安いときに貯めて、高くなって不足したらそれを分けようという構想で、供給側と使用側の両方で備蓄協会をつくります。

【北村】 なるほど、売り手側だけではカルテルになりますが、売り手と買い手と両方が入っていれば、カルテルではないという整理ですね。

【鈴木】 そうです。しかし、この構想はうまくいかず、結局、機能しないで解散してしまいます。価格が上がってきたら売り手の方は売りたいと言うわけですが、一方、買い手の方は価格が上がっているときには買いたくないと言う。売り手と買い手の理解は相反するわけです。その後も、鉄スクラップ価格を安定させるかは、高炉メーカーが中心となって様々な努力をしてきました。

輸出と輸入の関係ですが、日本は鉄鋼蓄積が上がってきましたので、1990年に輸入国ではなく輸出国になりました。1992年までは輸入もあれば輸出もある状態でした。蓄積が確実に進んでいき1993年に純輸出国に変わります。この段階で、国内で買えるという状態が保証されたわけです。

【北村】 あちこちに退蔵なり、散在するものを、効

率的に集めてくることができないとストックとして持てません。かなりのネットワークがあるということでしょうか。

【鈴木】 鉄スクラップに関して言えば、ヤードを持つる集荷業者は現在でも大小含めまして1000以上あります。彼らがそのエリアのものはみんな集めます。余剰ならば、メーカーはスクラップを買うために海外の輸入まで含めて心配する必要はありません。現在も完全に余剰となり、純輸出が600万トンぐらいです。国内の電炉メーカーを中心に高炉メーカーも、鉄スクラップの確保は値段さえ出せば集められるという状況です。

5. 今後のリサイクルビジネスのゆくえ

高度循環型社会に対応する総合リサイクル業

【北村】 いかに効率的に集めるかということで、将来、日本は一般廃棄物と産業廃棄物の垣根がなくなるだろうと、ご講演でお話されていました。これは、実感から出てくる言葉ですか。

【鈴木】 そうですね。我々はすでに鉄リサイクル業者だと思っています。先ほどもお話ししましたが、個別リサイクル法など様々な法律で細分化されていく中で、従来の、鉄だけを取る、あるいは非鉄だけを取る、ではなく、それ以外の廃棄物も全て処理できる体制を作らざるを得ない状況です。複合的な企業になっていますから、これは総合リサイクル業です。廃棄物を最大限に資源化することをやっていると、結果、廃棄物処理業とリサイクル業の境目がなくなってきています。

【北村】 なるほど。

【鈴木】 廃棄物処理業も、従来の焼却で減量化して最終処分場に捨てるのではなく、有価物を取り出す過程を入れるとリサイクル業の部分が必要となります。

我々は、関東最大の廃棄物処理業者の株式会社タケエイと経営統合を行い、2021年にTREホールディングス株式会社をスタートさせました。これは産業が一緒になってきている象徴として、プラットホームという位置づけです。これからの高度循環型社会を運営するだけの力量にならなければと考えています。中長期的（2040年代）には売上高3,000億円の規模にします。

佐藤先生の世界の廃棄物処理の実態を見るための研修旅行に我々も数回行かせていただきましたが、ヨーロッパ、アジア、アメリカなど、国の事情によって違いますが、自分たちの位置付けはどうかと、我々の進むべき方向、未来が見えますから、大変勉強になりました。

【北村】 日本は窮屈だとお感じになるのですね。

【鈴木】 廃棄物処理法は最初の段階で産業廃棄物と一般廃棄物に区分し、産業廃棄物は民間、一般廃棄物は自治体が処理をすとしたので、マーケットが二つに分かれて、その分だけ小さくなっています。法律は変わらないかもしれませんが、実態は変わってくるでしょうね。

【北村】 今回の再資源化事業高度化法が、特に一般廃棄物と産業廃棄物の区分は関係なくはないですけども、対象としては両方とも射程に含めているというように、いろいろ後々変わる素地ができてきている。廃棄物処理法の区分がもう持たなくなってくるようにも思うのです。日本社会が、おっしゃるような方向に行こうとしたときに、これを何とかしないとどうしようもないという時期が、恐らくやってくる。それは、例えば、カーボンニュートラルでやるために、あるいはサーキュラーエコノミーでいくためには、日本のそういう仕組みは、変わらざるを得なくなってくるのが、少しずつ認知され、認識が広がってくるという気がいたします。内発的にはなかなか変わらないのがこの国の政策ですが、外圧があると動きます。

動脈産業との連携を見据えた上場

【佐藤】 リバー株式会社は業態を改革し、買収などにより規模も大きくなり、上場も達成されました。上場のご苦労はいかがでしたか。

【鈴木】 上場に当たっては大変な苦労がありました。上場企業は全てをクリアに、業態を報告する必要があります。当然、変なことはやってはいただけず、経営の中身を全て公表するための作業は大変です。

しかし、あえてなぜ上場したかといいますと、動脈連携が必須であると考えたからです。例えば、自動車産業、化学産業など、動脈産業の有名な企業がこの分野に関して手を組もうとすると、やはり上場企業だ

と思います。経営の中身を全て公表しているからです。

【北村】 資金調達をする投資家の方々も、透明性や経営の中身について、随分と関心を持ってきておいでなのですね。

【鈴木】 そうですね。彼らに対する情報開示も大変です。彼らも静脈産業に対して関心を大きく持ち始めました。ノルウェー政府の基金も投資しています。彼らは ESG 投資に積極的であり、世界的な規模で見て持続可能な企業に投資しています。

国家としての生き残りのため

【北村】 お話を伺って印象的だったのは、静脈と動脈を一緒になって回していかないと、絶対うまくいかないということ。これを体現しているビジネスのなかで、一步一步着実にお進みになっているということでした。将来的には、もっとドライブがかかって、その方向での動きが加速するとお考えですか。

【鈴木】 そうですね。静脈産業だけでなく動脈産業とドッキングさせて、速度を速める必要があります。実際に EU は動脈産業にも再生材の利用など負荷をかけて、速度を上げようとしています。

【佐藤】 方向としては、再生材利用の義務付け、利用率の公表がすすみ、バージン材より値段が高くて再生材を使うメーカーが増えるでしょう。また、AI 技術により高度な選別・解体、素材の細分化が進んでいます。まさに動脈と静脈が連合していくということですね。

【鈴木】 日本は天然資源がない国ですから、再資源化を最大限にやるべきです。国家としての生き残りのために必要な施策だと思います。我々はその一翼を担おうと真剣です。

【北村】 本日はありがとうございました。



一次回号も新たなゲストの方をお迎えいたします。