成長著しいアジア諸国等で日本の技術を生かすために

わが国の少子高齢化が進む中で、成長著しいアジア諸国等に進出しようとする企業は、廃棄物処理などの環境ビジネスの中でも増え始めている。そうした中、環境新聞では「環境ビジネスの海外展開」（カーボンフリーコンサルティング・中西武志社長による解説編および本紙記者の取材による事例編）を不定期連載している。海外進出を目指す上での留意点、実際に進出や調査を実施した企業の苦労話などを紹介してきたが、今回この連載に登場した企業・関係機関の方々に集まっていただき、中西氏を司会に海外展開の意義や課題、今後の環境ビジネスの方向性などについて改めて語り合ってもらった。

出席者

グーン会長兼社長
藤枝 慎治 氏

加山興業社長
加山 順一郎 氏

エムダイヤ社長
森　弘吉 氏

パンテック執行役員営業本部長
齊藤　剛 氏

国際協力機構（JICA）地球環境部環境管理グループ環境管理第二チーム企画役
飯島 大輔 氏

〈司会〉
カーボンフリーコンサルティング社長
中西 武志 氏

中西　自己紹介を兼ねて、会社の取り組みを中心に簡単にご説明いただきたい。JICAから。

飯島　私は地球環境部環境管理グループに所属しており、途上国の廃棄物管理、汚水処理、化学物質、環境社会配慮といったブラウン・イシュー（伝統的公害問題）全般の課題解決のために、相手国政府から要請を受けて、技術協力を実施するという取り組みを行っている。具体的には専門家の派遣、海外からの技術研修員の受け入れなど、人材育成を通じて、途上国政府の人材の育成や環境課題への対応能力を高める事業を行っている。

齊藤　当社は、必要なくなった廃プラスチックを有価物として回収し海外、国内でリサイクルしている商社である。北海道から沖縄まで33カ所の倉庫を保有し月間約8千㌧（海外60%、国内40%の割合）を引き取り、地球環境に優しいリサイクル企業を目指している。

海外にも駐在所があり、メーカーの海外拠点から排出されるものも第三国へ、また、樹脂によっては日本国内へと、三国間貿易も行っている。先行した取り組みが功を奏して売上高や取引量は拡大傾向にある。1年前の中国ショックについても先読みして、海外チームが中国以外の国を開拓していたので、他社に比べ優位な状況にある。

加山　当社は愛知県豊川市で産業廃棄物、なかでも建設系、工場系、さらには医療廃棄物の収集運搬と中間処理を行っている。主に固形物を得意としていて、選別して固形燃料（RPF）を製造している。医療系や液体物、いろいろなものが混ざった塗料などリサイクルできないものは焼却処理している。

海外の案件に関しては、一昨年JICAの採択を受け最初のFS調査ということで、ラオスでの医療廃棄物、有害廃棄物の適正処理に向けた案件化調査を実施した。次のステージとして普及・実証事業の採択も受けており、間もなく契約に至る状況だ。ラオスの首都ビエンチャン近郊で小さな焼却炉をモデルとして導入し、日本製の焼却炉でしっかりとした適正処理、焼却の無害化を実証し、将来のラオス国内でのビジネス展開につなげていきたいと考えている。

藤枝　当社の仕事は、基本は3本の柱から成っている。木くずのリサイクル、プラスチックのリサイクル、そして当社の工場を使わないソリューション営業として、いろいろなネットワークを生かしてお客様のニーズに全面的に応えていくという紹介業務のような事業の3つである。

木くずについては、取り扱いが自社チップ、他社チップ含め月間約8千㌧。自社の工場で作っているものが6千～7千㌧程度で、木くずチップ化の単一工場としては日本でかなり大きい方だ。プラスチックで2千㌧程度の燃料を作っており、合わせて約1万㌧の燃料・原料を作っていることになる。

肝心の海外事業については、地元の横浜市が都市間の連携協定を結んでいる国を対象にさまざまな展開を行っている。最初はフィリピンのセブ州との都市間連携協定で事業をスタートさせた。その他調査業務については、ベトナムのダナン、インドネシアのバタムなども、横浜市の都市間連携協定の下でスタートしている。

2011年に基礎調査から スタート、12年にはJICAや横浜市の応援をもらいながら案件化調査を行った。調査が終了した後は実証事業に向けて13年から14年にかけて検討を進め、15年には実証事業を採択してもらい、フラフ燃料のテストプラントをセブ市で運用した。初めから調査や実証事業で終わるつもりはなく、事業化することを前提で取り組んできた。環境省の途上国向け低炭素技術イノベーション創出事業ということで、設備補助の採択を受け、昨年5月にセブ島のコンソラシオンという町で工場をオープンして現在に至っている。

JICAの中小企業支援、初の中小企業のODAということが、最初に実証事業までこぎ着けることができた。民間で単独で入り込むのは非常に難しいので、基本的には横浜市が都市間連携協定を結んでいるところを対象に、さまざまなことに取り組んでいる。

森　富山県の滑川市に会社があり、大きく3つの事業を展開している。1つ目がリサイクルプラントの製造販売で、自社商品である異素材混合物を分離・破砕するエコセパレという機械や、さまざまなものを切断するエコカッターのシリーズ、基板の実装部分を削ぎ取る剥離機などを つくっている。2つ目は、PS、PBTなどのエンジニアリングプラスチックを北陸県内から集め、それを海外に出荷する事業だ。3つ目は機械の修理業である。もともと当社は機械の修理業からスタートしているので、自社の機械も修理しているし、富山県内の他社の機械も修理、改造している。

当社の特徴は2つあり、1つは自社の製品に関しては機械部品を外注しそれを単純に組み立てるのではなく、自社で材料から買ってきて、製品立ち上げまで一貫して自前で行っている点である。もう1つは、基本的に顧客に直接販売しており、顧客のニーズをきちんととらえて、それに対して最適な提案をするというスタンスで取り組んでいる。先月、国立環境研究所の「環境賞」を受賞し、現在機械の売り出しなどを進めているところだ。

中西　私は今回司会を務めるが、環境専門のコンサルタント業務を行っている。環境は幅が広いので、温暖化対策はもちろん、廃棄物、上下水なども手掛けており、最近は防災関連も増えてきている。また、食糧危機ということでフードバリューチェーンなどにも取り組んでいたりと、環境プラスアルファの分野を手掛けている。国内外で活動しているが、国外では日本企業の海外展開の支援を中心に行っている。ここ4～5年は年の半分は海外というような生活を送っている。

それでは、まず「わが国環境ビジネス企業が海外に進出する意義」についてお話しいただきたい。JICAは7年ほど前から、中小企業の海外展開支援に取り組み、都度制度を見直しながら進めているということで、環境ビジネス企業が海外に進出する意義について、JICAの思いというものについて伺いたい。

一方、このスキームを使って進出したグーンから、自ら進出する意義や実際にJICAの制度を利用してみてどうであったかなど、お話しいただければと思う。

飯島　JICAは途上国の社会経済の発展のための活動を行ってきたが、急成長と共に増大し多様化するニーズに対して、ODAによる支援だけで対応することは困難になってきている。他方で日本の企業はさまざまな分野で優れた製品・技術を持っており、途上国の持つ課題の解決に貢献できる可能性を持っている。海外でビジネス展開をしたい民間企業と一緒に、途上国の社会経済の発展を担っていくことは意義深いことだと考えている。また、これまでの公害問題の解決を通じて発展させてきた日本の環境技術は、経済発展が優先され対応が遅れがちな環境への対応で大いに活用できると考えている。その意味でも、JICAの支援する意義と企業のパートナーとのニーズがマッチするところで、海外展開事業を支援させていただくのがJICA事業にとっても良い方策ではないかと考えている。

藤枝　もともとODAは大企業が行うものだというイメージがあったが、中小企業が持っている技術もこれから新興国では有効なものがあるのでは、ということでJICA等の中小企業支援メニューが出始めた。こうしたメニューを活用するに際して考えたことは、調査だけ行って事業化を目指さないのでは業界の本気度を疑われるということだった。大手の場合は事業化することを前提に取り組むのが普通であり、われわれも相当覚悟を決めて事業に参加していかなければ、業界全体の信用を失いかねないと考えた。そうした中で、地元の横浜市が海外の都市と都市間連携協定を進めており、その項目の中にわれわれが扱う廃棄物もあったので、まずは現地を見てみようと調査に入った。

そして、フィリピン・セブの最終処分場が悲惨な状態になっているのなどを見て「われわれの出番がくるのでは」と直感した。リサイクルできるものも全て埋め立てされている状況や、そこで生計を立てているウェストピッカーたちの現状を見て、もう少し応援しようがあるのではないかと感じた。日本は少子化が進み、産業の拠点、ものづくりの拠点が海外に移行する中で、廃棄物の国内市場が縮小していくので、新たなマーケットを求めていくことも大事だと考えた。また海外に拠点を持つということは、人との交流が生まれることでもあり、これからの人手不足のことを考えても、一石二鳥、三鳥、それ以上ということもあり得るのではないかということで、海外進出を目指すことにした。

われわれの場合、JICAの支援をいただき、横浜市の都市間連携協定もあったので、真っ暗闇の道を全力で走るような状況ではなかった。足元を照らしていただき、街灯まで点いている中で歩いているので、事業としては非常にやりやすい状況だった。このため基礎調査から普及・実証事業までどんどん拍子で進み、これなら事業化に向かっていけそうだという強い手応えを感じた。経済的にも収益が出る構図になることを確信したことで、事業化まで漕ぎ着けることができた。

しかし、実際に蓋を開けてみると、普及・実証事業までの状況とかなり違ってきた。現状の処理手法、処理コストとの対比の問題だが、大半が埋め立てなので、そうなると埋め立てのコストと比べてどうかということになる。実際に現状どうかというと、埋め立てコストはわれわれの望んでいるコストはわれわれの約半分だ。確かにCO²や公衆衛生など、いろいろな付加価値があるのは分かるが、倍の金額は厳しいというのが現地の反応だ。

当初日本で言うところの一般廃棄物、各自治体が集めるプラスチックをわれわれが受け取り、処理をして、リサイクルするという計画で普及・実証事業まで行ったのだが、実際には行政が集めきれない。なぜかというと、分別回収等が確実にできていないからだ。まだ時代の流れがそこまで追いついていない。そういうところまで構築しながらやっていかなければならないので、時間がかかってしまう。非常に苦労している部分はあるが、横浜市もJICAも中小企業の海外技術支援の「1つ市で集められたプラスチックが入り始めている。民間からも入れ始めたので、あとはわれわれの会社がしっかり原価低減を行い、コストを合わせていく活動も必要だし、同時に啓蒙啓発運動を行いながら、適正な料金に向けての活動も取り組んで行かなければならないと考えている。そうした中で廃プラスチックについては、海外のさまざまな問題、特に海洋法の問題やCO²の問題も含めて追い風にはなってきている。ヨーロッパの動きは新興国に必ず影響するので、これから先、廃プラスチックの埋め立て処理が禁止などになってくれば、われわれの事業の後押しにもなってくると思う。

中西　加山興業は当初さまざまな地域を見ていて、JICAの調査団でタイなども訪問した。そして最終的にはラオスを選んだが、海外進出の意義やラオスを選んだ理由は。

加山　私はもともと学生時代から旅行が好きで、いろいろなところに遊びに行っていたし、社会人になってからもいろいろなところに行く機会があった。いろいろなところを見てきたが、東南アジアのこれからも人口が爆発的に増えていくだろうと思われるエリアでは、どこもやっていることが皆一緒で、ごみを集めて埋め立て場に持っていくというだけで、リサイクルが全然できていなかった。

世界のどこでもよかったのだが、東南アジアは近いし時差もあまりないということもあって、東南アジアのどこかで事業をしたいという思いはずっとあった。そこでJICAの案件にもいろいろチャレンジしてきたが、業界青年部の活動を通じて知り合った中西社長から「ラオスでの廃棄物の適正処理について考えたことがあるか」と言われた時には、ラオスというのは自分の頭の中には全くなかった。そこで、東南アジアで唯一日本からの直行便が飛んでいない国でもあるが、一度行ってみようと思った。

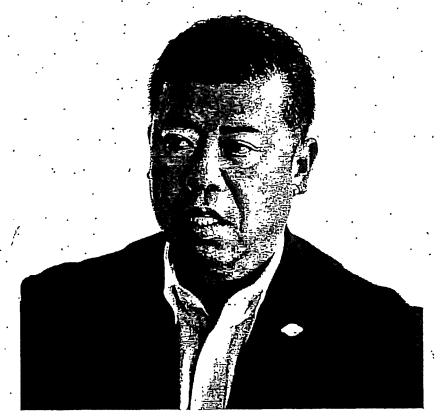
そして実際行って見て、タイが「微笑みの国」と言われているが、そのタイ人にもだまされるほどラオス人は人が良く、時間もゆっくりと流れている国だという印象を受けた。その後何回か行ったが、人を疑うような目を見たことがなかった。しかし、ごみの処理に関しては、タイやフィリピンなどの東南アジア諸国で行われていることと全く一緒で、全部集めて埋め立て地に持っていくだけだった。たまたま縁があった中西社長と相談していくうちに、インドネシアがいいのではないかということになった。日本と同じように島国であることと、世界で4番目に人口が多いこともあり、間違いなくリサイクルの問題、廃棄物の問題はあるだろうということで、インドネシアで案件化調査を実施した。調べてみると、いろいろな問題点があったが、現在ではインドネシアのパートナーになりつつある人たちに当社の工場に来てもらって、会社見学をしてもらったり、少しずつだが、ビジネスの歩を進めている状況だ。

中西　続いて「海外進出を実現するための課題、実際に進出して苦労した点」についてお話し願いたい。すでにパンテックは海外で活動されていて、いろいろ苦労もされていると思うが。

齊藤　当社は一番さまざまな国に行っている会社の一つかもしれないが、現地のニーズと提供できる日本のソリューションのマッチング、相性を見極めることが最も難しい部分だと思う。進出している日系企業でも、マテリアルリサイクルのソリューションビジネスということで見ていくと、うまくいっている企業は少ない。単純にお金儲けだけで進めるとなかなかうまくいかないということは、皆さんもよく分かっていると思うが、やはり人脈、人とのパイプということに優先順位を置かないといけないことが、海外展開している中で学んだことだ。いかに現地企業とアライアンス別に案件をスムーズに進めることができるかということが、やはり課題だと思う。

中西　グーンも実現に至るまで多くの課題を抱えてきたと思うが。

藤枝　やはり現地の専門家と呼ばれる人の存在が不可欠だ。思いの外、いろいろな専門家が登場してこないと進まない面があった。われわれの場合はコンサルで中西社長の会社のスタッフに入っていただき、現地コーディネーターを日本人会の会長にやっていただいた。ノックするところは分かるのだが、実際に事業をやるとなると、会社の設立、口座開設、ライセンスの取得など、さまざまな場面でリーガル的なチェックが必要になってくるので、やはり専門家が必要だ。地元に日本企業があるのであれば、どうやって立ち上げてきたかを、日本人会や日本人の商工会議所などを介してアドバイスしてもらうのが第一だ。私も反省点があるが、調査の段階と実証


藤枝氏

海外展開の意義や課題、今後の環境ビジネスの方向性について語り合った

中西氏

飯島氏

齊藤氏

森氏

加山氏

事業の間にそうした部分をもう少ししっかり深掘りしておくべきだった。いつ降りるか分からない許可のために一生懸命汗をかかなければいけないので、非常に時間がかかる。

またフィリピンは3年に1回大統領や国会議員など選挙が行われる。3年でプレーンが代わっていく中で、事業計画を継続していくために必要なのも人脈なので、「人」というのは一つのキーワードだ。なかでも専門家をしっかり調査の段階から押さえておかないと、いざというときに大変になってくる。自分ではきちんとやったつもりだったが、もう少し深掘りが必要だったと感じている。

中西　エムダイヤでは海外での販売を目指す上で苦労している点は。

森　海外で一番思うことはコストだ。機械のイニシャルコストがどうしても高くついてしまう。日本国内においてもそれほど安い機械ではないわけで、それを海外に持っていくと全然合わない。その中で、われわれとしては、値段を安くして売るのがいいのか、現地の工場と協力してコストを安くしてつくるのがいいのか。いろいろ検討する中で、いま何となく見えているのは、例えばＩｏＴを活用したビジネスモデルを検討しているということだ。

先日ドイツの環境展に行ってみたが、ＩｏＴと機械の融合が進んでいる。われわれも今2年目に差しかかっているが、地元の大学と共同研究しながら海外でどうしたらうまく使ってもらえるかを考え、1号機を支援事業などに使いながら、どうにかして導入することができないかと模索しているところだ。

中西　メーカーにとっては、日本から輸出するのが第1ステージになると思う。現地生産はハードルがすごく高いし、アジアだと税率は比較的低い国が多いと思うが、ブラジルでは最低で3倍というのが一般的になってくるので、そうした国では、そもそも3倍の価格で他のライバル企業と戦えるかという問題がある。

次に、「アジア諸国の現状と展望」についてだが、さまざまな国を見ているパンテックからの印象は。

齊藤　中国が昨年規制強化し、ASEAN地域に中国に入らなくなった貨物が集中している中で、主要な3カ国、マレーシア、タイ、ベトナムを見ると、タイでは悪質業者が後を絶たない状況だ。6月3日タイ・バンコクポストが15、6月13日には環境省主催で、現地リサイクルメーカーを交えて廃プラの輸入に関して協議がなされ、現地リサイクル企業と政府との思惑がぶつかり合った。政府より輸入禁止方針はいまだ出てない。厳格化の動きの中、中国からのリサイクル企業進出により不法な処理・従業員の不法滞在取り締まりを実施。その結果、船会社が廃プラでのブッキングを受け付けない動きがみられるようになったことと、実質停止の状態だ。

ベトナムに関しては、廃プラが集中しすぎるという問題がある。6月10日から9月30日までの期間カトライ港での廃プラ輸入を禁止。7月末現在4480コンテナが滞留しており、廃プラを積載しているコンテナは未通関の状態となっている。多数の大手船会社は、廃プラの輸出サービス主にタイ、マレーシア、ベトナム向け）を事実上停止している。樹脂に関してペレットでしか受け入れない中国がいまだにプライスリーダーであり、受け皿としても需要としてもまだまだ旺盛であるのが現状だ。

中西　アジアの中でもベトナム、インドネシアについての展望は。

森　ベトナムもインドネシアも実際のリサイクルプラントもいくつか見たが、破砕と呼ばれているものなどは入ってはいる。現状では、中国から安い機械、日本の10分の1位の機械を仕入れ、実際に使っているが、すぐに壊れてしまう。使って壊れたらそれで終わりという感じで、動いていないところが多かった。

日本の良質できちんと使ってもらえるような機械を入れていければいいが、やはりコストの問題がある。良質なものを東南アジアにどのように埋めていけるかということが、一つの課題だと考える。

中西　次は「欧米の大手環境ビジネスの日本進出」について伺いたい。日本の環境ビジネスが海外展開を進めて行こうとしていることは確かだ。日本は80年後には3分の1まで人口が減ってしまうという統計もある。当然、人口が減ればごみも減ってくるので、世界に誇る日本の処理技術を伸び盛りの海外に持っていくのも一つの展開方法だということは、共通認識だと思う。ただ、一方で欧米から環境ビジネスの大手、黒船が日本に入ってきているということだが、この日本進出についてはいかがか。

廃棄物と産業廃棄物の壁というものがあり、そこにビジネスの自由度が奪われるところがあり、欧米各国の企業が入ってくることはなかなか難しかった。ただ、そうは言いながらも経済的にはかなり安定した市場だと見込んでいる。廃棄物処理産業は昔は結構グレーゾーンが多かったが、最近は限りなくシロでないと仕事を行えず、その意味ではレベルが上がってきて、手を出しやすい市場となっているのは間違いない。

ただ欧米企業も単独でいきなり参入というのは今のところないだろう。そこで狙っているのが、日本企業の事業承継、Ｍ＆Ａだ。単独事業は本国から「ノー」と言われるが、協業やＭ＆Ａで一緒に入っていく分には大丈夫だという企業が多くなると思う。ただ、やはり外資系の企業はワンストップなので、ゆくゆくは収集運搬から最終処分を目指してくると思う。

大手外資系の企業とは敵対するのではなく、ある程度折り合いをつけながら協業を推し進めていくのがいいのではないかと思う。付かず離れずという形もあるし、傘下に入ってしまうという方法もある。外資系は国内事情はあまり分かっていないから、傘下企業になったとは言えそのまま経営は任せるというスタンスもあり得るだろうし、どのよう業務提携を進めて行くかだ。

対抗する意味では、中小企業連携が一つのキーワードだと思う。これまで中小・小規模企業が単独で行っていた事業を複数企業で、資本提携も含めた覚悟を持った連携を進めることだ。単なる処理ネットワークといったレベルでは対応できないと思う。そこはしっかり考えていかなければならない。

加山　大手外資系企業への脅威が全くないと言えば嘘になると思う。これまで中小・小規模企業が単独で行っていた事業を複数企業で、資本提携も含めた覚悟を持った連携を進めることだ。単なる処理ネットワークといったレベルでは対応できないと思う。そこはしっかり考えていかなければならない。

加山　大手外資系企業への脅威が全くないと言えば嘘になると思う。これまで中小・小規模企業が単独で行っていた事業を複数企業で、資本提携も含めた覚悟を持った連携を進めることだ。単なる処理ネットワークといったレベルでは対応できないと思う。そこはしっかり考えていかなければならない。

中西　次のテーマは「今後の環境ビジネスのあるべき姿」だが、メーカーの立場としてはどうか。

森　日本国内が市場縮小する一方で中国の輸入規制など海外の規制もある中で、本来の日本でどうやってリサイクルを進めていくかは大きな課題だと思う。精度を上げようとするとどうしても設備コストがかかってくるので、経済合理性からどのようにコストを下げていくかが大きな課題だと考えている。

中西　パンテックは。

齊藤　日本の人口が減り国内のどの業界も右肩下がりシュリンクしていくのが基本的な方向性と言えるので、海外に出て会社を発展させたいということは素晴しいことだと思うが、どこまでいっても進出相手国の環境を第一にオペレーションすることが最優先課題であり、そこを主語に置いてよく考えて行動するのがあるべき姿だと思う。

中西　ＪＩＣＡが考える今後の環境ビジネスとは。

飯島　われわれが国際協力を進める関係者も、官ベースによる協力だけでなく民間企業の方にもその一端を担っていただき、オールジャパンとして途上国に貢献していく体制が、これから求められる国際協力のあり方だと考えている。引き続きＪＩＣＡの持つさまざまなネットワークやこれまで築いてきた政府関係者との関係やＪＩＣＡの拠点を活用しどんどん事業化に向けてチャレンジしていただきたいと思う。

ＪＩＣＡの民間連携スキームに参加した企業へのアンケートの結果などを見ると、このスキームを使って事業を検討したことのメリットとしては、もちろん自社の人材の育成や自社製品、サービスの向上につながったこともあるが、国内で会社の知名度や信用力、イメージなどが向上したという声も多い。このスキームを通じて、日本国内での知名度を上げていくことにも、少しでも貢献できれば幸いだと考えている。

藤枝　資源循環という言葉は、今は当たり前のように出てくるが、この資源循環の輪は国内にとどまらず、今や新興国全体まで広がってきている。そこで忘れてはいけないのは、資源循環に経済が伴わなければならないということだ。資源循環経済が単体になる必要がある。そのためには、やはりＪＩＣＡのメニューを使いながら調査や実証事業を実施した調査を実際にやっていくことが大事で、そうしたことに支援をいただきたい。

また、中小企業はどうしてもトップダウンでやることが多い。海外事業を立ち上げるからには、社員全体のベクトルをそこに向ける必要がある。海外事業は軌道に乗るまでは安定的に収益を上げるのは困難なので、国内で働くものから不満が出かねない。将来に向けた必要な事業だということを社内に浸透させる必要がある。

中西　国内で確固とした技術があった上で海外展開ということになるので、国内での人材育成は大事だ。

藤枝　海外事業がきちんと経済性も生み出して立ち上がった時に、人材の交流ができたりして社員のモチベーションが上がってきたり、世の中の役に立っているのだと感じることができる。われわれの仕事は社会性が強いので、本来は収益率も高くなければだめだ。そういうところに着目して、全社員に落とし込んでいくのは、経営トップの大事な仕事になってくると思う。

加山　ちょっと本業と違うことをやろうとすると、最初はマイナススタートになりがちだし、私がそうした事業に取りかかると、「加山興業は本業は無視なのか」という社員も出てくる。それが海外展開となると、理解をしてくれる社員もいるが「遊びに行っているだけではないか」といった目で見られる部分もあるので、そこは会社として本気だというところを見せて行かなければならない。普及・実証事業の採択をいただいてようやく「やはり本気だった」と理解してもらった。今後は日本の素晴しい技術やノウハウというものを水平展開していきたい。当社も含めいくつかの企業によってそれを実現できた国があるので、別の国や地域でも同じように成功例として広げていただけるような援助などがあると取り組みやすくなるだろうと感じている。

中西　今後海外を目指す方々が読者の中にも多数おられると思うが、そうした方々にアドバイスを。

森　われわれメーカーはどちらかというと主体的に海外展開を図るというよりも、処理業者等が進める中で一緒についていくというケースが多いと思う。私自身は、今のビジネスをそのまま行っているだけでは先細りになると思うの企業のようにすでに先行している方々の実体験を通じた成功・失敗も含めたノウハウなどを聞くことは非常に有意義だと思う。また、ＪＩＣＡ以外にもジェトロなど公的な海外展開を支援しているような機関や自治体等とネットワークを通じて情報を得ることも重要だと思う。

ＪＩＣＡの海外展開支援のスキームも年2回募集を行っている。9月ごろを予定している今年2回目の募集では、応募企業の皆様にとってより分かりやすいものとなるよう制度改編を予定している。また、開発途上国における課題を分野別に発信するセミナーや個別相談なども定期的に実施しているので、足を運んでいただければと思う。

中西　今後の環境ビジネスを考えた時に、方法はもういくつかしか残っていないと思っている。人口減からごみの量が減ってきてしまうことが非常に大きいが、そうなった時に、一つはアライアンスを組んでＭ＆Ａも含めて進んでいく。もう一つは自分の扱っている取り扱い品目をとにかく増やし、対象地域も増やしてという形で拡大を図って行く方法だ。そして、もう一つの道としては、伸び盛りの海外で進んでいる自らの技術を生かすかという方法。おおまかにこの3つだろう。

それほど多く選択肢が残っていない中で、生き残りをかけ、それぞれを模索していく必要がある。ただ、海外展開は多くのリスクを伴うし、場所の選定から人材、資金などさまざまなハードルがある。その中でＪＩＣＡの支援等は非常に助かる制度なので、こうした制度を活用して第3の道を調査して、決断をしていくのがとても大切ではないかと思う。

次の世代までは残るかもしれないが、2代先まではこのままの形で残る可能性はもうないと個人的には考えているので、そうした意味では早く調査だけでもまずはスタートしていくことが、生き残りのためには必要ではないかと考えている。私は環境ビジネスはすごく好きで、廃棄物はその中心になると思っている。使命感を持ってここ何年か、お手伝いさせていただいた想いがある。今日話に出てきた先輩方の話は非常に貴重な道標になると思うので、ぜひこの紙面を読まれる方もこれを参考にしていただけたらと思う。

齊藤　やはり経済性イコール事業性があるかという話は前提になるが、まさに「熱意」が必要だ。これは当社の方針で、言葉的には全く相反することですが、「事業性があるか」と言いながら「利他の心」を持って取り組んでいる。本当に正反対な言葉かもしれないし、そのバランスは難しいと思う。長期の何カ年計画で取り組むことなので、簡単にはいかない。新たに進出される方には、この正反対な部分のバランスを持ちながら取り組んでいただきたいと思う。

飯島　今後海外展開を希望を伝えつつ、少しずつでも進めていくしかないと思いながら取り組んでいる。

藤枝　やはり経済性だと思う。調査に入って現状を見てしまうと、何とかしたいと思う。そういう浪花節では仕事は成り立たないので、そこをぐっと堪え経済性が成り立つかどうか情報収集や専門家の声を聞き、自分なりのエビデンスをきちんと取り、専門家に相談をして進めていくことが大事だと思う。大手企業の場合は会社の中にそうした人材がおり検討できるが、中小・小規模事業者には存在しないので、ノウハウを持った人たちとしっかりコンソーシアムを組んでいくことが必要だ。ただ、そうした専門家の意見を聞きながら、最終的には自らが判断することが重要だ。

横浜で中西社長らと共同で一般社団法人「YOKOHAMA URBAN SOLUTION ALLIANCE」（YUSSA）を立ち上げたが、横浜市の国際局長に理事を務めてもらっている。やはり行政とのパイプはとても大事だ。中小・小規模企業だけでは真っ暗な夜道を全力で走れないので、足元を照らしてもらえる方々としっかり組んでいくことは不可欠だと思う。

加山　第一は、経営者および担当社員の「やる気・想い」だと思う。また、失敗してきた経験から言うと、自社がやれることを海外に向けて「こんなこともやれる、あんなこともやれる」と提案することも大事だが、それだけではだめだと思う。「加山興業がやりたい」ということでなく、「相手が何をしてほしいのか」ということをきちんと理解しなければ、こちらの「やりたい」、「やれる」ばかりでは、向こうの本当に求めていることとマッチしない。しっかりとお互いの理解が一致しないと進んでいかない事業ではないかと思う。

齊藤　やはり経済性イコール事業性があるかという話は前提になるが、まさに「熱意」が必要だ。これは当社の方針で、言葉的には全く相反することですが、「事業性があるか」と言いながら「利他の心」を持って取り組んでいる。本当に正反対な言葉かもしれないし、そのバランスは難しいと思う。長期の何カ年計画で取り組むことなので、簡単にはいかない。新たに進出される方には、この正反対な部分のバランスを持ちながら取り組んでいただきたいと思う。