

特集2

サーキュラーエコノミー実現に向けた取り組みについて

製品を製造販売する動脈産業と素材の再資源化を担う静脈産業をつなぎ、金融の枠を超えた再生資源の価値最大化へ挑戦



イノベーション共創部 木村 昂史	デジタル推進部 兼 イノベーション共創部 古川 龍	TREグループ リバー株式会社 小野 舞子様	TREグループ 株式会社タケエイ 奥野 拓真様	イノベーション共創部 新坂上 利奈	経営企画部 桃井 康平
---------------------	---------------------------------	------------------------------	-------------------------------	----------------------	----------------

— 皆さんの業務内容とみずほリースの取り組みについてお聞かせください

新坂上 私たちイノベーション共創部は新規事業開発部門としてサーキュラーエコノミーに関するビジネスの企画立案および推進に取り組んでいます。当社としてまず取り組むべきは、資源の効率的な活用や廃棄物の削減などを通じて環境負荷を低減することだと考えています。リースは製品を『所有』でなく『利用』するという考えに基づくサービスであり、お客さまが使用された製品に対して回収・再利用・再資源化のプロセスを組み込みやすいという特性から、サーキュラーエコノミーと高い親和性を有しています。お客さまに対してリースを提供するだけでなく、製品を製造・販売する『動脈産業』と、使用済み製品を回収・再資源化する『静脈産業』との橋渡し役を担うことで、資源価値の最大化に貢献できると考えています。

みずほリースは、2022年にTREホールディングス様とサーキュラーエコノミーに向けた事業スキーム構築に係る基本合意を締結、翌2023年には協業パートナーとして資本参加しました。私自身、営業担当時代にはファイナンスに重点を置いた営業活動に取り組んでいましたが、現在はこの連携により、金融の枠を超え、10年、20年先を見据えた、お客さまや社会の本質的な課題に向き合う取り組みに注力しています。TREホールディングス様は、現場の実情を熟

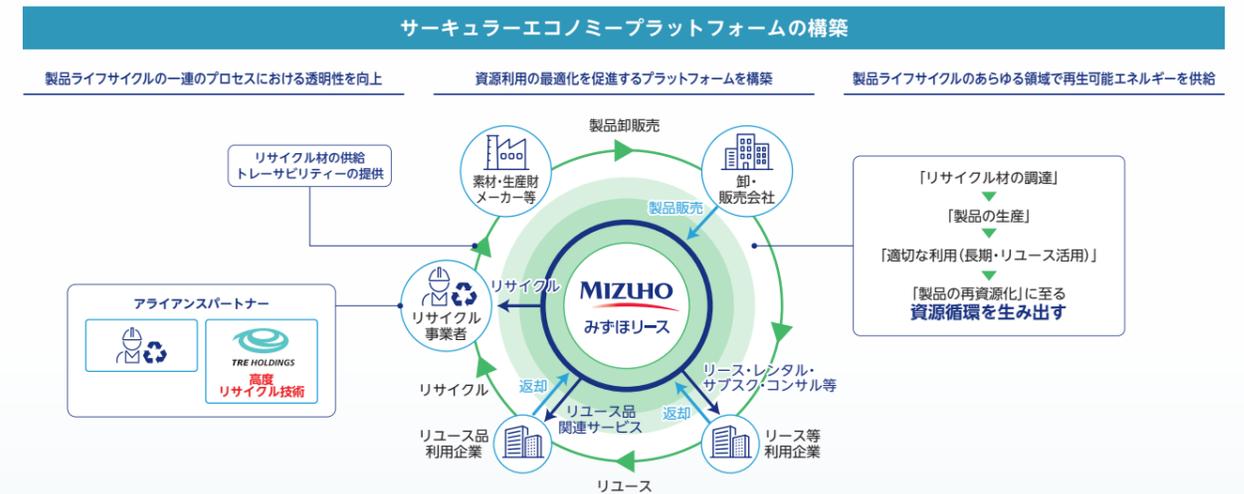
知されている信頼のおける協業パートナーであり、私たちに足りない現場感覚に基づいた具体的なアドバイスをいただける等、良い関係を築いています。

木村 私は昨年7月のキャリア入社ですが、前職では化学業界で石油由来製品を販売していました。環境に配慮したビジネスへの社会的関心が高まる中、私自身もサステナビリティへの意識が高まり転職を決意しました。

みずほリース入社後に印象的だったのは、サーキュラーエコノミー実現への具体的な取り組みが進んでいることでした。理念だけでなく、実ビジネスとして動いている点に、会社の本気度と成長性を実感しました。現在は資源を有効活用する仕事に携わりながら、取り扱い製品に使用されている素材の専門知識やマテリアルフローの理解を深めてい



● 目指す(べき)姿



ます。世の中に貢献できる意義深い仕事に関われることに感謝しています。

桃井 私は経営企画部でインオーガニック戦略に携わっており、サーキュラーエコノミーの実現に向けた体制構築を支援する立場です。サーキュラーエコノミーは、リースビジネスと親和性はありますが、当社が単独でできることは限られています。今後もみずほフィナンシャルグループや丸紅など、資本関係があるアライアンスパートナーをはじめ、当社が目指す姿に共感していただけるさまざまな企業との連携を支援していきたいと思えます。

古川 私たちデジタル推進部では、デジタル技術を活用した資源循環の管理・推進と、企業の垣根を越えた情報連携を検討しています。動脈産業が生産し、消費者が使って廃棄し、処理を静脈産業に任せるという一方通行の現状では、真のサーキュラーエコノミーは実現しません。

近年ではIoTやAIなどのデジタル技術でリアルタイム管理が可能になりつつあります。現場の運用体制やコスト負担などの課題もありますが、その解決に必要なのは関わる企業や現場の人々の「共感と信頼」による相互理解です。

また、認知度の向上のために、お客さまに小さくても確実な変化を実感していただくことが重要です。「成果が出るのは10年後」では誰も待ってくれません。全体を一度に変えることは難しくても、一部で目に見える変化があれば、お客さまも「それならもう少し広げていこう」と将来の拡大につながるはずで

— 戦略的パートナーである、TREホールディングス様のお二人から見た今後のサーキュラーエコノミー推進のポイントを教えてください

小野様 私どもTREホールディングスは静脈産業にあたります。サーキュラーエコノミーについては、お客さまの取

り組みにも濃淡がかなりあると感じています。デジタルによるプラットフォーム構築も重要ですが、やはりお客さまとの「共感と信頼」という土台が不可欠だと私も思います。製造業の現場に足を運び、サーキュラーエコノミーの意義を説明し理解を深める地道な努力と、プラットフォーム構築の両輪からのアプローチが必要です。

奥野様 私は同じく静脈産業のタケエイにおり、今はみずほリース様とリバー、タケエイ3社が集結して誕生した合弁会社メトレックに出向しています。古川さんのお話のとおり、お客さまの理解を得るには変化を実感いただく必要があります。小さな一歩から確実に社会実装していくことが重要だと私も思います。メトレックの誕生も一つの変化と感じております。

さまざまな企業からサーキュラーエコノミーに関するプレスリリースは頻繁に発信されますが、実際のビジネスモデルへの具現化など、その後の展開にはさまざまなハードルがあります。みずほリース様との連携で生まれた新たな会社メトレックでは、理念を実際のビジネスに落とし込んでおりますので、資源循環に向けて適切に機能していけるとお客さまから評価いただけるのではないのでしょうか。



特集2 サークュラーエコノミー実現に向けた取り組みについて

—— 2つの新会社設立の狙いや、現在の具体的な活動の状況について詳しく教えてください

新坂上 従来はリース営業の際に、お客さまから拠点閉鎖や移転の情報をいただいてもファイナンス提案にとどまっていたのですが、2024年8月にメトレック株式会社が設立されたことで事業の幅が大きく広がりました。メトレックは廃棄物処理や汚染土壌調査、アスベスト調査を得意とするタケエイ様、有価物の買い取り、ならびに産業廃棄物の受け入れおよび再資源化を主業とされているリバー様、当社の子会社であり遊休資産のリユースに強みを持つエムエル商事、この3社の機能を活かすための合併会社です。施設の統廃合時に発生する環境対策から設備の再販売、撤去、解体、再資源化、廃棄物処理までワンストップで提供でき、お客さまの課題に対して包括的なアプローチが可能になりました。当社との相互補完的な関係も生まれています。

奥野様 メトレックは、設立間もない会社で事業展開の自由度があると思います。今後はタケエイ、リバーという静脈企業とメーカーなどの動脈企業をつなぐハブとして、業界全体の情報収集と共有の中心的役割を担うことを1つの役割と認識しております。

木村 2025年4月には、ITAD事業を通じた、新たなサービス・価値の提供を目的に、「エムエル・ITADソリューション株式会社」を設立しました。ITAD事業とは、パソコン等のデータ消去や記憶媒体の破砕処理をはじめ、IT機器を適正に処分する事業・サービスを指しています。ITAD市場は、DXの進展やデータセキュリティの重要性向上、サプライチェーンの透明性強化等を背景に、今後もグローバル規模での拡大が見込まれています。

一方で、使用済みIT機器を含む電子廃棄物 (E-waste) は、世界で年間約6,200万トン発生しており、その内の約8割は非正規のルートで処理され、環境汚染や児童労働等の人権問題につながっているとされています。

ITAD事業はこうした問題解決にも貢献できます。また、日本政府もレアメタルを国内資源として確保・循環させる政策を強化しています。エムエル・ITADソリューションでは、お客さまから回収した使用済みIT機器を、TREホール



ディングス様が分解し、希少金属などは国内で再資源化する仕組みを構築し、さらに、国内での資源循環プロセスにおけるトレーサビリティ情報をお客さまに提供するサービスを予定しております。

桃井 新たな事業立上げのアイデアが出てからエムエル・ITADソリューションの設立までの期間はわずか半年程度でした。当社は現中期経営計画の目指す姿の中に、「新たな価値創出に向けチャレンジする組織」を掲げていますが、経営層が率先して組織風土改革を実施していること、そして参加企業の共感と協力、強い想いの共有が成功の鍵だったと思います。

いま施設統廃合サービスとITADビジネスをそれぞれJV設立という形で手掛けていますが、サーキュラーエコノミーのさらなる推進には他製品やバリューチェーン等、まだ補いきれない部分があり、さらに新たなパートナーとの協業が必要だと考えます。

古川 桃井さんのお話のとおり、共感と想いの共有は非常に重要だと思います。従来にない取り組みであっても、新しいことをパートナーやお客さまと共創してやっていると常に意識して動いています。

こうした新たな取り組みの1つとして、大阪・関西万博でリユースマッチングプラットフォーム事業へ当社とTREホールディングス様を含めた複数社が協賛しています。万博閉幕後に解体されるパビリオンの建材や設備、什器を廃棄せず、リユース品として有効活用したい事業者とマッチングする「ミャク市！」というサービスの運営に携わっています。

—— パートナー企業の視点から、みずほリースとの連携をどう評価していますか

小野様 みずほリース様との連携以降の大きな変化として、動脈・静脈企業間の連携スピードの向上が挙げられます。この1年でもメトレック設立、エムエル・ITADソリューションの使用済みIT機器国内資源循環の取り組みに加え、日本軽金属グループ様との商業用廃トラック架装に含まれるアルミニウムのクローズドループ構築に向けた実証など、多



数の事例を実現することができました。

サーキュラーエコノミーの取り組みを立ち上げる際、これまでは動脈企業と静脈企業の2社間でゼロから関係性を構築する必要がありました。まったくの異業種同士では方向性のすり合わせも手探りで、スタートラインに立つまでに時間を要することが最大のネックでした。

しかし、みずほリース様が調整役となることで、議論のステップが明確化され、互いにスピーディーかつ率直な会話ができるようになりました。協業のジャンルや内容も、実証段階のものから実際のビジネスに関する取り組みまで多岐にわたり、サーキュラーエコノミーへの関心や要求に適切に応えられるようになったと感じています。

奥野様 連携以降、ディスカッションの機会が非常に増えました。かつてリバーとタケエイ2社間の協業では、どうしても静脈企業同士の会話になっていました。しかし、みずほリース様が加わったことで動脈企業側の意見や、お客さまが抱える課題、取り組みなど、私たちが得られなかった情報も交えた活発なディスカッションが可能になりました。



小野様 私はみずほリース様の「ニーズをつなぎ、未来を創る」という経営理念のミッションが好きです。協業に取り組む中で、この言葉は動脈産業と静脈産業をつなぐというサーキュラーエコノミーの分野でも大きく活きる考え方だと日々実感しています。

個人的には金属やプラスチックなどの国内資源循環といった領域でも、さらに協業を深めていくことができればと思っています。経済安全保障の観点から、昨今では回収された各種資源の国外流出が問題視されています。これらのマテリアルを国内の静脈産業で再資源化し、みずほリース様を通じて動脈産業に戻すという仕組みの構築は、私たちが今後取り組んでいくべき重要なテーマの1つだと捉えています。

奥野様 もう1つの変化は、繰り返しになりますがメトレックやエムエル・ITADソリューションの設立という形で実際に事業化できたことです。いくらサーキュラーエコノミーを唱えても、実態が伴わなければ共感を得られません。

また、立ち上げた2社をハブに、みずほフィナンシャルグループのお客さまに対してどれだけビジネス展開ができるかも重要です。TREグループは環境に関する課題解決が中心ですが、みずほリース様との取り組みによりファイナンスと環境という二つの軸でお客さまの課題を解決していくことが可能になり、このプラットフォームをどれだけ拡大していけるかが、今後サーキュラーエコノミーを展開していく上で重要になると考えております。

—— サークュラーエコノミー推進に向けた、みずほリースの今後の取り組みと展望についてお聞かせください

木村 今後もTREホールディングス様とともに、動脈・静脈連携のコーディネーターとして機能を強化し、社会貢献だけでなく経済的収益も確保できる、持続可能なビジネスモデルの確立を目指します。

また、事業範囲を国内に限定せず、海外にも視野を広げていきたいと考えています。ルールメイキングで先行する欧州の動向を注視しつつ、アジアを含めたグローバル市場の調査を行い、事業展開の可能性を探っていきたいと考えています。

桃井 私はインオーガニック戦略の推進で皆さんを後押しする立場として、サーキュラーエコノミーをより推進していくために、私たちだけでは足りない機能をパートナーやさまざまな業種のみなさまの力をお借りして必要な体制を構築する形で支援を継続していきたいと考えています。

新坂上 サークュラーエコノミー実現で最も重要なのは、業界の垣根を越えて製造から使用、再資源化に至るまでのバリューチェーンをつなぎ、強固にしていくことです。

これまでは各業界別に動いていることが多く、資源循環が断片的になりがちでした。しかし、製品や資源が一度きりで終わるのではなく、複数のステークホルダーを通じて何度も価値を生み出すことがサーキュラーエコノミーの本質です。業界を横断する連携を強化することで、資源の流れを点から線へ、さらには面へと広げていく取り組みを、TREグループ様とみずほリース、およびみずほフィナンシャルグループの総合力を結集して推進していきたいと思っています。

