

# 第9回 例会報告

## － 基調講演 －

### 中小企業が、環境を“ビジネスチャンス”と捉えるには？

～いかに、環境ビジネスに参入して、事業を立ち上げるか？ビジネスにしていくのか？～

今年度の例会のテーマは「環境」です。今回は、中小企業が取り組むべき環境ビジネスについて、株式会社船井総合研究所 環境ビジネスコンサルティンググループの菊池 功 氏にお話をいただきました。

#### 講演内容

「環境ビジネスはお金になりますか？」という質問をよく受けます。答えは……一概に儲かるとも儲からないともいえません。例えば、「省エネ・節電・コージェネレーション・太陽光発電・風力発電」の分野などは、まさしく今が成長期にあたります。当然、ビジネスとしては儲かります。反対に、始まったばかりのマーケットや小さい分野は、あまり儲からないでしょう。どの分野に、いつ参入するかによって成長率が変わるので、その見極めは重要です。

私は、大手企業ではなく、中小企業こそ環境ビジネスに取り組むべきと考えています。環境というと、すぐ「CO2、温暖化、大気汚染」など、広く大きな話になってしまいがちですが、環境ビジネスは、実はすべての業種・業界・業態に大きく関係しているのです。例えばガス、電気、油、水といったエネルギーを使わない企業はないわけで、つまりはすべての企業にアプローチできる可能性があるのです。

環境ビジネスは、「地球によい」という漠然とした長期的なマーケットで捉えるのではなく、「コスト削減・省コスト」といった短



期的なマーケットで考えるべきです。「地球にやさしく」より、「企業にやさしく」です。

「企業にやさしい」取り組みの1つは、やはり経費削減です。電気代やガス代、水代、油代などのエネルギーコストを削減することが、結果的には「地球にやさしい」につながるわけです。このエネルギーコストを削減できる商品や設備、機器、システム、ソフトウェア、サービスを販売・提供・維持・メンテナンスするビジネスは、立派な「環境ビジネス」といえます。

環境ビジネスは、地道で、すべての業種にチャンスがある、確実性の高いものです。中小企業には環境ビジネスに切り込めるポイントがまだまだあります。まずは、日々付き合いのある顧客のニーズや情報を得てください。目の前の廃棄物やエネルギー、目の前の顧客がきっと、環境ビジネスへの手がかりになるはずです。



#### 講師プロフィール

**菊池 功 氏** [株式会社 船井総合研究所 執行役員 環境ビジネスコンサルティンググループ 部長]  
 名古屋大学工学部原子核工学科を卒業後、船井総合研究所に入社。環境ビジネス・エネルギービジネス・産廃ビジネスに専門特化した経営コンサルティングを行い、エコロジー（環境性）とエコノミー（経済性）の融合を目指している。日本最大級の環境ビジネス専門サイトeco-webnet.comの統括責任者でもある。モットーは、行動第一・行動主義・現場主義・改革革新・スピード主義・即断即決・チャレンジ精神。著書『中小企業は環境ビジネスで儲けなさい！』『新規事業は環境ビジネスで仕掛けなさい！』  
 W E B サイト：<http://www.eco-webnet.com/> ブログ：<http://www.eco-webnet.com/kikuchi/>

## ー ディスカッション ー

第2部では、第1部に引き続き、菊池 功 氏にコーディネートいただき、環境に対してさまざまな取り組みをしている会員企業3社に、具体例をご紹介いただきました。

### ●前田金属工業株式会社 代表取締役社長 前田 正明

周辺環境に配慮して、切断機などの音を遮断するために上には開閉式のテントを設け、周りには防音パネル・防音壁を取り付けている。入り口には、5秒で開閉できる高速シャッターもある。仕事上では快適職場推進事業所として、ISOへの取り組みもしている。その中で、西側の壁には12星座をブラックライトで浮かび上がらせるようにした。これは地域の方々や多摩モノレールに乗った人達に喜んでもらえたらと始めた試みだ。また、最近ではCO2削減のひとつとして、ソーラーパネル222枚も取り付けている。

菊池：ソーラーパネルの実質の業績はどうか？

前田：業績には直接的な数字は出ていません。それより、スクラップ業自体の汚いイメージを変えていき、どうすればお客さまへの信頼感や信用度を高められるかを考えてやってきました。すると、行政からの紹介などが多くなり、営業をかけなくても顧客が得られるような体制が整ってきました。

菊池：マイナスイメージを逆に原動力としている好例で、環境整備が間接的に業績へ良い影響を与えていますね。

### ●株式会社藤和ハウス 常務取締役 上島 正樹

弊社は不動産売買仲介を主に事業を行っている。いわゆる建売の分譲事業としては、木と鉄骨を兼ね備えたハイブリット住宅の提供など、多摩地域を中心に環境との調和を考えた街作りを行っている。

賃貸物件については、住宅とセットで電化製品や家具をリサイクル商品として貸したり、リサイクル商品の買い取りができるシステムも展開している。

菊池：ほかに、環境を意識した取り組みはありますか？

上島：6~7年前に、分譲事業でゴミ処理機を導入して販

売しました。環境にもよく、肥料にも使えるということで、既存の住宅にも取り付けました。行政がゴミの処理を有料化した時期で、顧客からの反響が大きかったです。処理機は1年ごとにメンテナンスが必要で、顧客と離れない関係がつくれ、今も継続的に取り組んでいます。

菊池：メンテナンスを継続させ、いかに顧客と長く付き合うか、これは大事なポイントだと思います。

上島：今後は、研究室を設けて、「中古住宅の価値をどう上げるか」という課題に力を入れて取り組んでいきたいです。

### ●京王電化工業株式会社 専務取締役 姫野 正樹

メッキ業を営んでいるが、環境規制に大きく影響を受けている。例えば、六価クロムや鉛などは数年前から規制が変わり、海外に輸出できなくなった。そのため、新しい環境対応品を試していかなければいけない状況だ。三価クロムを使う方法を考えたり、大学や東京都のセンターと一緒に製品開発を行ったりしている。

また、製品中に規制物質が入っていないと証明するだけで、下請け会社としては大きなバリュー（価値）になるため、分析器を取り揃えるなど、環境ビジネスとして他社との差別化を図っている。

菊池：御社は世界レベルの技術を持っているわけですが、輸出との関連などをご紹介ください。

姫野：最近、ヨーロッパやアメリカで環境規制が変わり、携帯用アンテナに使っていた物質が使えなくなってしまいました。価格は抑えながらも少しでも環境に優しいもので同じ機能性を、との要求を受け、新たに装置を開発しました。製造の工法自体を変えたことで、結果的にシェアを獲得できました。

菊池：コストが中国とほぼ変わらないのはすごいですね。

このご時世、どの企業にとっても「エコノミーとエコロジーの両立」というテーマが成長に大きく関わってきそうです。菊池氏は、「2015年以降は、今よりもさらにエコロジー重視になる」と予測します。京都議定書や法律・補助金が整備され、企業や消費者の意識も変って、多少高くても環境にいいものを買おうという傾向になっていくでしょう。企業としても、このような時勢をしっかりと見極めながら、環境ビジネスを進めていく必要がありそうです。

