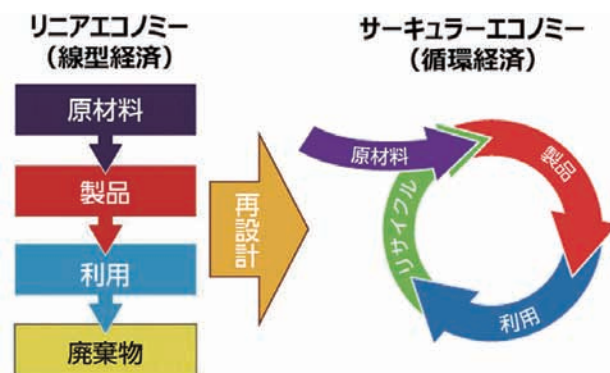




村岡 明けましておめでとうございます。埼玉県産業振興公社の村岡です。本日、司会進行を務めさせていただきますので、よろしくお願いします。パリ協定やSDGsの採択、ESG投資の拡大など、企業等に環境配慮の取り組みがより一層求められています。今般、埼玉県環境部の「埼玉県環境SDGs取組宣言企業制度」を活用して環境分野のSDGsへの取り組みを宣言している企業様のうち、特徴的かつ他の企業等の参考となるような取り組みを行う「埼玉県環境SDGsモデル事例企業」の中から3社の皆様にお集まりいただきました。本座談会は、各社のSDGs経営の取り組み内容などについて、話を賜りたいと思います。

また、自然界から原材料となる資源やエネルギーを取って・つくって・使って・捨てるという、従来のモデルをリニアエコノミー、つまり一方通行の「線型経済」と呼び、それに対し、資源投入量、消費量を抑えつつ、ストックを有効活用してサービス化することで付加価値を生み、持続可能

な形で資源を利用する経済モデルを「サーキュラーエコノミー（循環経済）」と呼ばれています。SDGsに関連し、脱炭素にも貢献するビジネスモデルとして、注目度が高まる中、数々の取り組みがスタートしており、世界的な潮流となっているサーキュラーエコノミーを成長戦略に取り入れることは、今後のビジネス上で至上命題とも言えることから、サーキュラーエコノミーについても、ご意見などをお聞かせください。



資料：オランダ「A Circular Economy in the Netherlands by 2050 -Government-wide Program for a Circular Economy」(2016)より環境省作成

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



企業紹介

村岡 最初に皆様の企業概要をカネパッケージ株式会社の高村常務からお願いします。

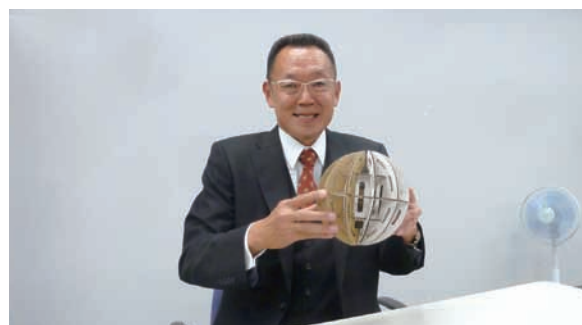
高村 当社は「空気を綺麗にする夢のパッケージのご提案」をキャッチフレーズに、コア技術である究極の緩衝包装設計を生かして物流の効率化を実現し、お客様の環境負荷低減のお手伝いをしています。この究極の緩衝包装設計の一例として、生卵が中に入った段ボール緩衝材を高さ 200 メートルのヘリコプターから落としても割れない緩衝包装技術を持っています。最近はおお客様の脱プラのニーズが増えており、中でも発泡スチロールの緩衝材を段ボール緩衝材に切り替えたいというご依頼に対してもこの技術を生かしています。

また、環境素材のご提案も積極的に行っています。例えば卵の殻、お茶殻、竹といった本来廃棄されていた素材を有効活用したバイオマス素材や最終的に土に戻る生分解性素材を多く取り扱い、お客様の SDGs 対応にお応えしています。

さらに、売り上げの一部を使い、フィリピンでマングローブの植林活動を2009年から行っています。既に 10 年以上が経過し、累計で 1300 万本を超えています。コロナ禍で3年停滞していましたが、昨年秋に植林ツアーが復活しました。

村岡 株式会社木下製館の木下社長お願いします。

木下 当社は1931年に創業した製館業です。約239品目、約200件のお客様と取引しています。お客様が事業承継されることが減り、廃業も増えています。製館業も同様で今では、さいたま市では当社一社しかありません。製菓・製パン業界のお客様



(段ボール緩衝材を手にする) 高村賢二 常務取締役

カネパッケージ株式会社

入間市南峰1095-15

事業内容 各種緩衝材・設計・試験・製造・販売
各種段ボール・OA機器等のソフトバックなどの販売

資本金 5,000万円 従業員数 1,300名

に生館、練り館、ようかんを製造販売しています。

村岡 株式会社長谷川製作所の長谷川社長お願いします。

長谷川 当社は 1941 年創業で、私は 3 代目です。「オンリーワン技術でまちと現場を照らす」をキャッチフレーズにしています。具体的にはプラスチックを膨らませるインジェクションブロー成形、これは日本では当社しかできないオンリーワン技術です。ゴム風船みたいに空気を入れて膨らませる。それをプラスチックで試みています。用途はガラスよりも透過率が高いアクリル素材で、照明のカバーなどに使われます。ディスプレイ、店舗の上から照らすペンダントライト、丸い形の一体型の街路灯カバーを製造しています。小型サイズは日本では数社、大形サイズは当社だけしか生産できません。プラスチック製の丸い街路灯がまちにあったら、それは当社がつくった物です。

SDGs 経営のきっかけ・内容

村岡 SDGs 経営のきっかけと具体的な内容についてお聞かせください。

高村 当社は梱包の技術で世の中を変えることを目的に 1976 年、現会長の兼平が創業しました。梱包材のコンパクト化や物流全般の省力化の実現が、今で言う SDGs のはしりなのかなと思います。SDGs の取り組み事例として代表的なものはマングローブの植林ですが、始めたきっかけは、当

社代表の金坂が10数年前に「企業の責任として、将来必ず環境対策が必要になってくる」という強い思いを抱いて、フィリピンで始めました。また、メインのお客様が生産をフィリピンに移したことをきっかけに、当社もフィリピンに進出し、事業を拡大することができたことによる恩返しという意味もあります。当社の販売する梱包材は最終的に使い終わると、ごみになってしまう悪いイメージがあります。そのイメージをクリーンなイメージに変えていきたい。最終的にはオフセット（相殺する、補う）したい思いでこの活動を始めました。その後、大手飲料メーカーさんとのコラボにより、マングローブ植林対応自販機（ジュース10本でマングローブ1本植林できます）が誕生し、お客様の従業員さんがジュースを買くとマングローブの植林に直結するという横展開にも発展し、皆様から信頼も得てマングローブ活動も広がっていきました。このような活動を通して、特に良かった点が従業員に対して、当社のビジネスの目的が何なのかという経営ビジョンを浸透することに役立ったと感じます。最初の頃、従業員はマングローブの植林に対し、積極的ではありませんでしたが、実際に行ってみると、現地の人から感謝され、日本ではなかなか経験できない体験を通じて、ほぼ全員が帰国後「行って良かった」という感想を述べてくれたことが非常に良かったです。その当時はSDGsという言葉はなかったですが、まさにこのような取り組みは必要だと感じました。

他にも、お茶殻入り製品のクリアファイルやマスクケースなどのバイオマス商品、防災グッズなどのご提案を通じ、常にどうしたら世の中を良くしていけるかを今後も従業員と一緒に知恵を絞っていききたいと思います。

村岡 廃棄物を活用して新しい物をつくるというサーキュラーエコノミーにもつながりますので、素晴らしいと思います。

木下 最初からSDGsに取り組もうとスタートしたのでなく、さいたま市のCSRチャレンジ企



木下信次 社長

株式会社木下製餡

さいたま市大宮区桜木町4-431-1

事業内容 各種製餡、ようかんの製造販売

資本金 1,000万円 従業員数 11名

業認証の延長上で続けていくと「これってうち当てはまるね」「これってやってたね」というのがSDGs取り組みのきっかけです。大企業が取り組むものと勝手に考えていましたが、SDGsを実際に見てみると、会社の規模に関係なく自分たちでもできると思いスタートしました。こしあんにする小豆の皮が毎日、何十キロ、何百キロと出ます。昔は豚や牛の家畜の餌として、さいたま市内や上尾市で家畜を飼っている方が結構いましたので、無料で差し上げていました。その後、徐々にそういった方々がやめてしまいました。植物繊維が非常に多く含まれ、なんか使い道はないのかと、熊谷市の埼玉県産業技術総合センターの北部研究所に相談に行ったら、同じく熊谷の埼玉県農業技術研究センターを紹介され、バイオ式を取り入れて堆肥にしたところ、堆肥としての分析結果が出ました。その後、埼玉県の堆肥の製造と販売の許可を取得することができました。現在はすべて、さいたま市内の有機栽培、無農薬農家の方に差し上げて使っていただいております、畑で採れた小豆を畑に戻す循環が大切だと思いますし、CO₂の削減にもなります。CO₂削減は、県内のお取引先様の配送車が引き取りにきてくれることで、燃料やCO₂の削減ができました。地域貢献で、当社の工場祭り「あんフェス」を開催しました。コロナ禍の中でも地域の方がたくさんお越しいただきました。「木下製餡」と表に書いてありますが、

何をやっているか分からないとか、そういう会社があるのは知ってたけど、実際に来てみて分かったということで、地域との共生につながりました。
村岡 食品業界の国際基準^{*}H A C C Pも取得されていますね。衛生管理がベースですが、それがコストダウンになり、S D G sの無駄を減らす、無駄を無くすことにつながっていますね。

長谷川 始めからS D G sに取り組もうといったことではありません。約10年前、I S Oをみんなが取りましようという風潮がありました。ですが、I S Oは維持費がかかることが分かり、取得することを躊躇^{ちゅうちゅう}しました。調べてみるとI S Oを上位目標にして、もう少し簡単でどの企業でも取り組みできるエコアクション21^{*}というのがあって、当社の取り組みに合っているので、まずはエコアクション21の取得を目指したのがきっかけです。プロジェクトチームを設置し、約2年で取得でき、例えば営業車の燃費をよくしなさいとか、エネルギーを効率的に使いましようとかやっていました。数年後にこのプロジェクトチームからS D G sを目指したいとの提案を受け「E S 向上委員会」の名称でS D G sをスタートさせました。実は私は経営者ですけど、率先してそのS D G sをやるんだとこの方向に行くんだと、旗振り役はしていません。あくまでも、このE S 向上委員会が主体です。トップに言われてやるのではなく、社員自ら発案して取り組んでいます。

内容は、これまで鉄や電線などを産廃として捨てていましたが、鉄用、アルミ用、真鍮^{しんちゅう}用、電線用などに分別しています。また、可燃物と不燃物の分別、廃棄していた段ボールの業者への引き取りなど、素材別に細分化して再資源化につなげています。廃棄物削減の結果、廃棄費用を約4割削減できました。なお、現在はこのE S 向上委員会は休止しています。

導入成果、良かった点

村岡 導入効果、取り組み成果や良かった点につ



長谷川正 社長

株式会社長谷川製作所

川越市下小坂83-1

事業内容 照明器具の製造販売

分岐ケーブルの製造販売 など

資本金 1,200万円 従業員数 43名

いて教えてください。

木下 例えば、紙、ビニール、紙の三層構造の原料袋は、そのまま捨てれば産業廃棄物ですが、はがして紙とビニールに分けることで、紙のリサイクルになり有価物にもなります。段ボールのリサイクルもそうですが、S D G sにつながります。廃棄される紙を価値あるものにするのを社員が気付いてくれたことは良かったです。当社でやっていることはもう立派なS D G sで、社員が責任を持って取り組んでいるのですごく有り難いし、成果が出ています。

S D G sに取り組んでいる企業と知り合うことで良い影響を受け、感化させられること、他社の取り組みを勉強させてもらえることが多く、見習って努力していきたいと思えます。

長谷川 埼玉県川越で根付いた企業であれば、やはりその地元の人と交流しないと駄目だよねと。私は川越商工会議所のメンバーで、若手グループの「商店街を活性化させよう」という「まちゼミ」のメンバーです。商店街の、例えば八百屋さんは野菜のプロで、文房具屋さんはステーションナリー（文房具）のプロです。プロの方が講師になってさまざまな講習会を実施しています。当社は小学生を対象に夏休みの自由工作として、乾電池とモーターとスイッチを組み合わせ、電動リモコンカーづくりを行いました。小学生の反応もよく、周りで見ている保護者も楽しんでいま

^{*}H A C C P:食品等事業者自らが食中毒汚染や異物混入等の危害要因(ハザード)を把握した上で、原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、それらの危害要因を除去または低減させるために特に重要な工程を管理し、製品の安全性を確保しようとする衛生管理の手法。

^{*}エコアクション21:環境省が策定した日本独自の環境マネジメントシステム(EMS)。一般に、「PDCAサイクル」と呼ばれるパフォーマンスを継続的に改善する手法を基礎として、組織や事業者等が環境への取り組みを自主的に行うための方法を定めている。

した。地域の人との触れ合い、地域との交流はSDGsをやるに当たって良かったです。

また、パパママ仕事参観という、これは授業参加の逆です。子どもたちがお母さん、お父さんがどんな仕事をやっているのか見る、自分の子どもに働いている姿を見せる企画です。お父さんとお母さんの頑張っている姿を見せてあげようというところをPRしたくてやっています。ちょっとしたモチベーションアップにもつながっています。

高村 SDGs経営により、会社が大きく成長できたことを実感しています。例えばマングローブの植林活動を実施したことで、対外的に多くの賞を受賞できました。そのきっかけをご紹介します。最初は週末に社長と従業員が始めたマングローブ植林でしたが、ただそれだけだと対外的には分かりません。当社の会社案内をリニューアルする際に、その時の写真を「CSR活動」と最後の頁に掲載しました。完成したタイミングでたまたま来社された中小企業診断士の方にその会社案内をご覧いただいたところ、その方がその最後の写真を指差して「高村さんこれ何？」と言われたので「最近フィリピンでマングローブの植林を始めたみたいなんです…」と答えたところ、その方が「高村さん、これは大事だよ。これ何で表紙に持っていないの？」と言われました。正直申し上げまして、当時はあまりピンときませんでしたが、次のリニューアルの際に言われた通りに、表紙をマングローブ写真にしてみました。すると、その診断士の方が所属する会で当社の環境活動をPRして下さり、なんと環境賞を受賞できました。これが最初の対外的な受賞と記憶しています。その受賞をきっかけとし、社内でも環境に対する意識が変わってきました。早速、一人の女性社員が、eco検定を取得し「これを会社で一人取るとエコピーブルで、二人取るとエコユニットが結成されて、いろいろな取り組みを東京商工会議所に報告できます」という報告を受け、早速、私も取得し、その従業員と二人でエコユニットを結成して、マング

ローブの植林活動や電気の削減、太陽光発電などの環境活動をPRしたところ、その活動が評価され「エコユニット部門優秀賞」をいただくことができました。これを契機に商工会議所をはじめ、多くのところから応募の要請が舞い込んで、2年後には環境大臣賞をいただきました。今まで想像もできない景色がどんどん広がっていき、従業員のモチベーションも高まったのではないかと感じています。今日もこの場に座らせていただき、このような座談会に参加させていただいているのも、もし情報発信していなかったら多分ここには居なかったと思います。従って、私自身はこのような経験を生かして、これからも、どんどん情報発信を心掛けていきたいと考えています。そうすることによって、ビジネスにも役立ち、例えば、ホームページ等から、思いもよらない大手企業様からの問い合わせ等があり、実際に取引に発展もしたこともあります。このようにSDGs経営は、常に情報発信が大変重要ではないかと考えています。

苦勞したこと

村岡 次に、苦勞したことを教えてください。

長谷川 社内では積極的にSDGsに取り組む方とまったく興味がない方が両極端です。実際の運営はES向上委員会が行うのですが、会のメンバーが孤立することもありましたし、最終的にES向上委員会を継続させるかどうかの判断をするときにはちょっと苦勞しました。また、SDGs活動として、例えば環境に優しい材質に変更して製品販売したいのだけれど、売値が高くなって売れなくなったら、ちょっと本末転倒なので、そこらへんですね。ユーザーの方がSDGsに敏感なのか分かりません。製品にSDGsという価値を付随、付加させるのがものすごく難しいですね。一方でごみや産廃物とかは簡単に分別できるので、そちらの方からスタートするしかないなと考えました。メインの製品でやりたいのは本望ですけど、それができないので違うところから少しずつ

取り組んでいます。

木下 S D G s の取り組みとコロナが重なり、本来もっと進んでいくべきことや、できる時間が止まってしまったので、止めざるを得なくなったのが苦勞した点です。

コロナで営業自粛や外出自粛の影響で、販売量や稼働が落ちてコストダウンなどを進めることができなかったことや操業への影響もあり、改善活動が思うように進まないこともありました。

高村 あまり苦勞したことはないです。

これから取り組む企業へのアドバイス

村岡 これから S D G s 経営に取り組む企業へのアドバイスをお願いします。

高村 リーダーシップが大切かなと思います。ただし、部下に命令することではなく、従業員さんと一緒になってやることです。「誰一人取り残さない」が S D G s です。S D G s というと環境活動と思われる方がいますが、決してそうではなく、企業経営をしていれば雇用もあります。それだけで一つ達成できるわけですから、従業員さんと一緒に改めて自社の仕事を17のゴール、169のターゲット、232の指標のどこに該当するかを行うことで意識が高まってきます。その上で情報発信していくことです。これらの活動をすることで、いい方向にいくと思います。

木下 「S D G s は大企業だからやるものでしょ」と言う方は多くいると思います。でも17のゴール、169のターゲットの中には各企業で実際にやっていることがたくさん該当するかなと思います。

S D G s は会社の規模ではなくて、皆さん一人一人が自社で行っていることを確認して、挑戦し、考えてみたら、決して難しいことではないと気付くと思います。無理なく取り組めば S D G s はもっと広まるかなと思います。

長谷川 S D G s は企業が取り組むべきというか、取り組んでいきましょうよ。S D G s を意識しなくても、S D G s に該当することが絶対あるの

です。例えば残飯をなくすのも S D G s だし、光熱費の削減、ごみの分別とか。それが S D G s だっただけに気付いてないだけで、結構皆さんやっているのです。気付かせることだけでも全然違うと思います。これをやらないといけないとへんに高い目標を持ってしまうと駄目です。「身の丈」でいいのではないですか。企業規模に合った目標を掲げて、小さく産んで、大きく育てるじゃないのですけれど、小さな目標だけでもいいと思いますので、まずは、小さな目標をしっかり立てることが大事なのかなと思います。

今後の展開・取り組み

村岡 今後の展開について、お願いします。

長谷川 これまでの営業はお客様へ出向いて実機を使って説明していました。ですがコロナでお客様から来ると言われて、現在は営業スタイルを考えないといけない状態になり、ウェブの展開に力を入れつつあります。ウェブを使ってお客様を獲得できるシステム。ホームページや E C サイトは今までやってきましたが、それをますます進化させていきます。移動しない、客先に出向かない、営業スタイルの変更も S D G s につながります。

木下 外部の方のアドバイスを聞くことで、知らなかったことが分かり、今までと違うことを試してみたりできるのではないかな。S D G s を深掘りするため、外部講師を招いて定期的に社内研修を開催したいと思います。社員が自主的に動くように仕掛けることが重要かと。ホームページや動画で S D G s をアピールしていきます。海外展開も公社やジェトロ埼玉の支援があって、いくつか話が出て、新聞に取り上げていただくことで、社員だけではなく、お客様や関係者が当社を見てくれて、お声掛けされるのが重要と考えています。

高村 今後の展開は、「成果の見える化」をしていきます。電気代、ガソリン代、太陽光発電量、廃棄物等は既に見える化できています。また、マングローブの生育状況により C O 2 がどのくらい削

今後は発泡スチロールを段ボールに変えた場合のCO₂の削減量等が重要と考えています。近い将来、梱包材はコスト以上に当社の提案する梱包を使うとこれだけCO₂が削減できますよというご提案が重要な時代になると思います。それを実行するには、ITやDX化が必要です。プロジェクトチームを立ち上げ始めたところです。

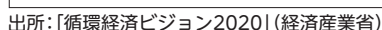
村岡 サークュラーエコノミーは、SDGsに関連し、脱炭素にも貢献するビジネスモデルとして、数々の取り組みがスタートしています。いかにして循環させるかというのは、一社では解決できないところもあります。サーキュラーエコノミーについて、考え方やご意見などをお聞かせください。

木下 商品を段ボールに入れて納品していますが、お客様から段ボールの処分もあるから商品だけ納めて段ボールは持ち帰ってと言われる方もいます。そんなお客様にリサイクルが利くプラスチック製の番重に商品を入れて納品しています。毎回の納品時に番重で納品して、空いた番重を回収しています。「もったいない」を極力減らす努力をしています。

長谷川 サークュラーエコノミーは、最終的には目標にすべきところです。廃棄物を無くすために、新たな機材を購入してくれるお客様には、例えば古い機材を下取りとして値引きする。そうすると、お客様は安価で購入できますし、当社では下取りをリニューアルして再販売が可能になります。コスト的に試算できていないので、限定的に行っていますが、全社的に展開できれば、サーキュラーエコノミーにかなってくるのかと思います。また、蛍光灯の照明器具をLEDに変える場合、LED取り付けセットとして販売することで、お客様側で簡単にLED化できます。これまでは何も考えず新品を販売していましたが、実際にそのセットを流用することで古い器具も生まれ変わります。まだまだ現役でいけますよということであれば、これは当社だけではなくて、お客様側で機材を循環させることが期待できるのかなと思います。

村岡 皆様のお話の通り、一社だけではできない
感じですね。SDGsのウェディングケーキで、
環境、社会、経済で最後に17番(パートナーシッ
プで目標を達成しよう)を置きますけど、その
17番に行かないとサーキュラーエコノミーには行
かない感じがします。やっぱり一社ではできない
し、お客様が入り込んでくれないとこの循環の流
れの中に入って行くことができないことが一番、
大きなところかもしれないですね。本日は貴重な
ご意見をいただき、ありがとうございました。

- ・線形経済：大量生産・大量消費・大量廃棄の一方通行※の経済
※調達、生産、消費、廃棄といった流れが一方の経済システム（'take-make-consume-throw away' pattern）
- ・循環経済：あらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図りつつ、付加価値の最大化を図る経済



7