



▲代表取締役の中台 澄之氏

【中台】 廃棄物を詳しく調べると、旬や地域性があり、時代や地域に

選別した素材を、どのように再流通させていくかも課題になる。

使い方を創造して、捨て方をデザインする

そこで会場としてホテルを借り、情報共有や成果発表、勉強会や懇親会を行うQCワークショップ報告会をスタートしました。09年4月以来年2回、これまで24回行っています。

また、当社では廃棄物処理工場の実態を知っていただくために、一般の方々向けに群馬県の工場の見学会も開催しているのですが、これも社員の意識改革につながっています。県の観光ガイドブック等にも載っており、多くの人がいらつしやる。見られることで社員の意識も変わります。より誇りを持って働いてくれるようになり、良い循環が回りはじめています。

よって廃棄物は異なることが分かります。廃棄物から社会情勢やトレンドなども知ることが出来る。

そうしたことに興味を持っていただけると、また廃棄物という素材そのものに関心を持っていただけるのでは、と最初に想定したのがファッション業界や建築業界のデザイナーや建築家です。

そこで、10年に初めてデザインイベントに参加。ツテもなく、最初はネットで検索してアプローチし、ブース出展したのですが、廃棄物から生まれた素材は想像以上に高く評価いただけました。

また11年9月には我々の取り組みを知っていただくために、多摩美術大学とコラボして「第1回産廃サミット」を開催しました。プロの建築家やアーティスト、学生の方に、廃棄物から生産した素材を使って作品を作っていただき展示するイベントです。制作者には「とにかく、素材の魅力を一番表現できる作品を」とお願いしました。

我々は、素材がゴミとして捨てられていた姿を知っていますから、生まれ変わった姿には感動しました。それ以降、毎年、販売やワークショップ等の新たな要素も加えながら産廃サミットを開催。参加者や参加企業も増え続けました。

循環ビジネスを他社と共有し、協業するきっかけにしたいという考えから18年からは法人を対象としたイベントにしています。昨年



▲3月5日「BOOKOFF SUPER BAZAAR (ブックオフスーパーバザー) 17号前橋リリカ店」にオープンしたREMARKET1号店



「モノが廃棄されるまでの時間を長くする」循環を前提とした社会の構築を目指す挑戦

(株)ナカダイ / (株)モノファクトリー 代表取締役 中台 澄之氏

証券会社勤務を経て、家業の産業廃棄物処分会社に入社。リサイクル率99%の総合リサイクル業に成長させた(株)ナカダイ代表取締役の中台澄之氏。その技術とノウハウを活かして、不要と判断されたモノをゴミではなく「ソーシャルマテリアル」と捉え、再流通させる循環ビジネス「リマーカーケティングビジネス」に取り組み。循環を前提とした社会の構築を目指した取り組みを続ける中台氏に現状への認識や今後のビジョン、そして業界へのメッセージを伺った。

業績好調時に、ゴミを減らすことで稼ぐ取り組みを開始

【(株)ナカダイの3代目として、またビジネスコンサルティング等を行う(株)モノファクトリーも創業し、リマーカーケティングビジネスに取り組み始めているが、取り組みの経緯や背景は。

【中台】 実は家業を継ぐつもりはなく、大学卒業後も証券会社に就職したのですが、証券会社在职時に、父が(株)ナカダイを鉄スクラップ業から総合リサイクル業に変えようとしているのを知りました。

環境問題に関心もあり、ポテンシャルも感じて、1999年に入社。本格的にリサイクルへの取り組みをスタートしました。その後、高いリサイクル率など

は100社以上にご参加いただきました。

一方、ブックオフコーポレーション(株)と共同で、新ブランドとして「REMARKET」(リマーカーケット)を立ち上げ、この3月にはその1号店もオープンした。

【中台】 「使い方を創造して捨て方をデザインする」というのがリマーカーケットのコンセプトです。

私自身は捨てることを悪だとは思っていませんし、様々な商品を生み出すことも悪だとは思っていません。ただし、後のことを全く考えないで、生み出し続ける、捨て続けることはやめた方がよいのではないかと考えています。

循環社会というのは、モノを長く使う社会だと考えています。「埋めるまでの時間を延ばす」あるいは「埋めるまでの距離を延ばす」と表現していますが、モノが最終的に廃棄されるまでの時間を長くするということだと捉えています。

そういう意味でも、実は中古・リユースの業界とのコラボレーションは念願でもありました。

誰かが不要としたモノを有効に使っていくためには、そのまま売れるモノは中古・リユースの業界で売っていただき、そこから漏れたモノを産業廃棄物処分会社が引き取り、リサイクル処理するというスキームが望ましい。リユース

が評価され、廃棄物の搬入量は増え続け、業績も大きく伸長しましたが、私自身にはこのままで良いのかという意識もありました。

廃棄物処理業はゴミが増え、集める量が増えたら売上が増える、いわばゴミが増えたら儲かるビジネスモデルです。全世界の人がゴミの量を減らそうとしている中で、それは正しいのだろうか、と。ゴミを減らすことで稼ぐためにはどうしたら良いだろうかと考え、リーマンショック直前の2007年に「廃棄物」を再定義し、素材として活用する取り組みを開始しました。(株)モノファクトリーは、当初は(株)ナカダイの一部署として、リサイクル以外のモノの価値を創造するブランドという位置付けでスタートしました。

廃棄物から素材を選別するのは難しいと思うが。

【中台】 分別には力を入れていましたが、ナカダイの工場には毎日60トンの廃棄物が搬入されます。それをリサイクル処理する中では、やはり効率性を意識してしまふ。

廃棄物を大量に集めて、効率的にリサイクルして稼ぐのではなく、廃棄物を丁寧に選別したり、解体したりして「廃棄物から新しい素材を生産していく」ということを社員にも理解してもらふ必要があります。

業界とリサイクル業界が融合することが、誰かが不要と感じたモノでもすぐに廃棄物にはならない、そんな世界をつくっていく一助になるのではないかと考えています。

環境への意識も高まっている。そうした中で流通業とも様々な形でコラボしているが、現状をふまえ、読者にメッセージを。

【中台】 07年に廃棄物の再定義からスタートし、循環を前提とした社会の構築に取り組みはじめた時には、今のようない環境になるとは思っていませんでした。しかし、ご存知の通り、世界は大きく変化し続けています。

例えば、世界中の「廃棄物」の7割以上とも言われる量を受け入れてリサイクルしていた中国は、17年と18年に、廃プラスチック、金属、古紙といった「リサイクル材」という名の「廃棄物」の全面輸入禁止に踏み切っており、リサイクルの流れは激変しています。

変化してしまっただけに取り組み始めるのは遅いと思いますし、私は「環境ビジネス」というのは、環境破壊を未然に防ぐビジネスだとも考えています。

そうしたビジネスを今後も継続したいと考えていますし、一社でも多くの方々と共に循環を前提とした社会に向けたビジネスを展開していけたらと考えています。