トップインタビュー

新東京グループは、産業廃棄物処理業を中核としたさまざまな事業展開を行う子会社を束ねる総合環境企業である。2012年には東京証券取引所「TOKYO PRO Market」へ第一号の企業として株式上場を果たしたが、その後も事業領域の拡張を続けている。昨年も民事再生企業2社、新たな環境関連施設1カ所の取得をするなど攻めの経営を続けている。環境事業はどのような方向に向かい、そこで新東京グループはどのような役割を果たすのか。代表取締役社長の吉野勝秀氏にその考えを聞いた。

新東京グループ
代表取締役社長
吉野 勝秀氏

環境ビッグバンで魅力を次世代に

Finteckが実現する架け橋

環境事業の良さを伝えたい

――創業時から大事にしている事柄は何か。

吉野　私が1992年に新東京開発を創業した時から認知度を向上するために「情報をオープンにする」ことを心掛けてきた。

10年以上前に、その当時の環境事業者としては珍しかったテレビコマーシャルや、地元のプロスポーツチームのスポンサーとなり、自社のことを多くの人々に知ってもらう努力をしてきた。現在は、プロ野球チームの千葉ロッテマリーンズとスポンサー契約を締結していて、今年で3年目を迎える。業界内や一般の方からの認知度も日に日に高まっていると感じている。

――なんのために認知度の向上を。

吉野　環境事業者に対する一般的なイメージはあまり良くないと感じている。積極的な情報公開は業界全体のイメージ向上の第一歩だった。「TOKYO PRO Market」への上場は第二歩目で、企業財務を公開することで企業の透明性を高めた。

また、近年の自然災害によって生じた災害廃棄物の処理を通じて被災地の復興にも貢献するなどCSRにも取り組んでいる。

環境事業者の中では私は若い経営者だのかなと思う。従来の考え方によらない柔軟な発想で、環境事業者の魅力を高めていきたい。

――ちなみに第三歩目は。

吉野　もちろん準備している。今年は事業上の令和新時代の幕開け。環境事業にも総廃合の波が押し寄せてくる予感がある。その中でFintechを用いたアレンジが可能となれば、再編を後押しできると思う。

静脈物流事業の世代間をつなぐ

――最近、Fintech事業を展開する子会社を立ち上げたが、その狙いは。

吉野　昨年11月に立ち上げた子会社のシントウキョウクローズキャピタルでは、業界内でも新たな政の組みとなる環境Fintech事業を展開していく。

私自身が24歳で創業した時は資本力が少なく、設備投資がとても重い負担となった。環境事業は基本的に装置産業。今の若い世代がたとえ熱意があっても、相当な資力がなければ参入することもできない。ならば他の業界ではどうか。資力がなくても事業を可能とするだけの何らかの金融スキームが存在している。

今回の環境Fintechスキームが実現できれば、固定資産の保有と事業の運営、つまりハードとソフトを分けることができる。先ほど話した環境業界のイメージアップに加え、資金面での障壁が取り払われれば、若い世代の参入を促すことができる。

ここまで実現すれば、世代交代を必要とする事業者と新たに参入してくる若い世代とのコネクティングポイント、つまり架け橋になれる。そして将来的には、事業再生企業の支援や事業継承問題に悩む企業の支援、M&Aに関するコンサルティングまでサポートの幅を広げていきたいと考えている。

私自身は、環境事業を支えてきた多くの企業の創業者世代と、その次世代の中間の世代にまさに位置している。業界の音と今を知っているからこそ、尊敬の念をもってこれまでの知識・経験を新しい世代に伝えることができる。

これからも新東京グループはさまざまな取り組みを積極的に情報発信していく。その思いに賛同する方々をグループに迎えたい。環境Fintechはその中で、社会に必要不可欠な事業として知られるようになり、関心がより高まる。投資も受けやすくなるだろう。将来的には、環境事業が子供たちの憧れる職業の一つとして認知されるようになってほしい。

新東京グループとしては、上場や、環境Fintech事業への取り組みに代表されるように、時代の変化に対応した象徴的な会社であり続けることを目指していく。

自社の事業領域の拡大を目指すだけではなく、これまでの施設運営の経験を生かした事業再生企業の支援や事業継承問題に悩む企業の支援を行い、次世代への「繋ぎ」としての役割を果たしていきたい。そして業界全体の発展に寄与していきたいと考えている。

常に先進的な企業でありたい

――若い世代に期待することは何か。

吉野　2012年に「TOKYO PRO Market」へ株式上場を果たしたことや媒体への露出を通じて、社員のモチベーションが向上した。現在五つの子会社があり、それぞれの子会社を各社長が管理している。そうした意味で経営層に厚みを持つこともできている。上場を目指し、持株会社と事業会社を分離したからこそ、成長のスピード化と厚みの両方が実現できたと思う。

次世代を担う若い世代の人々には、認知度や透明性を高め、ぜひ株式公開を狙っていってほしい。当社だけでなくこれから出てくる新しい企業が、認知度や透明性を高めることで、社会に必要不可欠な事業として知られるようになり、関心がより高まる。投資も受けやすくなるだろう。将来的には、環境事業が子供たちの憧れる職業の一つとして認知されるようになってほしい。

新東京グループとしては、上場や、環境Fintech事業への取り組みに代表されるように、時代の変化に対応した象徴的な会社であり続けることを目指していく。

自社の事業領域の拡大を目指すだけではなく、これまでの施設運営の経験を生かした事業再生企業の支援や事業継承問題に悩む企業の支援を行い、次世代への「繋ぎ」としての役割を果たしていきたい。そして業界全体の発展に寄与していきたいと考えている。