インタビュー

資源循環産業で「共創経営」

新たな成長モデルを築く

レナタス 代表取締役社長 津上晃寿氏に聞く

各地域の有力企業5社（サンワグループ、ジャパンウェイストグループ、シンシア、新日本開発グループ、HARITA）から成る「レナタスグループ」が本格始動して1年。持株会社であるレナタス（東京・中央）の代表取締役社長に今年1月就任した津上晃寿氏に、グループ成長戦略とビジョンを聞いた。

――これまでの経歴は。

津上 前職では大手製造業グループで17年間にわたり社長・会長・CEOを務め、最先端製造装置事業の経営を担った。創業家出身の上場企業経営者として大手グループに参画し、経営資源を最大限生かすことで、事業が世界トップシェアに成長した経験がある。その実体験から、地域に根差す企業が連携し、経営資源を相互活用すれば、単独では成し得ない成長が実現できると確信しており、レナタスでもその再現を目指していく。

――グループの成長戦略は。

津上 個社の強みを生かし、ローカルで確固たるポジションを形成する「地域戦略」、地域連携や動静脈連携というスケールメリットを活用する「広域戦略」、そして「M&A戦略」を推進している。特にM&Aでは、参加企業が「対等な立場で共に価値を創出し、成長を実現する」ことを重視している。

――グループの理念は。

津上 私たちは「地球のために、ひとつになる」という理念を掲げている。これは、グループの枠を超え、取引先や地域社会などと共に地球規模の課題解決に取り組み、豊かな未来を共に創る姿勢を表している。その根底にあるのが「共創経営」だ。これは、共通の理念と信条を軸に、参加企業が互いの特性と独自性を尊重し、連携することで、個社の成長とグループの発展が共存する経営方針となる。これにより、自律と連帯を両立する業界でも特長ある企業集団を確立している。

――シナジーの具体例は。

津上 例えば、各社の有する処理技術やノウハウの相互提供、処理施設の定期修繕時の相互利用、顧客の相互紹介などの営業連携、物流連携による広域物流ネットワークの最適化など、グループ横断型のプロジェクトが進行している。実際、新規受注やコスト削減の効果が出ており、連携の手応えやさらなる広がりを感じている。単なる統合ではなく、参加することでグループの潤沢な経営資源を活用でき、自社の安定成長が実現可能な組織体であることがレナタスの特長だ。

――今後の目指す姿は。

津上 レナタスは「共創経営」を展開し、循環経済における資源循環産業の新たな成長モデルを築き、産業をけん引する中心的存在を目指していく。その実現に向け、自律と連帯が両立する魅力ある共創型プラットフォームを構築し、共に発展する同じ志の新たな仲間を求めている。「これまで育み守り抜いた事業を次のステージに進めたい」という想いに寄り添い、豊かな未来を共に創るのがレナタスの存在意義だ。