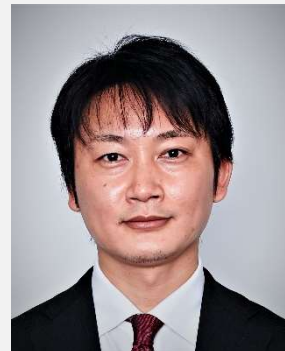


他業界における SDGs への取組 インタビュー

イオン株式会社
環境・社会貢献部部长
鈴木 隆博 氏



—— 今年度の実務者研修では講師をお勤めいただき、また、本日はお忙しい中、インタビューにご対応いただき、ありがとうございます。

研修会のテキストにも記載ありましたが、イオンではSDGsが世間で広く認知されるよりも遥かに以前から、同様のお取組を進めていらしたとのことですが、何かきっかけがあったのでしょうか。



出典：2023年度リース実務者研修会テキストより抜粋

鈴木 イオンの環境活動の原点は、三重県四日市市にあった創業者の岡田の自宅庭にあるナンテンの木に実がつかなくなったことから始まっています。当時（1960年代）、経済成長に伴い大気汚染などの公害が社会問題となる中、岡田は地球環境の異変を肌で感じ、「自然の恵みを失うことは、豊かさの根源を失うこと」と大きな危機感を抱くようになりました。そして、「小売業としてできることは何か？」を考えた結果、1991年から始めた活動が「イオン ふるさとの森づくり」です。店舗が新規出店する際に、その地域の樹種を、地域のお客さまと植える活動です。また、海外企業が積極的に行う様々な環境や社会貢献活動の重要性を目の当たりにして、1990年に「イオン環境財団」や「イオンワンパーセントクラブ」を設立するなど、地域に根差した環境活動を国内外へ広げて参りました。

——イオンが考えるサステナビリティには「環境、健康・人、地域」が掲げられていますが、これらを守るために、前提として「平和である」ことの大切さも基本理念の中で謳っていらっしゃいます。

鈴木 はい。平和であるということは全てにおいてイオンの考え方や取り組みのベースにあります。平和とは、単に戦争や暴力がないというだけに止まらず、例えば、地球温暖化の防止、自然災害への対応、資源が持続的に利用されることなど、環境問題が解決されている世の中であることも含めています。



出典：2023年度リース実務者研修会テキストより抜粋

——「お客さまの健康・地域や生活を守る」というところを大切にしながら、さらに事業としてもサステナブルに発展させていく必要があります。

鈴木 現在だけでなく、これからの未来のお客さまの暮らし。そこまで我々は考えていかなければいけないと思っています。30年以上にわたって事業特性を活かした社会貢献活動も色々行っていますが、もう一歩踏み込んで、本質的な課題解決に貢献できるよう、我々の存在価値が地域の中で高まっていくことがやはり必要ではないかと思っています。

——イオンが実施している社会貢献活動は、一人一人に気付きを与えるチャンスにもなりますね。

鈴木 そうですね。お客さまの参加のしやすさもきちんと見据えて、活動の目的と意義を分かりやすくお伝えする。「活動に参加すると地域にどのようなプラス効果があるのか」と、そういったコミュニケーションを大事にしたいと考えています。

社会課題の多くは環境課題にもつながっています。例えば、子ども食堂の支援と食品ロスの削減、全国ビーチクリーン活動と使い捨てプラスチック削減もつながっています。我々小売業の立場だからこそ、お客さまやお取引先さまなど、様々なステークホルダーを巻き込みながら、面で捉えた統合的なアプローチを実行できると思っています。

—— 取り組みを進めていくうえでは、様々な企業との協力が必要ですね。

鈴木 はい、そのとおりです。当社は、お客さまとの多様な接点を持ち、サプライチェーン全体で、非常に多くのステークホルダーの方々我々のビジネスに関わっています。環境問題の解決のためには、個社でできることには限界があり、皆さまと連携して、業種・業界を超えた活動に広がっていくことが重要です。

—— ステークホルダーの多さというのは、リース業界と似ているところだと思います。リース業界はB to Cが主ではありませんが、扱う物件がさまざまですので、いろいろな業種のユーザー・メーカーとのつながりがあります。今後の重要課題として考えていることは、今まで物件を通して自然につながっていたけれども、今後はリース会社がより積極的にそれぞれをつなぐ役割を担って、新しい商品なり新しいサービスを創り、皆さんに提供していくことで、より社会課題の解決に貢献できるのではないかと感じているところです。

鈴木 実際に、皆さまとコミュニケーションをしていると、取り組み方法や体制など各社の事情に応じて課題もいろいろあると伺っています。その際に、着実なアプローチを我々のご提案をしながら、協働できるよう進めて参りたいと思っています。

また、単に CO₂ 排出量の削減を目指すというよりは、お客さまから見た時に何が最も大事なのかを常に意識したアプローチが重要だと感じています。イオンで買い物することが環境負荷の削減につながり、自然と環境活動に参加できることを目指していきます。

—— **サステナビリティに関する社内意識の醸成と研修についても教えていただけますでしょうか。**

鈴木 まずはグループとしての方向性・目標をきちんと浸透することが重要だと思っています。そして目標を達成するためのアプローチをグループ展開していきます。

サステナビリティに関する研修は、新入社員の段階から始めています。毎年グループ約 3,500 人の新入社員に対して、普段サステナビリティに関して取り組んでいることや、入社後のアイデアを考え、発表する「イオン サステナチャレンジ」というプログラムも行っています。そして、イオンの理念を具現化した取り組みである植樹活動に参加していただきます。地域の生物多様性の保全につながる活動を通じて、イオンの考え方や活動内容を体験的に知ることが出来ます。

—— **今後スコープ3対応などでステークホルダーの上流から下流まで様々な対応していかなければいけない中、ヒアリングのようなものは始められていますか。**

鈴木 はい。皆さまとのコミュニケーションでは、自社の環境への取り組み状況や、製造時の環境負荷等をヒアリングしています。今後、事業者単位、更には商品単位で負荷を削減していくためには、CO₂ 排出量を把握するだけでなく、削減のための具体的な取り組みをステークホルダーと一緒に進めていく必要があります。

—— **他社との連携による取組事例を教えてください。**

鈴木 再エネの需要家側として、P P Aモデルは、太陽光発電設備を加速度的に導入していく1つの発電事業者さまとの協働スキームでありますし、皆さまと一緒に地域全体に再エネ容量を増やしていくということは、地球温暖化防止に向けて大変意義があることと思っています。我々が持ち得てない知見や技術など、皆さまと連携をさせていただき、最先端の取組みを実装していければと思います。

—— **研修会の際にご紹介いただいた「Loop」という仕組みもそうですね。**

鈴木 はい。「Loop」は、テラサイクルさまのサービスに多くのお取引先さまが参画して、ごみを出さない、新しい買物・ライフスタイルの提案をしています。今後も、お客さまに共感いただける様々なサービスを一緒に進めて参りたいと思います。

—— **最後に、リース業界に期待することをお聞かせください。**

鈴木 当社がアセットを持つことも1つのやり方ではあると思いますが、それはそれで取り組みのスピード感や、柔軟性という観点で課題があると思っています。最新の機器や効率的なシステムの導入なども含めて、当然リースの活用というのは選択肢に入ってくるとしています。新しい未来の暮らしやライフスタイルについて、ぜひ積極的なご提案をお待ちしております。

—— **本日は、ありがとうございました。**

【企業情報】

イオン株式会社

千葉県千葉市美浜区中瀬 1-5-1

<https://www.aeon.info>