ソルテラマガジン 2026

SOLTERRA

MAGAZINE Vol.14



化ける！



資源が“化ける”
ひとが“化ける”
社会が“化ける”

未来を動かす、
“化ける”ちから

資源って、どうして資源になるんだろう。
ひとって、どうやって成長するんだろう。
社会って、どうやって少しずつ良くなっていくんだろう。
答えは、案外シンプルかもしれません。
――そう、“化ける”からです。

ソルテラグループの中核を担う太陽油化。
その社名にある“油”も“化”も変化の象徴です。
混ざり、巡り、反応して、別の性質へと姿を変えること。
私たちの仕事も、どこかそれに似ています。

いったん役割を終えた廃棄物が、資源に“化ける”。
現場で働くひとが、いつのまにか頼れる存在に“化ける”。
社会が段々と、でも確実に、ちょっといい方向へ“化ける”。
なんだか不思議で、でもちょっとワクワクしませんか。

たとえば、化学物質の世界。
PFASのようなやっかいな問題も、ちゃんと向き合えば、
社会を前に進める知恵に“化ける”。

たとえば、土の中。
微生物は文句も言わず、今日もせっせと働いて、
農業や環境の未来を静かに助けてくれるパートナーに“化ける”。

たとえば、ひと。
働き方が変わり、経験が積み重なり、
ある日「前よりも、誰かに頼られるようになったな」と気づく。
そして自分でも驚くような役割を任される人材に“化ける”。

変わることは、正直ちょっと怖いことでもある。
でも、変わらないまま立ち止まるのは、もっと怖い。
だからソルテラグループは、今日も“化ける”を続けています。

このマガジンには、「そんなふうに化けるのか！」という現場があり、
「自分もちょっと化けてみたいな」と思える物語があります。
さあ、ソルテラグループの“化けるちから”を
一緒に覗きに行きましょう！

CONTENTS

SOLTERRA MAGAZINE 2026

化ける！ソルテラグループ

P4 特集①
廃棄物が“化ける”！
処分する技術から、生み出す技術へ

P6 特集②
科学で“化ける”！
未知の脅威を、解決可能な課題へ

P8 特集③
微生物で“化ける”！
汚泥処理の現場から、
世界の農業を変える肥料へ

P10 【座談会】
ひとが“化ける”！
思い思いに化けていく！
ソルテラグループ流の働き方とは？

P14 【社員紹介】
ひとが“化ける”！
化けるのカタチも十人十色
自分らしく進化するソルテラの仲間たち

P16 【代表メッセージ】
“化ける”！の哲学
美しい地球を
未来へつなげるために化ける

P18 【サステナビリティ】
**つながって“化ける”！
一緒に“化ける”！**
“わ”をつなげるサステナブル

特集① 廃棄物が“化ける”！

処分する技術から、生み出す技術へ

ソルテラグループは、お客様の課題に寄り添い、廃棄物に新たな命を吹き込む資源循環のプロフェッショナルをめざしています。
ここでは1970年の太陽油化設立から、リサイクル事業が現在の姿へと化けるまでの60年の軌跡と今をご紹介します。

私たちが化けてきた60年の軌跡

人口増加と産業発展、激動の時代に始動！

1960年代後半、東京オリンピック開催や経済成長に沸く日本は公害という新たな環境問題に直面。人口増加と産業発展に伴い、人々の裕福さと比例するように増え続けるゴミ問題。その渦中に創業間もない太陽油化は、産業廃棄物処理事業へ参入しました。そして初の環境サミットが開催された1989年、東京都の汚泥処理を担う事業を始めたのです。

「もったいない」の復活、リサイクル技術の進化

20世紀の大量生産・大量廃棄の時代からバブル崩壊を経て、経済は一気に低迷。日本に古くから根づいていた「もったいない」精神が見直されるように。太陽油化は創業当時の廃油の回収・販売から、時代のニーズを先取りした再生重油への加工技術を確立。さらに汚泥・廃液へとリサイクルの対象を広げていきました。

SDGsの採択がグローバル化の転機に

最大の転機は、2015年に国連で採択された「SDGs（持続可能な開発目標）」です。世界が循環型社会へと舵を切る中、当社が汚泥を原料として開発した農業用植物活性剤『TOKYO8』は、世界の食糧・飢餓問題を解決するためのソリューションへと進化。TICAD（アフリカ開発会議）関連のイベント等を通じ、事業は海を越え「アップスパイラルなグローバル貢献」へと会社が化けたのです。

真の循環型社会のエンジンへ

私たちがめざすのは、単に素材に戻すことではありません。「廃棄物から生まれた肥料が畑を育て、その野菜がレストランでおいしく提供される」ように、消費者が明確な付加価値を感じられるサプライチェーン全体を構築することです。これからも日本、そして世界の社会課題を解決するグローバル企業グループへと成長し続けます。

リサイクル事業の特徴

特徴1 液状廃棄物の高い処理技術
創業以来培ってきた廃油、汚泥、廃アルカリなどの液状廃棄物の処理技術を有します。

特徴2 柔軟な提案力と対応力
グループで連携し、収集運搬から中間処理、リサイクルまでを一貫して引き受けられる柔軟な対応力があります。

特徴3 独自のアップサイクル技術
廃棄物を資源化・減容化し、新たな価値を生み出すアップサイクルも実践。代表例が『TOKYO8』や再生重油です。

特徴4 東京23区の「好立地」
汚泥を微生物処理できる処分場は23区に2つ、太陽油化はそのうちの1つです。お客様のもとへ迅速に駆けつけます。

→『TOKYO8』の詳細は8ページ、再生重油の実績は18ページをご覧ください

お客様の課題解決に奔走！
私たちが廃棄物を「資源」に化けさせます

Q1 入社から感じる太陽油化の変化は？

北舘：女性や若い世代、そして外国籍のスタッフも増えて、現場は多様性に富んだ空間に化けましたね！

Q2 工場長として大切にしていることは？

北舘：基本的なことですが「挨拶」と「対話」です。同じ時間を過ごすなら楽しく仕事がしたいですから、「言いたいことが言えない」現場にはしたくありません。文字だけの指示で終わらせず、顔を合わせて本音で伝え合うことを大事にしています。工場の見学に来られたお客様から「働いている人が明るくて丁寧だね」と褒めていただけるのは現場の誇りです。

Q3 一番の課題解決エピソードは？

我謝：お客様が処分先に困っていた、都市部の飲食店由来のグリストラップ汚泥の受け入れを実現できたことです。この汚泥は通常のバキュームカー（吸引車）による搬入とは異なる対応が必要で、工場での受入作業や事務処理の負担が大きくなる分野でした。さらに継続的に一定量が発生するため、受入件数に応じてマニフェスト（管理票）の処理体制を整える必要もあり、社内としても検討すべき課題の多い取り組みでした。それでも何とかお客様の期待に応えたいと上司や先輩方に相談しながら検討を重ねましたが、実際に受け入れを支えてくれたのは工場の現場の皆さんでした。受入フローの整理や、フタ付きの樹脂製コンテナを活用した荷受け方法への見直しなど、現場での工夫と協力があって、はじめて体制を整えることができました。事務所側も増員を含めた処理体制を整えましたが、日々の作業を担ってくださる工場の皆さんの力があってこそ実現できた取り組みだと感じています。「一人ではできないことも、このチームならできる」と実感しました。

北舘：あれは現場も大変だったけど、我謝さんの熱意がみんなを動かしたね！

Q4 リサイクル事業のやりがいは？

我謝：においの強さや作業が難しい場面など、大変だと感じることもあります。でも、廃棄物の回収や工場で処理を行う社員、排出事業者様、さらに『TOKYO８』によってアフリカから「学校給食に野菜が出るようになった」など、資源循環の各プロセスに関わる方々の声を聞けるのは大きな魅力です。自分の仕事が社会貢献につながっていると感じられ、やりがいがあります。そして、廃棄物を取り扱うことで全業界の方と仕事ができる可能性があります。さまざまな業界の仕組みを知り、そこから新しい循環を生み出せるのは営業としてワクワクします。

Q5 これからどう化けさせていきたい？

北舘：廃棄物から肥料や燃料を生み出す製造業として社会に貢献し、私たちの存在価値を化けさせていきたいですね。三園の工場を、安全管理や高度なリサイクルのモデルケースとして磨き上げ、第2、第3の工場へと展開することが目標です。また、固形廃棄物への対応力も広げていきたいですね。

我謝：営業として、『TOKYO8』の展開だけでなく廃油のアップサイクルなど、私たちが持つ多彩な手法を多くのお客様に伝えていきたいです。あとは、日々の業務から感じる困りごとを改善のタネにして、ゆくゆくは若手中心の新規事業プロジェクトにも挑戦できたら楽しいだろうなと企んでいます（笑）。



我謝 ふみの
太陽油化 リサイクル事業部 チーフ
2023年新卒入社。丁寧なヒアリングと社内調整で、廃棄物受入から適正処理までを支える。

【入社の決め手】
教育体制が整っているところです。新卒の場合、入社から約1年間かけて基礎からしっかり学べる環境があることに安心感を覚えました。



北舘 圭
太陽油化 工場長
現場からキャリアを重ね、三園の工場運営の実務責任を担い、現在に至る。

部署の垣根を超えて！社内テニス会が始動

「社内テニス会」を企画・開催しています！さまざまな部署から20名近くが集まり、仕事終わりに週1回汗を流しています。年齢や部署に関係なく、オフの顔でコミュニケーションが取れるのが楽しいです。



特集② 科学で“化ける”！

未知の脅威を、解決可能な課題へ

世界中で規制強化が進む、PFAS（有機フッ素化合物）。摂取による人体への影響が公表され始め自然に分解されない「永遠の化学物質」とも呼ばれる脅威に対し、ソルテラグループは調査・分析・回収・処理まで一貫して支援できる体制を構築しました。社会課題の解決に挑む、私たちの新たな取り組みをご紹介します。

社会が困っている領域に答えをつくる

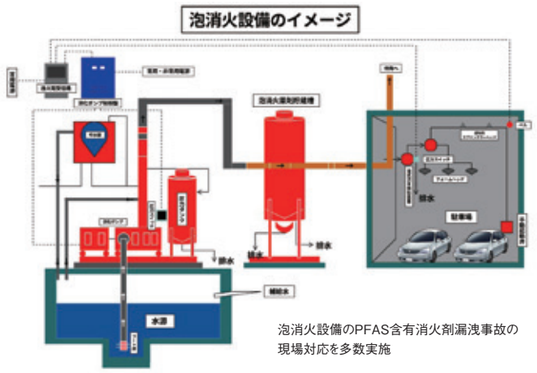
PFAS事業への参入を本格的に検討し始めたのは、2023年。大手デベロッパーから、保有物件におけるPFAS含有泡消火剤の流出対応の相談を受けたことがきっかけでした。当時は行政のルールも、技術も、処理方法も確立されていない状況。「目に見えない汚染」であるPFASは、現場での拡散防止や防護手順の確立が極めて難しく、「社会が困っているのに、対応できる企業がほぼ存在しない」現実がありました。しかしソルテラグループには、これまでPCBなどの有害物質処理で培ってきた知見、未知と向き合い体系化していくという姿勢と土台があるからこそ、PFAS問題に立ち向かう決意をしました。

間違いを成長の糧に変えるチームの力

前例のない領域での事業立ち上げは、理論と現場検証を繰り返す試行錯誤の連続でした。PFASは、採取容器や手順によって分析値が大きく変わる性質があります。初期段階では、認識不足からミスも発生。しかし、その時あるメンバーの「なぜ間違ったかを突き止めれば、次は仕組みとして正しくできる。これはやり直しではなく、仕様をつくる材料になる」という言葉が転機になりました。「正しい答えを探す」のではなく、「まだ世の中にない答えを自分たちでつくる」。失敗を成長の糧に化けさせる文化が、事業を前進させました。

そして、専門知識を社内外に啓蒙するため、PR担当や情報システム担当の協力を得て情報発信を強化。行政や分析機関、処分場との協力体制を築き上げました。振り返ると「事業を始めた」ではなく「課題に呼ばれて動き始めた」感覚に近く、最大の原動力は、「企業や自治体、社会全体が困っている。これは必要とされている事業である」という共通の使命感でした。

太陽油化
PFASコラムはこちら



泡消火設備のPFAS含有消火剤漏洩事故の現場対応を多数実施

「水」と「環境」を守るために

PFASは、社会全体に関わる課題です。すでに、官公庁や自治体などの公的機関に加え、民間領域からもご相談が寄せられています。

- **水処理プラント**（設計・メーカー・維持管理）
- **建設業**（大手ゼネコン、サブコン、浄水施設・排水処理設備の更新やメンテナンスを担う企業）
- **製造業**（精密機器、半導体、食品、医薬品など、きれいな水が品質に直結し、製造工程での透明性が求められる業種）

グループのシナジーで描く次世代の環境モデル

設備のろ材・活性炭の交換や廃棄物運搬・処理の事業を行う三洪エンタープライズと、高度な処理技術を持つ太陽油化。この2社を中心に力を結集し、PFAS含有のろ材・活性炭の回収処理などを一体で担える体制づくりを推進していきます。そしてPFAS事業を通じて「次世代に安心して引き継げる環境ビジネスモデル」を構築していきます。

産業廃棄物処理・環境ソリューション事業
株式会社太陽油化

三洪エンタープライズ

会社の垣根を超え、PFAS課題を解決します

Q1 会社が違いますが、普段から交流は？

森島：はい、プライベートでも飲みに行く仲です（笑）。
千葉：毎週ですよね（笑）。会社は違いますが、仕事の相談もすごくしやすいです。

Q2 営業として大切にしていることは？

千葉・森島：現場主義です！
森島：1週間の半分以上は現場で作業着を着ているので、たまに「俺は本当に営業かな？」と思うことも。ただ、現場を知っているからこそ安全面を考慮した提案ができます。最近も、約10年間ずっと2人体制で行っていた作業を、事故防止が最優先される時代背景から、作業員を一人増やして足場を組む安全な方法へと提案し採用されました。
千葉：例えばお客様から「ここまでに終わらせて」というタイトな依頼が来ることがあります。その際、現場を知るからこそ「本当に無理」なのか「工夫すれば乗り越えられる」のかが肌感覚で分かります。作業品質を守るためにも現場の負担を抑えつつ、お客様の要望に最大限応える判断ができるのは強みですね。

Q3 信頼関係を築くコツは？

千葉：お客様がどんな小さなことでも「とりあえず千葉に相談してみよう」と思えるような、話しやすい空気をつくることを意識しています。あとは、きつい現場こそ営業の自分も実際に足を運んで手伝うようにしています。
森島：まずは担当者様が抱える課題を深く理解し、自分の言葉できちんと提案をすることです。その結果、社内で「森島さんなら安心だよ」とご紹介いただき、他部署の方からもご相談をいただくこともあります。そうやって信頼の輪が広がっていくとうれしいですね。

Q4 これからグループ横断で本格化するPFAS事業への意気込みは？

森島：PFASは法整備がこれから進む分野ですが、僕が担当する水処理プラントのお客様などはすでに強い関心を持っています。当社が現場でお客様のニーズを拾い上げ、太陽油化の技術で適正処理を行う。この強力な連携があれば、PFASという新しい課題にも応えていけると思います。
千葉：PFAS対応を入り口として、既存の廃棄物処理のノウハウもあわせて提案し、より深くお客様の課題解決に貢献していきたいですね。ゆくゆくは「PFAS対応といえばソルテラグループ」と呼ばれるポジションを確立したいです。

Q5 今後の目標は？

森島：僕の経験やノウハウを伝えて、現場が分かる「頼れる後輩」をたくさん育てたいです。
千葉：僕も今年からサブリーダーになったので、しっかり育成すること。そして営業として、会社がまだ手がけたことのないような新しい領域の売上をつくることにも挑戦したいです！

森島 涼太郎
三洪エンタープライズ 営業部 リーダー
2024年入社。同業界から転職し、水処理プラントメーカーを中心に営業を担当。
【入社の決め手】
太陽油化に友人がいて2年くらい熱烈に誘われ続けたのがきっかけで、グループ会社の当社に入社しました。



千葉 康貴
太陽油化 ソリューション事業部 サブリーダー
2021年新卒入社。大学時代はヨット部。現在は大手ゼネコン等を中心に営業を担当。
【入社の決め手】
会社の温かい雰囲気！ 実はこの業界のことは全く知らなかったのですが、面接などを通じて惹かれていきました。

特集③ 微生物で“化ける”！

汚泥処理の現場から、世界の農業を変える肥料へ

空気、水、土、そして私たちの体の中……あらゆる場所に存在し環境をコントロールしているもの、それが微生物（バクテリア）です。実は、太陽油化の汚泥処理技術も微生物たちの分解力を最大限に活かすことで成り立っています。そして今、その力は畑というフィールドへ。土壌を化けさせる植物活性剤『TOKYO8』の開発秘話とグローバルな展開をご紹介します。

土が息を吹き返す!『TOKYO8』が変える未来

「TOKYO8」ってなに? 汚泥処理で研鑽した独自の技術を応用し、有用な微生物を生成・培養した植物活性剤です。土壌の微生物多様性を整え、農作物の生育を支えています。現在は日本全国に加え、アフリカをはじめ、アジア・アメリカを含む世界38カ国で、持続可能な食料安全保障に貢献しています。

開発ストーリー



2011年 開発開始

01 きっかけは汚泥処理の改善

開発の原点は2011年に着手した汚泥処理の改善でした。受け入れる汚泥は日によって性状が変わり処理のコントロールが困難でした。そこで着目したのが微生物です。汚泥を固形と水に分離する中、**「捨てている水にも有用な微生物がいるのでは？」**と考えたのです。研究の結果、有効微生物の抽出に成功し、処理性能が向上、悪臭も改善できました。さらに健康な土壌づくりも実現できるのではという仮説が生まれ、実験は成功。こうして2012年、最初の『TOKYO8』が誕生したのです。

2014年 さらなる解明へ

02 売れない現実と運命を変えた一言

大学との共同研究を開始、国からの助成金1,000万円を獲得して最新設備を導入するなど、研究を継続。しかし、いざ営業に出向くと農家さんからは「汚泥由来の肥料？」と反応はいまいち。全く売れない苦しい時期を救ったのは、ある有機農業の推進者からの**「有機農業で使えるようにしたら？」**という投げかけでした。それを機に、有機肥料にするプロセスを学び、特殊肥料への改善がスタート。『TOKYO8』が化ける最大の転機となりました。

2022年 有機肥料に転換

03 有機JAS登録と真価の証明

幾度もの改良を重ね、2022年に念願の「有機JAS」資材登録を完了。その真価が証明されたのが鹿児島県のお茶農家での実証実験でした。収穫2ヶ月前に1回だけ散布した一番茶では収穫量は101～108%と微増にとどまりましたが、再度1回散布した二番茶における**収穫量は122%～136%と顕著な収穫量増**を確認。比較的安価な『TOKYO8』は、コストダウンと収穫量増の両面で貢献できることが確認できました。





販路拡大へ

04 微生物コミュニティが世界を変える

「1,500種類超の多種多様な微生物のコミュニティ」である『TOKYO8』は、土壌の環境に合わせて相互に作用し、植物本来の力を引き出します。微生物の力を信じ、泥臭い挑戦を続けてきた『TOKYO8』は今、**世界の食糧危機を救うイノベーション**へと歩み始めています。

世界の農業を化けさせる!
国境を越えて広がるTOKYO8の輪

Q1 アフリカで必要とされる背景は？

ウクライナ情勢などの影響で、アフリカでは化学肥料の価格が急激に上昇し、日本の5倍程度に達する地域もあります。そのため、人々は食べていくために代替品を探しています。さらに地元で生産されたものや有機農業への意識も高まっています。『TOKYO8』は干ばつなどの気候変動にも強い土壌をつくることができ、安全で健康的、かつ従来の肥料より安価な代替品であることがセールスポイントになっています。

Q2 海外展開を進める中での転機は？

日本から製品を輸出するのではなく、現地で生産する製造フランチャイズモデルを構築したことです。種菌だけを日本から送り、現地の人が現地で製造して販売することで、手頃な価格で広げられるだけでなく、現地での雇用も生み出すことができます。特にマラウイで活動するチームメンバーのグローリーが一生懸命頑張ってくれていて、彼女が現地で実演しながらファンを増やしてくれています。その結果、マラウイの農業省や最も権威ある農業大学などを巻き込み、通常2～3年かかる肥料登録を、わずか1年以内で完了することができました。そのほか、2025年はタンザニアで肥料登録を完了、フィリピン、ザンビア、マダガスカル、南アフリカ、ウガンダの5か国での登録取得も近いうちに完了する見込みです。





マラウイの農家さん。自分の畑で作物が力強く育つ成果を目の当たりにし、「私が『TOKYO8』をつくり広めたい」と、地域の食料課題を解決する現地パートナーに！



Q3 これから挑戦したいことは？

生態系や人の健康に悪影響を与える化学肥料の使用を減らすことや、『TOKYO8』の活用によって土壌中の二酸化炭素を固定するカーボンストレージの可能性を探求すること、『TOKYO8』で生産された作物の新しい市場を開拓することです。例えば、アフリカで育てた作物を日本に輸入したり、ヨーロッパなどの高付加価値市場向けにブランド化したり。すでにリベリアの留学生と共に、『TOKYO8』で育てたカカオの日本での買い手を探す取り組みも始めています。これからも世界中で資源循環の輪を広げていきたいです。

ラボーヌ エノラ

太陽油化・東京バクテリアラボ 国際営業
2021年入社。英語・フランス語・日本語を話し、世界各地に『TOKYO8』の普及を牽引する国際営業チームのリーダーを務める。

【入社の決め手】
大学院では海洋生物学を専門にしていましたが、JICAの留学生向けイベントで出合ったのが太陽油化の『TOKYO8』です。化学肥料に頼らず、土壌を根本から改善するこの製品なら世界の農業の課題を解決できるかもしれないと思い、インターンを経て入社しました。

注目の実験を紹介！

食料安全保障をテーマに社会実験
長崎大学の博士課程の学生と協力し、ガーナ・タマレ地域で『TOKYO8』で収穫量を上げ、その農業ノウハウを地域住民に伝えることで食料安全保障にどう影響するかという社会実験が進行中です。

大学の研究が裏付ける光合成の促進
新潟大学の研究により、『TOKYO8』を使うと植物の光合成が促進されることが分かりました。これは植物が大気中のCO_2をより多く吸収することを意味し、カーボンクレジット市場参入への一歩になると考えられます。

オリジナルのマンガ同人誌を制作！

私は小さい頃から『鋼の錬金術師』などの日本の漫画やアニメが大好きで、独学でイラストも描くように。自分で文章もデザインも手がけた同人誌をつくり、イベントで無事に完売させることができました！



ひとが“化ける”！ 座談会

思い思いに化けていく!
ソルテラグループ流の働き方とは?

新卒入社、異業種からの中途入社、そして産休・育休からの復帰――。
異なるバックグラウンドを持つ4名の女性社員が集まり、ソルテラグループでのリアルな働き方や変化について語り合いました。

参加メンバー

親松 久美子
太陽油化　リソーシング事業部
マネージャー
請求・支払業務全般、マニフェスト関連業務を担当。2度の産休・育休と育児短時間勤務制度の利用を経て、マネージャーに就任。

澤田 悠
太陽油化　リソーシング事業部
リーダー
2018年入社（新卒一期生）。営業として顧客対応（交渉・現地調査・事務対応）を担当、危険物取扱（乙4）や毒劇物取扱の資格も取得。

加治佐 莉沙
三洪エンタープライズ　営業部
主任
2021年入社。業務改善を進め、チームを牽引。営業サポート、許可申請、新人教育などを担当。育児短時間勤務制度を利用中。

齋藤 史巳
太陽油化　CS事業部
チーフ
2025年第二新卒入社。危険物施設の現場で経験と知識を重ねる。営業を軸にお客様をトータルサポートできる人材をめざす。

自分らしく働ける安心感のある場所

――はじめにソルテラグループに入社したきっかけを教えてください。

澤田：私は新卒で入社しました。就職活動の軸として「経済的に自立したい」という思いがあり、ライフプランを考えた時に、なくならない仕事＝インフラ系がいいなと考えていました。そこで「インフラ×環境」で調べてヒットしたのが当社です。決め手になったのは「人」ですね。採用担当の方がすごくポジティブで明るい雰囲気が素敵でした。

親松：私は中途入社ですが、前職は保険会社の総合職で仕事とプライベートの境界線が曖昧な生活が続きました。結婚を機にメリハリをつけて働きたいと思い、未経験でしたが当社の事務職に応募。面接の雰囲気から、ここなら安心して働けるかなと思ったのを覚えています。

齋藤：私も前職は保険会社の総合職でした。海外のお客様を担当していたので時差もあって私のプライベートはどこ？という状態。「本当に休みが取れる会社」を探していた時に、当社に出合いました。面接官の方々が温かく、福利厚生や評価制度の説明も納得感がありました。

加治佐：私は不動産会社の事務職からの転職です。三洪エンタープライズ（以降、三洪）に入社したのは、ちょうど営業事務という部署が立ち上がったばかりの頃でした。自分たちでつくり上げていくフェーズに携われることに魅力を感じましたね。





太陽油化 リソーシング事業部 **澤田 悠**

親松：澤田さんは新卒一期生として入社して、ギャップはありましたか？

澤田：良い意味でのギャップがありました。新人というと先輩の後ろをついて回る……というイメージだったのですが（笑）、実際は早くから一人で訪問する機会も多くて。「こんなに任せてもらえるんだ！」と驚きましたね。もちろん投げっぱなしではなく、先輩がしっかりバックアップしてくれました。

親松：新卒の育成は、澤田さんの直属の先輩たちが自分たちなりに工夫して、つくり上げていましたよ。私は澤田さんは本当に頑張っていて、根性があるなと思っていました。

澤田：いやいや、うまくいかなくて落ち込んでいる私を親松さんが慰めてくれましたよね（笑）。

「お互いさま」の心 休みやすさとチームの絆

――メリハリある働き方をするためには、休みの取りやすさも重要ですよね。

親松：私は子どもがいて、朝急に熱が出て休まなければならないこともあります。でも、グループLINEで一報を入れれば、すぐに対応してもらえます。普段からペアの担当者と業務を共有し、「私しか分からない」という状態をつくらないように気をつけています。

加治佐：私は入社後に出産をしましたが、**産休・育休**を取りやすい環境だなと感じました。同じ会社で働いている夫も1ヶ月間育休を取得しました。今は育児短時間勤務制度を利用しています。子育て世代にも優しい環境だと思います。

親松：13年前、私が新婚旅行で土日を合わせて10日間ほど休んだ時も、誰も嫌な顔一つせず「行っておいで！」と送り出してくれました。当時から「休むのはお互いさま」という空気があった気がします。太陽油化でもドライバーさんを含めて男性育休の取得が進んでいて「男性が育休なんて」という雰囲気は感じたことがないです。

齋藤：私も休みは取りやすいと感じています。上司や先輩が有給を取られているので、遠慮せずに申請できます。**フレックス制度**や育児短時間勤務制度を活用している方も多いですよね。

澤田：そうですね。私は有給休暇を積極的に使ったり、あとは**確定拠出年金**で資産形成をしています！

齋藤：私も会社で資産形成に関する講座を受けました。勉強になりますよね！澤田さんは営業職ですが、緊急対応などもありますか？

澤田：自社だけでなく現場作業員・管理会社・行政など、さまざまな関係者と連携しながら仕事を進める役割なので、お客様から緊急の電話をいただくことはあります。でも「お客様の『困った』を解決する」のが私たちの仕事なので、何とかしたいと思い対応しています。すごいなと感じるのは、そんな時に私が連絡をすると工場の方や作業員さんがすぐに対応するために動いてくれることですね。ありがたいです。社内の連携が強いので、何かあっても「一緒に解決してくれる」という安心感はすごくありますね。

親松：優しくて信頼できる人が多いですよね。



三洪エンタープライズ 営業部 **加治佐 莉沙**

産休・育休　ソルテラグループの育児休業取得率は女性社員が100%、男性社員が100%です（2025年度）。育児短時間勤務制度などを活用しながら、多くの女性社員が継続して働いています。

フレックス制度　太陽油化では、社員のWLB（ワーク・ライフ・バランス）の向上をめざし、働きやすい職場づくりを推進しています。プライベートの予定や業務の繁閑に応じて、出退勤時間を調整できます。

確定拠出年金（401k）制度　長期的な資産運用を通じて、60歳以降に年金として受け取ることができる制度です。太陽油化では、会社が掛金の一部を負担し、社員が老後に困ることのないよう支援しています。

アナログだった職場が どんどん化け始めた！

――DX化やAI活用は、実際どれくらい進んでいますか？

加治佐：ここ数年で着実に進んでいると思います。実は私、根がすごく「面倒くさがり」なんです（笑）。だから「この面倒な作業を減らすにはどうしたらいいか？」を常に考えていて。それが結果的にDX推進につながっているのかもしれません。独学でシステムやツールを調べて改善を続けた結果、工数が減って、それが評価されてリーダー職を任されるようになりました。営業事務はメール対応が多いので、AIである程度文章を作成したり、産廃業界特有の難しい専門用語を調べたり。後輩がAIを活用できるようになると先輩のチェック時間を減らせますね。

澤田：太陽油化でもここ数年でかなり進みましたね！ 私が入社した頃は壁に大きなホワイトボードがあって、そこに予定を書いていましたよね。

親松：ホワイトボード、確かにありましたね、なつかしいです。今はグループ全体で『LINE WORKS』や『kintone』などを導入していて、情報共有がスムーズになったと思います。

澤田：ツールなどの導入が進んでいるので、運用も活発化させたいですね。私は外注廃棄物の管理アプリを会社全体で活用できる仕組みに育てていきたいです。齋藤さんは、新入社員向けの研修「フレッシャーズキャンプ」でAI講座を受けましたか？

齋藤：はい、例えばAIを活用してパワポの作成をしました。今まで時間をかけてつくっていたのが何だったんだろうと思うくらい便利です（笑）。会社として「AIを使っていこう」という姿勢が伝わってきます。

親松：「世の中の流れだから」とスムーズに受け入れられていますね。2026年から新しい販売管理システムなども導入しています。澤田さんが希望していた『定期案件が自動で繰り返し登録される』機能も実装されましたね！

澤田：本当に助かります！定期案件はこれまでは営業が個別に管理していたため、心理的にも負担になっていたんです。



太陽油化 CS事業部 **齋藤 史巳**

――順調に進んでいるようですね！ 逆に課題などはありますか？

親松：会社や部署による進捗の違いはあるなと感じています。例えば、三洋ではペーパーレス化が進んでいますが、私たちの部署はまだお客様の都合もあって紙の業務が多いのが現状です。

齋藤：お客様に合わせた対応が必要になりますよね。

親松：AIの活用も、勉強会で知識を得られるけれど実務への落とし込み方が分からない人もいると思います。私もまだまだ活用しきれていない自覚があります。「三洋ではこう使って便利になったよ」「この部署のこの業務にAIを活用して時短になったよ」というような実務レベルでの成功事例をもっとグループ全体で共有していきたいですね。

加治佐：いいですね！さまざまな活用事例を知りたいですし、私たちのノウハウも共有していきたいです。

視点が変わったとき 次のキャリアが見えてくる

――これからの目標を教えてください。

澤田：目下の目標は、「仕事の属人化を減らしていくこと」です。現在はお客様ごとに営業担当がつく体制のため、案件や情報が特定の担当者に集まりやすい面があります。ただ、その状態が続くと会社としてのリスクにもなるため、これからはシステムを活用して情報を共有し、誰でも対応できる体制をつくっていきたいですね。そうすれば私自身も新しい仕事に挑戦できると思っています。あとは、今まで育ててもらった分、私も後輩を育てられるようになりたいです。

加治佐：私も属人化を防いで事務員全員のレベルを上げていくことが目標です。今、営業事務には4名の仲間がいるのですが、誰が対応しても同じ高いクオリティで仕事ができるようにしていきたいですね。特に若い世代への伝え方は、日々勉強中です。

齋藤：私はまだ教えてもらうことばかりなので、まずは一人立ちして、学んだことをアウトプットできるようになるのが直近の目標です。そして、部署の垣根を超えて幅広い視点で提案できる人材になりたいです。

親松：マネージャーになって1年が経ちますが、視点が大きく変わりました。これまでは自分の仕事をどう回すかでしたが、今は「周りにどう成長してもらうか」を考えるように。成長につながる仕事の任せ方に悩みながらも、みんなが楽しく、新しいことに挑戦できる環境をつくっていきたいです。



太陽油化 リソーシング事業部 **親松 久美子**

私たちが実感する ソルテラグループらしさ

――さいごに、あなたが思う「ソルテラグループらしさ」とは？

澤田：人のつながりで成り立っている会社だと思います。「誰でも・いつでも・誰にでも話しかけられる雰囲気」があります。システムだけで動いているのではなく、お客様を第一に考えながら、チームで協力して仕事を進めていく文化がある会社です。お客様と一緒に仕事をやり遂げて、「今回も無事に終わったね」と言い合える瞬間があるからこそ頑張れます。

齋藤：とにかく「ありがとう」という言葉があふれている会社です。社内も明るいですし、先輩たちがいつも笑顔で働いているので、私も「よし、頑張ろう！」と思えます。

加治佐：柔軟性ですね。子育て中の急な休みや在宅勤務など、個々の事情に合わせて柔軟に対応してくれる。仕事の進め方にしても「こうじゃなきゃダメ」という縛りがないのでチームで考えながら取り組むことができます。

親松：「人が優しい」に尽きます。分からないことを聞いても嫌な顔をする人がいない。みんなが優しいから、それがベースになって良い雰囲気がつくられています。そして、常に変化し続けている会社です。長く働いていても「あ、また新しいことをやるんだ」「もっと勉強しなきゃ」という刺激があるんです。人に関わり、世の中を知り、自己成長できる場所。それが私にとってのソルテラグループです。

最近、化けてる!?

澤田：週末にランニングをしてリフレッシュする時間をつくっています。5キロぐらいですが自分を追い込むんです。頭の中が整理されて、その日はぐっすり眠れます（笑）。

加治佐：産後半年で復帰して子どもが今1歳3ヶ月。自分中心から子ども中心の生活に変化しました。仕事と家庭を両立させながらキャリアアップをめざします！

親松：子どもたちと外遊びをするなかで私の体力がもたず、運動不足を痛感したため、ゆるく筋トレを始めました。子どもと一緒に楽しみながら頑張って続けています。

齋藤：太陽油化に転職してから趣味の時間を楽しめるようになりました。最近はNetflixを見続けていて、感情をデトックス。『愛の不時着』ロスです（笑）。



フレッシャーズキャンプ　新入社員が仕事はもちろん、仕事以外のソフトスキルなども向上させて一人前の社会人として開花すべくカリキュラムが考えられた研修・イベント。毎月1回、合計12回実施しています。

化けるのカタチも十人十色

自分らしく進化するソルテラの仲間たち

理容師から オフィスワークへ大転身！



浅見 真子
太陽油化
ソリューション事業部
チーフ

前職は理容師。手に職をつけたいという思いから選んだ道でした。その後、オフィスで働く姿への憧れと子育てとの両立をめざして当社に転職。パソコンは未経験でしたが、優しい先輩方のサポートがあり、今は請求書や契約書の作成などを担当しています。理容師時代に培った「頭の中で複数の段取りを組み立てる」力を活かし、先回りした声かけで営業の方をサポートすることにやりがいを感じています。

実は「極度の人見知り」!?

仕事中はお客様とも明るく話せますが、プライベートでは極度の人見知り。オンとオフで性格がガラリと化けるタイプです（笑）。ちなみに、今でも夫の髪は私がカットしています！

未来へどう化ける？

仕事面では、ママさんが多い事務チームで互いに助け合えるよう、さらに知識をつけて対応できる業務の幅を広げることが目標です。プライベートでは、もうすぐ小学生になる娘と一緒に楽しめる新しい趣味を見つけたり、家族で沖縄旅行をしたりしたいです！

グループの成長を支える 労務・法務の要







田仲 航
ソルテラホールディングス
経営企画室
シニアマネージャー

グループ全体の労務・法務領域を担当。会社の急成長に伴って次々と生まれる新たなリスクや行政対応などに、現場の声にしっかりと耳を傾けながら日々奔走しています。

オフは「登山」で究極のリフレッシュ

休日は季節を問わずアウトドア、特に登山に熱中！険しい山を登っている間はキツすぎて仕事のことを考える余裕すらなく、結果的に無心になれるのが最高のリフレッシュです。また、足元ばかりでなく遠くの絶景を眺める「視野を広く持つ」登山のスタイルは、仕事における俯瞰的な気づきや業務改善にも直結していると感じます。

未来へどう化ける？

仕事では、急成長する組織の中で温かい社風を守りながら、会社に良い変化をもたらす存在になることが目標です。プライベートでは、念願である日本最北の利尻山への登頂を計画中。いつかは南米の最高峰に挑むという大化けの野望を秘めつつ、今は先日手に入れたベビーキャリアを背負い、幼いわが子と山を歩く日が楽しみです！



ドラム缶を片手で!? 筋トレで限界突破



仲村 大空
太陽油化
サービス事業部

2024年新卒入社。力と体力不足を痛感したことを機に、会社の3階にあるジムで可能な限り毎日筋トレに励んでいます。その成果は絶大で、今ではなんとドラム缶を片手で持てるまでにパワーアップし、日々の作業効率も向上しました！今後の目標は2t車を片手で持つこと（!?）、そして部長の物部さんを超えることです。





レシピなき料理に挑戦！ 仕事の提案力にも良い効果が



大和 憲人
太陽油化
リサイクル事業部
リーダー

2018年入社（新卒一期生）。配車管理や営業事務を担当。オフでは一人黙々と料理に挑戦しています。「つくったことのないものをつくる」を自分ルールに、漫画やゲームに登場する料理の再現にもはまっています。試行錯誤の積み重ねが、結婚につながったのかもしれません（笑）。今後は冷蔵庫の余り物で一品つくれる余裕ある人に化けたいです。





人と会社を前向きに化けさせる！



結城 亮
三洪エンタープライズ
業務部 部長代理

営業と現場の調整から採用・教育まで幅広く担当。太陽油化のサービス事業部から転籍し、グループ間の事業連携の橋渡し役として成長を支えています。転機は、現場の高齢化や技術承継への進捗に対する不安でした。このままでは会社が成長できないと一念発起し、傾聴力を磨いて現場を一つにすることに尽力。今後もみんなで会社の知名度をさらに高めることや女性も活躍しやすい環境づくりなどに挑戦していきたいです。

三洪エンタープライズのTikTokアカウント ▸ https://www.tiktok.com/@sanko_etp

綺麗な景色を求めて、道なき道を突き進む！



小髙 翼
太陽油化
リソーシング事業部

2025年新卒入社。現場での研修を経て、営業職に挑戦中です。そして休日は友人と自然の中へ出かけます。綺麗な景色を求めて、服が汚れるのも気にせず道なき茂みへ突入することも。探究心を満たし、身も心もリフレッシュすることで、「よし、やるか！」と仕事に向かう前向きなスイッチが入ります。次は山登りにも挑戦したいです。





解体や土壌汚染対応などを統括し、循環型建設ビジネスを牽引することが使命です。そんな私のオフはポケモンカード探し！息子の影響で収集を始め、休日はレアカードを求めて出かけます。社内の同好者とカードを交換し合うことも。趣味の交流が、職場での円滑なコミュニケーションやチームワーク向上に役立っています。

息子の影響でポケカ収集！ 広がる社内交流





政所 進
ソルテラ建設
取締役社長

＼ 三洪TikTokやってます！みてね！ ／





変化＝ソルテラグループ

美しい地球を未来へつなげるために化ける

変化し続ける力こそ私たちの成長の原動力

2025年は「大きな試練を乗り越え、成長を得た一年」でした。外部環境の急激な変化もあり、経営の舵取りにおいてタフな場面が続きました。しかし、その苦難を乗り越えられたことで改めて実感したのは組織の強さです。これまで私たちが試行錯誤しながら積み上げてきた仕組み、そして社員一人ひとりが会社を支えてくれました。

社会が目まぐるしく変わる中で、企業としてお客様に必要とされるサービスを提供し続けるには、自らも変化し続けなければなりません。企業にとって現状維持は、衰退に近いものかもしれません。時には痛みを伴おうとも止まることなく動き続ける「変化し続ける力」こそ、私たちの成長の原動力なのだと改めて感じました。

お客様への貢献度を高め社員を豊かにする「人×AI」

近年、グループ全体でAI活用やDX化を急速に進めています。正直に言えば私は本来、自分の頭と体を使って汗をかく「泥臭い」仕事が好きです。AIという便利な道具に頼りすぎることで、人間本来の思考力や基礎体力が弱まってしまうのではないかという危惧もあります。しかし、これからの時代、AIを使いこなせなければ企業として成長し続けるのは難しいでしょう。

あくまで主役は「人間」です。AIに仕事を奪われるのではなく、AIを正しく駆使し、人間はよりお客様のニーズに応えられる質の高いサービス提供に集中する。そうして一人ひとりの生産性を飛躍的に向上させ、給与に反映させていくことがAIを積極的に取り入れる最大の理由です。お客様への貢献度を高め、社員を豊かにする。そんな「人×AI」の協働をめざしたいと思います。

新卒採用10年の手応えやりがいと楽しさを増やし続けたい

ソルテラグループは、2016年ごろから新卒採用活動を始めました。「新卒採用を10年続けると会社が変わる」と言われますが、まさにそれを肌で感じています。企業はどうしても年をとっていきますが、そこに新しいエネルギーを注入してくれるのが若手社員たちです。最初は社会のことを何も知らない状態であっても、いつしか私たちのアイデンティティが浸透し、ベテラン社員も驚くほどの力を発揮して組織の中で輝いてくれます。

採用と同時に私が注力しているのは、社員一人ひとりが能力を発揮できる、興味を持てるポジションを増やすこと。これは「連邦多角化経営」という戦略を掲げる目的の一つでもあります。一つの事業だけでは、リーダーの席も、活躍できる人材のタイプも限定されてしまいます。しかし、会社や事業部を増やしサービスの幅を広げれば、楽しくやりがいを感じながら活躍できる自分の居場所を見つけやすくなります。

100の事業を創り、100人のリーダーを育てる。そんな事業を承継していく仕組みづくりが、年々形になってきている手応えを感じています。私が上に立つ社員に求めるのは、バランス感覚とエネルギー、そして組織をつくる力です。「完璧な個人」ではなく、周囲を巻き込み、共に高みをめざせる。そんな真のリーダーを一人でも多く育てていきたいです。

「化ける」ことを楽しみ環境×ソーシャルで描く未来図

今、世界は循環型社会へと向かっています。私たちは、この循環型社会をつくるための一部を担うのではなく、私たちの事業展開そのものが「循環型社会のモデル」になることをめざしています。

主軸である産業廃棄物のリサイクル事業は、まさに資源循環のエンジンです。ここからさらに事業の枝葉を伸ばしていきます。例えば、汚泥処理のノウハウから生まれた『TOKYO8』の海外展開は、世界規模での資源循環をつくるためのプロジェクトの一環です。また、自動車整備事業から派生したキャンピングカーのレンタル事業は、モビリティを通じた環境負荷の低いレジャーのあり方の模索や、自然と触れ合い環境への意識をはぐくむきっかけをつくるというストーリーでつながっています。一見バラバラに見える事業も、すべては「環境ビジネス×ソーシャルビジネス」という一本の軸でつながっています。これからも、社会課題である温暖化、資源エネルギーの枯渇、食料問題などの解決をビジネスの中心として育てていきます。

今回のソルテラマガジンのテーマは「化ける！」です。私たちが思い描く「化ける」とは、変化させるという努力のうえでさまざまな化学反応を起こし、想像を超える付加価値を生み出すこと。私たちが変わらず大切にしていくのは、企業理念や「美しい地球を未来へつなげる」というパーパス、そして社会に必要とされ続ける存在になることです。そのために変化を楽しめる、チャレンジし続ける会社でありたいと思います。



BAKERU!
SOLTERRA GROUP

ソルテラグループ 代表 **石田 太平**

事業が化ける!
業務が化ける!

2026年のキーワード・テーマは？

#新規事業 #海外展開 #M&A

2026年は、新規事業や海外展開への積極的な挑戦で次なる柱を築くとともに、経営システム、安全管理体制を磨き上げ「絶対に沈まない会社」を実現します。各社・各事業部の努力を花開かせ、事業の枝葉を大きく伸ばし、成長を社会への価値へとつなげる一年にします。

化け続けるための秘訣は？

#環境づくり #柔軟性

私が長年続けているトライアスロンで感じるのですが、人は苦しいとラクな方に流れがちです。だからこそ私は社員が自然と挑戦したくなる、成長できる環境をつくりたいと考えています。また、周りの人を信頼し、必要な声を取り入れる柔軟性も大切ですね。

つながって“化ける”！ 一緒に“化ける”！

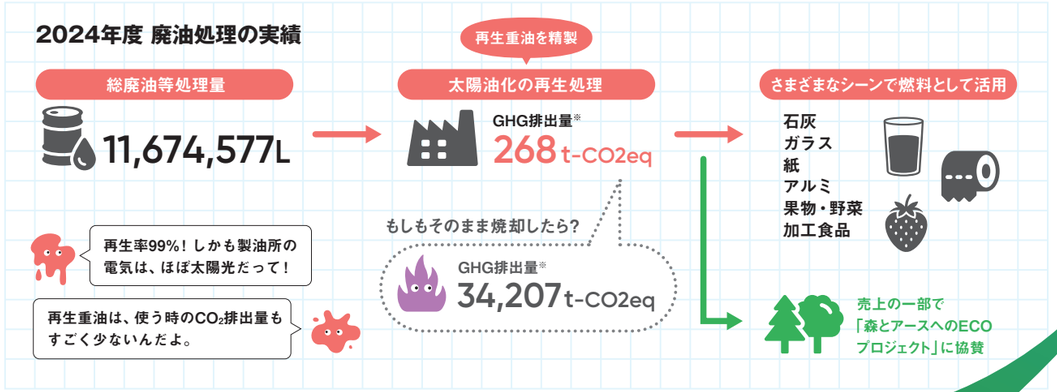
“わ”をつなげるサステナブル

皆様とつながって化けることでサステナブルな“わ”をどこまでも広げていく。
それがソルテラグループの挑戦です。

ACTION 1 廃油編

「再生重油」へアップサイクル&CO_2大幅削減

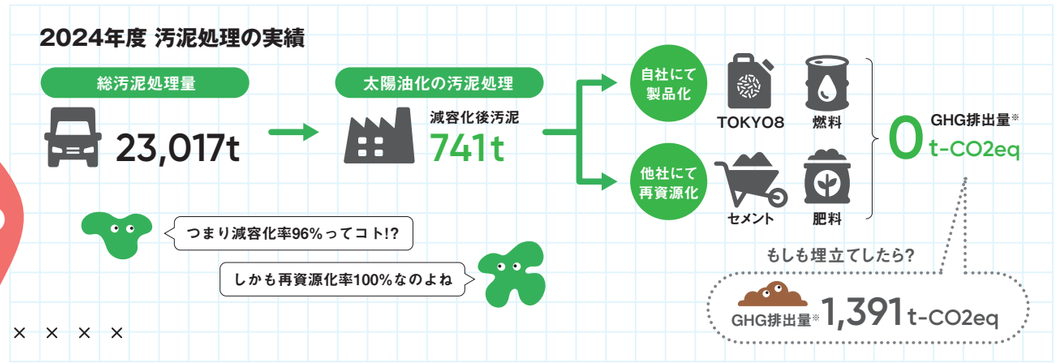
「資源にできる廃油の単純焼却はもったいない」そんな思いから、太陽油化の高度な精製技術で再生処理し、
環境負荷を軽減した「再生重油」へとアップサイクル。CO_2を大幅に削減しています。



ACTION 2 汚泥編

微生物の力で減容化&再資源化率100%

太陽油化では、お預かりした汚泥廃棄物を微生物の力で大幅に減容化。
さらに、処理後に残ったわずかな汚泥も全て資源として再利用し、埋め立て処理「ゼロ」を実現しています。



※汚泥処理工程で発生するエネルギーや廃棄物の環境影響度は含めていません　※温室効果ガス排出量は、IPCCによるGWP28を用いて算定しています
※廃棄物に含有する炭素由来のCO_2を算出（環境省「温室効果ガス排出算定量・報告マニュアル」の排出係数一覧より）

国際的な温室効果ガス削減目標「SBT認定」を取得

ソルテラグループは2025年3月、私たちが設定した温室効果ガス排出削減目標がパリ協定の求める水準と整合したものであるとして「SBT」認証を取得しました。

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

ACTION 3 汚泥のその先へ。国際的に認められた持続可能な農業支援

『TOKYO8』がつなぐ“出口のサステナビリティ”

『TOKYO8』の海外展開は、製品を輸出するのではなく、現地でつくれる仕組みを整えることで、
輸送や供給コストを大幅に抑え、現地の食料安定確保を後押ししています。



国連UNIDOプラットフォームに掲載

国連工業開発機関（UNIDO）が運営し、開発途上国での活用を後押しする「サステナブル技術普及プラットフォーム」への掲載が確定しました。

TICAD9でアフリカ各国との連携がさらに加速

TICAD7（2019年）以来、積み重ねてきたアフリカ各国との連携。TICAD9（2025年）では各国の大使や政府高官と情報共有を行い、事業はさらに広がっています。

『ソルテラグループ』がつなぐ“出口のサステナビリティ”

ソルテラグループでは、皆様から排出された汚泥を植物活性剤『TOKYO8』に化けさせ、
世界の農業を支える力へとつなげています。
2026年4月現在、アフリカの複数国で現地パートナーとの共同事業が動き出しています。
現地から届く作物の生育や笑顔は、確かな手応えとして積み重なっています。
汚泥という資源の出口から始まる、笑顔と未来の広がり。
これからも排出事業者の皆様と共に、この持続可能な取り組みを一緒に広げていきたいと願っています。

理想を語り未来を共有する。
そしてビジネスを通じて社会に実装する。
それが私たちの“化ける”サステナビリティです。

この大きな“わ”の続きを、ぜひご一緒に。

Join
the loop!

さて次はどう“化ける”？

“化ける”ってなにか特別な
魔法のことではありません。
小さな挑戦や工夫が重なって、
あるときふと「前とは違う景色」が
見えてくること。

ソルテラグループには、
そんな“化ける”瞬間が、
あちこちにあります。

これからもきっと、
新しい事業が生まれ、新しいひとが育ち、
新しい社会の形が見えてくるでしょう。

その変化を楽しみながら、
グループみんなで、何度でも“化けていく”。
ソルテラグループの旅は続きます。

SOLTERRA
ソルテラグループ

産業廃棄物処理・環境ソリューション事業 株式会社太陽油化
東京バクテリアラボ TOKYO BACTERIA LABO
ソルテラ農園
電気・空調・設備工事設計施工 株式会社まつもと電機
TAIYO SEIBI
Solterra 株式会社ソルテラ建設
三洪エンタープライズ
シノザキ
SSC solterra sustainable construction

公式ブログ

X公式アカウント