

News Release

英国通信社「The Worldfolio」に会長インタビュー掲載のお知らせ

2021年12月末、英国通信社「The Worldfolio」（本社：イギリス、ロンドン）のWEBニュースサイトに、当社の代表取締役会長兼 CEO 松本俊洋のインタビュー記事が掲載されました。

「グリーン（再生可能エネルギー）社会構築に尽力する日本企業」というテーマのもと、当社のASEAN地域での再生可能エネルギー、防災減災および国際空港などの実績や「安心して生活できる豊かな社会づくり」サステナビリティへの取り組みなどが紹介されました。また、日本の高齢化への対応、国内外におけるネットワーク作り（共創）、ベトナム進出への思いなどともに、2年後のインタビューに向けての目標も掲載されています。



今回の取材は2021年10月4日に実施され、同インタビューの概要は2021年11月発行のNewsweekにも掲載されました。



・ The Worldfolio ホームページ、記事掲載ページ

www.theworldfolio.com/interviews/jesco-creating-an-affluent-society-wherepeople-can-live-with-peace-of-mind/5046/

<The Worldfolio 社について>

2011年8月に設立されたWorld Folioは、報道機関を通じて、世界を舞台に経済記事の制作・公表に向けたコンテンツを提供するWEB通信機関です。エネルギー、通信、農業、観光、教育、金融、IT、インフラなどあらゆる分野をカバーしています。インターネットと印刷媒体を活用し、主要業界の先駆者たちが世界の最新動向を捉え、国際的なビジネス環境に影響を与えています。

<JESCO ホールディングス株式会社について 東証2部 1434>

当社グループは、サステナブル経営のもと、脱炭素社会実現に向けた太陽光発電設備工事や、5G等の移動体通信インフラ設備工事、激甚災害防止に向けた防災減災設備工事などを中心に、グローバルなEPC企業として、国内外において設計積算、調達、施工、メンテナンスをワンストップで提供しSDGs推進に取り組んでいます。特に海外においては、日本のODAによる複数の空港電気設備の設計・施工・施工管理を担当した実績（ノイバイ、タンソンヤット、ロンタイン）をもとに、スリランカ国バンダラナイケ国際空港ターミナル電気設備工事に続き、ベトナムロンタイン国際空港の電気設備設計を受注するとともに、太陽光発電設備工事や防災無線設備工事などESGへの取り組みも拡大しています。

<参考>日本語翻訳

日本の建設会社の競争力は、国際的な競争相手と比べてどのようなレベルにあるのでしょうか。

日本は、真に強いコスト競争に直面しなければなりません。日本の企業は、他の国の企業とは考え方が違います。エンドユーザーのことを考えて、30年、50年という長期的なサイクルで使えるものを作り、建設工事を行っております。

例えば、海外で道路を作ったとしても、品質が良くないために何度もメンテナンス作業を繰り返すことがあります。しかし、長い目で見ると結局は出費がかさむこととなります。

海外との取引では、品質面では良い評価をいただいておりますが、価格面では海外に負けてしまうことがあります。私たちは非常にアナログ的です。それは、日本の歴史や文化、メンタリティが長年にわたって培われてきたからかもしれません。デジタル時代には、DXによるビジネス変革に取り組み、競争に打ち勝つべきだと思います。

2019年の前回のインタビューでは、日本の建設業界はデジタル技術の導入が遅れているという話をしました。しかし、Covid-19では、リモートミーティングなどデジタルトランスフォーメーション（DX）の活用を力を入れている企業や、ECプラットフォームのユーザー数が増加していることがわかりました。JESCOはどのようにデジタル技術を取り入れていますか？

例えば本日、日本国内はもちろん、ベトナムやスリランカのオフィスとのミーティングがあったのですが、時差があるにもかかわらず、すべてのオフィスとZoomを通じて話をすることができました。2年前には、このようなことは想像できませんでした。人と人がバーチャルにつながることで、海外出張等の費用を大幅に削減することができました。人に会いに行くためのコストが大幅に削減されました。これまでは、北は北海道から南は沖縄まで、そしてスリランカやシンガポールにいる海外の仲間を集めるのに苦労していましたが、DXを使うことで時間を大幅に短縮し、有益な情報を素早く得ることができるようになりました。

日本は高齢化という世界的なトレンドの先頭に立っています。今後 15 年の間に、日本人の 3 人に 1 人が 65 歳以上になると言われており、現在、日本の建設業者の 25%が高齢者です。これは 2 つの問題を引き起こす。1 つ目は、熟練工に代わる若い優秀な新卒者が少なくなるという労働危機、2 つ目は、国内市場が縮小し、新規建設プロジェクトが減少するという問題です。日本の人口減少が JESCO に与えた影響と、今後どのようにこれらの課題を克服していくのかを教えてください。

私たちは、人口が大きく減少していることを認識しています。2014 年にはまだ 100 万人の出生がありました、年々減少しており、2020 年には 84 万人にまで減少しています。予想以上のスピードで人口が減少しているのです。

当初は、コロナ禍によって出生率が上がると考えていましたが、実際には逆になってしまいました。おそらく、多くの夫婦が教育資源を 1 人の子供に集中せざるを得ないと考えているのでしょう。

日本でも移民の受け入れを考えなければなりません、政府や社会はこれまで躊躇していたと思います。しかし、JESCO は大学と連携して海外から人材を受け入れ、エンジニアリングと日本語を教えることができました。

この問題を解決するためには、コラボレーションが本当に重要だと思います。私たちだけでやろうとしても、乗り越えられないと思います。

私がマレーシアに行ったり、ベトナムにオフィスを構えたりしたのは、25 年以上前にすでにこの事態を予見していたからです。日本と他のアジア諸国を別々に考えていては、この問題を解決することはできないので、一緒に考えるべきです。彼らは実際、日本の技術や我々のノウハウに高い敬意を払っています。アジア諸国がひとつになれば、おそらく EU に匹敵するものを作ることができるでしょう。労働力の多さを考えれば、これは素晴らしいことです。私のアイデアは、アジア諸国が一緒になって、この課題の解決に取り組むことです。

2001年に日本の建設中小企業として初めてベトナムに進出し、本国での受注実績もあり、ノイバイ国際空港第 2 ターミナルやデポ・サイゴンへの投資など、優れたプロジェクトを展開されていますね。JESCO とベトナムの関係について、いくつかのマイルストーンを紹介してください。また、前回のインタビュー以降、ベトナムでの事業、特にデポ・サイゴンでの事業はどうなっていますか？

1995 年、私たちはマレーシアで最も高い超高層ビルであるクアラルンプール・シティセンターの建設工事に 2 人のスーパーバイザーを派遣し、海外事業をスタートさせ、1997 年に JESCO BINA マレーシアを設立しました。その 5 年後に JESCO SE ベトナムを設立したのはその縁です。当初は 20 人程度の採用を考えていたのですが、200 人以上の応募があり、その中から優秀な 24 人を選んで会社を設立しました。

5 年後、さらに希望者が増えたので、本社からもう一人派遣して、日本式の経営方法などを教えました。彼らは私たちが尊敬していますし、私たちがどれだけ人の成長のために投資しているかを知っています。

私たちは政治的な関係には一切関与しません。ベトナムでも東京と同じようにオフィスを設立し、同じような精神で仕事をしてもらうようにしました。私たちは会社の利益のみを第一に考えないので、それが他の企業と比べても優位性があると思います。それが、私たちのビジネスに欠かせない、異国の人々からの信頼を得るための唯一の方法だと考えています。

デポ・サイゴン社については、1 億円以上の投資を行いました。デポ・サイゴン社は、ベトナムでトップの女性起業家が設立した会社で、ホーチミン市から 15 キロの距離に位置し、3 棟の大型物流倉庫を保有し、物流の要所になることが期待されています。サイゴン川流域に新設港湾施設を建設する計画があり、この会社に投資できてよかったと思っています。当社としては、今後デポ・サイゴン社との関係を強化することで、港湾施設に関する工事受注が期待できます。

昨年、菅義偉首相が「2050年までにカーボンニュートラルな社会を実現する」と宣言したことで、大手企業はクリーンエネルギーの導入を加速させています。JESCO では、太陽光発電の建設・施工事業が盛んに行われていますね。再生可能エネルギーのコスト低減の必要性は、御社にとってどのような機会となっているのでしょうか。

十分なエネルギーが供給されなければ、生産ラインが停止してしまうので、私たちが対処しなければならない非常に重要なテーマです。これは、すべての国にとっての問題です。

CO2 排出による環境への影響が大きいことはわかっているのですが、まだ代替手段が確立されていないのが現状だと思います。

日本では太陽エネルギーが重要視されていますが、日本には51基の原子力発電所があるので、かつては原子力発電に注力していた時の方が良い立場にありました。第二次世界大戦中、広島と長崎に原爆が投下されたため、残念ながら日本は原子力エネルギーの利用に非常に敏感になっています。そして、2011年には東日本大震災と福島原発事故が発生しました。

あれから10年経ちましたが、稼働している原発は減少しており、太陽エネルギーの重要性が増してくるのです。

日本政府は風力発電にも取り組もうとしています。スウェーデンやノルウェーのように安定した偏西風が吹く国ではなく、一日中風向きが変わる国ですから、環境としては厳しいものがあります。日本には、風力発電に適した場所があまりありません。そのため、日本政府がやりたいと言っても、台風などでプロペラが破損する心配もあります。風力発電は風向きに左右されますから、CO2削減という目標を達成するためには、太陽光発電がより重要だと思います。

昨年の夏、私たちは世界各地で気候危機に起因するさまざまな自然災害を目の当たりにし、世界の都市は気候危機がもたらす異常気象にどのようにして備えればよいのかという疑問を抱きました。JESCO は東南アジアを中心に自然災害の防止に取り組んでいますが、自然災害を防止するためにどのような技術を使っているのか、詳しく教えてください。

私たちがベトナムのフエで行っているのは、集中豪雨による洪水の被害から地域の人々を守るために、迅速な情報提供を行うことです。この地域には3つの大きな河川がありそのため、3カ所にダムを設置し、水の流れをコントロールしています。残念ながら、気候変動による最近の大雨で被害が出やすいダムもあります。そこで、下流の市街地に住む人たちに、ダムから放流するかもしれないという警告をタイムリーに発信しています。山の上や川の上に鉄塔を建設し、無線レーダーを設置することで、市街地や市役所の人たちに信号を送り、行政が警報や避難を間に合わせることができるのです。

これは、東京での防災事業の経験から学んだことです。山に行って鉄塔を設置するだけなら簡単ですが、山の上で、しかも10~20kmも離れたところにあるので、簡単な作業ではありません。それをつなぐためにはネットワークを構築しなければならず、ヘリコプターやドローンを使って遠隔地での作業を行います。私たちにはそのノウハウがあるので、JESCO の最先端技術を活用することができます。

現在、スリランカからも問い合わせが来ており、このようにして防災技術を広げています。

大学とのコラボレーション、サイゴンでのプロジェクト、ベトナムでの防災技術のためのレーダーシステムなどのお話がありましたね。JESCO にとって、共創の役割が非常に重要であることは明らかです。御社のビジネスモデルにおけるコラボレーションの役割について、もう少し詳しくお聞かせください。現在、国内外の新しいパートナーを探していますか？

私は日本とベトナムの両方で新しいコラボレーションパートナーを探しているので、この質問に答えられることを光栄に思います。JESCO の51周年記念イベントで、私は会社の幹部とまさにこのことについて話しました。再生可能エネルギーがいかに重要であるかを話しました。私たちは、株式

会社 IHI と 40 年以上にわたり、原子力発電所の格納容器の漏洩テストをするプロジェクトに取り組んできました。それができる唯一の会社だったのです。

太陽光発電に関しては、神様が与えてくれたものなので、人間が活用するしかありません。これからは高齢化社会を迎え人口は減りますが、土地はたくさんあります。土砂崩れの心配がある山間部にソーラーパネルを設置するのではなく、必要のない農地にソーラーパネルを設置したほうがよっぽどいい。平らな土地なので、地理的にも安定しています。

私たちがやっている太陽光発電のプロジェクトには、たくさんのパートナーが必要であり、声をかけているところです。北は北海道から南は九州までの企業に集まっていただいて、JESCO アカデミー（インターネットを活用した技術者教育講座）を展開したいと考えています。そうすれば、工事で忙しい私たちでもオンライントレーニングで知識を共有できます。まずは日本で、次にアジアの国々で、というように、オンラインで柔軟なタイミングで、これらの企業の社員を教育していこうと考えました。お互いの知識や能力を共有して、太陽エネルギーを発展させることができます。

当社の強みは、当社がそれほど大きな企業ではないことです。もし大きな企業であれば、現地のパートナーと協力するのではなく、すべてを自分たちで行うでしょう。だからこそ、地元の企業と提携したいのです。私たちはそれほど大きな企業ではありませんが、同じ規模の企業をいくつか集めて、一緒に大きな成果を出せるグループにしたいと考えています。例えば、北海道でソーラーパネルが使えるかどうかの調査をしようとする、かなりの費用がかかりますが、現地にパートナーがいれば、彼らにお願いして費用を抑えることができますし、現地の環境をよく知っているからです。

ホーチミン市では、市内最大の建設会社であるホアビンコーポレーションの子会社、ホアビンエンジニアリングという会社を M&A しました。また、最近ではプラントエンジニアリング会社であるテクジェルとの業務提携を行いました。

ハノイには JESCO CNS ベトナムというグループ会社がありますが、最近では PEICO Construction Joint Stock Company との業務提携を結びました。

また、日本でもパートナーを探しており、彼らの会社への投資や資本提供に関わっていきたいと考えています。

ASEAN 諸国の人口は増加しており、2018 年には 6 億 5000 万人に達し、2050 年には 9 億 6000 万人に拡大すると言われていています。この 20 年間で、ベトナムが人口的にも経済的にもどのように発展・成長してきたかを見てきました。

私の考えは、日本のためだけではなく、ベトナムの人々のためにベトナムで会社を作ることでした。どの国の国民も同じ考えで、自分たちの努力でより幸せでより良い生活を送りたいと思っています。だからこそ、私たちのビジネスはベトナムでうまくいっているのだと思います。私たちが事業を展開している地域の専門知識を活用して、大きな企業グループを作ることができます。協力関係については、良い方向に進んでいると思いますし、JESCO ホールディングスの名のもとに、すべての会社を結びつけようとしています。

もし、2 年後に再びインタビューするとしたら、それまでに達成しておきたい目標や、次のインタビューで伝えたいことはありますか？

私が会社の役員などに教えた大切なことは、私たちは複数のお客様とビジネスをしているということです。営業部門や工事部門に、それぞれのステップがどのようにつながっているのかを理解してもらわなければなりません。自分がやっている一つのステップに対して、後工程のことを常に考え、その価値を大切に理解しなければならないのです。

また、CO2 を排出しない社会の実現に貢献するために、2050 年までに再生可能エネルギー利用率 100%、カーボンニュートラルを実現するプロジェクトを行っています。

奈良の吉野地区で、4.6 ヘクタールの山林を取得しました。私の故郷はその近くにあり、家業は材木商でした。木の質はいいのですが、働く人が少なくなり、値段も下がってしまったので、商売が衰退してしまいました。きちんとメンテナンスをしないと、洪水や台風が来たときに、山林が壊れて大変なことになってしまいます。そこで、この土地を買うことにしました。このことにより、現在保有している那智の滝保安林 16.7 ヘクタールと合わせて、20 ヘクタールまで増えましたが、最終的には 100 ヘクタールを目指しています。大洪水防止や水資源確保のためにも、この土地をしっかりメンテナンスしていきたいと思っています。そのために、マネージャークラスのスタッフ全員に、エコグリーンクラブに参加してもらっています。昨日も何人かが植樹や伐採などの作業に出かけました。

最後にお話ししたい事は、ハノイ市のノイバイ国際空港の建設に携わった大手建設会社の大成建設から、この国際空港の電気設備工事の指名を受けました。この建設工事において、当社は工事期間を 3 カ月も短縮することができ、大いに評価され、大変光栄に思っています。このような実績から、昨年 12 月には、スリランカのバンダラナイケ国際空港の電気設備工事を任されることになりました。さらに、この度、ホーチミン東部のロンタイン国際空港の詳細設計も受注いたしました。今後も ASEAN 地域の国際空港建設に貢献していきたいと考えています。

以上