

2020年東京オリンピックに向け再開発プロジェクトが進んでいます。一方で、日本の人口は減少傾向にあり、それが建設業界にとって問題点となっています。解決策となるような長期ビジョンはありますか？

正直に言って、この問題にはあまり驚いていません。20年前から、日本の人口減少により新築着工件数が減少していくことを予測していたからです。ですから、海外展開は企業の成長を追求する上で必要なステップだと考えていました。結果として、高度な教育を受けた日本人技術者をアジア各国に派遣し、日本と進出した国々との間でWin-Winの関係を作り出せたと思います。当社の技術者はアセアンの主要な市場において貴重な経験を得ることができ、一方、現場で設備工事業に従事するベトナム人社員は、日本の高度な技術力を学ぶ機会を得ることが出来たと信じているからです。

近年、日本の国土交通省では労働力減少の影響を緩和するための措置を推進していますが、日本は今以上に海外進出を視野に入れる必要があります。特に中小企業であれば、なおさら重要だと考えています。私は過去何年にも渡り、日本の中小企業に東南アジアの秘める可能性を「中小企業よ、今こそベトナムへ」という書籍の発刊を通し示してきました。また、日本各地で中小企業向け海外進出セミナーの講話を行い、ベトナム進出を奨励してきました。

当社は20年前にベトナム市場へ進出して以来、ベトナムの人々への貢献を最優先に、堅実に歩んできました。進出当時、日本人社員はベトナム語を話せないことから、ベトナム人に向けた社内日本語教室を開講、また現地大学に単位認定が可能な日本語講座を開設しました。同時に、日本からの受注に対応できるよう、日本語教育に加え設計・積算業務の技術教育を進めてきました。私は、ベトナムに進出した最初の10年間は、まず日本語と設計・積算業務ができるようになるまで工事はしないと決め、日本からの資金と技術支援を継続しました。事業定着には、忍耐力をもって短期的思考ではなく長期的思考も必要です。その結果、多くのベトナム人社員が日本語、PC運用、設計・積算に関する広範な知識を習得しました。

現在、ベトナムでは、4拠点にオフィスを開設し、日本語と設計・積算ができる社員含め、ベトナム人社員を430名擁しています。両国にとりWIN-WINの状況が生まれた結果だと思えます。

今後も、ベトナム国およびベトナムの大学への奨学金等を通し、日本語が堪能な学生を育成し、当社グループの現地法人が優秀な学生を採用することにより我々のベトナムやアセアンでの事業の拡大につなげていきたいと考えています。

そして私たちは、野心あふれるベトナムの人材が、ベトナムで最先端の技術教育を受けることが出来るようこれからも教育機会を提供していきたいと考えています。

マクロ的な視点で建設業界は、参入者数と投資額の両方において顕著な減少が続いています。日本の建設市場規模は、ピークの84兆円から42兆円まで減少しました。

現在はオリンピック効果もあり60兆円と上昇し、2020年のオリンピックに向けて拡大する方向のようですが、オリンピック終了後はまた低下していくことが予想されています。

政府は中堅・中小企業の生存支援策をとっていますが、日本の建設会社は毎年解散、倒産件数が増加しているのも事実です。ですから、私は彼らに海外への進出を奨励し、勇気を持って国際化を目指す挑戦の精神を取り戻すように啓蒙活動しています。

JESCOは20年以上前に海外に進出したと伺っています。日本の中堅・中小の電気設備工事会社の海外展開の先駆者として直面した課題はありますか。また、それを克服するためにどのような対処をしたのでしょうか。

25年前にアセアン地域に初めて進出しました。当時の、日本の人口減少に伴いいずれは国内建設市場も縮小していくという危機感、そしてバブル経済崩壊による日本経済低迷の始まりが、当社のアセアン市場進出への契機となりました。海外では、日本の建設会社から声を掛けられたマレーシアペトロナスタワーの電気設備工事が初めての仕事です。完工後、マレーシアで現地の工事会社と合弁会社を作りました。アセアン諸国では、実績の少ない小規模企業でも受注を獲得する機会が与えられます。それに比べ、日本ではこうした機会は実績の豊富な大企業にしか与えられていません。大変貴重な経験をしました。

その後、2001年、ベトナム人の熱意、希望に満ち溢れる若者に魅了され、ベトナムとともに成長したいと思い進出を決断しました。そして、日本からの設計・積算業務を請け負う仕事を進めるため、ベトナムに現地法人を作りました。当時は、オフィスを確保するのも大変でした。現在は、ベトナムの社員数も430名程度になり、ホーチミンでは空港近くにJESCO ASIA JSCとJESCO HOA BINH ENGINEERING JSCの本社、ダナン市にはJESCO ASIAのダナン支店、ハノイにはJESCO CNS VIETNAM本社があります。

確かに進出した当初は多くの課題がありましたが、現地の人々は常に温かく歓迎してくれました。彼らの熱い情熱を受けたことで、私たちのベトナムとともに成長するという使命感にも更に熱が入り、また彼らの素晴らしい姿勢に応えるためには、付加価値を付けた社会貢献をすることが私たちの使命だと強く感じました。技術教育と日本の顧客からの請負を増やすための日本語教育はその使命において重要な役割を果たしたと言えます。現地の人々は、私たちが提供した技術と日本語をすぐに習得し、使いこなすようになりました。ベトナムの人々は粘り強い心と強い学習意欲に満ちており、業務に対する私たちの企業姿勢を理解し尊重してくれています。ベトナムでは合弁会社もありますが、合弁パートナーの経営者からも、日本人は規律、献身、尊敬を優先

する傾向があるため、今までに、何度も「仕事倫理」に関して現地社員にも浸透させるよう頼まれてきました。

2018年4月に「第1回 JAPAN コンストラクション国際賞」を受賞しましたね。貴社は3件のプロジェクトが受賞対象となっていました。ノイバイ国際空港第2ターミナルビル、高層コンドミニアムのサンライズシティ、南北高速道路のITS(高度道路交通システム)。これらのプロジェクトについてさらに教えてください。

今回の表彰は、JESCOグループがリスクの低い設計・積算部門からスタートして、収益の高い事業に拡大するスキームを構築したことや独自の日本語教育、技術指導でベトナム人の育成、技術移転に貢献したこと、さらにはグループがこれまで蓄積してきた質の高い技術を提供していることなどが評価されたものです。

2007年、JESCO ASIA JSC がベトナム・ホーチミン市タンソンニャット国際空港プロジェクトにおいて電気設備工事の施工管理を担当しました。ベトナム国運輸大臣よりゴールドメダル賞を受賞し、ベトナム国において施工実績を積み上げています。

この評価が、今回受賞対象となった工事であるベトナム・ノイバイ国際空港第2旅客ターミナル新築工事、電気設備工事の受注につながりました。工期を3か月短縮し、完工後の不具合もなかったことが高い評価を受け、2016年7月に、一般財団法人エンジニアリング協会から国際貢献部門で「第36回エンジニアリング功労者賞」を受賞いたしました。

他、南北高速道路ITS設備工事、ベトナム・ホーチミン市での大型高層コンドミニウム Sunrise City View新築工事での総合設備工事の3件の工事が最近の施工実績として評価を受け、今回の国土交通大臣表彰の受賞となりました。

私たち JESCO がベトナムでこのような大規模な工事案件に参画できたのは、日本とアセアン諸国の文化的な違いを示しているのではないのでしょうか。日本では企業の評判が最も重要であることに対し、アジアの他地域では、個別の人材の能力が重要視されています。もしあなたのチームに有能な人材がいるとすれば、たとえあなたの会社が小規模であっても、実力を示す機会を与えてくれるのです。我が国の中小企業は、更なる展開のステップとして海外に進出する必要があるのです。私は、日本のビジネス倫理は平和をもたらせると信じています。誠実な対話と協調を通じて、ビジネスは各国間の心をつなぎ、発展への道となるでしょう。

当社を1970年に設立したとき、私は4つの約束をしました。1つ目は、社員のための会社をつくること、2つ目は、社員全員が株主になること3つ目は株式を公開すること、そして4つ目は、身内は会社に入れないこと。この4つの

約束を踏まえ、JAPAN ELECTRIC SERVICE CREATIVE OFFERING の名称である「JESCO」を育てることができました。当時、アルファベットで法人化された日本企業は少なかったのですが、海外でも通用する名称を持つことが重要だと考えていました。私は、私たちのこれまでの道のりと、企業倫理上、収益上、また公正なビジネスを続けてきた事に非常に誇りを持っています。

**現在、JESCO はどのような新規事業を行っているのでしょうか。**

最新では、サイゴン港の開発プロジェクトに向けた「Depot Saigon」社への出資があります。この港は、ベトナムと東南アジアの他地域を結びつけるため、これからの戦略的重要拠点になると考えています。私たちはこれまで、EPC (Engineering, Procurement, Construction) に深く関わってきました。これから港湾設備の建設が始まりますが、その際には海外から唯一参画した当社の技術力で設備工事事業にも業務を広げていきたいと考えています。こうした事業参画は、新たな収益源の開拓に役立つと考えています。

第 2 に、NEC ネットズエスアイ社との協業の検討を始めました。今後協議を進め、日本及び当社が得意とするベトナム市場での協業を進めていきます。経済の急激な成長と人口の増加により、これらの国々は我々のビジネスをさらに成長させる大きな機会を与えてくれていると感じています。

また、最近業務提携したクイックフォックス社とは、彼らの持つコンサル・設計分野での新技術を活用した市場調査や他社との協業により、当社のエンジニアリング力の強化を図っています。

こうした取組みの中で最も成功した事例は、ホーチミンの最大手建設会社であるホアビン建設との合併会社、JESCO ホアビンエンジニアリング社の設立です。当社には、多大な業績寄与とベトナムでの設備工事事業の拡大に貢献しています。2014 年に始まった合併事業は当初約 3 億円の売上高から始まり、2019 年の予想は 24 億円、2020 年には 30 億円を超える勢いで伸びる計画です。現在ホーチミンの高級高層コンドミニアム市場における設備工事案件の受注のシェアは当社推定で約 30%ですが、今後も、この地域での取り組みを進めるとともに、他地域への展開を進めていく予定です。

こうした実績が評価され、2018 年 4 月にホーチミン市の高層コンドミニアムであるアセント・コンドミニアムでの総合設備工事でベトナム建設副大臣より「2018 年高品質工事賞」を受賞いたしました。

49 年前に JESCO を設立し、国際化にいち早く踏み切った JESCO の創業者として、次世代の JESCO のリーダーに対して、どのようなメッセージを残したいと思いますか？

多くの企業が利益率を優先していますが、組織の最も重要な特徴は「心」と私は考えています。「心」は、当社グループの全社員によって共有される企業文化および使命を指し、JESCO では、真摯なコミュニケーションと協働で「心」の繋がりを築いています。私の世代の一部企業はこれを忘れてしまっているようですが、企業が大型化または収益化するためには「GOOD COMPANY」でなければならないと私は考えています。企業が成功できるのは、誠実なビジネス間の行いにより、すべての株主と社会の構成員と良好な関係を築けた時だと思っています。

JESCO は「JESCO ファミリー」全体の幸せを優先する企業でなければなりません。これが、私が残したい後進へのメッセージです。