

再生可能エネルギー日本

グリーン革命の最前線 ウェストグループ

吉川 隆 氏

株式会社ウェストホールディングス 代表取締役会長

会社員として数年務めた後、吉川隆氏は独立して自分自身の事業を立ち上げる決断をしました。それは、今や日本有数の太陽光発電事業を中心とする企業となっています。ワールドフォリオとのインタビューの中で、吉川会長に現在の日本が CO2 排出量削減との戦いの陣頭にどのように立っているかと地域創生における同氏の会社の役割についてお話を伺いました。

【ワールドフォリオ記者（以下「WF」）】私たちは、英国が主導した石炭による第一次産業革命から、米国が先導した石油とガスのエネルギー革命へと移行する経済とエネルギーの転換を目撃してきました。今日、私たちは持続可能なグリーン技術革命を目の当たりにしています。この文脈の中で日本の役割はどういうものだと思いますか？

【吉川会長（以下「会長」）】再生可能エネルギーの普及だけが唯一の目標ではなく、もう一つ我々は CO2 排出量の抑制にも取り組む必要があります。この 2 つがこのグリーン技術革命を成功させるために世界的に必要とされる条件です。もっと直観的な言葉で言い換えるなら、それは、自然エネルギーの利用促進と世界的なエネルギー使用量の削減です。これらの 2 つのポイントは、省エネルギーのための新しいソリューションを形作る上で不可欠であり、この点で日本はトップランナーであり、持続可能なエネルギーを生産するうえで非常に良い状況にあると思います。

更に日本は、IoT と AI の活用技術の面で世界をリードしてきており、それによって省エネルギーの道筋を改善することができます。日本が世界的な規模でこの流れを世界と共有しようとする意向があることも注目に値します。例えば、弊社は住宅のエネルギー対策からスタートしまして、その後、産業用に移行し、現在、地域社会のエネルギー管理に目を向けています。スマートグリッド、グリーンエネルギー、省エネルギーの技術を結集して、弊社は IoT と AI を使ってエネルギー管理を最適化するビジネスを推進しています。日本は、再生可能エネルギーと省エネルギーに関する最先端の技術を有しており、我が国は CO2 排出量削減に関して世界の他の国々をリードしていると考えています。

【WF】日本の国策を見ると、安倍晋三首相の再選とアベノミクスの推進はより環境に配慮した持続可能な経済成長に向けたパラダイムシフトと共に経済に驚きをもたらしていることは明らかです。環境省が再生可能エネルギーの利用を推進するために実施した政策と枠組みについての吉川会長の個人的意見をお聞かせ下さいませんか？

【会長】日本政府が設定している方向性は産業界レベルでは受け入れ可能ですが、個人にとっては容易に対応できる変化ではありません。その理由の一つは再エネを誰もが使えるようにしたとは言いきれない政府関連機関がまだ存在するという事です。長期的には、誰もが利用可能になると思われますが、それには政策の一貫性が必要です。

長年にわたり、日本の政権は何度も交代し、それに伴って国の政策も都度変化し、首尾一貫したビジョンと戦略を維持することが困難でした。しかし、安倍政権の登場によって長期政権の兆しが見え、我が国の将来に向けて良い結果をもたらすことになる政治ビジョンを、腰を落ち着けて掲げることができるように思われます。

【WF】スマートシティ建設のための技術統合モデルとして安芸高田市への御社の関与について、その詳細を教えてくださいませんか？

【会長】弊社は、安芸高田市がスマートシティに成長してゆくことを支援しているところであり、今後2年でその目的を達成する計画を立てています。現時点では、地元の民間企業を支援し、企業と公共施設のエネルギー使用を最適化するために弊社の経験を活かすことに焦点を当てています。

【WF】株式会社ウエストホールディングスの創業者および会長として、御社を設立した時のインスピレーションの源についてもう少し詳しく聞かせていただけますか？

【会長】私は会社員として働いていましたが、残念ながら、会社で誰かがイニシアチブを発揮すると、他の社員がその人の邪魔をしようとする場合があります。これは日本人の習性とも言え、もし一人がその他の人々との違いを見せたら、その人は孤立し前進できないでしょう。そんなこともあり、私は会社員として働くことに不自由さを感じ、独立したいと強く思うようになりました。

東洋に位置する日本は、そもそも仕事は個人によってではなく集団で行われる農耕民族社会でした。西洋は、狩猟民族的なものの考え方で大きく成長してきた社会で、それが西洋では独力でやる方がうまくいくことの多い理由です。

ここ日本では、成功するためには集団で仕事をするのが必然です。集団行動で物事を進めると

いう日本のやり方には、集団で一気に行動できるポジティブな側面と、集団で決定されないと行動できないネガティブな側面があります。このようないわゆる体制順応主義の傾向は、私の出身地である地方都市ではさらに強いものであり、革新的な東京などの大都市よりはるかに保守的です。私の場合は狩猟民族的な性格だったのか、保守的な集団行動になじみず独立の道を歩みました。しかし、大都市と地方都市を行き来することによって、私はその両方の良いところを体感し、自身の経験と併せ現在の経営に生かしております。

【WF】 東京、大阪または京都以外の地域を見ると、ウエストホールディングスは、地域活性化に重要な貢献をしてきたと言えます。御社のアプローチについてより詳細に、また、地域の社会経済の発展にどのように貢献しているかを教えてくださいませんか？そして、御社のビジネスモデルは、経済成長、エネルギー効率化と環境保護を同時にバランス良く達成することにどのように役立っているのでしょうか？

【会長】 現在日本の人口は主に農村部で減少しています。全国に 1,700 の自治体があり、これらの自治体のうち 500 ヶ所は存続するのに苦労しています。そのため、弊社は東京と大阪以外のもっと地方の地域に事業の焦点を当てています。いわゆる地域創生です。東京などの都市部は、人的資本、情報、製品開発という原資の大部分が集中しており、それを入手するのがより簡単です。それが、元々の本社を広島に置いたままで、私たちの事業の焦点を東京以外に当てているにもかかわらず、東京にも本社を置いている理由です。

また、地方自治体と同様ではないにしても、私たちは地方銀行も似たような課題に直面していると認識しています。そこで弊社は、地方銀行、地方自治体と地元企業の役にも立つようなビジネスを推進し実行しています。それは弊社のエネルギー管理モデルを地方のこれら 3 部門に組み合わせることで、公的部門と民間部門が、高齢化、インフラ問題、水供給不足などに地域で対処できるような仕組みを提供することです。

我々は、これらの地域を活性化させるためにも、地元企業の活発化を図る好循環を生み出す必要があります。さもないと、地方自治体はその地域を維持するために必要な額の税金を徴収することができません。地域の金融機関が経済と消費の両方を拡大させるための資金を融資することで地域の成長の可能性を高めることができます。弊社は、金融機関と協力して私たちのエネルギー製品と省エネサービスを民間部門と公共部門に提供することによって、おのこの使命を達成することを支援しています。

【WF】 私たちは多くの地方銀行にインタビューしてきました。地方銀行が競って合併相手探しをする局面に直面しており、自身の運営コストを削減する方法の検討に重点を置いていることは事実です。それでは、御社が企業だけでなく地域住民にも提供する最も革新的な製品とサー

ビスはどのようなものでしょうか？

【会長】弊社は革新的な製品を開発しておりまして、弊社グループ全体とビジネスモデルそのものが非常に特別なものです。弊社は、日本全国の 53 の地方銀行様と契約を結び、そのお取引先企業をご紹介して頂いております。弊社ではこれを複層的提携と呼び、事業のプラットフォームとしております。地方銀行様はご自身のお取引先企業を有しており、弊社はそのお取引先企業のエネルギーコストを削減する最初の電力供給業者となっております。

もう一つ別のビジネスモデルがありまして、それは ESCO (エネルギー・サービス企業) というアメリカで開発されたものを弊社流に工夫したものです。企業様に弊社が所有権を有する LED 照明と空調設備等を提供することにより、それらの企業様は更新の初期費用をかけずに設備の一括更新ができると同時にエネルギー費用を削減することができます。弊社は企業様からレンタル費用として一定期間毎月一律の費用を受け取り、それによって双方の利益となる状況を創り出します。合計で 200 万社以上の取引先企業を有する 53 の金融機関と弊社は提携しており、このウィンウィンの関係は長期的な経営につながると確信しております。

弊社は、地方自治体に対してもエネルギーの管理や削減の方策に関して同じビジネスモデルを提供しています。地方自治体では、最近、法人や人口の数の減少により税収入が減少しており、例えば街路灯や防犯灯のための新しいインフラに投資する予算が地方自治体には十分にはありません。そこで、私たちは PPS (新電力) を介して電力消費についての適切な機器と競争力のある価格を地方自治体に提供しています。

昨年タイに関連会社を設立し、このビジネスモデルを日本から輸出し、このシステムを再現するために地元銀行にご協力をいただきお取引先企業を紹介してもらうことに取り組んでいます。また、飲料水の供給とエネルギー・ソリューションを提供できるように、現地に工場を建設する必要があると感じています。弊社は、現在、このプロジェクトに参加表明している地元のコングロマリットと交渉中です。私は今年タイを 3 回訪問しましたが、弊社の展開するこのような事業は、東南アジア諸国のニーズに合っていると考えています。

【WF】吉川会長がタイに言及されましたし、ここ最近の国際化の動向を見ますと、もしかするとアメリカ市場に進出するための戦略的提携を行う計画も持っていますか？

【会長】これまで我々は何度もアメリカを訪問しました。アメリカに於けるビジネス展開の可能性を探るために訪れたテキサス州には或る投資家がいる、その投資家とアメリカだけでなく中国における太陽光メーカーとの合弁会社を設立運営したいと考えています。

また、弊社は戸建て住宅のリフォーム事業で 20 年以上の歴史を持っています。これは弊社の初期の頃の事業で、住宅やビル用の建材の卸売りから始め、その後リフォーム事業に移りました。

弊社はこのセグメントを縮小しましたが、依然として 76 万軒の住宅の管理に携わっています。

これに関連して、私たちはニューヨークを訪れ、コロンビア大学の或る日本人教授に出会い、結果的に弊社の手助けをしてくださることになりました。ご存じのように、日本は地震国ですが、弊社はある新しい方法で耐震住宅を建設する事業を興しました。そして耐震住宅技術を一旦日本から輸出し、アメリカでライセンスを取得しました。そして、弊社はそれを日本に逆輸入して、ここ日本国内でも売ることができるようになりました。従いまして、カリフォルニア州のように、地震に敏感な地域にもビジネスチャンスがあり、協力関係を構築する機会が間違いなくあると考えています。

ワールドフォリオ英文リンクページ

<http://www.theworldfolio.com/interviews/west-group-at-the-forefront-of-the-green-revolution/4314/>