

メカライフな No.12 人々



株式会社 ファーストエスコ (FESCO)

代表取締役社長 **筒見 憲三氏**

エネルギーの有効活用、環境への配慮が企業の社会的評価をもたらす現在、エネルギーの総合サービスをビジネスとして提供する ESCO (Energy Service Company) 事業がある。今回は、日本において早くからこの ESCO 事業に着目し、新事業として起業されたファーストエスコ (FESCO) 代表取締役社長 筒見憲三氏にインタビューを行った。

一瞬の出会い

—筒見社長の座右の銘を教えてください
『一期一会』、いいですね、これ。

—『一期一会』に何か強い思いがありますか？

僕ね、中高一貫校で、その校長先生がこの話をずーっと6年間していました。皆さんここで出会ったことは、何十億人の人類の中でいっしょにこの場で勉強するというのは、ものすごい偶然なことなんだということを繰り返し、始業式などでいつも言われていました。当時はまた始まったという感じでほとんど聞いていなかったのだけど、特に最近になってその大事さがわかるようになりましたね。その場の一瞬を共有することの偶然性、人の出会いはものすごく重要なんだと考えると、この一瞬が大事になる。だから大切に

してその場を生きなさいという教えだと思うんです。でも、あの時わかっていればもうちょっと違う学生生活もあったかなと思うので、それで反省するようになりました。人生ってそういうものですけどね。非常に好きな言葉で、要するにそういう場は一生懸命やる、あるいはいろんな人と出会うときにもなるべく真摯にやるという風にしようかなと思っている。後から人生を振り返って考えてみるとその出会いがものすごく重要な、それによって自分の人生を決めてるようなことが結構出てくるんですよ。君（学生を指して）、どっかで会った気がする…（笑）。

—いいえ…

いや、すみません（笑）。チャンスは前髪でつかめという話をしたことがあるのですが、要するに人生のチャンスって、こうずっと迫ってくるんだ、自分にね。だけど迫ってくる時にチャンスかどうか意外とわからない。前髪でパッとつかむって意識がないと実は過ぎてしまった後、後ろ髪ではつかめないんですよ。ああ、しまった、チャンスだったと思って、たぶんそれは悔いた後ですよ。だったらこう来たときにチャンスをつかむ。でも、どっちにしろ前髪でつかまなきゃいけないってことは、その出会い、その場を大事に生きる。年をとって来るとそういう風に皆さん思うようになります。たぶん20年後に思い出したらね、ああ、こういうことを言っていたんだと思うかもしれない。

—学生時代、建築学科出身ということで、建築学を専攻された理由や、どのような学生生活を過ごされたか教えて下さい

工学部でしょ、建築学科って。僕ね、もともとあんまり理系じゃないんですよ、頭がね。建築っていうのは工学部の中でも唯一工学っぽくないじゃない。建築



図1 熱く語る簡見社長

に進んだ理由という、やっぱり小さいころから大工さんの仕事とか見てきたりして、ああいうものやっていくってすごく面白いなと思っていたので。違いの分かる男っていうのをCMでやってたじゃないですか、あー、建築家ってカッコいいなと思ってさ。（笑）そんな程度ですよ。でも僕は建築しかないとって思いました。

まあ、物理的にそのものを作り上げるのがものすごく面白いと思いました。建築ってなんかロマンを感じませんか？昔からの古いものを含めて。面白い話、ぼくの修士論文はニーチェなんですよ。ニーチェっていう哲学者がいるじゃないですか。「建築への意思」というのが僕の修士論文のテーマなんですよ。人間はなぜ建築をつくるのか。哲学的なこととか、考えることが好きかもしれないね。

—学生のころから、いつか起業するぞ、という想いはありましたか？

全くなかったですね。建設会社に12年位いて、日本総研に転職して、まだ起業というのは考えてなかったですね。そこでこのESCOとも出会ったりして、ESCOって面白いビジネスだなと。

僕は日本総研のコンソーシアムというコンセプトに則って、省エネとかエネルギー分野において新しいビジネスをやろうと勉強会を主催して、社長をやろうとは思ってなかったと思います。最初の立ち上げのころは、でもだんだん思い入れが深まって、やっぱり難しいビジネスだと思ったので、思い入れを持った人が社長をやらない限りたぶん、この事業は立ち上がらないのかな、と思ったので自分でやろうと。きっかけは、幹部の人に、話がだいぶ煮詰まってきたころ「筒見君、絶対社長はやるべきじゃない」って言われたんですよ。その瞬間、僕は自分が社長をやろうと思いましたね。その言葉がものすごくむかついて、「じゃあ僕がこの会社辞めてでも社長やります。」って言ったんですよ。そのときが一つの転機かもしれない。瞬間で、俺がやるしかない！って腹が固まったんですよ。その代わり、立ち上げた以上は絶対に最後まで逃げない。「自分でやらせてください、どうしても認めてくれないなら退社してやらせて下さい。」と言ったらそのときは何もおっしゃらなかった。僕の覚悟を試したのかもしれないね。

—では、決意を固めたのは一瞬だったのですか？

だいたいそういうタイプです。パッと動いてしまいます。そのときの一瞬のひらめきって大事ですよ。一

瞬を大事にするって好きです。そのかわり責任を持たなくちゃいけない。後でやらなかったら良かったって考えなくていいですよ。後悔することも多いですけど。

ESCO 事業

—ESCO 事業について教えてくださいか？

ESCO って Energy Service Company の略です。この言葉を聞いたときに面白い、深みがあるなって思ったのは Energy Saving Company, つまり省エネの会社じゃないんですよ。僕にとって Saving はすごく幅が狭くなるけどもサービスってなったときに幅が広がったんです。既存の ESCO 事業のように、今の光熱費に対しての削減分から投資を回収していく、まさにお客さんと削減分をシェアしていくという考え方 (図2参照)。要するに、お客さんはもともと使用している光熱費のコストから、削減した分をうまく使う。われわれはお客さんに投資して、その削減分を投資回収していきます。お客さんは全然お金を使わず削減できるのだからハッピーですよ。われわれは回収できれば事業になる。地球環境に対して削減できるのだからハッピーになりますよね。みんな困らない。一石三鳥のモデルになりうる。これは環境問題を解決していく上で僕にとっては納得のいく考え方でした。要するに、環境を改善しようとしたときにコストがかかる。そのコストが削減したもつからまかなえるのであれば誰も困らないじゃないですか。僕は環境と経済をうまく両立させない限り環境問題の解決はないのではないかと考えているんです。昔の生活に戻りなさいと言っても説得力がないし、逆にあなたはできるのかと言われると、それは嫌ですねとなってしまう。結局、環境改善とかカッコいいことを言っても、快適性を犠牲にはしたくない。だったら、両立の道を探すということがない限り、奇麗事では解決できないのかなと思います。ただ、真剣に考えると絶望的になりますよね。日本が今ここまで豊かになっていると。それを真剣に考えた時に、われわれが環境と快適性を両立させる道筋を考えていかないと将来ないんじゃないかと思えますね。そういった意味で環境と経済の両立っていうのがわれわれの企業理念になっています。

ESCO だけでは解決できると思いませんが、それは一つの良いモデルかなと思います。ですから energy service でなくても environment service でも良いと思います。最終的にはファースト ESCO の E は energy から environment でも良いと思うんですよ。環境を良くし、きちっと経済を回し、快適性をなるべく現状維持でき

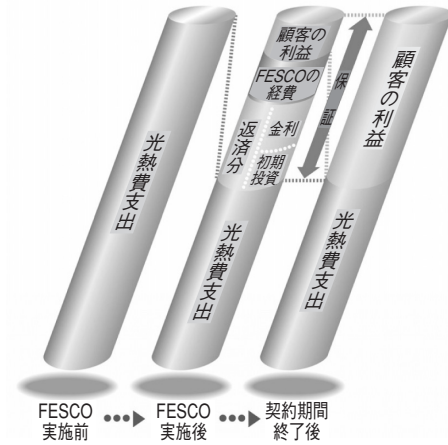


図2 ESCO 概要図

るような、我慢の省エネをしないビジネスにしていくと良いかなと思った。

100人中99人反対!?

よくベンチャー企業をやろう!という人に言うんですが、とにかく面白い、やろうって思うことが大切です。でも頭の良い人ほど、最初から何か穴があるんじゃないかって懐疑的に見ていくんです。確かにそういう目で見ればいくらだって粗はある。最初から100%完璧なものなんてないです。100のうち99ぐらいダメな理由が言えるんですよ。だけど一つだけでも可能性があって、それが面白いのであれば、それをいかに事業に変えていくかという精神で物事を進めないと、新しいことはできないと思う。僕はね100人のうち99人が反対すればそれは素晴らしいことだと思えます。逆だったら、そんな会社やらないほうが良いですよ。全然新しくないし、全然差別感がない。みんながこれは難しい、これはできないっていろいろ言うじゃないですか。それを潰していけば仕事になると思います。ESCO 事業は契約とファイナンス、お金の問題が非常に重要な事業なんですよ。これを日本に紹介して、いろんな企業に声をかけたときに、日本は契約社会ではないから8割の企業は日本には向かない事業ですねって冷めた目で見られました。だけど2割ぐらいが、日本には難しいかもしれないけど、こういった一種の知恵のビジネスはやらなきゃいけないよねって言ってくれた。それに勇気付けられてやってきたところはあります。省エネ後は、途端に前の状態がなくなるわけですから、削減をお客さんに説得するのは難しいんです。省エネ前は、実は今使っているのはこれだけで、それに対してこれだけ削減できますと提案する。そういう実績値^{注1)}に対してわれわれの想定値^{注2)}との差を

注1) 現在使用しているエネルギーの値

注2) 省エネを入れた後のエネルギーの値

削減分とします。しかし、省エネ後は、その考え方は逆転するんですよ。つまり、省エネ後に実績値が出ると、もしここで省エネをしていなければこのぐらいエネルギーの使用量が多かったというのが想定値ですよ。その想定値から実績値を引いたものが削減分じゃないですか。お客さんにその想定値を納得させないと、下がってないじゃないって言われますよね。それって、難しいと思いませんか？例えば、省エネを実施した去年は冷夏で今年は猛暑だったとすると、今年の夏の消費量は去年より増えちゃうかもしれない。この時も、お客さんに対して、省エネをしていなければこの値だったと納得しないと納得してくれません。どうやってお客さんを納得するかは最後は契約でしかないんですね。しかし、取り決めて物事をやっていくのは非常に日本的ではないと思います。日本は古いビジネスの慣習で、曖昧あいまいできている部分があると思う。そこをある意味科学的にお客さんを説得していく。ここが難しいところであり面白いところですよ。もう一つはお金をどうやって引張ってくるかということです。ESCO事業はわれわれがお客さんに代わって1億円の省エネ投資をする。でも、この1億円をどうやってファイナンス会社から引張ってくるか、というところにすごいノウハウがあるし、いろんな知恵がある。

—具体的にはどういったノウハウですか？

そこは面白いところです。われわれがどういう風に資金を集めているかといいますと、お客さんの信用力を使わせていただいて、リース会社に融資していただくという方法。

こういう資金の問題に対し、私は銀行やファイナンスは分かりませんと言っていたら、駄目なんです。そういう時こそ理系の人が考えないといけない。でも、理系の人ってお金のことを考えない。お金のことを考



図3 簡見社長の話聞き入る取材班

えない限り絶対世の中変わらないし、実現できない。どんな素晴らしい技術だってお金のことを考えない限り、実現できない。技術者が会社を作ると、技術は素晴らしいが他は無責任みたいな感じのベンチャー企業の人って多いです。まさにこれも契約の世界なんです。だから、資本主義の中にいるので、やっぱり良いものをどうやって世の中に定着させていくか、マーケティングの視点とか、それに対してお金をどう出していくんだとかね、製造するにもお金はいるわけですから。そういうところまで知恵を働かせる。企業で自分が世の中変えたい、と思っているのであれば、それぞれ発想をもっと広く持たないと。これからますます企業はそういう人を要求してきます。

—こちらの会社もそういう方がいっぱい…？

就職指導になっちゃいけない(笑)。全然専門性を持たない人もちょっと僕は困ると思う。これは他人には負けないというものを持っていて、他にもわれわれが文系的要素と言っているようなことを広く興味を持って勉強するといいね。自分の幅を広くアンテナを張って、いろんなことを吸収してやろうという柔軟な頭を持ってないと。理工学部出てるけど、実はファイナンスもすごく詳しいなんて人は鬼に金棒ですよ。でもなかなかいないんですよ。そういう人は、例えば、自分のやりたいことがあると思って就職して、部署に配属されてさ、そこで全然違うことをやらされたりするじゃないですか。それは物凄いチャンスだから、喜んでやらなきゃダメなんだよ。そこでふてくされるのはだめなんですよ。全然違うこと、例えば人事のことをやらされるとかね、もうチャンスですよ。勉強するっていうぐらいの気持ちでね。突然言われて、それはそこで学ぶべきことあるって喜んでやるぐらいの前向きさ。そうすると、自分の専門性とそういう違うことをして、幅広くなる。人間的に大きくなる。そういう人は役に立つ。

早い！安い！巧い！

—さまざまな企業がESCO事業をてがける中、ファーストエスコの強みを教えて下さい

「早い！安い！巧い！」。「早い」というのは意思決定の早さです。朝に話をして、やろうと決めたら夕方にアクションを起こしてやってみて、ダメだとすぐやめる。そういうスピード感だね。それは、大企業には絶対ない。それが唯一ベンチャーが持っている利点です。 「安い」というのは、安く提供できるのが当

然だと思っんですね。やっぱり安いっていうのは大事。それから「巧い」。ここはいちばんある意味ベンチャーであってもなんであっても大企業に、場合によっては勝てる。要するに知恵の勝負だから。みんなひとりひとりが必死になって寝ずに考えて、どれくらい物事を真剣に考えているかによって知恵が出てくるから。そうしないと、ベンチャーがそういういろんな大企業には勝てない。ただ大きなところがあるから無理だな、という風には思わないこと。

—ESCO 事業と出会ったのも偶然のように感じておられますか？ 出会わなかったらエネルギー事業とは全く関係のない事業をされたかもしれない？

そうですね、まさに出会ったという感じですね。人生「三十にして立つ。四十にして惑わず。五十にして天命を知る。六十にして耳順う（したがう）。七十にして矩を跨えず」っていう…孔子の論語でしたかね。最近高齢化なんで「四十にして立つ」でもいいと思うんだけど。僕自身はやっとなんて40代…社長になったのも実は40なんですよね。その時には僕はやっぱり環境問題とかエネルギー問題、このESCOをライフワークにしよう、と思いましたね。これだな、と。「四十にして惑わず」ぐらいになれるといいですよ。そのためにはまず30代で一つ志をたてることですよ。皆さんは恵まれてますよね。それをやっぱり社会にお返しするっていうかな、それでいろんな世の中に役立つことをするってのを自分のこれからあと50年くらい生きる中の目標にするっていうのは決して悪いことじゃないし、そういう志をもっと持つべきかな、と思いますけどね。今では偉そうに言うけど、僕も大学時代はそんなこと考えたことなかったですけど（笑）。でもそういう考え方をもって就職するなり自分の将来を決める。そういう視点を是非ひとつの選択肢に入れて、人々のためになるだとかね、社会の役に立つみたいなことを自分の心にすえればね、いいんじゃないかと思います。

—今後の展開として、エネルギー業界についてどのようにお考えですか？

まず国内的には、日本のエネルギー業界はある種、硬直化していると思うんです。大会社がいて、地域独占という形になっていて、競争原理が働いていない。もっと競争原理の中で、最終的には消費者が国全体を



図4 筒見社長を囲んで

巻き込むような形で、巨象に向かっていけるようなまさにベンチャー企業が必要だと思う。海外に目を転じれば、とくに日本はアジアの中である意味いちばん進んだ国ですよ。技術的にも金銭的にも資金力もすべてでアジアの中でトップなのは間違いないわけで、まさにアジアの中での環境問題、エネルギー問題を含めたことを貢献していけるような会社があっいいんじゃないかと思うんです。将来はなりたいたいと思っています。

—最後に学生へのメッセージをお願いします

理系の学生は世の中をもっと広くみれるように、遊んだらいいんじゃないですか。遊びすぎは困るけど。営業できる人って、もてると思うんだ。営業ってやっぱりビジネスの基本ですからね。仕事をとるってことです。それがなきゃ企業は持続可能じゃないですからね。理系の人って意外とないがしろにしてるところがあっ。営業ができる人になるためにはどうしたらいいんだろうか。見かけだけの勝負ではなくて、全人格的なものをかけて女性にもてるように！ 話がずれてしまっ。人間的な魅力をつけるってことですよね。

—最後に筒見社長へ

お忙しい中、インタビューに応じていただきまして誠にありがとうございました。学生へのメッセージでは、数少ない機械系女性陣が常日ごろ感じていることを代弁して下さったかのようで、大変共感いたしました。筒見社長にお会いし、今後より広い視点で、さまざまなことに楽しみながら取り組んで生きたいと強く思いました。この場をお借りしまして、お礼を申し上げます。

(文責 メカライフ学生編集委員 古澤宏一朗、水摩直子、増田良太)