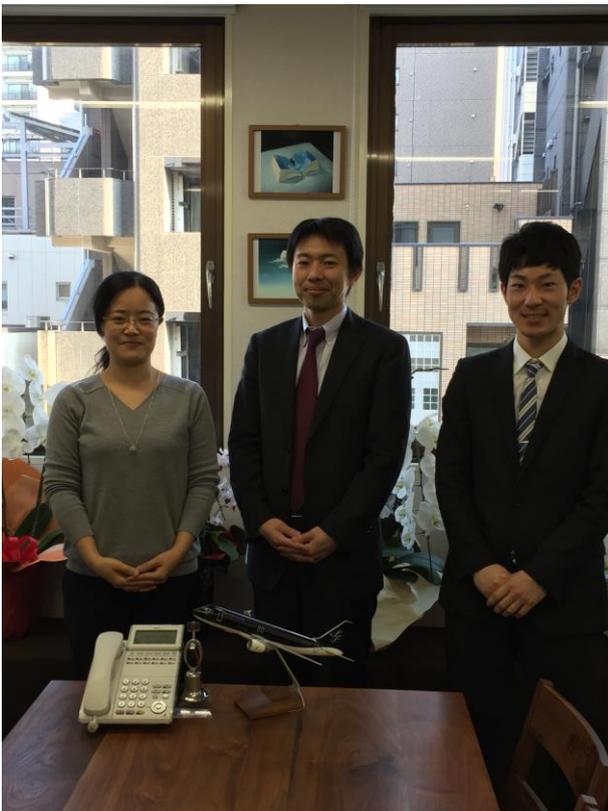


# 東大土木メールニュース 25号

May 30th, 2017

2. 「先輩の声」西 将弘 (ジェットエイト(株)、平 15 修士卒)

## 平成 15 修卒 西 将弘さん



### ●西 将弘

(平 15 修士卒、建設マネジメント研)

2004年ジェットエイト(株)を設立。国際クール宅配便の営業輸送を行う。現在、タイ、ミャンマー、カナダ、香港に現地法人を設立している。2013年妻である西マリヤン氏を代表取締役としてグリーンエイト(株)を設立し、河村愛氏とともに取締役としてロジスティックサービスのほかにも貿易やコンサルティング業務も行っている。

### ●河村 愛

(平成 12 卒、堀井研、沖研 (平成 15 修了))

2016年7月よりグリーンエイト(株)の取締役としてコンサルティング部門の業務を担当している。西氏とは大学院同期であり、グリーンエイト設立を一緒に手掛けた。

### ●インタビューア :

長谷川悠 (大口研 M2) 赤池あゆこ

●平成 29 年 2 月 28 日 ジェットエイト本社にて

写真 5 : 左から河村さん、西さん、長谷川さん

- ジェットエイトの業務の中心は温度管理された国際輸送 (国際版クール宅急便) にあるそうですが、なぜこの事業を始められたのでしょうか。

「運送業を変えよう！」がそもそも私が挙げた旗印でした。ゼネコン以上にキツイ、汚い、給料安いと称される物流業界を労働集約型から、たとえ売り上げは小さくても知識集約型の仕事にしてみたいと考えたからです。仕事を始めた 20 代は一人で 2 トントラックを借りて、ドライアイスを入れた段ボールを毎日荷造り、運び、本当に人生で一番苦しい思いをしました。今は指示する側に回り貨物版の JTB のような仕事をしていますが、現場の苦労は理解しているつもりです。

- 最初から物流の仕事をめざしていたのでしょうか。

私の実家は石川県の小松空港から歩いて 20 分ほどの町にあり、そこで飛行機を眺めながら育ちました。戦後、海軍から帰還した祖父が小松製作所の下請けでメッキ工場を始め、それを父が継ぎ、私も長男と

して家業を継ぐことになっていました。ですが、子どもの目からみたメッキ工場には魅力がなく、「こんなことを自分はやりたいのか。」と自問自答していました。私自身の興味は都市計画や街づくりにあり、学生時代には全国各地を旅行して交通インフラを見てまわっていました。

卒業して数年務めた会社を辞め、まずは飛行機会社を作りたいと考えました。当時、日本で民間の航空会社が全国各地で設立された時期でしたが、たまたま世界最大の貨物会社 **FEDEX** の日本法人社長に会う機会がありました。貨物機600機を所有する **FEDEX** の本社がテネシー州のメンフィスにあるのを知り、小さい町でもビジネスできるのだと開眼しました。

ただし同じことをやっても勝てないので、違うテイストを入れようと考えていた時に、留学先で「海外で日本食を美味しく食べられたらいいな」と感じたことを思い出し、**EMS** のクール宅急便のような形態で国際輸送会社を始めました。ところが最初の依頼はたった1件、スエズ大学からのもので、医療用の抗体を送ってほしいというものでした。最初で最後の受注でしたが、これでニーズは医薬品業界にあると気づきました。現在、うちの会社で発送するものの半数は医薬品で、最近では高機能の先端部品や貴重金属などから、世界に一つしかない受精卵なども扱っています。近年は先端材料に輸送中の品質保証データを求めてくる企業も増え、確実に温度管理された輸送へのニーズは高まっています。実は、温度管理された輸送でネックになるのは、輸送中よりも通関手続きの期間にあります。この時に確実に温度管理をできる保管場所を確保するのは、技術上の問題というよりも、送り先の国でのマネジメントと交渉力にかかっています。ジェットエイトではその部分での経験と実績を積んできましたので、他のライバルがいないのです。

● **最近、ジェットエイトは、海外でのインフラ整備に関連した仕事を始められたそうですね。**

そうです。日本の建設会社が、途上国における **ODA** プロジェクトを進める際に、建設機械や資材、スタッフの調達など必要なものすべてを現地調達できないため、周辺国からも、さまざまなものを調達するのですが、その輸送を担当しています。ミャンマーで4、5年前から始めましたがうまくいっていません。現地には輸送だけの会社はたくさんありますが、日本人の仕事感覚とのギャップもあり、うまくいかないケースが多いのです。一方、政府との交渉や法律の運用、現地スタッフの確保などは現地の人に担当してもらった方がスムーズに進みます。そこで、ジェットエイトではミャンマー人をトップにした現地法人を立ち上げ、資金の30%を経営者に投資させて、現地での仕事をすべて任せるという方法を用いました。現地の人々の生活は我々にはわかりませんが、日本の本社との関係はファミリービジネスの部分だけを残して、駐在もおきません。経営者となっているミャンマーのスタッフは在日10年の経験もあり、日本側の要望を受け入れながら、現地のコスト感覚に見合った金額で、スムーズな輸送を実現し、利益を出しています。これまでミャンマーの他に、タイ、カナダ、ホンコンなどに進出してきましたが、最近ではバングラディッシュに着目しています。この国は日系企業には人気がなく（飲酒ダメ、客商売もないから？）大手企業のライバルがいないからです。

● **学生時代と今の人間関係はつながっているのでしょうか。**

現在、西さんとともに会社を支えているマリヤンさん（西さんの奥さま）と河村愛さん（平12卒）とは学生時代からの知り合いです。今回、インタビューにも同席していただきました。

学生時代には堀田先生（平4卒、新領域創成科学専攻教授）にご指導いただき、国内民間航空会社のシェアが海外に比べて広がらない理由について、外に出ない部分での公平性に着目して修士論文を書きました。また、学生時代に1年間ロンドンに留学しました。この時には、研究室の先輩である木村耕平さん（平11卒、マッコーリーキャピタル証券会社）に留学のステイ先を友人への電話1本で決めてもらい、研究室で壮行会までやっていただくなど大変お世話になりました。ちょうどニューヨークで同時多発テロが起きた年で、航空券が大暴落し、留学前に知り合ってカナダに帰国していたマリヤンさんに頻

繁に会いに行くことができました。不謹慎な言い方ですが、おかげさまで日本に帰国後、結婚することができました。

学生時代の友人とは河村さん、木村さんをはじめとして、学年を超えて今でも仕事やプライベートでつながっています。ADBの橋詰秀爾さん（平11卒）や中山東太君（平12卒、ウッドプラスチックテクノロジー）には親身に相談に乗ってもらっていますし、ミャンマーに赴任予定の後輩の大辻俊博君（平13卒、三菱商事）には現地生活のアドバイスをしたりと東大土木のOBとは学年を超えたお付き合いをさせてもらっています。

#### ● 最後に今の学生さんへのメッセージは？

私の信念はカッコつけて言えば、「人と物流を通して、幸せを提供する社会を作りたい。」ということです。最近、卒業生も参加できる研究室ゼミに参加してきましたが、今の学生さんにはぜひ夢や野望、そしてチャレンジ精神をもっと期待します。この大学に入る、あるいは出る能力があれば、食うに困ることはないでしょう。だからこそ、そういうポジションの人間はチャレンジ精神を持つべきだと思うのです。私の会社の株主には70歳以上の先輩方がたくさんいますが、みなさん話し方、食べ方、すべてが元気でパワフルで自分も負けてしまいそうです。アジアの各都市の若い人たちも同じようにパワフルです。このエネルギーの差はやがて国全体のパワーの差につながっていくでしょう。

みなさんにはぜひ熱く生きる力を持ってほしいと思います。

#### ● 河村愛さんより

土木工学科の堀井研を卒業後、大学院では沖研に入りました。ちょうど世界全体で水不足、水資源をめぐる抗争が深刻になった時期でしたので、バーチャルウォーター（作物や家畜を育てて出荷するまでに必要な水の量のことで、物の移動を通じた間接的な水資源の移動を水資源評価に考慮するための指標）を用いて、貿易を通じての水資源の再分配を定量的に検証する研究を行いました。卒業後も開発コンサルタントに入り、CO<sub>2</sub>の排出権取引や再生可能エネルギーなどのプロジェクトに関わっていましたが、新たなチャレンジの場として、自分が立ち上げから関わってきたグリーンエイト（設立2013年、マリヤンさんが代表取締役）で今年の7月から取締役としてコンサルティング部門を担当しています。

卒業以来、海外で仕事をする機会に必要なと感じてきたのは、「違いを楽しむ」という姿勢ではないかと思います。同質を期待せずに、違いを理解しあうことで、仕事上での信頼関係を築くことができるということです。ただし、やはりこれは経験しないと理解できないことかもしれません。