

世界をつなぐ、一本の鉄塔から

送電鉄塔からスマートグリッドキットまで、ETS ラインは未来のエネルギー基盤を構築します。鉄塔を建て、排出量を削減し、世界中の明かりを守り続けます。



ETS ライン株式会社 代表取締役社長 坂本泰男

——日本の人口は高齢化が進み、ライフスタイルも変化し、太陽光や風力といった再生可能エネルギーが急速に普及しています。このエネルギー供給の分散化は、発電と消費の両方に変革をもたらしています。日本の現在のエネルギー状況をどのように見ており、また安定したエネルギー供給を確保するためにどのように前進すべきでしょうか？

当社の事業は日本の送電網の構築と維持に重点を置いています。

ご指摘の通り、日本の電力網は高度成長期に大部分が整備されたため、老朽化したインフラをいかに効率的に管理・活用していくかが課題となっています。

現在の懸念は二つあります。老朽化による劣化と、再生可能エネルギーによる送電網への負荷増大です。これらの再生可能エネルギーは持続可能性にとって不可欠である一方、送電システムに大きな負担をかけています。

——なぜ負荷の増加が発生するのでしょうか？

かつての送電網は、工場や火力発電所といった集中型電源を固定ルートで接続していました。しかし現在では、全国に点在する太陽光発電や風力発電施設の増加により、これらの分散型電源が既存の送電線にすべて接続されています。その結果、送電容量全体が大幅に増加し、送電網への負荷が一層重くなっています。

——ETS ラインはこの課題にどのように取り組んでいますか？

私たちは、近代化と新技術の両面から、インフラの持続可能かつ効果的な活用に取り組んでいます。技術革新と現場での実践的な知見を融合させることで、安定した電力供給を支えることを目指しています。当社の独自の強みは、高度な訓練を受けた送電技術者である「ラインマン」を自社で雇用していることです。この社内体制により、高い技術水準を維持することができます。今後、これらの現場業務とデジタル技術の統合は、効率性と信頼性にとって極めて重要になります。



弊社“ラインマン”作業風景

——ご指摘の通り、日本のインフラは老朽化が進んでいます。既存の電力網の更新に向けた取り組みや、海外でのご経験について詳しく教えていただけますか？

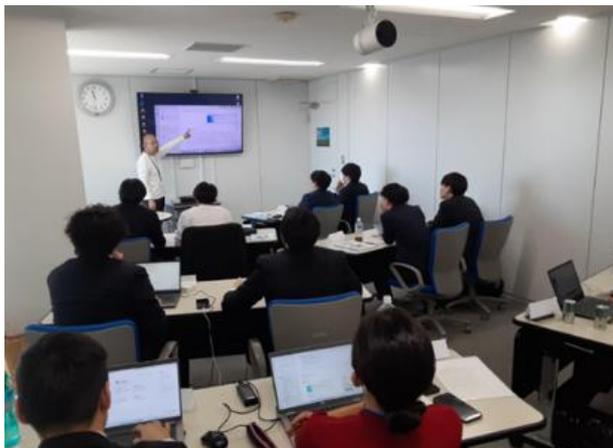
はい。インフラの老朽化は確かに重要な問題です。現在の私たちの使命は、既存の電力システムを更新、改修し、最適化することです。歴史的に日本の電力システムは集中化されていましたが、世界的なエネルギー動向の変化に伴い、当社の業務も進化してきました。

私が1993年に入社した当時、先輩達からベトナム、イラン、ラオスといった海外プロジェクトについて学びました。当時は、日本の技術や機器を海外に送り、現地の従業員の育成に努めてきました。

私自身もパラオでのプロジェクトに参加し、タンザニアでは日本と現地チーム間の連絡・調整を統括するスーパーバイザーを務めました。このプロジェクトは日本の政府開発援助(ODA)の一環であり、現地の技術力向上を支援することが目標でした。ささやかながらではありますが、意義深い貢献が出来たと確信しています。

今後も、私たちの基盤は日本であり続けます。国内のインフラ基盤の強化が最優先事項です。しかし、現在4名の外国人エンジニアが在籍しており、来年には7名に増員する予定です。将来的には、彼らが日本で得た専門知識を母国に持ち帰り自国のインフラ整備に貢献してくれることを期待しています。

海外、特に送電インフラの拡大が進む地域で機会があれば、スーパーバイザーとして貢献することも視野に入れています。しかし、当面の焦点は日本の電力供給の安定確保にあります。



ラインマン・外国人技術者の研修風景

——日本は引き続き貴社の拠点となりますが、東南アジアでは人口が急速に増加し、中高所得層の増加に伴い電力需要も急増しています。新たな電力網インフラの整備が急務となっています。こうした新興市場への積極的な参入をお考えでしょうか？

機会があれば、是非参入したいと思っています。私自信、パラオやタンザニアといった国で活動した経験があり、こうしたプロジェクトの重要性を理解しています。

とはいえ、労働力や施工能力などの制約を考慮すると、当社が全面的な建設を担うよりも、技術者を派遣して現地技術者の育成を支援する方が現実的です。

これまで、イラン、ベトナム、ラオスでは、熟練した職人が現地に赴き、直接指導を行ってきました。しかし、日本国内の人材不足が深刻化する中、当社は国内基盤の強化と技術移転による国際貢献を両立させる戦略をとっています。

日本が培った専門知識を海外のパートナーに提供し、持続可能で自立的なインフラの構築を支援することは、国際貢献を果たすための強力かつ実践的な方法だと私は信じています。結局のところ、技術は普遍的であり、国境を超えるものです。

——技術知識の移転は、国際協力の中でも最も意義深い形態の一つと言えるでしょう。

ETS ラインはラオスに、ベトナム、イランにおいて長年の経験を持っています。これらは貴社の技術提携の一例と言えますか？

はい、まさにその通りです。これらのプロジェクトは、私たちの技術提携アプローチの根幹を成しています。私たちは常に協業を積極的に行い、他社から学びながら自らのノウハウを共有してきました。こうしたオープンな姿勢、つまり情報交換、協力、そして共に成長する姿勢は、私たちの企業 DNA の一部なのです。



特許技術による鉄塔高上げ装置「エナーク160」(左:昇塔前/右:昇塔後)

——先ほど、再生可能エネルギーの台頭によって新たな技術的課題が生じるとおっしゃっていましたが、以前は発電は集中化されていましたが、風力や太陽光の普及により、より長距離の送電が必要になっています。次世代の送電網はどのようなものになるのでしょうか？ ETSラインはどのような準備を進めているのでしょうか？

近年、送電技術は目覚ましい革新を遂げており、このペースは今後10～20年でさらに加速するでしょう。送電線を専門とする企業として、私たちの責任は、多様で分散した電力源を効果的かつ確実に繋ぐことです。つまり、再生可能エネルギーを安定的かつ高品質にお届けする事が、社会インフラの一部としての当社の使命です。

同時に、環境は急速に進化しています。約10年前、再生可能エネルギーはまだ発展途上でしたが、今では中心的な存在となっています。20年後には、電力の流れが現在のデータ通信のようになるかもしれません。具体的な技術はまだ不確定ですが、私たちの根本的な使命は変わりません。それは、安全で安定した電力供給を確保することです。

どのような技術革新が起きても、この目的は不変です。

——20年後には無線やレーザーによる電力伝送技術が実現するかもしれないと予測する人もいます。たとえそのような破壊的技術が登場しても、御社の中核的な使命は安定したエネルギー供給であるとおっしゃっています。設計から建設、長期的な保守に至るまで、どの段階においても競争力を維持するために、どのように取り組んでいますか？

前身である ETS ホールディングスでは、再生可能エネルギーEPC(設計・調達・建設)事業をはじめ、幅広い事業を展開してきました。その当時の技術力、特にメンテナンス部門におけるノウハウは、今もなお大きな強みとなっています。

現在、ETS ラインとして、送電・変電プロジェクトに戦略的に注力しています。

EPC 事業を完全に撤退させるわけではありませんが、当社が最も豊富な能力と実績のある分野に特化することを目指しています。特にデータセンター関連を中心に、変電関連の EPC の需要が高まっています。そのため、当社は幅広い多角化から、よりの確な卓越性を追求し、最大の価値を提供できる分野を強化する事に重点を置いています。

——この専門分野を加速させるため、または技術的なシナジーを拡大するために、M&A やパートナーシップの検討はされていますか？

はい、積極的に検討しています。当社は、自社の強みと合致する企業との協業や M&A に前向きです。特に、通信インフラやデジタル技術に強みを持つ企業との連携を重視しています。ETS ラインは送電・変電事業に注力していますが、グループ全体では成長とシナジーを追求するため、M&A を継続的に進めています。専門知識の共有や補完技術の統合は、長期的な競争力の確保に不可欠です。各社の独自性を活かしながら戦略的にグループを拡大することで、強力なシナジーと持続的な成長を実現できると考えています。

——あなたは ETS で長いキャリアを持ち、1993年に入社し、最終的に社長に就任しました。100年の歴史の中で、社内昇格によるトップは2人目ということですが、現在のリーダーシップにおいて大切にされている価値観や原則は何でしょうか？

1993年に入社して以来、ずっと当社でキャリアを積んできました。

社内任命で社長に就任できたことは、名誉であると同時に大きな責任を感じています。

歴代の社長から多くのことを学びましたが、特に煙山氏の『人を何よりも大切にすること』という言葉は、今も私の指針となっています。

当社の基盤は“人”にあります。社員、技術者、パートナーなど、すべての成功の源は人です。人材育成、教育、働く人の支援は選択肢ではなく、不可欠な取り組みです。この投資は最終的に国内外のお客様への価値提供につながります。もちろん、社長として達成したいことは多くありますが、持続的な成長は社員の成長から始まると確信しています。

そのためには、誰もが理解し、主体的に取り組める明確な事業計画を示すことが重要です。

簡単なようでいて、実は非常に難しいことですが、社員を信じ、成長を助け、信頼すること。

この積み重ねが会社の力になります。どんな施策も最終的には“人”に行き着く。これが私の経営の原点です。