

地球環境をビジネスとするまで

元三菱商事常務執行役員 小島 信明 こじま のぶ あき

- * やったことがない分野を決めて、やれ
- * ドイツ車に採用されたりチウムイオン電池
- * 勝負をかけた太陽光発電プロジェクト
- * 社内から噴出した反論・意見
- * なぜ太陽光、なぜ今、なぜ三菱商事なのか
- * 社長室会で「新規事業なんかやらなければいい」
- * EUではエネルギー戦略は安全保障
- * みな、環境ビジネスはやりたがらない
- * 上から降りてきた案件がダメなわけ
- * 再生可能エネルギーはいす取りゲーム



山縣 それでは開会いたします。（拍手）

本日は三菱商事の元常務執行役員で地球環境事業開発グループのCEOを務められた小島信明様に来ていただきました。

小島さんは三菱商事で地球環境ビジネスを立ち上げた方で、内外110件のプロジェクト、年間1000億円の投資といったことを指揮、指導、実行されました。地球環境ビジネスは未知の領域で、すべてが新規事業になります。つまり、新規事業の立ち上げを次々にやらざるをえなかったということです。

地球環境に関しては、皆様も最近のこの異常な気候変動から重要さを感じていると思います。政府が政策をとって枠組みを決めても、実際に地球環境に対応していくのは民間企業であり、

事業会社です。ただ、地球環境ビジネスをやるべきと言っても、事業として成り立たないと持続性がなくなってしまう。普通の事業と違う難しさがあると思います。

本日は、どうしたら地球環境の問題に対応しつつ、ビジネスとしても成り立たせていくのか。苦労されたこと、さまざまな局面に立ち向かわれてきた経験も含めて、お話を伺えればと思っています。それでは小島様、よろしくお願いたします。（拍手）

小島 小島です。ご紹介いただきましたが、私は1950年生まれで、今50年間働いております。40年間は三菱商事にいました。その後、早稲田大学と日立製作所で約10年間勤めました。ご存じの方も多いと思いますが、日立製