

ジャパングリッド 株式会社

代表者 前田 貴一

事業内容：自営線（送電線）工事業

本社：大分市日吉町11-23第一峰野ビル2F

T E L : 097-503-0707



代表取締役 前田 貴一氏

大分から世界に羽ばたく企業へ！
全国でも数少ない自営線（送電線）工事に特化した企業として急成長しているジャパングリッドの前田社長にお話を伺いました。

～事業概略～

現代表の貴一氏の実父である光夫氏が昭和54年に創業。大手電気設備工事業者の下請として電気工事業を行う。

平成6年に有限会社大光電気として法人成り。

平成17年に現代表の貴一氏が入社。

再生可能エネルギーの固定価格買取制度（FIT）により太陽光発電所が増加していたことから、平成24年から太陽光発電所建設時の電気設備工事に携わる。

平成30年からは電気設備工事の中で自営線（送電線）工事に特化。

令和元年にジャパングリッド株式会社として改組及び社名変更を行うと同時に、現代表の貴一氏が代表取締役就任。

令和5年には安定的な受注等を目的に、エンジニアリング分野で日本最大手となる日揮株式会社と資本提携。世界で活躍する自営線（送電線）工事業者を目指し、全国各地で日々工事を行っている。

Q1 自営線（送電線）工事とは何か教えてください

まずは送電線についてお話しします。送電線とは、各発電所で作られた電気を、発電所から変電所または変電所から変電所へ送るためのものです。山間部で見られる鉄塔と鉄塔の間のケーブルと言えばイメージできるかと思います。市街地等で鉄塔を建てるのが難しい地域では、地中を通して設置されています。

送電線は電力会社が設置し管理することが一般的ですが、送電線の中でも、電力会社ではなく、発電所の事業者様が設置し管理するのが自営線と呼ばれています。

作られた電気は電圧の大きさによって「低圧」、「高圧」、「特別高圧」に分けられますが、発電所となると「特別高圧」区分となり取り扱う電圧が非常に大きくなるため、自営線工事には高い技術が求められます。



Q2 御社の特色や強みを教えてください

当社は自営線を設置するための調査及び設計から、道路管理者等との占用協議、工事と総合的に行うことが可能です。

電圧が高くなればなるほど自営線工事は技術的に難しくなることから、発電所等での自営線工事に対応可能な電気工事業者は限られています。一定規模以上の発電所になれば、特別高圧の中でも特に大きい電圧となることから、対応できる企業は当社を含めても極めて少ないのが現状です。

近年は採用や人材育成にも注力しており、設計部門、施工管理部門等といった組織体制を内部で構築できています。この規模の組織体制で自営線工事に特化している企業は全国的に見ても数少ないことから、当社にしかできない工事があると自負しています。東京に営業所、福島に支店を有しており、全国各地で工事することも可能です。また、自営線工事で培ったノウハウを生かして、大規模工場内でのプラント工事等を行った実績もあります。自営線工事を中心に電気工事に係る様々なソリューション提案ができることも強みです。



Q3 事業を続けるなかで苦労をしたことを教えてください

一番苦しかったのは令和3年度に大幅な赤字を計上した時です。大規模な自営線工事を受注することができましたが、当時は現在ほど組織体制が整っておらず、目の前の工事に対応することに精いっぱい採算が全く取れていませんでした。工事代金の入金が無い中で支払いのみが続いた時期は、資金繰りの不安や一生懸命工事をしてくれた社員への申し訳なさもあり、非常に



辛い思いをしました。

しかしながら、その経験があったからこそ、工事部門だけではなく設計部門や施工管理部門等の重要性を再確認することができ、今の組織体制につながっています。これまでを振り返って見ると、たくさんの失敗や回り道をしてきましたが、そこでのトライアンドエラーがあったからこそ今があると感じています。

元々当社は実父が経営していましたが、会社を継ぐ気はなく、大学院を卒業後に東京でソフトウェア関係の仕事をしていました。しかしながら、実母から当社の経営が厳しいとの話も聞いており、大分出身の妻も大分での生活を望んでいたことから、27歳の時に帰郷当社へ入社しました。「私が会社を立て直す」と意気込んで働き始めましたが、様々な工事をして一向に利益が出ませんでした。新しいビジネスモデルとしてドローン事業等も試してみましたが、業況は変わらず厳しい時期が続きました。

東京でのサラリーマン生活やドローン事業は現在の業務と関係が無いように思えますが、サラリーマン時代に身につけたシステム関係のノウハウは今も非常に役立っていますし、現在は測量時にドローンを使うことも多々あります。何より業況が厳しい時期があったからこそ、当社のビジネスモデルを見つめ直し、自営線工事に特化するという選択ができたと思っています。



Q4 今後の事業展開や目標を教えてください

具体的な数字としては、今後10年以内に売上100億円を達成することを目指しています。いずれは、自営線工事業界で国内トップの存在となり、グローバルに活躍する企業になることで、大分県内の経済を牽引できる存在になりたいと思います。

100億円企業になるためには、国内大手電力会社が行う大規模工事を受注し、1件あたりの工事単価を上げていく必要があります。

ます。また、日揮株式会社との資本提携した強みを生かして、海外への進出も目指しています。

そのためには、「ジョインター」と呼ばれる高い技術を有する技能者を育成していくことが不可欠であり、現在大分市三佐の日揮株式会社大分事務所建物内に場所を借り受ける形でトレーニングセンターを建設中です。本取り組みは、令和5年度大分県地域牽引企業創出事業に認定され、大分県の支援も受けることができました。令和6年初冬には完成予定であり、今後はトレーニングセンターを活用しながら、当社のみならず最終的には世界各国で活躍するジョインターを育てていきたいと思っています。

当たり前のことですが、私は経営者として「正しいことを正しくする」ということを一番大事にしています。辛い時期もたくさんありましたが、そんな時でも「正しいことをすれば必ずうまくいく」と信じてやってきました。これまで支援してくれた金融機関や取引企業の期待に応えるためにも、正しいことは何かと常に意識しながら、大分から世界に羽ばたく企業を目指していきます。



Q5 信用保証協会に対して、ご意見・ご要望をお聞かせください

信用保証協会の経営安定化支援事業を令和3年度に利用し、中小企業診断士の指導のもと経営改善計画を策定しました。組織体制についてアドバイスをいただくとともに、当社の財務状況や資金繰りについて再確認する良いきっかけとなりました。何より、現在も信用保証協会がここまで密接に当社と関り支援してくれているとは、計画を策定した当時は思いもよりませんでした。引き続きご支援をよろしくお願い致します。