



まつもと・あきら

1947年京都府生まれ。72年京都大学農学部修士課程修了後、伊藤忠商事入社。86年センチュリーメディカルに出身し、取締役営業本部長、93年ジョンソン・エンド・ジョンソンメディカル(現ジョンソン・エンド・ジョンソン)入社、99年社長に就任。2008年1月最高顧問。08年4月カルビー顧問を経て、同年6月社外取締役、09年会長兼CEO、18年6月シニアチーフアマン。18年6月RIZAPグループ代表取締役COO、19年1月取締役構造改革担当、同年6月ラディクールジャパンを設立し、代表取締役会長兼CEOに就任。

ライザップを退任した後、プロ経営者・松本晃が新天地に挑戦 「地球温暖化防止関連企業・ラディクールの 自然界の原理活用策を語るうー！」

「自然界の原理を使って温度を下げる技術を商品化したのが、中国人物理学者の楊榮貴さんです」。ラディクールジャパン会長CEOの松本晃氏は、新天地の技術をこう説明する。松本氏が会長を務める日本法人は現在、販売会社だが、今後は日本の繊維メーカーなどと一緒に技術開発、用途開発も進めていく方針だ。

社長の何氏とは カルビー時代からの付き合い

新天地での活動を開始した松本さんですが、カルビーの後にはRIZAPグループの経営に約1年参画しました。振り返っていかがですか？

松本 自分の役目を果たせたという意味での達成感はありません。じつに、中身の濃い1年でした。

RIZAPは、M&Aで急成長した企業ですね。

松本 はい。ただM&Aも、

開発？
松本 日本法人は今のところ販売会社なので、開発には関

わっていません。ただ、今後は、そうした可能性も出てくると思います。

難しい会社のM&Aではなく、易しい会社のM&Aをしてあげばよかった。難しい会社でも1つ、2つなら優秀な経営者がいれば軌道に乗せられますが、数多くとなるとさらに難易度も増してしんどくなる。

買った会社の大部分の産業が、どちらかというと右肩下がり産業。だから、皆さん売りに来られたのだと思うのですが、そういう産業は、そう簡単には再生しません。

やるならば、成長が見込める市場ということが重要だ

と。その意味で、松本さんがラディクールジャパンに可能性を感じた理由は何ですか？

松本 わたしはこの会社の会長CEOですが、社長を務める何軍さんとはカルビー時代からの知り合いです。

実は、中国で販売しているカルビーの「フルグラ」のネット以外、つまり小売店向けを何さんの大河実業を通じて販売しています。その縁で、何さんとは何度も中国のお客さんのところへ行きました。

何さんは新しいことへの関心

最初に開発された商品はフィルムで、このフィルムを貼った場所に太陽が当たると、温度が下がるという仕組みです。

太陽が当たると、温度が下がる？

松本 はい。

太陽から発せられる赤外線によって地球は暖められるのですが、赤外線のある特定の波長、8〜13ミクロンの波長の赤外線は熱を宇宙に放射するという性質を持っています。その法則があるから、地球は何億年の間、暖まっていなかったということです。

太陽の熱、つまり太陽の表面温度は5500℃なので、地球も暖まりそうなものですが、暖めるのと同じ量の熱を放射しているから、地球全体は暖まらない。差し引きチャラになり、地球は生物が生活できる温度に保たれているわけです。

ところが、この数十年は化石燃料を燃やし過ぎたことでCO₂が大量に発生し、オゾン層を壊してしまい、地球上の温度が上

が強いので、ラディクールの技術を知り「こんなに面白いものがあるのだけど、チャレンジしてみますか？」と言われ、一緒にやることになりました。

ラディクールの技術は、自然界にある原理を使って温度を下げる技術ですが、それをフィルム状で量産化可能にしたのが、中国人物理学者の楊榮貴さんです。彼は今、アメリカのコロラド大学の教授をしています。当社の取締役も務めています。

———ということは、中国発の技術？ あるいは日中共同

がってしまった。最近の異常気象も、この地球温暖化で起こっているというのが一般的な定説になっています。

ですから、この地球温暖化防止に、少なからず貢献ができるのではないかと考えています。

電気などのエネルギーは必要なし

———自然の法則を使って、温度の上昇を防ぐ技術が、ラディクールの技術だと。

松本 そうですね。「ラディ」はラディエーション、つまり放射の略。放射で冷やすのでそれに「クール」を付けた。放射熱を上手に使って冷たくするわけです。

———その技術の商品化は世界初になる？

松本 そうだと思います。

———技術は、具体的にどんな分野に使えますか？

松本 一般的には、屋根材ですね。プレハブやテント、農業用のグリーンハウスの屋根。それから、室外機などが熱くな

ラディクールジャパン会長CEO
松本 晃
Matsumoto Akira



2018年7月末、中国寧波で行った実験の様子。ラディクールを施した小屋とそうでない小屋では29℃の温度差があった

り、機能やパフォーマンスがダウンするのを防ぎます。

最初に開発したのがフィルムで、次が塗料です。

例えば、塗料を太陽光の当た

る外壁に塗ると、冷えます。冷房のような効果がある？

松本 そういうことです。温度が上がるのを防ぐので、その分、設備投資が少なく済みます。例えば、今までエアコンが2台必要だったところでも、1台で済むといったイメージです。

ですから、体育館や倉庫、ドームのような大きな施設では、かなりの効果があるのではないかとみています。施設の規模が大きければ大きいほど、エアコン設備も必要になりますから、設備投資が少なく済みます。

先ほど、放射熱で温度を下げるのとしましたが、熱を外に出すことで、周囲が暑くなることはないのですか？

松本 なりません。原理からいうと、宇宙に飛んでいくからです。

今まで熱を防ぐ方法というのは、断熱、反射でしたが、これは熱がなくなるわけではなく、部屋に入っていないだけ。ラディクールは、まったく新しい方法

で熱を下げる技術になります。自然の原理なので、環境にもいいと。

松本 はい。エアコンを使って冷却するわけではありません。赤外線という熱のある波長だけ、特殊な性質を持つているということのようです。

ただ、これはもともと自然界にある仕組みで、それをフィルム状でより経済的に実用化したのがすごい。

ラディクールジャパンの資本関係はどうなっているのですか？

松本 出資者は4人で、中国側2人、日本側2人の構成です。

松本さんもそのうちの1人？

松本 はい。日本側はわたしと何さんになります。中国側は開発者の楊さんが董事長を務める中国ラディ本社と投資家です。

その意味では、日中合弁といってもいいですね。

松本 そうですね。日本法人

は今のところ、中国から製品を輸入して販売する会社ですが、日本の企業と協力して、新しい商品を開発していきたいと思っています。

生産工場は中国になる？

松本 はい。浙江省の寧波に自社工場があります。すでにラディクールを採用した施設も多く出ていて、ポインティングブリッジやワインの倉庫、展示場などに採用されはじめたと聞いています。

中国での実験では明確な効果

面白いビジネスですね。

松本 ええ。ただ、面白いだけでビジネスになるとは思っていないません。

やはり、本当にどれぐらい効果があるかということ。それを証明できれば、このビジネスは成功すると思います。

実際に効果は証明されている？

その意味でも、まずは日本企業との改良や、需要開拓、用途開発から進めていくと。

松本 そうですね。最近では、貿易摩擦の問題も高まっていますが、ある意味で、新しい日中の関係プレーヤーができるかもしれないですね。

松本 そうでしょうね。大原則は、結局は世のため、人のためになる事業かどうかということとです。

優れた製品で、世の中のためになるのであれば、中国であろうが、アメリカであろうが、ドイツであろうが、日本であろうが関係ない。地球環境に対して貢献できるという大義名分があり、なおかつ電気は必要ないですから省エネです。

政治が絡むと、国という問題が出てきますが、産業界は、国というよりも世界が舞台になるので、良い製品であれば、国籍を問わず、普及していくと思っています。

松本 中国寧波で昨年夏から行っている実験では「ラディクールを施工した仮設小屋」と「未施工の仮設小屋」を比較すると、施工済みの屋根の表面温度は38・5℃と未施工（67・5℃）に比べ、29℃低かったです。室内温度も未施工の50・8℃に比べ、36℃とマイナス14・8℃の結果が出ています。

ただ、場所によって効果が変わってくるので、これからもっといろいろ試していく必要があると思っています。

それから、もう1つ重要なのが、経済性。今はまだコストが高くて、1平方メートルあたり、施工費用を含めて1万円程度になります。

それは高いですね。

松本 わたしも、そう感じています。

量産化すれば、安くできる？

松本 そうですね。量産化と、あと施工にお金が掛かるので、それを抑えていく。

例えば、後から施工をするの

では、どうしても高くつくので、工場でフィルムを貼ったり、塗料を塗るなど、プレハブの状態を出荷していけば、安く提供できるようになります。

プレハブだけでなく、先ほどお話しした屋外の機械なども、工場最初からフィルムや塗料の工程を済ませておけば、コストを抑えられます。

個人の家にも使えますよね。

松本 ええ。ただ、戸建ての家は、基本的には断熱材を使うので、大きな体育館みたいなところと比べると、おそらく効果は小さいと思います。

今後、日本では、どのように事業を展開する方針ですか？

松本 フィルム、塗料の次には繊維製品を開発したいと考えています。

ポンチョや帽子を試しに作りました。帽子は効果を実感しやすい。

ただ、衣類は洗濯しないといけないので、洗濯に耐えられる