

政権交代で太陽光はどうなる!?

太陽光発電の専門メディア

PVeye

2013
Vol.10

1

January

定価 1,890 円

徹底予測!

安倍新政権の “再エネ政策”

主要政党のエネルギー
ビジョンに迫る



モジュール劣化メカニズム

PID、その真相を追う

「施工を主軸に 太陽光を極めたい」

横浜環境デザイン 池田真樹 取締役社長

横浜市都筑区の横浜環境デザインは、進境著しい太陽光発電の施工・販売店だ。同社の2012年5月期の売上高は、前期比約70%増の17億円、今期は20億円超のペースで推移している。社長を務める池田真樹氏は、テレビ番組を活用した販売や8万円設置モデルへ参画するなど、幅広い営業を展開。その精力的な販促活動から、一見営業畑とも思えるが、意外にも熱い「施工魂」を覗かせる。池田氏の歩みを辿った。



して、住宅用太陽光システムの販売を始めた。

池田氏が太陽光発電と出会ったのは1992年。大学で電気工学科を専攻し、ある講義を受けたのがきっかけだ。「隣の研究室でソーラーカーの研究をしており、何となく興味があった。わざわざ受講したことがあった」。ただ、当時は住宅用太陽光すら世に出していない。ここでは「太陽光発電」を認識したに過ぎなかった。その後、一般企業に就職したが、3年余りで退職。「自分で環境に関する仕事をしたかった。当時は植物工場や屋上緑化などに着目していた」。

そんなとき、ふと太陽光と再会する。観葉植物の勉強で名古屋へ赴き、帰りに「エコビル」に立ち寄ったときだった。「壁面緑化や再生資材の活用例をチェックするのが目的だったが、屋上に太陽光発電システムが設置されており、思わず目を奪われた」。97年のことである。名古屋で太陽光の話聞いた池田氏は、「これだ」と直感的に判断、戻るや否や、以前から知り合いだった佐藤建設工業が運営する京セラソーラーFC東京の協力の下、個人事業主と

当初は販売業務を担っていたが、「たまに売れると施工にも立ち会った。私は電気工事士の資格を持っていたので、最初は何か手伝えることはないかということに関わっていった。ただ、気がつく、施工の仕事に夢中になっていた」。そのうち、販売業務よりも施工を中心に手掛けるようになり、京セラにとどまらず、シャープ、三菱電機など、様々な住宅用太陽光システムにまで増え、02、03年頃には月間80件を超えることもあったという。

02年から、現社名である「横浜環境デザイン」を屋号に事業を行っていたが、06年6月、正式に法人化。「訪販会社からの工事請負もしていたが、家の前の竹林による影のせいで、秋以降はまったく日が当たらないのにもかかわらず無理やり売るなど、販売手法が酷い会社もいた。施工会社として信頼性を重視して1件1件施工していたが、ユーザーへの販売から健全な形にしなければダメだと感じ、改めて、販売を手掛けることにした」。

法人化直後の06年10月には、ある販促セミナーに出席。資料作成やメールのやりとり方法などを学んだ。結果、月間販売件数は、多い月で10件を超えるようになる。セミナーをきっかけにタツ工場の西島貞夫氏と出会った。「産業用は02年頃から現場経験はあったが、今後、増えていくだろうと思いつ、自社で元請け工事をしたかった。そこで、産業用で実績や経験のある西島さんの教えを請うた。何度も押し掛け、勉強した。自分で言うのもなんですが、一番弟子みたいなのですよ」。同社にとって、産業用での元請け第1号は静岡での10kW案件。07年冬のことだった。モジュ



同社が施工を手掛けた案件。神奈川県相模原市のS病院(右)と千葉県印西市のC銀行。

ールは力ネカ製を採用した。その後も自ら屋根に上って施工を手掛けていたが、09年に屋根から降りることを決断する。

「現場から経営に集中し、太陽光を極めようと考えた。原点回帰という意味でも、施工にこだわっていくと決めた」。

「自分にできることは何なのか。施工のクオリティを維持しつつ、健全なコストダウンではないかと考えた。そのためには、全国工事ネットワークを構築し、全国規模で販売力のある企業とのアライアンスを組んでいく」。

その実現に向け、10年から、矢継ぎ早に新たな取り組みへ着手する。FMYコハマでのラジオショッピングに始まり、日本テレビでの通販番組、8万円設置モデルである「DMソーラー」、大手不動産会社との提携など、全国施工ネットワークを活用し、工事を担う。現在、施工店網は約60社に広がっている。

さらに太陽光を追求すべく、事業領域も拡大。12年には、特定建設業許可を取得し、元請けとなってメガソーラー2カ所の建設を進める。IPP(独立系発電)事業にも進出し、千葉県八街市に発電容量820kWの太陽光発電所を建設する。IPP事業では、トータル2MW分は、12年度の実取り価格を獲得する予定だ。

屋号を名乗って10年、業界に入って15年。「単純に太陽光が好きなんです」と話す池田氏。「施工における劇的なコストダウンは難しいと思う。そこで、現場から生まれるアイデア商品も開発していきたい」と新たな展開も視野に入れつつ、実は、太陽光発電だけでなく、太陽熱システムも約3年前から販売中。「太陽光で培ったエンジニアリング技術を活かしていきたい。環境エネルギー、施工というキーワードは同じですよ」。