

カジノ解禁で日本経済復活だ!

月刊

BOSS

2013

10

定価800円

For Business Leaders

原田泳幸 日本マクドナルドHD社長
「勢いは戻った、あとは客数アップ」
猪瀬直樹 東京都知事
「最後のプレゼンで必勝を期す」

カジノ解禁が 日本を救う!

第2特集 五輪招致「決戦前夜」

25th
Anniversary

人も社会も明るくする 太陽光発電ビジネス

お客様満足度No.1を目標に
※金利の変動により金額が変更になる場合がございます。

月々

7,980円

初期
投資

0円



an.co.jp

アパート・マンションオーナー様
工場・倉庫・店舗・ビル・駐車場
学校や病院、遊休地など...etc

東日本大震災を契機に注目されている太陽光発電。そのさまざまなメリットから、導入を前向きに検討する事業所や一般家庭が増えてきている。その太陽光発電をビジネスとして成長を続ける業界最大手のエステート24ホールディングスを訪ねた。

太陽光発電のメリット

相次ぐ原子力発電所の運転休止や環境問題など、エネルギー問題への対処が急がれるなか、注目されているのが太陽光発電。無尽蔵の資源でしかも環境負荷が少なく、設置場所を選ばない、メンテナンスが簡単といったメリットから、導入しようと考えている事業所も多い。

太陽光発電は、太陽電池モジュール（ソーラーパネル）を介して太陽の光エネルギーを電気に変えるシステム。宇宙航空研究開発機構（JAXA）などが開発し2006年12月に打ち上げられた

技術試験衛星「きく8号」の電源は巨大な太陽電池パネルで、9・3%の発電を行っている。また離島や砂漠など僻地の電源としても活躍し



秋田新太郎 代表取締役 CEO

導入され始めて以来、昨年までに住宅用の導入件数が累計で100万件に達した。

太陽光発電の魅力は先に挙げたメリットのほか、電力会社による余剰電力の「固定価格買取制度」がある。せっかくソーラーパネルを設置して発電を行っても、余った電気は貯めておくことができない。自宅の電気を太陽光発電で賄ってなおも電気が余った場合、これを一定の価格で買い取ることが電気事業者に義務づけられている。つまり、自宅で発電した電気を「売る」ことができるのだ。13年度中に認定を受ければ、この制

度により、分散電源としての利用価値の高さをメリットとする声もある。一般家庭や事業所単位でも導入が進められており、住宅用太陽光発電システムが94年に

度による太陽光発電の買取価格は、標準的なケースで1kWhあたり38円（税込み）。住宅用の普及が急速に進んだ背景には、こうした事情の後押しもある。

信頼性を高めて成長

この太陽光発電システムの販売をビジネスとして、①事業を通じて会社に貢献する、②コンプライアンスの徹底、③お客様とともに新しい価値を創造する——を経営ビジョンに掲げるのが、業界最大手のエステート24ホールディングス（以下「エステート24」）だ。大阪市中央区にある同社の西日本本社に、秋田新太郎CEOを訪ねた。

「この会社は、もともとは1日や電気給湯器など、オール電化住宅向けの施設・設備の施工販売からスタートしています。太陽光発電システムも、扱っていました」
それが、東日本大震災を機に問い



益子直美さん



エステート24のショールーム（大阪・心斎橋）で各商品を説明してもらう。



7月に東京・有明の東京ビッグサイトで開かれた「PV Japan2013」に出展したエステート24のブース。右の写真は衆議院議員によるトークショー。



合わせが多数舞い込み、太陽光発電システムを主力商品とする方針に切り替えた、と秋田氏。続けて、
「ただ、太陽光発電システムは、製品そのものは信頼性が高くて、施工に際してユーザーとのトラブルが発生するなど、このビジネスのイメージ

はそれほどいいとは言えなかったような気がします」と語る。確かにソーラーパネルの

設置に際しては、建物の屋根や外壁に及ぼす影響は決して小さくない。秋田氏が着目したのは、施工会社としてのコンプライアンス。
「エステート24の最重要課題は、顧客満足度の向上。安易な価格競争に走り、ずさんな工事によってお客様とのトラブルが起こらないよう、社内にコンプライアンス室を設置して、順守を徹底しています」
顧客満足度の向上に関して同社が打ち出しているのが「モジュール出力25年保証」や「太陽光発電システム周辺機器10年保証」、さらにはこれらの保証を含む、自然災害や工事に伴うトラブルが発生した際のオリジナル保証サービス「ワールドソーラーワランティ」(WSW)といった保証制度。
WSWは、三井住友海上火災保険との提携によって生まれたもので、もし保険を頻繁に使うような設置工事をすれば、同保険会社が提携を解除することもありうる。工事のクオリティを高いレベルで維持する必要がある。秋田社長は、「これまで保険を適用したことは一度もありません」と胸を張る。エステート



中国上海の航天機電との業務提携の調印式で航天機電の曹建华総経理(CEO)と右から3人目)ら幹部と。

24は、高い信頼性を誇る内外の製品を、これだけ高いレベルで設置することで、顧客の満足度を確かなものにし、ここまで着実に成長してきたのだ。

会社創立の09年度に4億円だった売上高は、12年度は150億円にまで拡大した。

急激に業績を伸ばしてきたエステート24。現在、販売網の拡大を目指



発電した電気は家庭用の電源として使え、余剰分は電力会社に売却できる太陽光発電システムは、家庭用の普及が急速に進んでいる。

最終目標は発電事業

して、代理店を募集している。また7月24、26日の3日間にわたり東京ビッグサイトで開催された、太陽光発電に関する総合イベント「PV Japan 2013」にもブースを出展するなど、事業活動のPRにも余念がない。同イベントでは前宮崎県知事の東国原英夫衆議院議員らをゲストに招き、トークショーで太陽光発電が国民生活にもたらすさまざまな恩恵などを語ってもらい、人々の関心を集めた。

さらに、中国上海航天機電汽車股份有限公司（以下「航天機電」と）の業務提携を発表。航天機電は50年以上の歴史を持つ中国国営企業で、宇宙開発における太陽光発電事業からスタートし、シリコンダイカストやウエハー、太陽電池パネル、太陽光発電システムなどを一括生産する

リーディングカンパニーだ。

提携によって、エステート24は航天機電の日本の拠点となり、製品販売と保守メンテナンスを共同で行うという。

事業展開の新たな地平が開けた秋田氏、話をこう締めくくった。

「エステート24の最終目標は発電事業への進出です。もちろん、企業としてコンプライアンスの順守や経営ビジョン達成も含めて、ですけど」

太陽光発電システムのビジネスとしての可能性は十分開けているが、さらにその先を見据えての、若いながらもスケールの大きな秋田氏の話に、ただただ敬服——今回の取材の率直な感想である。

B



秋田社長のスケールの大きな事業意欲に驚かされる取材となった。