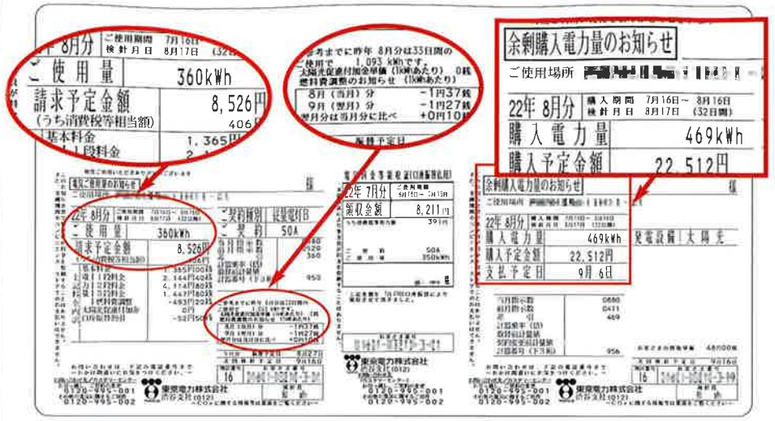
環境

◎ソーラー・エナジー・ソリューションズ

IT技術と発想力を武器に太陽光発電普及に邁進

まず、左の電気料金の通知書をご覧いただきたい。太陽光発電システムを取り付けた一般的な戸建住宅の例だ。



八月分の使用電力三六〇ｋｗｈ。東京電力からの予定請求金額は八五二六円。昨年の約三分の一である。これだけで一万五〇〇〇円以上のプラス。さらに「余剰購入電力量のお知らせ」には二万二五一二円の表示がある。これは余った電力を東京電力が買い取る際の金額だ。つまり、驚くべきことにこの住宅のオーナーは、発電量が多い八月ということもあるが、太陽光発電システムのおかげで実質月四万円近くのメリットを得たことになる。

全家庭に太陽光エネルギーを

太陽光発電を語るのに、よく取りざたされるのが、初期費用の大きさとその後のメリットの不透明さ。一部悪質な業者も出没しており、つい慎重になってしまうという声も聞く。ソーラー・エナジー・ソリューションズは、そんな蒙昧状況を切り開き、世界中すべての家庭・事業所に太陽光発電を行きわたらせることを理念に森上寿生社長が立ち上げた新進ベンチャーだ。森上社長はいう。

「国は昨年度から太陽光発電普及促進のための施策、具体的には〝補助金〟と〝余剰電力買取制度〟をスタートしました。補助金制度を利用すれば、通常の戸建住宅なら二〇〇万円前後で設置することが可能です。たとえば、冒頭の〝通知書〟のお宅では、初期設置費用が三一五万円で補助金が一〇五万六八〇〇円。実質イニシャルコストが二〇九万三二〇〇円でした。月平均四万円は無理としても、二万の利益がでたとして九年かからずに償却できる計算になります」

森上寿生社長

既存住宅に取り付ける場合でも、ライフスタイルや家族構成によって変わるが、平均約一〇年で償却が可能だという。また、工場や病院、介護施設など施設に導入すれば、設置面積を稼げるので、より大きな効果を期待できるかもしれない。だとすれば、〝取り付けなければ損〟という気運が世間にもっと盛り上がってもおかしくない。

「過去の流れで、太陽光発電にうさんくさいイメージを持つ方もおられます。しかし、少なくとも国や産業界は本気で、二〇二〇年に太陽光発電を一〇倍、三〇年に四〇倍にするというアクションプランはすでに動き出し、多くのメーカーもパネルやシステムの開発・生産に力を入れている。これが今後、より確かな流れになるのは間違いありません」（森上社長）

マルチベンダーとしての役割

森上社長は、あのマイクロソフトで役員をつとめた前歴を持ち、得意分野はＩＴ。「太陽光発電普及促進にＩＴを活用できないか」というのが同社を立ち上げた直接の動機だ。

事業の柱はもちろん太陽光発電システムの〝販売〟である。現在は、東京、神奈川、埼玉、千葉の関東四県に絞り、施工業者やローン会社と連携しながら着実に進めている。

一方、総合支援サイト「スマートハウス」（http://www.smart-house.bz）を運営。ここが、同社ビジネスの差別化のコアとなる。スマートハウスとは、エネルギー自給自足を実現する未来型住宅のこと。太陽光発電から始まって電気自動車、省エネ家電、ＬＥＤ照明等々を備えたスマートハウスを目指そう…がコンセプトのサイトだ。なかでも特筆されるのが「（太陽光発電）無料設置診断サービス」。

無料設置診断とは、このサイト上で、航空写真（グーグルアース）を活用し、自宅が太陽光発電に適しているかを診断するもの。屋根の簡単な作図をして、希望メーカーなどを指定すると、年間の発電量、家計貢献度、CO_2削減量、補助金額までが瞬時に計算される。

「さらに詳しい情報を知りたい人には、正確な初期費用や償却年数などを明記した〝提案書〟（下）をこちらから送付します。これで設置した場合のメリットをはっきりと知っていただくことができます」

太陽光発電のキーワードでネット検索すると、「無料見積もり」「一括見積もり」という文字がずらりと並ぶ。だが、顧客がまず知りたいのは見積もり金額ではなく、システムを導入して本当に〝元が取れる〟のかどうか…である。効率的な発電が期待できない屋根の家にパネルをつけても意味がない。そのような家でも、かまわず設置しようとする企業が、業界のイメージを悪くしているのだ。

同社では、診断の段階で太陽光発電に適していないところには設置を思いとどまるよう指導する。顧客がきちんと利益を上げ、メリットを実感してはじめて、太陽光発電の普及へつながると考えるからだ。もちろん、補助金などの申請代行、一〇年保障制度なども実践。そして、何よりの特徴は、〝マルチベンダー〟としての立ち位置だろう。

家計貢献度、償却年数が明記された提案書（上）
サイト上の「無料設置診断」の結果（右）

通常、太陽光発電装置の販売会社は系列化されており、一つのメーカーしか扱わない所が多い。いきおい他社の情報がないので比較対象が不可能。しかし、同社では、三洋電機、三菱電機、シャープ、東芝など、八つのメーカーの製品でのシミュレーションが可能。顧客にとって最適なシステム設計ができるのである。

メリットを分かってもらう

現在、同社の販売エリアは前述の通り関東四県。今後、全国展開するには、当然のことながら各地のパートナー企業が必要となる。

そのため、販売施工会社向けの業務支援サービス『ソーラー・マスター』を開発、準備は万端だ。

ソーラー・マスターとは、前述の〝提案書〟、あるいは見積もりや専門業務書類の作成をエクセルで行えるシステムである。また、毎年の制度変更対応にもクラウドサービスで対応し、販売施工会社の業務効率アップに寄与する。

たとえば、展示会などでもこのシステムは有効に使えるという。来場者に〝設置診断〟を促し、ソーラーマスターを使って即座に〝提案書〟をつくってみせれば、確かにインパクトは大きいだろう。

「とにかくメリットを分かってもらうこと。これさえできれば、もっともっと普及は進んでいくと思います」（森上社長）

いずれにせよ、地球温暖化の問題から、自然エネルギー発電、とくに太陽光発電へのシフトは避けられない現実だ。しかし、我々の固定観念も含め、普及を阻害する要因も多数ある。それらを吹き飛ばすためにも、同社のような志ある企業が、爆発的普及の触媒役を果たすことが期待される。

（本誌・高根文隆）

会社概要
●業　種　太陽光発電システム販売、ITサービスの提供
●代表者　森上寿生
●設　立　2010（平成22）年2月
●所在地　東京都新宿区新小川町6-29
●ＴＥＬ　03-6743-7750
●社員数　8名
●ＵＲＬ　http://www.solar-energy.co.jp/