

Part 1  
Top Interview

George Yamamoto  
Masataka Kinoshita

# サラリーマンでも、 太陽光発電所の オーナーになれる！

太陽電池モジュールの世界的企業であるインリー・グリーンエナジーホールディング。同社の日本人は、太陽光発電システム施工・販売を主力とする「エコスタイル」と協業、太陽光発電所の普及に邁進している。

インリー・グリーンエナジー  
ジャパン  
代表取締役社長  
**山本 譲司**



インリー・グリーンエナジーホールディング（以下、インリー）は太陽電池モジュールのリーディングカンパニーで、「インリーソーラー」というブランドの元、世界90カ国で17ヶ以上の納入実績を持つ。本社は中国河北省保定市にあり、ポ



グローバルリーダーとして太陽光業界を牽引する、山本社長と木下社長

リシリコンからモジュールの組み立てに至るまで、世界で最大規模の垂直統合型生産工程を実現している。性能・品質・信頼性において評価が高く、太陽光業界のグローバルリーダーとして成長を続けている。

その日本人がインリー・グリーンエナジー・ジャパン（以下、インリージャパン）であり、2012年からの4年半で日本国内累計2ヶ国以上の出荷・納入実績がある。社員数約40人という少数精鋭の組織で、売上高は約400億円（16年12月期）、住宅用・産業用の太陽電池モジュールを、北海道から沖縄まで全国に出荷している。「インリージャパンが成功して

いる理由は、本社のある中国河北省の素朴かつ誠実で真面目な気質が、製品の信頼性に結び付き、25年間の出力保証を担保する品質第一主義を取っていること。また、それぞれの国に最適化した自治と独立性を持つ現地法人を置き、お客さまとの長期的な関係構築にフォーカスした営業戦略にあります」

そう語るのはインリー・ジャパンの山本譲司代表取締役社長だ。日本人には中国本社から派遣された幹部は1人もおらず、社員は全て日本人での採用。各工場の生産部門との直接交渉ルートを持ち、日本サイドで一貫通貫の物流コントロールを行う。日本に根差した商社機能を持つ

組織なのだ。実績に裏付けされた信頼性があるから、顧客に自信を持って販売

そのインリー・グリーンエナジーとビジネスを協業するのは、太陽光事業で着実に成長を続けている「エコスタイル」だ。同社の主力事業は、太陽光発電システムの販売・施工。FIT（固定価格買取制度）を背景に、小規模な太陽光発電所を販売・施工し、利回り10%以上で20年間の安定収入が可能な投資商品を提供するビジネスモデルである。

設置する土地の取得から太陽光発電システムの施工、設置後のアフターフォローまでをワンストップでサポート。そのメイン顧客層はサラリーマンという。エコスタイルのプロデュースする小規模な発電所は「設備の信頼性が高い」「太陽光発電による売電収入が安定する」「金融機関の貸倒れリスクが低い」ことで、すでに住宅ローンがあっても設備を担保に金融機関の融資が下り易く、自己資金を最小限に抑えて投資することが可能なスキームを確立している。

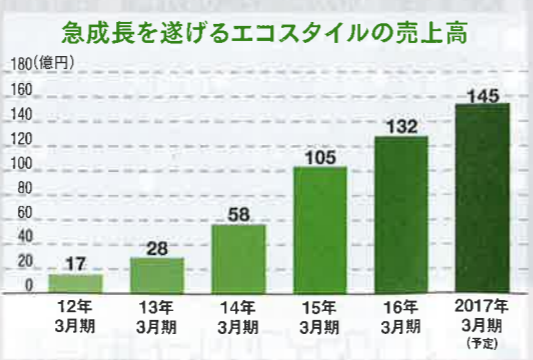
小規模な発電所の規模は50kW未満の「低圧産業用」と呼ばれる設備容量になる。固定価格買取制度を前提とした投資のため、空室による収入減のリスクがある不動産投資と比べてリスクが低く、利回りも高い。また

太陽電池モジュールは半永久的に発電し続けるため、21年目以降も電力を生む設備を持っているというメリットもある。「当社のビジネスモデルの特長は100%ウェブ集客であること、また金融機関からの融資を前提としていることです。それだけに信頼性が最重要課題になります。価格競争に陥らず、競合他社との差別化を図るため、この業界では珍しく自社で施工管理を行うこと、設置後のアフターフォローの体制を万全に整えることを軸にしています」と、エコスタイルの木下公貴代表取締役社長は説明する。社内に施

工部門を有し、システムの設計から基礎工事、設備の設置そして電気設備工事まで、全て自社社員が責任を持って一貫した施工管理を行う。また業界最長レベルの「20年間施工補償」を提供、20年間にわたって無料定期点検を実施する。例えば基礎工事の質が悪いと、設備が風荷重に耐えられず飛散するという事故も起きる。同社では地盤の引き抜き強度を測定した上で、基礎の構築、架台の設置を行なう。またウェブ集客のため、営業にかかるコストを抑え、国内最安レベルの価格も実現している。

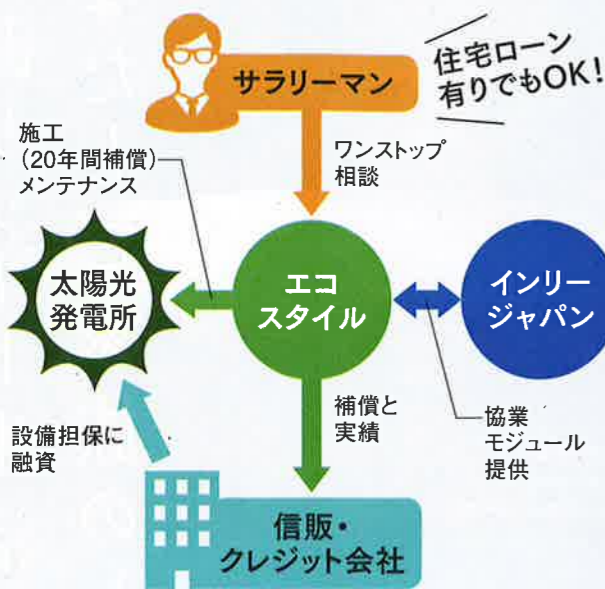
だが最も重要になるのは、発電を支える太陽電池モジュールの品質だという。「インリーさんを選択しているのは、リーズナブルな価格面もさることながら、欧米で10年以上前からきっちり実績を出してきた製品であること。世界トップクラスの出荷量が、品質の高さを証明しています。当社はその実績を見て、自信を持ってお客さまに販売させてもらっているのです」（木下社長）

顧客からのインリーブランドへの信頼感もあって、エコスタイルは順調に業績を伸ばし、現在は、1年以上の施工待ち案件が90%以上発生している状態。リピーターも多く、太陽光発電の土地を確保するため、全国で幅広く土地募集を呼び掛けている。また小規模投資にも対応するため、1口10万円からの「太陽光発電ファンド」事業も展開。運用期間5年で5%以上という目標利回りを設定し、こちらも人気になっている。「当社にとって、リーチできな



い小規模な発電所オーナーの需要を生んでくれるエコスタイルさんは、いわば日本で唯一の太陽光発電所量産工場のようなもので、安定的な需要を創出していただける理想的かつ貴重なパートナー」と語る山本社長。今後も協業関係を強化していく考えだ。

サラリーマンでも  
太陽光発電所のオーナーになれる！



エコスタイル代表取締役社長  
**木下公貴**

太陽光発電にふさわしい土地と設備をセットで販売して利益を生むビジネス。特長は自社で施工管理を行い、アフターメンテナンスの体制を万全に整えていることだ

**YINGLI SOLAR**

問い合わせ先  
インリー・グリーンエナジー・ジャパン株式会社  
〒108-0023 東京都港区芝浦3丁目2番16号 田町イーストビル7階  
TEL: 03-6809-6596  
www.yingli.com