

# 日本に根差したサービスで、再生可能エネルギーの普及に尽力

太陽電池モジュールのリーディングカンパニーであるインリー・クリーンエナジー。日本でも率先して選ばれるその背景には日本市場を強く意識した日本法人独自の取り組みがあった。



▲お互いにWin-Winの関係で、未永く付き合っていきたいパートナーだ

お客様にきめ細かなサポートを提供し、さらに電力インフラ整備の提案をして、長期的な関係を構築するのが営業戦略です



インリー・クリーンエナジーの代表取締役社長 山本 剛

が、中国国外に設立した現地法人の独立性を重んじ、各国に最

適化された体制で販路拡大を進めてきた。日本では12年4月にインリー・グリーンエナジージャパン（以下、インリー）が設立され、わずか4年間で2.5倍を超える出荷実績を誇っている。16年も順調に出荷を伸ばし、700MWの出荷を見込んでいます。

## 日本のお客様のための「商社機能」

さて、このインリージャパンの販売代理店としてタッグを組んでいるのが、半導体商社の加賀デバイスだ。その経緯について、同社の松下茂代表取締役社長は振り返る。

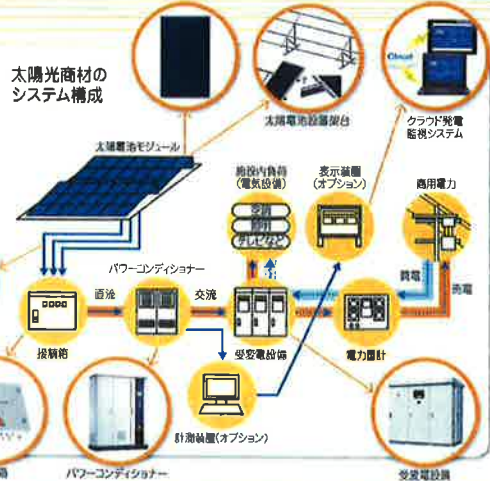
「一般的に外資系メーカーの日本法人は、とにかく本社の色を見ながら仕事をしがちですが、インリージャパンの視点は常に日本のお客様に向けています。日本法人としての独立性も高く、共に戦いやすい相手です。当時太陽電池モジュールは技術面でもはるかに中国メーカーと遜色はなく、コスト競争力のある中国メーカーに優位性がありました。その中からパートナーを選び込む決め手となったのが日本法人であるインリージャパンのサポート体制です。インリージャパンのサポート体制は、加賀デバイスと同じく半導体商社出身の前代表と山本副代表取締役社長が築き上げたものだと。そもそも、日本市場に取り組み姿勢が他の外資系メーカーとは一線を画していると松下氏は指摘する。

「これに対し、山本氏は答える。「当社には本社から派遣された幹部は全くおらず、社員は全て日本法人での採用となっていて、インリー100%の太陽電池モジュールのメーカーですが、その日本法人は、大手物流会社との提携により日本全国にインフラを持つ物流サポート力、技術提案から現場対応までこなす技

## 固定価格買取制度の仕組み



出所：経済産業省資源エネルギー庁のホームページを参考に作成



街サポート力を併せ持つ専門商社のような役割を担っています。日本のお客様のためにきめ細かなサポートを提供することで、長期的な信頼関係を構築していくのが当社の営業戦略なのです。インリージャパンは15年度に約500億円の売り上げを上げているが、社員数は40人程度であり少数精鋭の組織運営を掲げている。「商社の価値は人材であ

る」という理念の下、人間力のある「応援される人材」を集めることが、外資系メーカーとしては桁外れの高い定着率と、結果として安定したサポート体制につながっている。

一方で、加賀デバイスは太陽光発電設備に必要なあらゆる製品をワンストップで供給可能だ。それらの中でも特に重要なのは発電のエンジンである太陽電池モジュールで、工場検査をはじめとする品質チェック、製品として納品・設置し、アフターサービスまでを完結するには、両社の密な連携が不可欠である。「日本のお客様の品質に対する考え方、商慣習などを十分に踏まえた上で、さまざまな課題に対して長期的な視野でそれぞ

## 太陽光発電システムの普及はこれからが本番

業界全体としては、固定価格買取制度（FIT）がもたらした

た太陽光パブルの崩壊がささやかれている。「出荷量は昨年がピークで、徐々に減少していくことは当初の想定通り。とはいえ、契約済み案件のみでも17年500MW、18年350MWとまだまだ相当量の出荷見込みがあるが、着々と次のステージに向けた準備を進めている。」

今後の展開については松下氏も同様のビジョンを描いている。「今後は太陽光発電関連事業のみならず、長期的、安定的なビジネスを見込めるバイオマス発電関連事業への参入を検討しています。用地の取得や工事、ファイナンスなど、太陽光発電事業のノウハウや商社のコーディネート力を生かすことができると考えています。お互いにWin-Winの関係で、これからも未水く付き合っていきたい重要なパートナーです。」（松下氏）



インリージャパンの視線は常に日本のお客様さまに向けられていて、日本法人としての独立性も高く、共に戦いやすい相手でした

「グリッド=送電網」「パリティ=同等」という意味で、再生可能エネルギーによる発電コストが既存の電力のコストと同様かそれより安価になること。