

我が社の 40 円・36 円の権利申請

2014 年 8 月 21 日

※追記 2017 年 9 月 1 日

スマートグリッドホーム株式

会社代表取締役 三宅 邦夫

私が太陽光発電に興味をもったのは、いまから 22、3 年前の話です。当時、日本では、昭和シェルがドイツから世界的な電気メーカーであるシーメンスの太陽光発電パネルを輸入して販売していました。私は、今後、この太陽光発電が絶対伸びると思い、「この太陽光発電を販売したい」との意向で、その昭和シェルと何回も販売の打合わせや販売条件の交渉をしました。

その当時、太陽光発電システム 1 k w の販売単価が 6 0 0 万円前後でした。その時も国から補助金がありました。この時の補助金は、いまよりもずっと多く、販売価格の半分でしたが、元もとの価格が非常に高いものであったため、一般の消費者にとって太陽光発電は、まったく採算のあわないものでした。

当時、昭和シェルが、「太陽光発電は、国から補助金をもらって、電気が来ない離島や山岳地帯などの特殊な条件の土地に設置するもので、一般の消費者には、まだまだの商品である」と言っていたのを思い出します。

それでも、私は一般の消費者に販売したいと思い、設置をより安くできるアイデアを出したり、商品内容を簡素化してコストダウンを図るという打合わせを何回もやったりしましたが、この時の商品では普及は相当難しいものでした。

それから 1 0 年ほど経って、サンヨー・シャープ・三菱・京セラという大手家電メーカーなどが一般の消費者に販売できる商品を開発しました。私は、さっそく、販売のやり方がわからないまま、その開発された商品をパンフレット片手に説明し、販売・施工していました。当時、メーカーの販売店協力は大変なもので、工場見学や講習会なども今のようにお金を支払って受けるものではなく、まったく無料で参加できました。

また、その当時は、太陽光発電が太陽光温水器という冷水を温水に変える装置と、よく間違えられたものです。今から考えると、まだ内容が知られてなかったということがよく分かります。

その後、現在に至るまで太陽光発電と携わり、この商品はお客さまにとって“メリット”があり、お客さまが必ず儲かって、喜んでいただけるということを確信して商売を継続してまいりました。電力購入の節約ができ、支払いを少しでも少なくするという“家庭の経費節減”メリットこそが太陽光発電の購入のポイントです。“一般家庭住宅ローン”などの支払いと別に、毎月の電気ガス水道という固定経費をどこまで、安くできるかという考え方で太

太陽光発電を購入されたお客さまが非常に多かったように思われます。この一般的な太陽光発電が出始めた当初は、権威のある学校の先生方や社会的に信用や地位のある方が、社会に貢献の出来るという理由で購入をされていましたが、しかし、そう言って購入をする人は増えず、一般的に経費節約というメリットを中心的に考えた方が興味を持って購入してくれました。そうであっても、現状の光熱費の支払いが下がるという考えだけでは、太陽光発電設置の採算は簡単にとれないのが現状です。

それは補助金があってもしかりです。

それで私は、

この太陽光発電は“安くないと売れない”と思いました。日々節約できるというのが太陽光発電の購入目的なわけですから、購入金額が、その節約総額を上回るほど高くなるとは、売れないわけです。かなりの低価格で販売しました。

そういうことで、太陽光発電は、売れてもさほど利益が取れないということが予想できました。会社の経費もなかなか出せない、つまり会社を大きくするのが難しい事業であるとは実感していたものの、このビジネスを離れるより継続した方が絶対によいという確信があり、15年近くやってきましたが、企業としてすごく儲かるという気配は全然ありません。かと言って、何か大きく儲ける妙案があればいいのですが、それもありませんでした。私の力量では企業を拡大することができなかつたのです。

しかし、

私どものお客さまにとって、太陽光発電の経済メリットは、存分に享受することができたと思います。ただ、会社としては、当分、大きな企業の経営ではなく、商店レベルの経営で行かざるを得ませんでした。

60歳を過ぎて、自分の人生を考える

2～3年前に60歳を過ぎ、自分の人生を見直し、本当にこのままでいいのかと考えるようになりました。今まで販売してきたのは、お客さまがほんとうに儲かる仕組みであることが分かっているものの、その立場に自分を置いてみようと思わなかつたことです。

八王子市政初めての太陽光発電屋根貸し事業一般公募の申請を行なう

ところで平成24年10月、八王子市の太陽光発電・屋根貸し事業で、その管轄の小学校・中学校への入札に挑みました。第一次審査は問題なく通り、第二次審査は市役所で行なわれる公聴会でしたが、そこに出席し、プレゼンテーションを行いました。最終選考の企業2社の中に入り、予算約7億円の契約が取れるところまでいったのですが、残念ながら外れてしまいました。内々の話しでは必ず通るということでしたので、私は、これを人生最後の

仕事の締めにして、表舞台から退こうと考えていました。それが、残念ながら第二次審査で非落札者と通達。残念な結果となり、本当に悔しい思いをいたしました。

この件は、自分の人生にとって大きな節目になったのです。

全量買取り価格43.2円の申請のきっかけ

当時、「全量買取り制度」がスタートしたばかりで、その年は買取り価格が43.2円、次年度が価格38円と決まっていた。その時、年度変りの3月31日までに申請をすれば、私は、まだ43.2円でいけるということに気が付きました。

私は、自分で300kwシステムを作ることができる業界の人間です。だから、一般の人よりもずっと安い金額で作ることができます。“経済メリット”や“利回り”などを考えたら、お客さまにやってもらうのではなく、“自分で自身の太陽光の発電所を作れば、ものすごく儲かる”ということが、その時に初めて分かった次第なのです。

人生の最終的な段階にきて、初めて、なぜ今まで自分がやらなかったのかと思いました。「自分で自身の太陽光発電所を作る」ということが、その時まで分からなかったことに非常に驚いたことを、昨日のこのように覚えています。

青春時代からの夢

若い頃から行きたかった場所、そして住んでみたい場所が軽井沢や箱根、湯河原、沖縄などいろいろありましたが、バブル景気の頃、そうした場所の土地代が坪単価30万円から50万円もしていました。

地方にしては、高い金額ですが、購入したいと思っていました。

それが、いまチャンスではないかと思ったのです。

というのは、そうした土地に、太陽光発電を設置するようにすれば、売電収入の中から、購入費用が簡単に支払えると考えたからです。

それで、不動産屋さんに、「太陽光発電を設置するために土地を購入したい。

いまだと、買取り価格が43.2円なので、300kwの太陽光発電を付ければ、売電収入が月130万円もあり、その中から土地代が払える。ただし、これは3月末に締め切られるので、それまで申請しなければならない」とお願いし、1ヶ月位かけて売買物件を探してもらいました。

それが、いま、全部の土地の分を合わせると、電気量が22Mkwという申請権利になったのです。

これがすべて43.2円なのです。

人より豊かな老後の生活

買取り価格が43.2円だと、毎月の売電収入が130万円以上の金額になり、通常の年金以上のお金が入って、残された老後の人生はほんとうに豊かなものとなります。

新しい事業目標ができる

しかし、この申請権利があるからといって、私が、個人ですべての土地に太陽光発電を設置することは到底できないことです。

そこで、今回の43.2円の申請権利と当時38円の申請権利は、利回りがよいので、一般ユーザーのお客さまにご購入して儲けて頂きたいと思ったのです。

いっぽう平成25年夏頃から、個人的な知り合いや国内・海外企業、投資家から引き合いがあり、1Mkw2Mkw単位で売ってくれという話でした。

内容的には“土地の紹介”“伐採”“抜根”“粗造成仕入れ”との条件で坪単価5,000円前後、太陽光発電は1kwが30万前後ということで事での情報が欲しいお客様がたくさんおられました。

海外プロジェクトの立ち上げ

この海外勢が要望する土地を探して動いたときもありました。

私どもが申請しているのは、一ヶ所200kwから500kw程度。

また私どもが求めていた土地とも違います。

彼らの求めているのは遊休地。私どもはリゾート土地ですから、単価的に高すぎて合いません。

だから、新規に探していくより他になかったのです。

また、私どもが所有するリゾート土地及び買取り価格43.2円という内容に対しても、けっこう反応がありました。

温泉地・水源地・富士山が見える場所が、よく海外の新聞にも掲載されていますが、それが外国人にとって興味をそそるところではないかと思い、それで海外担当4名ほどを採用して、海外で営業活動をいたしました。この海外営業は、太陽光発電は、さほど大きくない500kw前後の私どもの従来物件でも十分でないかということですすめましたが、やはり海外の企業や投資家の多くは、メガ単位のものを望んでいました。

さらに現在の43.2円の案件を安い土地にして土地と太陽光セットにして考えるとトータルの利益の点で低くなってしまうので、売ることは止めたほうがいいのではないかと考えたり、でも売上げを伸ばしたいという考えもあり、それが交差して、かなり悩みました。

40円・36円の案件は数に限りがあるためです。

今世紀にやってきた黒船の話

世界中の投資家が、グーグルマップなど使って日本の工場や屋根を見て、適当な設置場所がないかと探しているという話は、一時は屋根がしなどという言葉が流行った時代でありました。平成24年7月1日の全量買取り制がスタートする以前から聞いていましたが、その時は、本当なのかと思っていました。しかし、それは本当であり、いま世界の各投資家や企業が、こぞって日本で太陽光発電事業を始めているというのは、まぎれもない事実です。これは、日本にとって今世紀の「黒船」と言ってよいかと思えます。

当然、「買取り価格が43.2円の太陽光発電という日本の確実な高利回り商品」ということで、いくつもの海外の企業から声を掛けられたわけです。しかし、「ちょっと待てよ。このまま安くホイホイ売ると、あっという間に持っている43.2円物件はなくなってしまう」と私は思い、自問自答し悩んだ末、“中期的な計画”を立てました。結果、「売りたいくない」という気持ちに変わり、平成25年11月頃、海外投資家に対する販売はとりあえずストップいたしました。

この43.2円の権利は、改めて大きいと思えました。

海外投資家ならび企業に対する43.2円販売戦略

43.2円の物件販売は止めたわけですが、今までパイプのある海外投資家には38円物件ならよいと思って、そちらの方で販売しています。

全量買取りの太陽光発電が高利回り商品としてそんなに凄い反応があるなら、平成25年6月から38円の申請を2000Mkwの目標で、不動産情報の収集とともに申請を再び始め、現在、多くの38円の権利を得ることができました。これを今後、海外ならび国内の投資家に販売していこうと思えます。

そして、43.2円の方ですが、この権利がそれほどまでにすごいものとは思っていませんでしたが、日ごとお客さまや業者から何回となく問い合わせをいただいたことによってその価値がよく分かり、いま海外勢に対して販売ストップしたのは、よい施策だと思っています。

会社の商品に対する方針

弊社は、“品質管理”の追求ということで、他社にない“高品質・付加価値”を付け、また商品の“価値観と信頼性”を上げるための企画開発に努力してまいりました。

というのも、安く安くという一般的な考え方が強い中で43.2円の物件なら良いものを良いものとし長く品質管理のある長く発電量が賄えるものを多少高くなっても43.2円の

案件であれば総合的なトータル的なメリットが生れるので、今の考えは年間総発電量が一番よいものが一番良いものでありさらにはそれが20年間に対する総発電量がどこにも負けな
ない。

また、耐久性のある商品にしたいとの考え方であります。

架台は、当初の鉄からアルミに変え、さらには台風対策として風速80mまで耐えられる
よう変更。その上、付加価値として、架台の下の空間スペースを利用して植物工場や他の使
い方などものできるよう提案をいたしました。商品内容は、日時が経つことによって、次第
に良いものに変更しております。

私どもには、お客さまに大変良いものを提供しているという自負がございますが、これ
も、長くお付き合いあるお客さまから、弊社に追加注文をいただき、それが弊社に利益をも
たらし、また、お客さまには、内容変更などにより商品のさらなるよさを利益として享受い
ただき、それが信頼を高め、弊社とお客さまの繋がりがより深まりが生まれるからでありま
す。

そして、さらにご契約いただいているお客さまに対して“安心”して末永くお付き合いが
でき、安定収入が入る体制作りをやっていく方針です。

現在までの販売方法

一般家庭用に販売していた余剰電力買取りの自宅の屋根に設置する太陽光発電そしてオー
ル電化といった商品を購入していただいたお客さまは、太陽光発電の利益やよさを理解して
いただいていると同時に、私どもとの信頼関係が非常に密であります。

それ故、お客さまへの営業活動は殆どとっていいほどないままに、追加というような形
で、全量買取りの太陽光発電を購入された次第であります。

これからの方針

それにしても43.2円の申請は、まだあるので、今までのお客さま以外にも、これを商
品として販売すると考えまして、今回のネットでの事業計画をたてた次第です。

実際の内容に関しては、経済産業省・各電力会社・新聞記事などでご覧になってわかると
思います。

このようになったのも、その一番の理由は、東北の原子力発電所の事故により、大変な犠
牲者がでて、世の中のエネルギーに対する考えが自然の再生エネルギーを中心という方向
に大きく変わったからです。

世界的にみても、ドイツもそうですが、日本もあるべき姿を変えるためにこういった決定
を政府がしたようには思えます。

こうした案件を元に、ビジネスチャンス为社会にも活かせるよう、お客さまの利益と会社の利益を考え、私ども企業の考え“シェア・ザ・ベネフィット”の精神のもとに“お客さまの利益”と“企業拡大”のために残された人生を“チャレンジ”していく所存でございます。

●▲スマートグリッドホーム株式会社—————
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 3-1-4 第2 佐山ビル 9F
TEL:03-6279-0852 FAX:03-6279-0853
Mail:sakai@sghss.co.jp URL:http://sghss.co.jp/

