

気鋭のPV施工店

創電の事業魂

愛 知県豊橋市に本拠を構え、太陽光発電所の販売・施工で業績を伸ばす創電。停滞ぎみの市場のムードなどこ吹く風とばかりに年率30%超の成長を遂げる。同社の強さに迫った。

国内の太陽光発電市場が縮小に転じ、太陽光関連事業から撤退する販売・施工店が増えてきたが、創電の吉田豊社長は、「これからが本番。やっとチャンスが巡ってきた」と意気軒高だ。

事実、同社はF1T開始からの数年間よりも、2015年頃から発電所建設の受注を伸ばし、いまや年率30%以上の成長を持續。17年7月期は年商10億円を超える勢いである。

強さの秘訣は、高度な施工技術とコスト競争力、そして2000



創電の吉田豊社長

吉田社長は自ら営業の最前だが、苦しいときこそ、

棟以上もの太陽光発電設備を設置した実績に裏打ちされた信用力があるが、それらは幾度の苦境を乗り越えた経験から培われたものだった。

1999年に創業し、同社を率いてきた吉田社長が、太陽光発電設備の販売に着手したのは90年代である。吉田社長は当時をこう述懐する。

「私が取り組み始めた頃は、住宅用太陽光発電システムを扱う販売店の販売件数が1社あたり年に1件売れるかどうかという時代でした」。

それでも、創意工夫を凝らしながら、吉田社長は独自の手法で販売実績を伸ばしたが、06年に法人化した

ときだった。営業部員の力が及ばず7〜8ヵ月全く売れなかった時期もあった。

だが、苦しいときこそ、

線に立って、太陽光発電システムを販売し、危機を乗り越えている。かつて住宅用太陽光発電システムの補助金が停止し、多くの販売店が撤退を余儀なくされたときも、吉田社長は「危機こそ商機」と社員を鼓舞しながら営業を強化、その結果、売上を伸ばしたのだ。

そんな同社の主力事業は、土地つき低圧太陽光発電所の販売・施工である。パネル出力70kWの過積載設計を施した低圧太陽光発電所を、10%以上の表面利回りを提示して投資家に拡販している。

とくにユーザーに好評なのが、施工品質の高さだ。同社は安全を念頭に、配線の取り回しやパネルの系統割り、マイクログラック対策から漏電・防水・防汚対策までこだわり、オリジナル架台・基礎を使用する徹底ぶりだ。吉田社長は自らメーカー施工IDを取得するなど、施工への力の入れ方は目を見張るものがある。

しかしながら、今後太陽光発電市場は競争が激化し、コスト要求が一層厳しくなるだろう。創電はどう展開していくのか。

吉田社長は、「競争激化で一時的に収益性が低下しても、撤退する企業が出てきますから、生き残ることができるならば一定の収益を確保できるはずです」とし、「今後は、過積載や自家消費など、お客



自社製の架台・基礎を使用した創電の太陽光発電所

様のニーズは多様化しますから、サービスの画一化で展開する大手企業は厳しくなります。地域密着の我々に分があるはずですよ」と見解を述べた。

同社は太陽光関連事業を継続していく方針を固めつつも、新しい取り組みを始めています。そのひとつが、バイオガス発電装置の設計・施工である。

吉田社長は、「畜産農家の方に家畜の糞尿によるバイオガス燃料の発電事業に取り組んでもらうことによって、農業衰退に歯止めをかけられればと考えています」と、地元貢献を目的に事業を展開する意向である。

東海の有効企業の挑戦はまだまだ続きそう。

SODEN

有限会社創電 愛知県豊橋市大崎町字東里中49-1
TEL 0800-123-8210 E-mail: info@sodden-solar.co.jp

太陽光発電システム施工展
3/1(水)~3(金) 東京ビッグサイト

東2ホール
E18-16