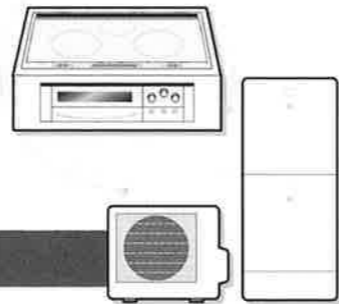


太陽光のノウハウ共有 販売と施工技術に特化

中小・零細企業が力を結集し新規参入サポート



販売と施工に特化した 太陽光の協会を設立

6月10日、「太陽光発電販売施工協会 (Photovoltaic Association, PVA)」が設立された。太陽光発電に関する協会は、既に「太陽光発電協会 (Japan Photovoltaic Energy Association, JPEA)」があるが、JPEAが太陽光発電全体に関する協会であるのに対して、PVAは販売と施工に特化した協会だ。

太陽光専門の販売・施工業者や、オール電化業者などを中心としてスタート。今年度中に100社の加盟を目指している。

横浜環境デザイン(横浜市都筑区)の社長であり、PVAの初代会長を務める池田真樹会長は、PVA設立の狙いについてこう話す。

「現状の太陽光発電の販売や施工は、われわれのような中小・零細企業が手掛けている場合が多い。しかし、小さな企業が1社でできることなど限られている。孤立しては何もできない。そこで、販促テクニックや施工技術などのノウハウを共有できるように、と立ち上げた」。

また、太陽光発電は今後さらに市場が拡大して、どんどんポピュラーになっていく商材である。いずれ、大手企業が販売や施工に参入してくるだろう。そうなったとき、中小・零細企業が吹き飛ばされてしまわないように、先手を打って大同団結しておこうという狙いもある。

活動としては、まず太陽光ビジネスへの新規参入を希望する企業に対して、販促・施工両面



▲PVA初代会長の池田真樹氏

でノウハウを共有化するなど、バックアップしていく。この組織は全国に展開しているので、主に近場の既存企業が新規企業の面倒を見るという考えだ。

だがそうすると、わざわざ自らの手でライバルを増やすことになってしまうのではないかと。その点について池田会長は「現状、ライバルを育ててしまっただけで自分の首を絞める、ということについては心配していない。むしろ市場が活性化されて、プラスの影響が出るだろう」と話す。

ただし、企業独自のノウハウについてはお互いにシークレット。協会として、基本的なノウハウの共有化に力を注ぐ。

そのために、セミナーなどを既に関東と関西でスタートしている。ただし、PVAはセミナー企業ではないため、あくまでもセミナーが主体ではないという。

「PVAのような団体は、立ち上げ時が肝心。最初は大変だが、がむしゃらにやるしかない。まず最初の2年間は、PVAを軌道に乗せ、太陽



▲設立総会の様子

光発電を普及させるための種まき活動と割り切って、ボランティアに近い気持ちで動く」。

そう語る池田会長は、自身も軽いフットワークで日本各地を飛び回っている。交通費と宿泊費などの実費、それと最低限の人的費で、全国どこにでも出張している。関東近県はいうに及ばず、関西、さらには沖縄などにも出向いて太陽光ビジネスのノウハウを提供している。

なお、PVAは一般社団法人として設立されたため、公益性が高くなければならない。そこで池田会長は、自ら「2年間で会長職を退く」と決めているという。

アフターを重視 HPも既に稼動

池田会長は、太陽光発電は販売・施工するだけではなく、アフターサービスにも目を向けていくことが大事だと考えており、この考え方はPVAでも重視していくつもりだ。

「個人情報保護の問題などクリアすべき点はあるものの、顧客情報の管理・共有などの仕組みを構築したい。そうすることによって、よりきめ細かなアフターフォローなどができるようになるからだ」(池田会長)。

絶対に売りっぱなしにはせず、お客をフォローしていくという信念に基づいている。太陽光発電は、以前から悪徳な訪問業者などが売りっぱなしでドロンしてしまうケースなどがあり、商品イメージを損なうことが少なくなかったからだ。



▲ホームページ (<http://www.pv-a.or.jp/>)

地道に活動して、太陽光発電が本当に地球環境に良い商品だということをアピールする。

現在、PVAの窓口として、ホームページ (<http://www.pv-a.or.jp/>) は既に機能している。ポータルサイトや見積もりサイトなどと競合しないように配慮しながら、法人や公共団体、自治体などからの問い合わせを無料で受け付けており、既に実需に結びついた事例もあるという。

そのほか、会員同士の情報共有のツールとしてメーリングリストなどを準備している。

PVAに加入するための最低条件は「仕事として、電気工事が屋根工事、もしくは営業活動を行っていること」。それに加えて、必ず役員による面談を実施して決めるという。

加盟金はなく、年会費は5万円。そして強制ではないが、基金として1口10万円を募っている。

「太陽光発電ビジネスは、簡単ではない。一歩間違えると、台風でモジュールが吹き飛んで人を傷つけたり、雨漏りの原因になったりして甚大な被害が出る可能性もある。作業中に屋根から落下することもありえる。

やはり、建築や電気工事に携わっているプロの仕事であるということ、市場にアピールしていかないといけない。われわれPVAの加盟企業に任せてもらえれば、この地域から逃げも隠れもしないし、アフターまでしっかり面倒を見るということを協会としてアピールし、確立したい。

今後の希望としては、PVAの施工研修を受ければメーカーの認定を受けられるような仕組みを考えている」と池田会長は熱を込めている。