



株式会社 未来
エネルギー 代表取締役

石井 隆康

安心・安全な再生可能エネルギーとして太陽光発電システムの導入を提案し、多くの信頼を紡ぎながら、一歩ずつ歩みを進めている石井社長。地球環境のため、次世代を担う子どもたちのため、そして地域の発展のために、100%自然エネルギーで賄う未来を実現する——石井社長を突き動かすのは、高い使命感だ。その使命感を堅持し、飽くなき挑戦を続けていく。

(対談記事は 70～71 頁に掲載)

「100%自然エネルギーで賄う未来。その実現のため、挑戦し続けます」



株式会社 ジーワイ・オート
代表取締役

山崎 剛士

これまでも、そして現在も、山崎社長が目指す経営者像は変わらない。それは若かりし日、初めて会った時に「本気で叱ってくれた」という前勤務先の会長だ。「お客様のため、従業員のため」——経営者としてのあるべき姿を教わったという。会長のもとを離れ独立を果たし、自らも従業員を抱える立場となった社長。自身が先頭に立ち、従業員と共にお客様の満足を追求し続ける日々を送る。尊敬する会長に少しは追いつけただろうか——そんな自問自答を繰り返しながら。

(対談記事は 72～73 頁に掲載)

「お客様のため、従業員のため。これからも理想を追い求めていきたい」

作った電気は「売る」から「使う」へ—— 自家消費型太陽光発電システムを広めたい

太陽光発電システムの新たな潮流として大きな注目を集めている「自家消費型」。従来の「作った電気を売る」という時代から、「電気を自給自足ですべて賄う」という時代にシフトしているのだという。そんな自家消費型太陽光発電システムの導入を提案しているのが、福岡県筑紫野市に拠点を置く『未来』だ。タレントの黒田アーサー氏が、地球環境や地域の未来を見据える石井社長にお話を伺った。



代表取締役

石井 隆康



SPECIAL

——『未来』さんでは太陽光発電システム的设计・販売を事業柱に据えられているとお聞きしました。まずは、石井社長が事業を立ち上げられるまでの歩みから伺います。

福岡県出身です。学業修了後は自動車メーカーに就職し、エンジニアとして自動車設計の仕事に携わってきました。転機が訪れたのは、28歳のころ。当時は東日本大震災による福島第一原発事故の発生を受けて、「再生可能エネルギー」への世間の関心が一気に高まっていました。特に一般家庭でも導入しやすい太陽光発電システムは一躍注目を集めましたよね。そこで太陽光発電業界に興味を持ち、自動車業界から転身することに。太陽光発電システムを提供する会社に入社し、これまでのキャリアを活かして設備設計の仕事をはじめ、営業にも携わっていたんです。

——太陽光発電は安全でクリーンというイメージがありますし、導入するメリットは大きいですね。業界に入ってみられて、いかがでしたか。

太陽光発電を導入する大きなメリットの一つが、固定価格買取制度による売電収入を得られるということでしょうね。詳しくご説明すると、再生可能エネルギーの導入促進を目的に政府が制定した「固定価格買取制度 (FIT)」に基づき、一般家庭や企業が使いきれずに余った電力を、余剰売電であれば10年間、全量売電なら20年間の固定価格で電力会社が買い取ってくれるという仕組みです。このFIT制度が始まったことにより、太陽光発電を導入する家庭や企業が爆発的に拡大したと言ってもいいでしょう。また当時は、税制上の優遇を受けられたことも太陽光発電の導入を加速させた要因ですね。私は太陽光発電システムの提案を通じて、お客様がそのメリットを感

じて喜んで下さることが大きな誇りでしたし、やり甲斐にもつながりました。

——それから独立されたきっかけが何かおありですか？

実は、先述した固定価格買取制度で定められた「10年間」の期間が満了により今後順次終了していききます。2019年度に固定価格での買取期間が終了するのは、53万件、200万kWとも言われています。これはいわゆる太陽光発電システムの「2019年問題」と言われています。一方で、FIT制度によって電力会社が電気を買い取るために、電気代に上乗せされた「再生可能エネルギー発電促進賦課金」というかたちで、国民全体に負担がかかっているということもあり、固定価格制度の今後の先行きは不透明だと言っても過言ではありません。こうした状況を踏まえて、今後太陽光発電業界は大きな転換期を迎えると言われています。そんな中で、私は太陽光発電業界に新たな方向性を示したいと一念発起し、独立を決意しました。

——ほう。どんな方向性なのでしょう。

固定価格での買取制度が終了してしまえば、それまでの売電価格は保証されなくなってしまいます。「現状よりも売電価格が下がってしまう」ということが懸念されるでしょう。実際に、年々電気代が高騰している一方で、売電価格は下落の一途を辿っています。つまり、今後は「売電で利益を得る」というメリット以外に目を向けていく必要があるのです。その答えの一つこそが、「自家消費」というかたち。太陽光発電システムで発電した電気を売電するのではなく、使用する電気をすべて自給自足で賄うということです。自家消費型の太陽光発電システムを広めたいという考えから、『未来』を立ち上げ事業をスタートしました。

——売電ではなく、自家消費型ですか！

INTERVIEW

確かに売電価格が不安定な状況であれば、電力会社に売電するよりも、自家消費で電力会社からの買電を抑えたほうが、トータルでお得になりそうですね。

ええ。おっしゃる通りです。それに、すでに一般住宅においてはハウスメーカーなどが「自給自足の家」などと銘打って販売されているケースもあり、一部には浸透してきているかと思います。けれども、企業にはまだまだ普及していないのが現状なんです。そこで様々な企業、特に工場関係などにおいて自家消費型太陽光発電システム導入のご提案を積極的に行っているところです。

——御社のような提案を行っている企業はまだ少ないのでは。

そうですね。全国的に見れば取り組んでいる企業さんはありますが、地域ではまだまだ少ないですね。

——提案先の企業さんの反応はいかがですか。

興味を持って下さる方が多いですね。ただ、現状ではメリットを含めた内容が十分に認知されているとは言い難く、「イ

メージが湧かない」という企業さんや「まだまだ先の話」と考えておられる企業さんが大半です。工場などに自家消費型の太陽光発電システムを設置するのは技術的に難しいことはありませんし、「中小企業等経営強化法」により固定資産税の軽減や低金利融資などが受けられる場合もあります。こうしたメリットを多くの企業に知ってもらい、自家消費型太陽光発電システムの導入をアシストしていければと考えています。

——社長が強い使命感を持って事業を推進しておられることが窺えますね。

自家消費型太陽光発電システム導入により、電力会社から購入する電力を減らせばCO₂排出量の削減につながります。そうすれば環境負荷の軽減に貢献できます。また自然災害時などの非常時に電源を開放すれば、地域貢献にもつながるでしょう。地球環境のため、地域のため、来たるべき未来を見据えて、自家消費型太陽光発電システムの提案を通じて私共がお役に立てればと思います。

(2019年1月取材)

企業の明るい未来を切り拓く

▼企業が太陽光発電システムを導入する場合、その目的はこれまで「売電して利益を得る」というケースが一般的だった。しかし固定価格買取制度 (FIT) の今後の状況が不透明となる中、新たな考え方が広まりつつある。それが、「作った電気を『売る』のではなく『使う』」という、「自家消費型太陽光発電システム」だ。電力料金が年々高騰を続けている今、電力の自家消費を行えば電力の購入量を大幅に削減することができる。高い経済性というメリットを享受できるだろう。さらに、中小企業であれば、固定資産税の減税制度を活用することもできる。一方、

近年は企業活動における環境負荷低減に向けた取り組みの重要性がより一層高まっている。そんな中で、自家消費型太陽光発電システムを導入することで電力会社から購入する電力を減らせば、CO₂排出量の削減につながる。「環境に優しい企業」として、企業価値を向上させることも期待できるのだ。「太陽光発電で作った電気は売って利益を得る」、そんな固定観念を捨て、「自社で使う」という選択をすれば、多くのメリットを手に入れられ、明るい未来が拓けるだろう。『未来』はこれまで培った豊富な知識やノウハウを以て、自家消費型太陽光発電システムのニーズに応え続ける。

company data

株式会社 未来

福岡県筑紫野市二日市南3-10-1 サンクビル2号館3階3号室

URL: <https://www.fkmirai.co.jp/>



タレント

黒田 アーサー

after the interview

お客様からの「ありがとう」という声が嬉しく、やり甲斐になっていると語っておられた石井社長。今後は、「自家消費型太陽光発電システム」といえば『未来』と言われるまでになりたい」と意気込んでおられました。ぜひ頑張ってくださいですね。陰ながらではありますが、社長の今後のご活躍を応援しています！