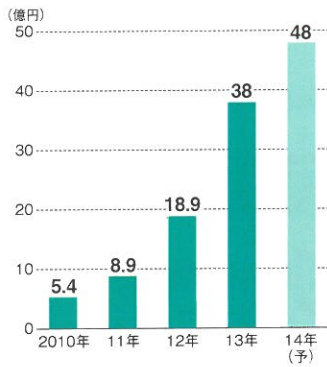


ソーラーフロンティア製のシステム販売に特化する日天（本社・横浜市、高瀬和明社長）は、分譲案件の提案等が奏功し14年3月期の売上高は前期比101%もの大幅増となる38億円であった。内訳は住宅向けが7.6億円、産業向けが28・8億円となった。

同社はPVや蓄電池、オール電化リフォームといった省エネ商材の販売会社である。もともと直販メインで、ソーラーフロンティアの販売店の中で住宅用システム販売のトップディーラーであった同社だが、「CISをもっと普及させたい。しかし直販では限界がある」（高瀬和明社長）ことから11年より柱事業を卸販売へ移行、前期は年間14・3MWも出荷する大手販売店となった。今でも直販・施工は手掛けており、20〜30件/月のペースで販売、うち施工は70%を自社で行っている。販売する住宅向けは、殆どが軽量・薄さを強みとするCISモジュール『ソーラ

売上高推移(億円)



シリーズ 太陽電池の伝道師

# CIS販売託され、昭和シェルより分社 ソーラーフロンティア一筋5年、 今期48億円見込む

日天 高瀬和明 代表取締役社長

シス・ネオ」を採用したシステムであり、高瀬社長は「完全メイドインジャパンであり、かつ薄さや軽さを追求した最先端の技術にチャレンジしているというメーカーの志を伝える。また実際にはこの「技術」をご覧になったお客様には興味を持って頂ける」と同製品の強みについて語る。

## 源流は昭和シェルの直販部門

冒頭の通り、同社の販売するシステムはほぼ全量がソーラーフロンティア製である。何故ソーラーフロンティア製にこだわり続けるのか。そこには同社が設立に至った経緯と高瀬社長のメーカーへの思いがある。

09年に設立した同社だが、その前身は、昭和シェル石油（以下昭和シェル）が06年に「昭和シェルソーラー」という社名で結晶系モジュールを製販していた頃の販売会社「昭和シェルソーラー販売」の直販部であ



る。昭和シェルは当時並行して手掛けていたCIS事業の本格的な生産開始にあたって、メーカーとして研究・開発・製造に専念すべく、直販部門の分社を實行、当時直販部の部長であった高瀬社長が立ち上げたのが日天である。昭和シェルとの資本関係は一切ないが、強力なパートナーシップのもと現在に至っている。「完全なるメイドインジャパンで、今後の技術的な可能性も大いに秘めている。さらに宮崎第3工場や現在建設中の東北新工場は、地域の雇用創出も図っている。これほど日本の

経済に貢献しているメーカーは他にない。製品の性能はもちろんだが、こういったメーカーの姿勢・方針に惹かれ販売している部分もある」と思いを語る。

## 地元補助事業にも注力

そして今年も強固な協力体制のもと、新たな事業を手掛ける。

同社はこれまで地元である横浜市や神奈川県補助事業に注力し、横浜市のHEMS導入補助事業であるYGP（横浜グリーンパワー）プロジェクトでは、同事業発足以来4年連続で最多導入販売店となるなど功績を挙げた。YGPは昨年度で終了したが、今年神奈川県が薄膜PVの特性を活かした新たな設置用途や方法、コストダウンを図る提案に対し、経費の1/3を補助する事業を行っており、ソーラーフロンティアとタッグを組み参画する。日天は販売・施工を担当する。

ただ経営方針は「新しい仕掛けよりも寧ろ訪販やネット販売、テレポといった既存部門を1件1件しっかり手掛けていきたい」とし、今期は低圧分譲や電力会社との協議中の受注残も含め、48億円を見通す。住宅用を含めた低圧部門で20億円、産業用で28億円、出荷量は26MWを見込んでおり、さらなる大手販売店へと成長を遂げそうだ。