

# 太陽光発電 農家を開拓

半導体・電子部品商社大手、丸文には農家一軒一軒に足を運ぶ異色の部門がある。農地向け太陽光発電パッケージ「SOLAR 営農（そらあえの）」を展開するデマンドクリエーション第2本部DC第2部第2課、通称「エコエナジー課」だ。営農継続型の太陽光発電システムを、契約から売電まで一括支援するサービスを展開している。「Bツーカー、それも相手は農業従事者という従来の丸文とまったく異なるアプローチ。通う先が都心のオフィスから田畑に変わった」。同本部DC第2部第2課長の相馬敦氏は打ち明ける。

同本部は仕入れ先との取引を機能別に担い、第2課は2010年から太陽光発電パネルを扱っている。しかし、大規模太陽光発電所（メガソーラー）の案件に食い込むのは容易ではない。販売が伸び悩む中、13年4月に着任した相馬課長は協業先の施工会社アルパテック（大阪市北区）から

「農家の太陽光発電の導入を後押しできるパッケージと一緒に出さないか」と提案を受けた。13年度から農地をつぶさず、地転用の複雑な手続きが不要なため、普及が進んでいなかった。相馬課長は好機と見て挑戦を決めた。

「売電を検討する農家は少なくない。だが、支柱部分だけ農地転用の複雑な手続きが必要なため、普及が進んでいなかった。相馬課長は好機と見て挑戦を決めた。」

## 丸文

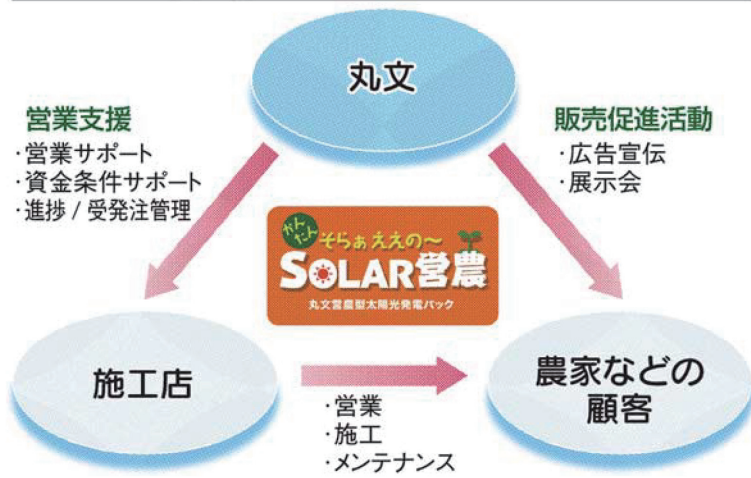
**変わる販売促進戦略**



農地に支柱を立てて太陽光パネルを設置できる「SOLAR 営農」の施工例

## Bツーカーモデル 育てる

### 「SOLAR 営農」のビジネスモデル



太陽光発電パネル（出力12キロワット）、システム機器、基礎・架台といったハード一式に、行政書士らと連携した申請代行、農地に最適な施工、品質保証に加えて保険会社による事故などの補償もパックで提供する。価格は420万円（消費税抜き）。例えば4パックを購入して売電を続けた場合、約8年で回収できる計算になる。相馬課長は「パネル出力などの保証は珍しくないが、災害・事故・盗難の3年補償まで付く商品はほとんど例を厳選している。「顧客は半導体と異なっても、品質管理や営業のスキルは通用する」と実感を込める。

13年10月に販売をスタート。反響は大きく、現在は200件近い引き合いがある。「調査を経て計画変更するケースも出てくるが、15年3月期をめどに500パックを販売したい」と意気込む。エンドユーザーである農家だけでなく、全国の施工会社から協業を求め声も多い。アルパテックがこれらの会社に施工方法をライセンス供与し、全国ネットワークを構築することも視野に入れている。「大手施工会社と特約店契約を結び、各地の農家へ同商品を届ける体制を整えたい」と戦略を描く。競合他社が同様のパッケージを用意する前に実績を積み上げ、商品ブランドを確立する計画だ。

この事業は丸文にとっても、新たなビジネスモデルでもある。通常の商品群は仕入れがデマンドクリエーション部門、顧客担当が営業部門と分業しているが、同第2課だけは一体で進めている。また、農家らの目にとまるような親しみやすいネーミング、展示会での分かりやすい宣伝など従来の専門家相手では不要だった面も求められる。相馬課長は「歴史の古い当社の中で、新しい道として事業を育てたい」と期待を胸に挑戦を続ける。

（中村典子）