

七転八起

【第29回】

自然エネルギー器機開発を
通じた社会への貢献

環境と防災の両側面で

(株)イーズライフ 代表取締役 中島 英雄氏

中小企業が事業に臨む際、必ずぶつかってしまいう壁」。技術、資金、販路など、課題は一つではないことも多い。その出来事と解決の糸口に辿り着くまでの体験を切り取った「シリーズ七転八起」。第29回は(株)イーズライフ。環境貢献と防災の役目を同時にカタチにした、自然エネルギー機器開発の経緯に迫る。

エコ、エネルギー、エコノミーの「E」

——太陽光発電を電源にしたさまざまな商材展開をされています。

中島 マンション、戸建て住宅を問わず、ベランダがあれば設置可能な蓄電式太陽光発電システム「ベランダソーラーちくでんSUN」、それを移動可能な形態にした「ちくでんSUN・KIT」、電柱やポールなどに後付けできるソーラー街灯「せみ・ソーラーライト」など、太陽光発電による自立電源や、停電でも消えない独立照明などを多彩に取り揃えています。



中島英雄社長。「社会に必要なものをつくり出す『健全な赤字部門』は大切だと思っています」

——事業を始められたきっかけは何だったのですか。

中島 前職は電材卸の会社に勤めていました。2000年代に入った頃、エコビジネスへの関心から、会社に提案した社内ベンチャーの太陽光発電事業が認められ、住宅用太陽光発電の販売、施工を始めました。

太陽光発電は「1kW100万円」と言われていた時代です。ものになるか分からなかったのに、よく会社が許してくれたと今になって思います。太陽光パネルや架台メーカーの門をたたき、1から挑戦させてもらいました。中部電力(株)と協力し、オール電化と組み合わせるなど、当時としては画期的な試みで顧客を獲得していきました。

——その後、独立されるわけですね。

中島 住宅用から業務用までの太陽光発電事業に携わり、小形風力発電にも関わるようになっていました。しかし、システム販売とはいえ、右から左へ商品を流す仕事。次第に「オリジナル商品」へのあこがれが強くなっていったのだと思います。長年、トヨタ自動車(株)向けの自動制御盤の販売を担当していたことから、電気設備に関わる部材の知識に長けていたことも武器になりました。2005年秋に退職。翌年思い切って独立したのです。

たまたま図書館でワールドウォッチ研究所の「地球白書」を読んで衝撃を受けてから10年以上の時間が過ぎていたと思います。社名の「Es・Life」の「E」には、環境学者レスターブラウン博士の提唱するエコ、エネルギー、エコノミーの意味を込めました。

消費者の声を 商品の開発・改良に生かす

——商品の個性が際立ちますね。

中島 最初に商品化したのはベランダソーラーちくでんSUNでした。ハイスペックであったためなかなか売れず、最初の3年間は全くの赤字。

住宅用太陽光発電の施工で食いつないでいる状態でした。マンパワーも資金力も上手くPRする術も持ち合わせず、かろうじてホームページを作成し、展示会に出展して消費者の声から需要を探ってきました。

大阪の展示会でちくでんSUNが「高い」と言われて生まれたのが、ちくでんSUN・KITです。パネルや制御盤などをバラで安価に販売しました。ところが別の展示会で「自分で組み立てはできない」という声をいただきます。それで組み立てサービスをして販売したらとても喜ばれました。個性が際立っているとしたら、それは市場をつくろうと、もがいてきた結果なのだと思います。

——環境と防災をキーワードにした商品展開のねらいは？

中島 ちくでんSUN・KITを完成させ、理科の教材にも取り上げられた矢先に、東日本大震災が起きました。弊社の商品は独立電源として一気に注目を浴びましたが、計画停電が終わると注文も減ってしまいました。しかしこれは、ある程度予想できたことでした。

私は震災直後に気仙沼の真っ暗な闇をこの目で見て、すでに確信していたのです。「この国には停電でも消えない灯りが絶対必要だ」と。その後、防災に役立てられることを重視した商品構成をめざすようになっていきました。ブームではなく、環境と防災に役立つ、息の長い商品づくりを追求しようと決めていたのです。倉庫内照明の電源として倉庫に置くだけの「防災倉庫用ちくでんSUN」、停電でも消えないことを重視した毎日使える防災照明の「せみ・ソーラーライト」など、“備え”を打ち出すようになりました。おかげさまで「せみ・ソーラーライト」は、累積



④「ちくでんSUN・KIT」 ⑤「せみ・ソーラーライト」

販売実績が400を数えるまでになりました。

——これからはどんな製品・商品づくりを？

中島 特許を取得して独自性を追求してきましたし、いいものをつくってきたという自負もあります。とはいえ立ち止まるわけにはいきません。

例えばせみ・ソーラーライトは、電線の敷設工事が難しいところで好評を得るなど、商品としての経済性をクリアしつつ、加えて、環境の視点ではこれ自体が自然エネルギーの“見える化”という強みを持っています。無電化エリアに灯りを灯し、万が一の災害にも役立てられるものです。低炭素じゃなくて「脱炭素」。二酸化炭素排出ゼロという高みをめざしながら、より長く使っていただくために付加価値を高めたり選択肢を増やしたり、バージョンアップが不可欠だと考えています。自然エネルギー生活を日常にできるような提案をし続けていきたいですね。

●事業の歩み・予定

2006年	創業。ベランダソーラーちくでんSUNを発表
2008年	1例目小水力発電所着工予定
2011年	東日本大震災発生後、需要が大幅に拡大。「防災」視点を強化
2018年	環境と防災の2大看板を強化

〈会社概要〉

所在地：愛知県安城市
 資本金：100万円
 従業員：2人
 業務内容：自然エネルギー生活を支援する「自然エネルギー機器専門店」
 モットー：環境問題、エネルギー問題の解決の一助として、新エネルギーシステムの開発や提案、販売で普及促進に努める。