

## <フォトルテック 理念>

太陽光発電の健全な普及促進を通して、活力あるまちづくりに貢献する

## <フォトルテック 設立趣意書>

1994年からのモニタリング事業からはじまった我国の住宅用太陽光発電システムは、これまでに延べ約30万件が設置され、ようやく全世帯数の1%近くまで普及してきた。約10年の導入時期を経て、いよいよ本格的な成長期を迎えようとしている。

一方で太陽光発電システムの販売・設置をおこなう事業者にとって、市場の成長カーブとともに事業が発展し将来は安泰か、というと必ずしもそうではない。

なかなか下がらない商品価格、反面過度な競争による販売価格の低下、一部の悪質業者の存在、いまだに残る太陽光発電へのマイナスイメージなど、多くの問題が現実にある。まだ成長期に入っていない今の段階では、私たち事業者は顧客獲得と同時に、太陽光発電システムそのものの知名度をあげる、いわゆる普及活動という使命も負わなくてはならない。

現状はどうであろうか。

毎年、多くの事業者がこの事業から撤退を強いられる。それらの多くがまじめに施工を行ってきた事業者である。あるいは撤退しないまでも非情な値引きを迫られ泣く泣く受け入れてるなど、我慢の経営を続けている事業者も多い。

一方で常識はずれの高値で販売する訪販業者が幅を利かしている。

彼らにとっては倫理観は無いに等しく、消費者の情報不足につけこんで言葉巧みに契約をとり、業績をあげていく。クリーンエネルギー、環境貢献の一般的なクリーンなイメージを利用し、羊の皮をかぶった狼たちが市場を荒らしまわる。

そして、あとあとのクレーム処理に走り回るのはまじめな事業者たちである。

太陽光発電の正しい普及のためには、まじめな事業者が正当に評価され、事業が発展できる業界でなくてはならない。

それがフォトルテックを設立した偽らざる信念（気持ち）である。

市場の成長に伴い、また「環境」という時代のキーワードを企業イメージとするために、今後多くの事業者が新規参入を虎視眈々と狙っている。今以上に競争はより激しく、よりハイレベルな戦いを強いられるのは明らかである。

このような過酷な業界で正しく生き延びていく術（すべ）はないのだろうか。

生き延びるための打ち出の小槌、それが“情報”である、とわれわれは考える。

フォトルテックは“本物の情報”を提供し、情報を共有する全国的な集団を築いていく。

現代は情報化社会と言われている。ありとあらゆる情報はインターネット等を経由していくらでも簡単に入手可能になった。今さら供給してくれなくても情報入手は十分可能なはずである。

ところが、本当に必要な情報は、実は、余計に手に入りにくくなっている。

たとえば顧客情報。メールのやりとりは、ますます盛んだ。しかし、ネット上を駆け巡るのは顔の見えない匿名情報ばかり。本当の情報はどれなのか、よけいに見えなくなっている。

真偽のわからない表面的な情報ばかりが飛び交い、顧客の本当の生の声はより聞きにくくなっている。本当に得たい情報は顧客のホンネである。

そうかといって、玄関で直接門をたたけば門前払い、電話をすればすぐに切られる。

情報化が進めば進むほど本当の情報が見えなくなるというジレンマに陥っている。

マーケティング情報にしても同様である。表面的なノウハウはインターネットに満ちあふれている。しかしそれらをマネて、仮にうまくいったとしてもほんの一瞬である。本当の成功のコツは、現場の中にあるのであって決してインターネットの上にはないのだ。

太陽光発電を利用者として、あるいは趣味としてとらえるのであればインターネット上の情報で十分であろう。しかし太陽光発電を事業としている私たち事業者に必要なのは、実践で役に立つ本当の情報、生の情報である。

もちろんその情報はただ知っているだけでは何の役にも立たない。情報の正しい活用の仕方も知らなければならぬ。

このように有効な情報を、市場の中で他社を圧倒するほど持っているとしたら、他社に負けることはないであろう。

では、そのような他社を圧倒する本物の情報をもつことが自社だけの努力で可能であろうか。

もちろん不可能ではないだろう。しかし、そのために費やす努力と時間は膨大になる。そしてその間に他社が圧倒的な情報を手にしてしまったら、その時点で勝敗は決まってしまうだろう。

フットボルテックの集団に属することで一社で努力するよりも10倍、20倍の情報量を一気に手にすることができる。

フットボルテックは太陽光発電システムを販売・施工している数名の事業者によって設立の準備を進めてきた。地域も事業規模も前職も異なるが、共通していたのは「太陽光発電システムを正しく普及させたい」という思いであった。

「正しい情報を伝え、顧客の信頼を得て、適正な価格で販売し、適正な方法で設置をおこなう」非常に当たり前の事である。

では具体的にどうするのか。

その答えを互いの情報・ノウハウを公開し、それを実際やってみることで足りない部分を洗い出し「これならどの事業者でも実践できる」というノウハウを築き上げてきた。

あらゆる業種に対して提供される経営コンサルのノウハウではなく、“太陽光発電を販売する”ためのノウハウである。

同時に太陽光発電に関する情報は、メーカーや国あるいは専門機関から発信される一般住宅用の情

報以外にも膨大にあり、その情報の一部を活用する事で新しい事業展開ができる事もわかり、実際に新規の展開が成果となりつつある。

情報を持つか、持たないかで、将来の可能性も含めて非常に大きな差が出ることを身を持って体験してきた。

自分たちは情報・ノウハウの共有によって成果を得る事ができた。

しかしまわりでは、まっとうな営業活動をしながらも集客に苦戦している事業者、利益確保が難しい業者が数多くあるという現状。

「多くの事業者は情報・ノウハウを欲している。ここに必要な情報を届けることが私たちの使命」という思いで、フォトルテックを設立する事となった。

フォトルテックは太陽光発電の事業をおこなっていくうえで必要な、求められる「本物の情報」を提供し、情報を共有する全国的な集団を形成し、太陽光発電の正しい普及を推進する。

この実現のために、以下の事をおこなう。

- 一、顧客の信頼を得るブランドの確立
- 一、太陽光発電に関するあらゆる情報の提供・共有（独立電源から産業用まで）
- 一、将来動向に関する情報の提供・共有
- 一、施工方法に関する情報の提供・共有
- 一、マーケティング手法の提供・共有
- 一、販売に関するコンサルタント

資源を持たない我国にとって、また地球温暖化をこれ以上進めないためにも、太陽光発電は必要不可欠の存在であると確信する。

また正しい情報による正しい判断で設置されれば、必ず喜んでいただけるシステムである。

この素晴らしいシステムを普及していくのは、地域の中で信頼され、脚光をあびる業者でなくてはならないはずである。

“信頼”は一朝一夕に得られるものではなく、地道な事業活動によってやっと勝ち得るものであろう。特に誤った情報でも平然と流されている今の太陽光発電業界においては、顧客の信頼を得るためには大変な努力と時間が必要であらう。だからこそ「正しい情報を持ち、正しいマーケティングをおこなっている事業者の集団」というブランドが必要なのである。

このような事業者が集う集団は、おのずと太陽光発電に関しては国内で最も信頼される場所となり、太陽光発電業界のリーダーという存在になる。

それこそがフォトルテックが目指す集団である。