

Company & Key person



今 年5月末にエスイーエム・ダイキンの新社長に就任した蛭田耕一郎氏。太陽光発電業界はFITバブルが終焉し、新たな局面に突入した。どう舵を取るのか。



・ゼロ・エネルギー・ビル（ZEB）など、総合的なシステムの取りまとめが求められる。つまり冷暖房設備やエコキュート、LED照明に太陽光発電やHEMS、蓄電池が組み合

「攻めの営業へ PVと空調の融合進める」

エスイーエム・ダイキン 蛭田耕一郎 取締役社長

今年5月30日付で住友電設中部支社長からエスイーエム・ダイキン社長に就任されました。

私自身、太陽光発電業界を全く知らないわけではない。前任こそ（住友電設の）中部支社長だが、その前は環境ソリューション事業部営業部長。太陽光関連もその一つとして統括していた。エスイーエム・ダイキンと協力して展示会に出展したこともある。

太陽光発電業界は決し

て明るい市場環境ではありません。

FITによる太陽光バブルを第1ステージだとすれば、いまはもう第2ステージに入った。市場が落ち着くなかで、我々も安定的な事業展開を図らなければならない。

これまで待ちの営業でも仕事を取れていたかもしれないが、今後は攻めの営業に変えていくことが重要だ。これからはZEH（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）やZEB（ネット

わさっていく。従来はPVシステム営業本部と空調営業本部がそれぞれ独立した形で採算を取ってきたが、安定成長に向けて今後は協調性を持った取組を拡大しないといけない。

具体的には。

詳細はまだ明かせないが、融合性のある取組をすべく下期から体制をより強化していく。

エスイーエム・ダイキンとしての強みとは何か。それに対して我々は何ができ

るのかを考えたとき、一つはZEHに向けた総合的な提案ができることだろう。2015年末には、小川（卓二）前社長のもとで、ZEHに関するプロジェクトチームを発足させた。まだ地道な種まきの段階だが、さらに具体的に展開していくつもりだ。社内的には、それぞれの事業部門の社員

にお互いの業務内容を理解してもらい、皆が両方の営業ができる強みを持たせる。それを意識しながら進めている。

そして当社には、太陽光であれば『新世紀PV会』と『ソーラーネット』、空調であれば『ACE会』という全国の協力販売店ネットワークがある。皆さんとの『協創』を意識しながら、より幅広く展開していく。

協力販売店の意識改革も必要になるのでは。

ついこの間も、新世紀PV会でダイキンソリューションプラザ『フーハ』の施設見学会を実施した。今までは太陽光の販売店会場で空調関連のショールームを見に行くことはなかった。

協力販売店の方々にもそういう意識を持ってもらえるように、我々がフォローアップをしながら、取り組んでいきたい。

この数年急拡大した産業用分野は買取り価格も低減され、厳しい市場になりつつあります。

落ち込むとしても、売電目的はゼロにはならないはずだ。それにプラスして自家消費がある。CSRという観点も含めて、自家消費を検討している大手企業もいる。実際に我々もそういった案件に対して動きだしている。（親会社である）住友電設やダイキン工業グループ、あるいは住友グループとも協業しながら安定基盤をつくっていかねば。

エスイーエム・ダイキンの目指す姿は。

エスイーエム・ダイキンに行けば、環境エネルギー関係の情報をもらえ、サポートも受けられる。工事も機器の取扱いも相談できる。つまり『いろいろ相談に行きたい』と思ってもらえる会社になりたい。