

エスイーエム・ダイキン

# 空調・太陽光事業の連携深め ZEH・ZEB取組強化 より付加価値の高い提案を提供

エスイーエム・ダイキン

住友電設とダイキン工業

住電商事の合弁会社で、ス

マエネ機器の大手商社であ

るエスイーエム・ダイキン（蛭田耕一郎

社長）は、親会社の強みを活かしたソ

リューションを全面に押し出し、特に

住宅向けの展開を強化する。今年5月

末に就任した蛭田社長は「ZEHや健康

に配慮したウェルネスなど住宅向けの

スマエネ機器市場は拡がりが見え

る。空調・太陽光発電の2つの柱事業の

連携を深め、一体的に提案し差別化を

図っていく」と意気込みを語る。

空調事業では、トップメーカーであ

るダイキン工業の高効率エアコンやエコ

キユートだけでなく、ヒートポンプ式

床暖房、全熱交換器、調湿・換気ユニッ

トなどHEMSと連携できる機器をラ

インナップする。一方の太陽光発電事

業では、シャープやパナソニック、カ

ネカ、トリナ・ソーラー、サンテックパ

ワー、リープトンエナジーなどの国内

外様々なメーカーのスマエネ機器を取

扱っており「これら機器を組み合わせ

たパッケージ商品について、現在営業

用のリーフレットを作成中。当社なら

ではのソリューションを用意し、空調・

太陽光の両事業において当社販売店の

方々とともに事業拡大を図っていく

いと語る。

同社は、空調事業ではACE会東名

阪3地区会員数61社、太陽光発電事業

では新世紀PV会(67社)とそれぞれ販

売店会を運営している。ただ親会社と

連携しそれぞれ強力な販売ネットワーク

を構築したこと、さらに太陽光発電

はバブル期であったことから、これまで

事業間の連携は多くはなかった。蛭田

社長は「これまで別々で事業が成り立っ

ていた。しかしZEHやZEBの認識

が広まる中、各事業を横串で刺す必要

が出てきた」と語る。また両会とも産業

向けのウエイトが多くを占めるが、同

社は15年末より住設プロジェクトチー

ムを立ち上げるなど住宅向けの強化を

行ってきた。新世紀PV会で定期的に

開催する情報交換会では、販売店向け

にダイキン工業のショールームを見学・

体験し製品理解を深める研修会等も実

施している。「特に太陽光においては事

業拡大あるいは継続にあたって住宅用

は無視できない」とする。

住宅向けに傾注する同社だが、もち

ろん産業用を捨てたわけではない。同

分野に対しては、住電グループが得意

とするファクトリーマネジメントやB

EMSを通じたZEB提案に注力する

方針だ。「確かに産業用市場は縮小して

いるが、第二フェーズに入ったと認識し

ている。今後はZEBをはじめとする

自家消費型施設といったFITに依存

しないビジネスをキヤッチアップしてい

く。そういう意味でも空調・太陽光事業

の連携は必須」とする。各親会社の強み

を活かし、住宅・産業用ともに独自のE

MSを構築・展開していき、ひいてはス

マートグリッドの提案まで見据える。

同社の15年度の売上高は89億円、空

調事業は37.5億円、蓄電池等のスマエ

ネ機器も扱う太陽光発電事業は52億円

で、うち産業用向けが44億円、住宅向

向けが8億円であった。今年度は全体で

83億円、うち太陽光事業は45億円を目

指す。住宅用市場の停滞や産業用の縮

小から厳しい状況ではあるものの、目

標達成に向けて着実な取組を実施して

いくとともに今年度は同社のソリュー

ションを各販売店に落とし込むなど地

盤固めに注力し、次年度にもZEHや

ZEBの展開強化を図る構えだ。



蛭田社長

