

关于我公司 43.2 日元的权利申请的理由

2014 年 8 月 21 日

大连节能家

董事长 三宅 邦夫

我对太阳能感兴趣应该是距今二十二、三年前的事了。当时，在日本，石油产销商的昭和 shell 公司进口和销售德国西门子公司制造的太阳能发电光板。我觉得以后这个太阳能发电一定会大有发展，因此有了想销售这个太阳能发电的意向、和昭和 shell 公司进行了多次销售洽谈和销售条件的交涉。

在那当时，太阳能发电系统 1 k w 的销售单价是在 600 万日元左右。那时也有国家给的补助金。当然得到国家补助金的销售价格会减半，但因为原来的价格非常高，对一般的消费者来说太阳能发电是不划算的。

我想起当时昭和 shell 石油的担当者说过这样的话，「太阳能发电是从国家拿到补助金用在没有电的孤岛、山岳地带等的特殊条件的土地上安装的设施，对于一般的消费者来说它还不是商品」。即使这样，我还是想把它销售到一般家庭，多次提出可以成本更低的安装方法、简化商品内容谋求降低机器成本，并进行多次的研讨，但是那时的商品普及是相当困难的。

因为实际上能够面向一般家庭销售的太阳能发电光板，是从那之后用了大概 10 年才被国内的制造厂商开发出来。三洋、夏普、三菱、京瓷等全部参加进来。我也是在不知道销售方法的状况下一手拿着宣传手册进行说明那些开发了的商品，并进行销售和安装。因为得到制造厂家的大力协助，到工厂参观、开讲习会等和现在完全不同都是免费参加的。

但是，当时太阳能发电被误认为是太阳能热水器，是把冷水变成温水的装置。现在想起来还是因为对内容不了解造成的。

之后，至今为止一直从事太阳能发电，我确实这个商品对客户来说是有“好处”，客户一定会赚钱，客户能够很高兴的从事这个事情并继续进行经营。能够节约电力购入，多少能减少开销，“家庭的经费节俭”的优点才是太阳能发电的购买的重点。“一般家庭住宅贷款”等的开销不同，能把每个月的水电煤气费的这些固定经费减少到什么程度的想法是很多购买太阳能发电客户所共有的。

这个一般的太阳能发电开始之初、有权威的学校的老师，有社会信用或地位的人会以「对社会有贡献」的理由而购买了。但是、这样说之后买的人没有再增加、还是以能节省住宅的固定费用这个好处为中心考虑的人感兴趣而购入了。即使如此，只是考虑降低现状的光热费，还是不能获得太阳能发电设置的成本是现状。即使有补助金还是受责备。

所以，我认为太阳能发电“不便宜是卖不出去的”。因为日常能够节约是太阳能发电的购买目的，所以购买金额比那个节约的总额还高的话，是卖不出去的。就以非常低的价格销售了。

因为这样，能够预想到即使销售太阳能发电也不能获得利润。公司的经费也无法取得，总之虽然确实的感到把公司壮大是困难的事业，但我确信比起离开这个事业还是继续进行下去一定是好的，虽然这样做了将近 15 年，但完全没有感到作为企业赚到很多钱。如果这么说，如果有什么能赚大钱的方案就好了，但是没有。靠我自己的力量不能扩大企业。但是，我想作为我们的客户是能充分地享受到太阳能发电的经济价值。不过，作为我们公司的客户是完全能够享受到太阳能发电的经济价值。但是作为公司目前不是大型企业的经营，只能进行商店水平的经营。

过了 60 岁开始考虑自己的人生

2~3 年前已经过了 60 岁了、重新考虑自己的人生，思考自己难道真的就这样可以吗？至今为止销售的商品虽然知道那真的是给客户赚钱的策略，但是没有想到把自己放在那个立场。

从八王子市开始的进行太阳能发电屋顶借贷事业一般公开招募的申请

平成 24 年 10 月，我挑战了八王子市举行的太阳能发电、屋顶借贷项目的投标。第一次审查顺利通过，第二次审查在市政府举行听证会发表演讲。结果，最终剩下 2 家选拔企业，预算约 7 亿日元的合同近在咫尺。因为根据内部消息说「一定能通过」，所以我还考虑把这个作为我人生最后的事业，甚至还打算从舞台前隐退。可是遗憾的最终没有得到这个工作。这件事对于我的人生来说是一个非常大的节点。

全电量收购价格 43.2 日元的申请的契机

当时、「全电量收购制度」才刚刚开始、那年决定的收购价格是 43.2 日元、第二年的价格是 38 日元。那时，如果到年度变换的 3 月 31 日之前申请的话、我认为还是能得到 43.2 日元的价格。

我是自己能够建造 300 k w 系统的业界的人士。所以能比一般的人花费更便宜的金额建造。如果考虑到“经济价值”啦“收益率”等等、不是让客户建造、而是“如果自己为自己建造太阳能发电站、能够非常赚钱”、但在那时是刚刚知道这个道理。到了人生的最终阶段、觉得为什么自己到现在还没这样去做呢。「自己为自己建造太阳能发电站」这件事情到那时才明白是非常吃惊的事情、就像昨天发生的事情一样记忆犹新。

青春时代开始的梦想

从年轻时就去过的地方，并且想住的地方有轻井沢，箱根、汤河原、冲绳等等、但是泡沫经济的时候、那些地方的土地价格是坪（日本度量衡的面积单位，1 坪约等于 3.3 平方米）单价 30 万日元到 50 万日元。在地方这是比较高的金额、但是我还是想买入。我觉得现在就是个机会。因为考虑到如果在那些土地上设置太阳能发电的话从卖电收入能轻松的得到土地购买费用。所以拜托不动产商「为了建造太阳能发电想购买土地。如果是现在因为收购价格是 43.2 日元，如果建造 300 k w 的太阳能发电的话，卖电收入 1 个月 130 万日元、从这个收入中能支付土地的费用。不过、因为到 3 月末就截止、所以必须在那之前申请」、花费了一个月左右找交易物件。那就是现在结合全部的土地部分的、电量是 22M k w 的申请权利。这些全部是 43.2 日元。

比其他人更丰富的老年生活

收购价格是 43.2 日元、每月的卖电收入是 130 万日元以上的金额、能得到比通常退休金更高的钱、剩下的晚年生活会变得富裕起来。

能够制定新的事业目标

但是、即使有这个申请权利、我个人无论如何也不能在所以土地上设置太阳能发电站。因此、此次的 43.2 日元的申请权利和当时 38 日元的申请权利、因为收益率好、所以我想让一般用户的客户购入赚钱。

一方面从平成 25 年夏天开始、从我个人的认识人，国内·海外企业、投资家开始交易、以 1M k w 2M k w 单位销售。来了许多客户咨询，内容有“土地的介绍”“采伐”“拔根”“粗制品采购”的条件，坪单价是 5,000 日元左右、太阳光发电是 1 k w 30 万左右。

海外项目的启动

海外势力也有时寻找希望的土地。我们正在申请的是一个地方从 200 k w 到 500 k w 程度。还有和我们寻求的土地不一样，他们寻求的是闲置地。因为我们是游览的土地、单价过高不合适。所以只有重新去寻找。

还有、即使对于我们所有的游览土地及买入价格 43.2 日元的内容也是反应很大。能够看到温泉地·水源地·富士山的地方经常在海外的报纸上登载着、我认为作为外国人也是对此感兴趣，所以，录用 4 名海外担当、在海外开展了营业活动。这个海外营业推广的太阳能发电并不那么大，500 k w 左右的我们以往物件就够了、但仍然，有海外的企业呀投资家大都投资兆瓦单位的项目。进而现在的 43.2 日元的项目使用便宜的土地，将土地和太阳能配套考虑的话总体的利润点变低，所以考虑还是停止销售比较好，可是还得考虑提高销售额，两种想法交织在一起，非常苦恼。

因为 43.2 日元的项目的数量是有限的。

这个世纪出现的黑船的话题

世界上的投资家使用谷歌地图等就可以在日本寻找是否有适合安装太阳能光板的场所这件事是真的。在 2012 年 7 月 1 日的再生能源固定价格购买制度形始之前，听说海外投资家瞄准了日本的土地，我还想那会是真的吗。但是，一旦固定价格购买制度开始，世界上的投资家、企业捕捉到「购买价格是 43.2 日元的太阳能发电项目确实是高收益率的商品」，都在日本开始进行太阳能发电事业。我觉得这是这个世纪的黑船。

当然、「收购价格是 43.2 日元的太阳能发电确实是日本的高收益率的商品」、所以很多海外的企业都纷纷回应。「请稍等一下。这样便宜的轻易卖掉的话，一瞬间我的 43.2 日元的项目就卖光了」，我这样想着，自问自答烦恼之后、制定了“中期的计划”。结果、转变为「不想卖」的心情、平成 25 年 11 月时候、首先停止了对于海外投资家的销售。我认为这个 43.2 日元的权利再次变大了。

对海外投资家以及企业的 43.2 日元销售战略

我觉得 43.2 日元的项目销售停止的原因是我认为对至今为止泡沫经济的海外投资家来给他们 28 日元的项目就可以了，在那边进行销售。全电量收购的太阳能发电作为高收益率商品如果有很大的反应的话、从平成 25 年 6 月开始 38 日元的申请以 2000M k w 为目标、不动产信息的收集的同时再次开始申请、现在就能得到更多的 38 日元的权利。今后把它向海外以国内的投资家销售。

我没有觉得 43.2 日元这个权利是多么了不起的。但是根据平时日本客户，同行业者的多次咨询才清楚它的价值所在、我觉得现在停止对海外的销售是一个好的对策。

对于公司的商品的方针

弊公司追求的是“品质管理”、带上其他公司没有的“**高品质·附加价值**”、另外为了提高商品的“价值观和信赖性”努力进行了企画开发。因而，便宜便宜的一般想法来看如果是 43.2 日元的物件还是比较好的，作为好的物件长期品质管理能够长期提供发电量，即使多少贵一些如果是 43.2 日元的项目也能产生综合的总额效益，所以现在的想法是年间发电量最好的项目是最好的，进而项目的 20 年间的总发电量不会输给任何项目。另外，还考虑到将其成为耐久性的商品。架台从当初的铁变成铝、进而作为台风对策变更为耐风速 80m。并且、作为附加价值、还提案了利用架台的下面的空间作为植物工厂或者其他的用途等。商品内容根据时间推移，逐渐向好的方向发展变更。

我们以给客户提供最优质的商品自负，长期交往的客户又追加订货，给弊公司带来利润、客户因为内容变更等商品更加优质化而享受到利润、提高信赖度，更加加深了弊公司和客户之间的联系。

而且，进而让签订合同的客户“放心”能够长久的合作，形成稳定收入的体制结构的方针。

到现在为止的销售方法

设置在一般家庭用销售的剩余电力收购的自宅的屋顶进行太阳能发电，然后购买总电化的商品的客户，在理解了太阳能发电的利润和好处的同时，和我们的信赖关系非常密切。那就是为什么没有向客户进行任何营业活动而客户以追加的方式购买了全电量收购的太阳能发电的缘故。

将来的方针

即使这样因为 43.2 日元的申请现在还有，考虑到把这个作为商品向老客户以外的客户销售、所以制定了这次的网络上的事业计划。所以这就是“**通过此次的网络下决心一口气实现 1,950 万日元的销售的理由。**”

关于实际的内容、通过查阅经济产业省·各电力公司·报纸报道等就能明白。现在、拥有43.2日元的就是弊公司了、我确信这是弊公司的巨大的财产，这一点是毫无疑问的事实。

为什么会是这样的呢、其最大的理由是由于东北的原子力发电厂的事故造成严重伤亡，对于世界的能源的想法正在向着以自然的再生能源为中心的方向发展的重大转变。纵观世界、德国也是如此、但看来日本也要转变为应有的形态的决定还得是政府来做。

以此项目为契机、将此商机有效的利用于社会、进而考虑到客户和公司的利润、我们企业的理念是以“利益共享”的精神为基础，为了“客户的利润”和“企业扩大”而去“挑战”剩下的人生。