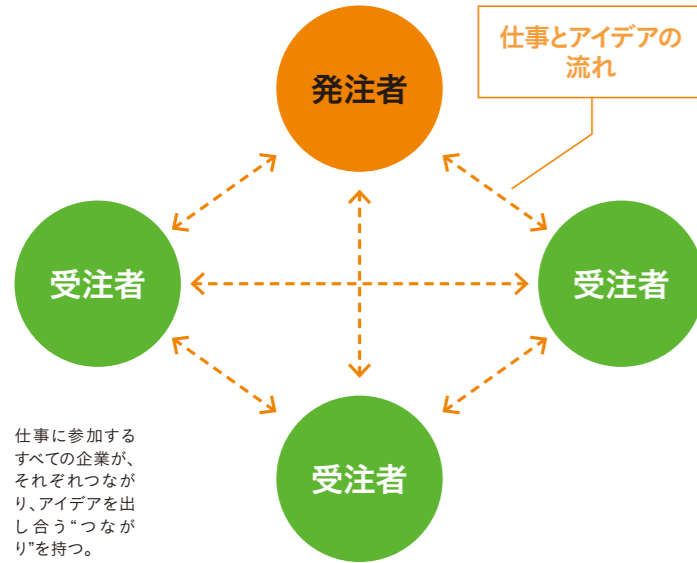


地元との協働

keyword 03

信頼感のベースには全くブレない根本思想

木村氏の中では、ソーラー業界への参入当時から変わらないという「地元業者との協働」というコンセプト。従来の大手企業のやり方と異なり、仕事そのものだけでなく、アイデアまでを共有して「一緒に」盛り上げて行くやり方。利益は分散するかもしれないが、賛同者との信頼感が生まれることで持続可能な取り組みに。



仕事に参加するすべての企業が、それぞれつながり、アイデアを出し合う“つながり”を持つ。



「もちろん限度はありますが」もった下がったとしても、十分やれますよ。大手企業や海外投資家は、計算が合わないかなるのかもしれませんが、僕らはそもそも最初から、地元企業と一緒に持続可能な力タチを目指していますから問題ない。それよりね……」

木村氏は、新たに開発した山型設置の架台について語り始め、ぐいぐいと我々を引き込んでいく。

「しかし、最近接続問題もありますよね……」意図的に、ややネガティブに話の腰を追ってみても、

「あー、実は蓄電池に強い仲間がいるんですよ。例えば接続できなかったとしても、蓄電池を活用するという方法がありますよね。この仲間の会社がスゴいのは……」と、またしても意を介さず。それどころか、さらにぐいぐい引き込まれてしまう。要するに、とっくに対応は検討済み。それどころか、むしろネガティブな状況こそ、ビジネスチャンスとして「新たなイノベーションの糧」にしてしまう。

今後の展望について、聞いてみた。「別にポロ儲けしたいわけじゃないんですよ。みんながそこそこやっていけるように、大手企業じゃやれないことを、地元の仲間と一緒にやっているだけです。ただブームで終わるのでなく、持続可能でなければならぬ。だからいろいろ考えるんです。その点は、この業界に入った最初の頃から、全くブレてないと思いますよ。」

新発想

keyword 01

大胆かつ緻密な計算に基づいた
思いもよらない新機軸を連発!

実は、細かい構造計算や図面まで木村社長が自らひくことも多いというフジワラのプロジェクト。元々土木関係の仕事で永年手がけてきただけに、施工現場で活躍するオリジナル重機も多数開発してきた。右の新架台は、以前開発したパネル0度設置の架台より、限られたスペースでも多くのパネルを設置でき、入射角の低い朝の光も、反射光まで活用して効率よく発電可能だという。



ネットワーク

keyword 02

豊富な人的資源を活用することで
デメリットをメリットに変えてしまう

昨年末から年初にかけて、業界が騒然となった系統への接続問題。業界内に不安が広がる中で、今後さらなるイノベーションが期待されている「蓄電池」についても、フジワラではすでに具体的なプロジェクトが進行中だった。これまで木村氏が築き上げてきた豊富な人材ネットワークが遺憾なく発揮され、なんと従来の鉛バッテリーを有効活用する特殊技術をベースに、あらたなビジネスモデル構築に向けた新プロジェクトも進行中とのこと。



フジワラが見据える、太陽光発電事業の
“向こう側”を3つのキーワードで読み解く!

「イノベーション(技術革新)」……成長を続ける企業において、絶え間なく繰り返される新たな挑戦と創造。ソーラー業界においても、日々このイノベーションを繰り返す事で、大きく成長してきた企業がいくつかあるが、中でもユニークな存在といえるのが、この株式会社フジワラである。同社を率いるカリスマ社長の言葉から同社、そして業界の今後について考える。



CHECK! モジュールの山型配置で反射光も有効活用!

これまでも、効率よく杭を地面に打ち込める太陽光プラント用杭打ち専用の重機アタッチメントや(写真右)、狭いところや斜面などたった二人で杭打ち施工が可能な簡易杭打ちマシン(写真左)など、施工現場の技術革新を行ってきたフジワラ。今、取り組んでいるのは、東西に向けてパネルを山型に設置する新架台(写真上)だ。

持続可能でなければならぬ
だからいろいろ考える

株式会社フジワラ
代表取締役
木村 理氏

土木工事を中心に手がけてきた経験を元に、太陽光発電業界に参入するや、持ち前の創造力とバイタリティでみるみるうちに業績を伸ばした、業界の“風雲児”。緻密な構造計算から大胆なオリジナル工作機械の開発まで、尽きる事のないアイデアで、太陽光発電事業のみに留まらず、さらなる地平を切り拓く。

実際、今年に入ってから次々とリリースされるエネルギー政策関連の情報は、太陽光発電業界に身を置くものにとっては、決して耳障りのよいものではなかった。それは、株式会社フジワラのカリスマ社長、木村理氏にとっても同じはずだった。

短期間で急速に発展してきたソーラー業界において、参入前から培った確かな土木技術と国内外に広がる独自のネットワーク、そして何より次々と新機軸を打ち出すイノベーション力を武器に、確固たる地位を築いてきた同社とて、さすがに対応には苦慮しているのでは?……ところが、木村氏の口から出てくる言葉に、そんなネガティブなニュアンスはない。

「例えば、買取価格が25円、あるいは