

エコスタイル

https://www.eco-st.co.jp/



木下公貴社長

【生年月日】1969年4月16日 【出身地】福岡県大牟田市
【最終学歴】神戸大学経営学部第二課程会計学科 【趣味】仕事

地域の電力インフラを再生可能エネルギーに変え、 電力の自給自足社会の実現を目指す

産業用・家庭用の太陽光・地熱・小水力などの再生可能エネルギー事業を展開する。電力小売事業、再生可能エネルギーファンド組成募集事業も行い、地球温暖化防止に尽力している。

事業内容を。

木下 産業用・家庭用の太陽光発電システムの販売・施工・メンテナンスから、再生可能エネルギーを活用した電力供給やクラウドファンディングの組成募集も行っています。土地と太陽光発電設備がセットになった「土地付き太陽光投資」は土地を所有していかなくても投資が始められます。固定価格買取制度により、発電した電気の買取価格が20年間保証されているため、安定収入が約束されています。少額投資なら、1口10万円から投資できる「エコの輪太陽光

ファンド」。合同会社を受け皿にして出資者から資金を集め、まとめて投資。小さな規模の発電所を複数組み合わせることで、天候リスクを分散させています。土地の選定や管理はプロに任せられるので手軽に始められます。目標利回りは5%です。

倒産寸前の会社を引き継いだそうですね。

木下 当初はオール電化商品を販売していましたが、経営不振で倒産寸前になり、経営畑にいた私が創業者に代わって2008年11月、39歳で社長に抜擢されました。まさに

「カネなし・コネなし」の背水の陣での再スタートでした。

—— どうやって事業が軌道に乗ったのですか。

木下 09年から住宅用太陽光発電の補助金制度や余剰電力買取制度が始まったため、太陽光発電事業に転換しました。それまでの電話勧誘や訪問販売から、すべてウェブサイトに集客に転換。ウェブ集客はトラブルに誠実に応えないと淘汰されかねません。誠実な対応が顧客満足につながり、認められました。15年にはアンダー50分野（出力10キロワット以上50キロワット未満の小規模太陽光発電所）でナンバーワンになりました。

—— FITの買取価格が下がっています。

木下 買取価格が下がっても、

20年間の安定収入を得られるという投資商品としての魅力は失われていません。当社では大量発注により安く資材を仕入れ、自社で施工管理を行うなど、コストを徹底的に抑えることでお客さまの投資メリットを維持しています。

今後の展開について。

木下 08年再スタート時の売上高は3億円で、15年度に130億円を突破。40倍になったのだから、さらに40倍の5千億円を目指します。



【設立】
2004年10月
【資本金】
5億500万円
【従業員】
352人(2018年2月1日時点)
【所在地】
東京都千代田区