

自社開発力とO&Mを武器に国内市場のニーズに応える 的確な判断でパネルの設置も安心！ 拡大を続けるグローバルリンク

太陽光発電に関する最高レベルの技術・ノウハウを有するグローバルリンク。数多ある企業の中でもその実力は文字通り「ホンモノ」。浮き沈みが激しく、逆風にさらされる太陽光発電業界の中で同社は自社開発力とO&Mを武器に、今後も安定した企業経営を目指す。

取材・文/大根田康介

メガソーラーの拡大に加え、数々のユニークな自社製品を生み出す同社。これまでの勢いを衰えさせることなく、国内での販売基盤を固める。

今年で東日本大震災から丸4年が過ぎた。グローバルリンクが設立されたのは、震災からわずか1ヶ月後のことだった。

同社は、2011年7月に、小型太陽光発電と蓄電システムを組み合わせた「G&SOLAR」の販売を開始し、住宅、オフィス向けの、400Wから1・2kWまでのシステムを扱ってきた。そして、その経験を活かしてメガソーラーにも進出。2014年9月末時点には、販売実績20MWを達成した。

同社の富樫浩司社長は、「これまで積み重ねてきたエネルギー・環境技術開発の成果を世の中に還元し、日本に安心した未来を作りたい」という思いから起業を決意したそう。大手造船会社に勤めていた宮崎での経験が、「開発力」という武器となり、販路を拡大していったのだという。

「当社の絶対的な強みは、自らモノづくりができる点。設計図面は、私自らが描いて、開発に直接携わっています。こうすることで、お客様の「要望を、即座に製品に反映できるのです」と富樫氏は語る。

これまで、数多くの案件を、日立のお膝元である茨城県でこなし、自

身の出身県がある九州でも、人脈を活かして、メガソーラーの設置などを進めてきた。グローバルリンクに、そこまでの信頼が寄せられている理由は、システム設計から稼働後の保証・メンテナンスまで、しっかりとした体制が整えられているから。また、モジュールについては、10年間で92%、25年間で85%という、優れた出力保証を実施してきたことももう一つの理由といえる。

また、多くのメーカーが意外と見落としがちなのが、点検や防犯の手間だ。広大な敷地に設置されるメガソーラーを、隅から隅まで人の手で点検するのは容易なことではない。そこで、グローバルリンクは、よりそれを手軽にするために、いくつかの製品を開発している。その一つが、空撮用ラジコンヘリコプターだ。高解像度のカメラと、最大25分の飛行能力を持つ大容量のバッテリーを搭載されており、メガソーラーを上空から全体的に俯瞰できるようにしている。

また、太陽光パネル設置後の、「夜は暗くて防犯が心配。灯りがほしい」という顧客の声にこたえて、ソーラー街路灯も開発している。曇りや雨の日が続いても、機能上、5日間の点

灯が可能のため、配線工事が不要。投資コストも、水銀灯やLED灯と同程度に抑えられている。しかも、約10年間はメンテナンスフリーで作動し、停電時も明るく光るため、地域の安全が確保できる。

「さらに当社では、同業のEPC業者から、遠隔監視システムのようなO&Mなどの仕事も受け付けており、保守管理関連の数字が急激に伸びています。遠隔監視システムは、NTTコミュニケーションズさんと取り組んで開発しています。また、パネル自動洗浄システムや超音波バード対策器は、他社にないオリジナルシステムとなっています。お客様との契約数は、すでに100件の発電所を超える勢いなのです。」

今、太陽光発電業界は出力抑制や買取価格の値下げなどで逆風が吹いているが、それに対して富樫社長は、こう語る。

「当社が主力とする産業用太陽光発電事業は、昨年と同様、現在も推移し続けており、衰えることはありません。年内は36円売電物件の施工が多いですし、売電価格が4月に発表されますが、その後も、変わらず事業を展開していきます。今後は、風力、地熱発電を柱とする事業を考え

ています。」

その言葉が示すように、15年度の上高は30億円を見込んでおり、16年度には50億円までに伸ばしていくことを目標としているそうだ。また、海外への展開予定はなく、あくまで日本の市場を重視するつもりだという。国内顧客に向けて、電力コストの削減量、簡便性、顧客満足度を地道に、より一層高めていく方針なのだ。

長年培ってきたノウハウ・技術を資産に、これまで順調に売上を伸ばしてきたグローバルリンク。たしかに現在、太陽光発電業界の成長に不安要素も見えてきている。しかし、グローバルリンクが保持する「ホンモノ」の技術があれば、今後も顧客の「安心」を維持していけるだろう。



グローバルリンク株式会社
代表取締役社長
富樫 浩司氏

SOLAR JOURNALが注目するGlobal Link.のトータルサポート



産業用太陽光発電所の設置例：クリーンパワー 阿見町発電所(茨城県)496kW

1 計画提案

最適プランで効率的な運用

顧客のニーズや費用対効果などを考慮して最適なプランを提案し、更地や山林など現在使われていない遊休地に太陽光発電所を建設する。遊休資産を有効活用できる上に売電収入の確保も可能だ。オフィスビルや商業施設、工場等の建物に設置することで、売電収入や環境貢献など大きなメリットが見込める。設置システムのうちの一部は全量買取制度を適用した売電用システムとして、また一部は自家発電システムとして、というように系統を分けた運用の仕方も可能だ。

3 メンテナンス

自社が設立した子会社で発電効率を適正に保つ

トータルソリューションとして、長い年月にわたって発電所システムを維持し、発電効率を適正に保つために、メンテナンス会社である「株式会社グローバル設備」を設立。稼働開始後、適切な時期に最適なメンテナンスを提供し、発電事業をサポートする。たしかな経験に裏打ちされたノウハウに基づいて、トラブルや劣化が起こる可能性や、それを未然に防ぐために必要なメンテナンスなどを適確に判断し、安定した発電を可能にしている。

2 システム設計

たしかな経験をもとに、特性を最大活用

モジュールの発電量は、「温度」や「光の入射角」「強さ」「時間帯による光の量・質の変化」「土地の高低差や傾斜」など、環境や条件に影響される。モジュール単体に着目するのではなく、メガソーラーを構成する「接続箱」や「インバータ」、膨大な数の関連機器や設備の設置位置、電気ロスなど、これらの設計をいかに最適化するかが、最大限の効率化を図る上で重要だ。環境・条件に合わせてモジュール特性を最大活用し、システム全体の設計を最適化する。

4 高性能高品質

ガリウム添加で高耐候性と低損失

同社で取り扱うゼンシャインソーラーの新世代モジュールは、ガリウムを添加することによって、高い耐候性と低損失を実現しており長く安心して使える。また、メガソーラー事業で培った経験を活かして、世界で認められた高性能・高品質の製品を厳選してパッケージングしている。モジュールは、10年間で92%、25年間で85%という優れた出力保証を実施しており、長期にわたる顧客の安心を約束している。

Global Link.の ユニークで新しい製品を紹介

飲料水製造装置

地球的テーマの水問題の解決を目指し、独自に取り組み始めたのが「Safety Water Project」という、「安心安全の飲み水」の普及を目指す企業同盟だ。その活動の一環として開発されたのが、世界初の飲料用ろ過水素水製造スーパー。空気から水素水を無限に作り出していくことに成功し、また、低消費電力による環境負荷の軽減も実現した。簡単な液晶タッチパネル操作や空気清浄機能の搭載など、魅力がたくさん。



グローバルリンク株式会社
本社：東京都千代田区有楽町1-12-1新有楽町ビル8階
☎03-6269-9660 globallink.co.jp