

ソーラーナウ：手ごろな価格で 家庭用太陽光発電システムを提供



イニシアティブの概要

ソーラーナウ (SolarNow) は、太陽光発電システムの利用を拡大することによって、貧困層の家庭のエネルギーコストを下げながら二酸化炭素の排出量を削減すると同時に、低所得層の雇用機会を創出する取り組みで、2011年にビジネス行動要請 (Business Call to Action: BCTA) に参加しました。

ソーラーナウのイニシアティブの 数値目標：

- 2015年までに、太陽光発電システムの利用者を20万人以上に拡大する

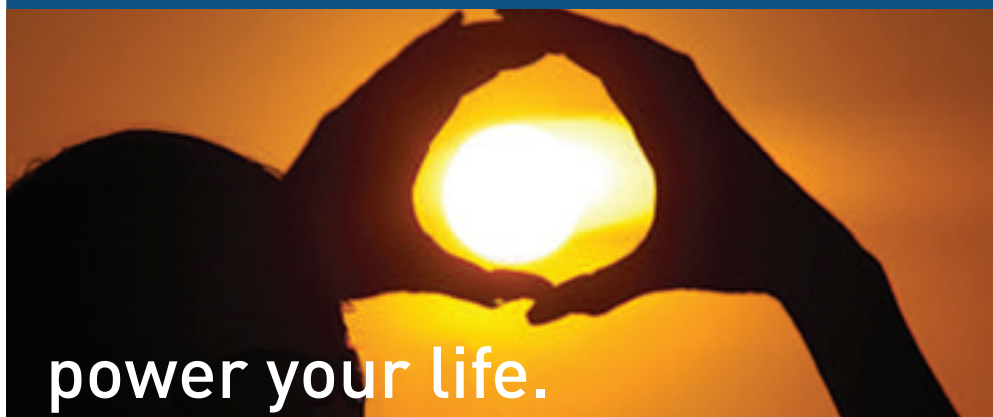


ビジネスモデル

サハラ以南アフリカでは、70%以上の地域で電気を利用することができません。地方では、それが95%を超えることも珍しくないのが現状です。アフリカの多くの人々が、家庭の照明や夜間に店を営業するための電力を得るために、灯油などの有害な燃料に頼っています。太陽エネルギーという代替手段はありますが、地方に住む大半の世帯には、家庭用の太陽光発電システムを購入する現金も、システムを導入する術もありません。

本拠地をオランダに置き、ウガンダで活動するソーシャルビジネス企業であるソーラーナウは、2011年、ウガンダの無電化地域の400万を超える世帯とこの分野で事業を起こそうとしている起業家の需要に応え、手ごろで高品質な家庭用太陽光発電システムを提供する事業を立ち上げました。いずれはウガンダ以外の国にも事業を拡大する予定です。

2011年の創業以来、ソーラーナウはウガンダで3,700台以上の家庭用太陽光発電システムを販売して、2万7,000人以上の人々に太陽エネルギーの利用を広げてきました。



power your life.

ソーラーナウは、低価格の太陽光発電システムを自社の分割払い制度と合わせて提供することにより、サハラ以南アフリカの地方における電気がない生活を改善することを目指しています。

同社は、革新的なモジュール式（追加・交換可能な部品やパーツからなる製品）の家庭用太陽光発電システムを、地方のフランチャイズネットワークを通じて、低所得層の顧客に手ごろな価格で販売しています。ソーラーナウの製品はシンプルなデザインで、操作が簡単な上に、18か月の分割払いで購入することが可能です。

事業の第一段階で、ソーラーナウは輸入業者を介して部品を海外からウガンダに輸入し、太陽光発電システムを組み立てて、全国に販売しました。第二段階では、ソーラーナウが製造業者から直接部品を調達・輸入することで、輸入業者の手数料をなくして原価を下げ、20%以上のコスト削減を達成しました。また、第二段階では、ひとつのコンテナが「到着済み」となれば、ひとつは「地上輸送中」、もうひとつは「システム製造中」という、「3つのコンテナモデル」を導入しました。現在は第三段階にあり、すぐに取り付け可能なシステムをいつでもどこにでも製造業者から出荷できる態勢を整えて、同社の出資者に十分なリターンを提供できるよう努力しているところです。この段階において、ソーラーナウは部品購入やシステム製造に関わるコストをなくすことによって、年間コストのさらなる削減も目指しています。



イニシアティブの推進方法

ソーラーナウの取り組みでは、非再生可能エネルギーからの脱却を目指す低所得層の家庭のニーズに合った再生可能エネルギーを提供することに重点を置いています。ソーラーナウは、追加・交換可能なパーツからなるモジュール式で、用途に応じたグレードアップが可能な50Wから500Wの家庭用太陽光発電システムを販売しています。このシステムでは、すべてのパーツを性能、耐用年数、保証、価格に応じて選択することができ、顧客はそれぞれのニーズに合わせたシステムを作ることが可能です。販促、販売、システムの取り付け、アフターサービスは、フランチャイズの販売店が担当しています。また、ソーラーナウは、顧客を評価、モニターする信用調査担当者を採用しています。そして、顧客は銀行やモバイルマネーを通じて、ソーラーナウに直接支払いを行います。

ソーラーナウの太陽光発電システムは、330米ドルから3,000米ドルで購入することができ、使い方に応じて10年から20年にわたって電力を供給します。50Wタイプのシステムを購入するのは、通常、煙の出る灯油ランプをクリーンな太陽光エネルギーの照明に変えて、家庭で携帯電話を充電したいと考えているような顧客です。このタイプでは、ラジオにも電力を供給することができます。これらに次いで人気のある家電はテレビで、100W

タイプのシステムで最大4時間までの視聴が可能です。200Wタイプになれば、テレビ、照明、ラジオに加えて小型の冷蔵庫にも十分に電力を供給できます。

ソーラーナウの太陽光発電システムの販売と取り付けは、43のフランチャイズ販売店のネットワークが担当しています。信用調査の実施後、システムは24か月の保証が付いた18か月の分割払いで販売されます。購入者が25%の頭金を支払うと、14日以内にシステムが配送され、取り付けられます。そして、30日以内と3か月以内に一度ずつ、取り付け現場でのアフターサービスが実施されます。品質の悪い製品や詐欺などの横行によって太陽光発電システムの信用が失われている状況において、このような保証と分割払いは顧客が安心してソーラーナウのシステムを購入できる理由になっています。

最も基本的な50Wのシステムを購入するためには、世帯の可処分所得として、大人ひとりあたり70米ドル/月（毎月の分割払い金の4倍）、または2米ドル/日が必要です。顧客層はウガンダの地方に住む人口の約25%を占める、およそ120万世帯だとソーラーナウは推定しています。これらの世帯は農業を主な収入源とし、小規模なビジネスや仕送りなどの副収入を得ている、何らかの分野の専門家、団体、小規模企業や個人世帯だと想定されます。

Innovations

that improve lives

イニシアティブの成果

2011年の創業以来、ソーラーナウはウガンダで3,700台以上の家庭用太陽光発電システムを販売し、2万7,000人以上の人々に利用を広げてきました。2014年3月現在、ソーラーナウはウガンダ国内に43のフランチャイズ販売店を持ち、システムを販売しています。

ビジネスへのインパクト

ウガンダの太陽光発電システム市場は、品質の悪い製品と粗雑な取り付けによって、深刻な打撃を受けてきました。ソーラーナウは、製品の保証、分割払い制度の導入、高い品質をもって、この大きな障害を克服することができました。24か月間の完全保証は新たな仕組みとして、高く評価されています。顧客は中国製のものには否定的な判断をするため、主な部品やパーツを、実績ある確かな企業から調達していることも利点になっています。

様々なビジネス戦略でソーラーナウのブランドに信頼性が生まれることによって、顧客の定着化が図られ、その顧客の紹介によって、さらなる顧客が誕生しています。

ソーラーナウでは、独自の分割払い制度を設けたことにより、返済率をほぼ100%に保っています。この分割払い制度を、ラジオのキャンペーン、パンフレット、戸別訪問などで宣伝することによって、高い販売実績を達成してきました。その結果、同社のビジネスは成長を続け、損益分岐点にも到達しました。

開発へのインパクト

ソーラーナウの取り組みは、「環境の持続可能性を確保する」という、ミレニアム開発目標の目標7に対応するものです。

再生可能エネルギーを活用した家庭用発

電システムは、現在2万7,000の人々に利用されており、2015年までにこれを20万人以上に拡大することを目標としています。

ソーラーナウが提供している太陽光発電システムは、家庭のエネルギーコストを削減するだけでなく、二酸化炭素排出量も削減し、その量は年間5,000トンと推定されています。また、近隣に電力を販売することで、導入世帯には、追加収入の機会も生まれます。

限られた収入しかない地方の多くの潜在顧客に販売網を広げるには、製品の大幅な値下げが必要です。価格を下げるために、ソーラーナウでは部品の輸入プロセスの合理化を進め、コスト削減を図っています。



主な成功要因

公共機関との連携

2011年8月にソーラーナウはウガンダ地方電化庁（Uganda Rural Electrification Agency）の承認を受け、世界銀行が資金を提供する、1世帯あたり最大250米ドルの家庭用太陽光発電システム補助金制度が適用されることになりました。2012年6月までに同国で交付された1,000件の補助金のうち800件がソーラーナウで適用され、同社はこの補助金制度が適用される最大の会社となりました。この成功は、ソーラーナウとウガンダ・エネルギー・クレジット・キャピタリゼーション・カンパニー（Uganda Energy Credit Capitalisation Company: UECCC）との連携につながりました。UECCCは、補助金

を出して太陽光発電システムの取り付けを支援し、企業による再生可能エネルギーへの出資を促進する政府機関です。

イニシアティブの規模

ソーラーナウは、事業を大規模に展開することを当初から想定していました。電気を利用することができない400万以上にのぼる世帯数を大幅に減らすためには、ウガンダだけでも、複数の企業から成る大規模な再生可能エネルギーセクターが必要となります。ソーラーナウは、ウガンダ国内および近隣地域において、こうした企業のひとつになるということを目指しています。そのためには、低価格、市場の拡大、ブランドという3つを達成する必要があります。

負担が少ない購入方法

信用リスクを減らし、顧客による適切な使用と管理を確実なものとするには、顧客が太陽光発電システムの所有権を持つことが重要であるため、ソーラーナウではシステムの分割払い制度を採用し、顧客がシステムの購入費を完済した時点でシステムの所有権が顧客に移されます。この分割払い制度によって、顧客は金銭的な負担が少なく太陽光発電システムを購入することが可能になります。この分割払い制度は、ソーラーナウが追加・交換可能なパーツからなるモジュール式を採用していることもあり、より高い電力へのアップグレードも容易にしています。



次のステップと波及効果

2015年までに、同社の太陽光発電システムの利用者を20万人以上に拡大するという、数値目標を達成するために、ソーラーナウは、より手ごろな価格の家庭用太陽光発電システムを作ってさらなる市場を開拓するとともに、ブランドを築く努力を続けています。

ソーラーナウは、本拠地をオランダに置いてウガンダで活動するソーシャルビジネス企業であり、サハラ以南アフリカの電力が供給されていない地域に、手ごろな価格で、高品質かつ信頼できる再生可能エネルギーを供給することを目指しています。



BUSINESS
CALL TO
ACTION



Empowered lives.
Resilient nations.



BCtA に関するお問い合わせ先：
国連開発計画（UNDP）駐日代表事務所
Tel: 03-5467-4751
www.BusinessCalltoAction.org
www.jp.undp.org

2014年3月発行