

business
challenger

ビジネス・チャレンジャー

伊藤 瞭介 社長

ゼファー

設立:1997年6月11日
従業員数:18名
事業内容:風力・太陽光・水力など自然エネルギーに関する機器の開発、製造、販売、コンサルティング
本社住所:東京都渋谷区初台一丁目51番1号
初台 センタービル
TEL:03-3299-1910
URL:http://www.zephyreco.co.jp



日本発の小型風力発電機で 途上国に「明り」を届ける

小型風力発電機「アドルフイン」

- ・出力 定格1kW(風速12.5m/s)
最大1.5kW
- ・ブレード直径 1800mm
- ・本体重量 15kg以下
- ・ブレード材質 炭素繊維強化プラスチック
- ・主な特長 1kWクラス世界最軽量、中風速領域(5~8m/s)での高変換効率、静音ブレード、微風下で駆動可能な「パワーアシスト機構」、暴風時の連続運転が可能。内蔵「ハイパーコントローラー」内蔵、発電情報やメンテナンス情報を伝える通信機能搭載、他

「世界の人口65億のうち、約3割の人々が電気のない生活を強いられている。彼らにも電気の下でやりたいことがあるはず。」

この思いを世界一の風車を作って叶えようという壮大な夢を掲げているのが小型風力発電機の専門メーカー、ゼファーの伊藤瞭介社長だ。創業は京都会議が開催された1997年のこと。以来、世界市場を目指し、小型風力発電機事業に取り組んできた。

小型風車の用途は幅広い。羽根(ブレード)の直径はわずか1m強で、さまざまな設置環境に適する。屋外

の監視カメラや街灯の独立電源、一般家庭用の非常電源などに利用できる。300坪(30m四方)の場所があれば、約100kWの供給能力を持つミニウインドファーム(発電施設)を作ることが可能だ。電源設備が敷かれていない地域にこの施設を導入できれば、生活文化の幅が広がることになる。

これだけ有望視されながら、小型風力発電機は、これからの市場。というのも、その開発には高い技術力が必要とされるからだ。「技術力を駆使した世界一の小型風力発電機で、世界市場のシェア15%を握りたい」

と伊藤社長。これを実現すべく、現在はテスト段階にある最新モデル「アドルフイン」の販売を年内にもスタートさせる計画である。

風車との出会い

伊藤社長と風車の出会いは偶然とも必然ともいえる。かつて伊藤社長はオーディオメーカーの山水電気の社長を務めたほどの人物だ。そもそも山水への入社も、同社のモノに対する真摯な姿勢に感銘を受けたことが理由。だが、社長を引き継いだ時、債務超過で喘ぐ山水はモノづくりに対

する求心力を失っていた。山水を救うため会社を外資に売却して、自身は社長の座から身を引いたのである。

山水電気を辞してコンサルティング会社を創業。そこへ自然エネルギーに関する調査依頼が舞い込む。この調査をきっかけに、まだ国内では手つかずであった「小型風力発電」と出合うことになる。「風車から訴えてくるものがあった」と語る伊藤社長だが、当初は起業しようとはまでは考えていなかったという。

転機は小学校時代の友人、安西直之氏（赤谷電気工業社長・ゼファー取締役）との再会だった。当時、老朽化した水力発電設備と事業継続について悩んでいた安西氏から、伊藤社長は相談を受ける。「環境が重視され循環型社会へ移行していく中、必ず自然エネルギーの時代がくるから続けた方がいい」と旧友を説得。自らも小型風力発電の将来性に確信を抱き、未知の市場に乗り出したのである。

社名はギリシャ神話に登場する風の神「ゼピュロス」に由来する。ゼピュロスが吹かせる安らぎの西風をゼファーといい、伊藤社長は「ゼファーの社名は、事業に乗り出すきっかけとなった旧友の名前と同じ」と笑う。小型風力発電との出会いに運命的なものを感じているのだろう。

とはいえ、起業は社名のように順風満帆とは行かなかった。創業時は小型風車に対する理解が得られない時代で、事業資金が集まらない。伊藤社長と安西氏が5000万円を出資して、ようやくスタートした。

次に直面したのが商品の問題。「誰も風力発電機など作ったことがなかった」（伊藤社長）。そこで、自宅を研究所代わりに、既存製品を徹底して比較する。素質がいいと感じた米国のベンチャー企業と、製品をOEM供給してもらう契約を結んだ。だが、

当時の小型風力発電機といえば、壊れても仕方がないといったレベル。OEM先の製品も例外ではなく、国内でも悪評が高かった。それでも契約したのは、「製品から開発者の強い思いが伝わってきたから」と伊藤社長。「素質はよかったので、製造技術でブラッシュアップすれば何とかなると判断した」と当時を振り返る。

実際、ゼファーブランドで販売しているOEM品は外見こそあまり変わらないが、構造などはオリジナルと似ても似つかない。品質や安全性、発電効率などが格段に向上した風車は、着実に販売台数を伸ばした。企業を始め地方自治体や学校、一般家庭にも広まりつつあり、シェアは国内トップだ。

だが、伊藤社長の目は、冒頭の言葉通り世界に向けられている。「日本が発する世界一の小型風力発電機を作りたい」との思いから2002年、世界へ進出することを狙ってエアドルフィンの開発に着手したのだ。

モノづくりへの思い

伊藤社長がビジネスキャリアの中でこだわり続けてきたのは、「モノづくり」に対する情熱だ。

モノづくりを語る時、伊藤社長は「感性」という言葉を口にする。「感性はコミュニケーションの上に成り立つもの。どんなに感性豊かであっても伝わらなければ意味がない。モノづくりも同じで、作る側の情熱や感動をどれだけ盛り込めるかが、商品の感性を決める。」そして、感性の高い商品は、黙っていても売れるようなカリスマ性があるという。

「日本人は独自の考え方や技術で世界に通じるモノを生み出せる国。伝統や芸術、技術などすばらしいセンスがある」と伊藤社長。それを実証するテーマに小型風力発電機を選んだわけだ。「風車という小さな題材だけ

れども、それを掘り下げて世界一の企業にしたい」とのこと。

その思いを具現化するために取り組んだのが、前述のエアドルフィンの開発である。伊藤社長の呼びかけに岩崎電気や東レ、東京大学、産業技術総合研究所など産学官が集まり、日本の技術を持ち寄ったモノづくりの集大成的なプロジェクトとなった。「産学官という補助金などのお金の話になりがち。そうではなく、純粋に日本の匠や技術を持ち寄ることで世界一の風車が作れることを証明したかった」と伊藤社長。思い通りの試作品が04年末に完成し、世間から大反響を呼ぶ。発表翌日には、ホームページへのアクセス数が普通の10倍にも達したほどだ。

さらに、エアドルフィンの開発完了を機に増資を募った。創業時には外部からの資金調達さえできなかった風車事業だったが、今ではその可能性に注目した多くの企業がゼファーに出資している。

実は、ゼファーの小型風力発電機はある夢の実現に貢献している。ヨットで太平洋の単独横断に成功した冒険家、堀江謙一氏の愛艇には通信と調理用電力の確保に同社の風車が搭載されていた。

伊藤社長を始め、さまざまな人々の思いが込められた風車が、いよいよ本格的に回り始める。世界中の電気のない人々に、「明り」が届けられる日はそう遠くはないはずだ。

