

再生可能エネルギーの普及をアシストし 無駄な CO₂の低減に寄与していきたい

COMPANY DATA

IQg

Intellectual Qualities for Green

東京都千代田区二番町3番地11 VORT 二番町5階
URL: <https://iqg.jp/>



代表取締役

水田 昌紀

◆水田氏の主な経歴:

- 2000年 上智大学外国語学部卒
(株)マクニカ (現・マクニカ・ホールディングス(株))
入社
- 2010年 ボンド BBT にて MBA を取得
- 2011年 インリー・グリーンエナジー・ジャパン(株)の代表取締役に就任
- 2015年 インリー・グリーンエナジー APACの
統括事業部長に就任
- 2016年 インリー社の APAC 撤退に伴い、同社
を退社し、(株)IQg を設立
- 2019年 モバイルバッテリーの事業を(株)LOOP
に事業譲渡

▼「無駄な CO₂の低減」というミッションを掲げ、再生エネルギー電源や蓄電所への投資・保有をはじめ、太陽光発電所向け除草シートの販売、電力小売事業、太陽光発電所のメンテナンス、節電商材の販売やレンタル事業など、環境に関わる幅広い事業を展開している「IQg」。2016年の設立以来、国内外をフィールドに躍進している。本日は、タレントの野村将希氏が訪問。水田社長にインタビューを行った。

I N T E R V I E W

—早速ですが、水田社長のこれまでの
ご経歴からお聞かせください。

千葉県船橋市の出身です。大学時代はロシア語を学び、旧ユーゴスラビアなど東欧を中心に旅を楽しみ、バンド活動に傾倒しプロを目指していた時期もありました。大学卒業後は半導体の商社に就職。海外の半導体メーカーから商品を仕入れて国内で販売するという仕事がメインで、営業職として国内外を飛び回っていたんです。ゼロからスタートし、商品の知識はもちろん、社会人としてのマナーも、ビジネスの基本も教わりました。9年間勤務する中で一人前に育てていただき、今でも会社やお世話になった方々には感謝しています。

—その後、勤務先を離れられたきっかけは何だったのでしょうか。

地球温暖化により北極の水が溶けているという話を聞き、環境問題に興味を持つようになったんです。そこから社内でも可能な範囲で、LEDチップなど環境

人との出会いに恵まれた人生

COLUMN

▼ホン・ルー氏は、「ソフトバンク」の会長兼社長の孫正義氏が大学時代に立ち上げたベンチャーのパートナーとして知られ、水田社長が尊敬する人物の一人だという。「出会ったのは10年以上前ですが、ホンさんからは持つべき起業家精神を学ばせていただきました。尊敬する方であり、刺激をいただけるメンター的存在です」。

▼「ルーさんもそうですが、大学を卒業して最初に入社した会社でもビジネスの基本というものを教えていただいた。社会人になってから要所要所で尊敬できる会社の先輩・後輩や取引先の方々と出会うことができ、自分は恵まれているな、と感じています」。

▼「今後、自分の会社に仲間として加わっていただける方々には、その方々の技量や経験値が上がるような機会を提供できることが、会社の義務だと考えています」と対談で社長は語ってくれた。



間ぐらい経ってお電話を頂きまして。相手は、孫正義さんが学生時代に手掛けていたベンチャーのパートナー、ホン・ルーさんでした。偶然にも私が名刺を頂いた中国のメーカーに出資されているとのこと、「日本オフィスを立ち上げたいのでタグを組まないか」というお話を頂いたんです。それが

2010年のことで、私にとっては大きなターニングポイントになりました。そうして太陽電池モジュールメーカーの日本オフィスとして『インリー・グリーンエナジー・ジャパン』という会社を設立し、代表に就任。ゼロベースから年商400億ほどの規模までに成長させることができたのですが、これまでに培った太陽光システムや節電商材に関する技術的知見と開発力を活かし、太陽電池モジュールの販売以外にも事業の可能性を見出したいという想いが強くなっていったんです。そこで2016年に代表を退任し、新たに「IQg」を設立した次第です。本格的に稼働したのはコロナ禍に入った3年ほど前。「無駄な CO₂の低減」をミッションとし、新たなサービスを生み出すことによって再生エネルギーと節電技術の普及に取り組み、掲げたミッションを実現すべくスタートを切りました。

—その後、独立という大きな一歩を踏み出されたというわけですか。

はい。この会社ではありませんが、自分で会社を立ち上げました。実は父が亡くなる半年ぐらい前から、オンラインのMBA講座を受講していたので、退職してから1年ぐらいは引き続きMBAの勉強をしつつ、CO₂の低減など環境に関わるビジネスに取り組んでいる人々と積極的に交流の場を持たせていただきました。また、国内外で開催される様々な展示会に足を運んで、つながりを広げてきたんです。

—社長は行動力がありますね。

今振り返ってみると、怖いもの知らずだったとも思いますけれど(笑)。ある国内の展示会に行った時、中国のメーカーで面白そうな製品があったのでサンプルを頂き、そちらの社長と名刺交換をさせていただいたんです。そこから2週

間ぐらい経ってお電話を頂きまして。相手は、孫正義さんが学生時代に手掛けていたベンチャーのパートナー、ホン・ルーさんでした。偶然にも私が名刺を頂いた中国のメーカーに出資されているとのこと、「日本オフィスを立ち上げたいのでタグを組まないか」というお話を頂いたんです。それが

—具体的にどのようなサービスを提供されているのでしょうか。

例えば、太陽光発電所は巨額の設備投資が大きなハードルとなるので、金融の専門家とともに資金調達をサポートさせていただいています。また、東日本大震災の後、「全量買取制度」といって、発電した電気の全てを電力会社へ売電でき

るという制度ができました。10年が経過して制度が終了し、今度は発電した電力を直接お客様に販売できるようになったんです。

—では、これからは電力会社のライバルになるというわけだ！

ええ、おっしゃる通りです。そういった意味でも、今後は再生可能エネルギーがさらに広がっていくと思うので、我々にとってはチャンスとも言えます。さらに10年前と比べれば太陽電池モジュールの単価も8割ほど安くなっています。その中で当社は電力小売り事業や太陽光発電所のメンテナンス事業、関連商品の販売にも取り組むことで、再生可能エネルギー普及を促進させ、環境に優しく経済的なエネルギーの最適活用をサポートできればと考えています。

—これからますます楽しみですが、最後に将来のビジョンを伺います。

太陽光発電は昼間しか発電できません。さらに余剰電力の活用にも悩んでいる方も多く。そこで現在は蓄電所を立ち上げ、昼間の電力を蓄電しておき、夜に使えるようにというトレンドが主流になっています。当社としても今後は蓄電所の開発や投資、建設、運営にも注力していきたいですね。また、「無駄な CO₂の低減」というミッションは私の原点でもあります。これからも CO₂を回収する技術を追求し、広めることを使命に歩んでいく所存です。

(2024年1月取材)

野村 将希

(タレント)

2011年の東日本大震災をきっかけに補助金制度などで一気に浸透した太陽光発電。10年以上経って、制度的なものも、状況なども少しずつ変わってきているようです。環境のことを考えれば、これからまだまだ期待できる分野ですし、今後が楽しみです。未来の地球のためにも頑張っていたらと思います。水田社長の今後のご活躍を応援させていただきます！

