

Non-FIT時代の太陽光発電に大きなビジネスチャンス

ネクストエナジー・アンド・リソース 伊藤敦社長

ネクストエナジー・アンド・リソースは2003年の設立以来、太陽光発電システム部材の販売、太陽光発電所のEPC業務、太陽電池モジュールのリユース・リサイクル、さらに電力小売事業なども手掛け様々な事業を展開している。一方で同社の伊藤敦代表取締役社長は、固定価格買取制度 (FIT) における太陽光発電の買取価格低下も進む中で、自家消費システムなどFITに頼らない形の太陽光発電に、今後の大きなビジネスチャンスがあると強調する。

——現在の事業ポートフォリオは

伊藤 太陽電池モジュールやパワーコンディショナなどをパッケージ化したもの、また部材などを販売しており、こうした物販が売上全体の6割程度を占める。また、架台の販売やEPC業務の受注が3割程度、残りの1割は電力小売なども含めたその他の事業で構成している。電力小売事業については、2017年2月より家庭への電力供給もスタートしている。「グリーンナ(Greena)」のブランドを掲げ、100%自然エネルギーの電力ということをアピールし展開していく。家庭を含む低圧分野は当面1万件の低圧契約獲得を目指す。

一方で、弊社では伸び率こそ以前よりも低下しているものの、太陽光分野の売上が引き続き拡大しており、物販の売上も伸張している。他社のケースを見ると、買取価格の低下などを受けて、太陽光分野の売上よりも、ほかの再生可能エネルギー電源開発や、電力小売事業にシフトしている例が見られる。ただ弊社においては、FIT制度が改正され、目ま

ぐるしく制度などが変化している現在の状況においても、太陽光関連の事業の拡大を実現できている。

——今後の事業はどのような姿になるか

伊藤 既存のFITに関する案件・分野のニーズをしっかりと取り込んでいく一方で、私はすでに「Non-FIT(ノンフィット)」ということへ、ほぼ意識を向けている。今後のキーワードとなるのは、Non-FITのほか「蓄電池」、「E V」、「自家消費」、そしてそれらをつなぐ「IoTやA I」という5つが挙げられ、そのための様々な準備を進めている。2018年は、蓄電池やNon-FIT、自家消費の元年になるとも見ている。弊社では2017年より容量9.8kWhの家庭向け蓄電池も販売開始し、2018年6月頃までには累計1,000台程度を売り上げられるのではと期待している。

——太陽光以外の再エネは

伊藤 弊社では企画、設計、建設、部材供給だけでなく、各種サービスの提供も含めて、2031年までに世界中で500GWの自然エネルギー事業を手掛



伊藤敦氏

けるということを目指している。もっとも、現在のところ弊社の事業の中核は、あくまで太陽光発電に関わる事業だ。現在の業界では、電力小売事業の拡大、あるいは太陽光のFIT価格低下などを受けて、太陽光以外の再生可能エネルギー事業へ、各社が新たにシフトし取り組んでいる事例がある。この中で、他社と比べても我々は異色・ユニークな取り組みを展開している。次のステージとして、我々がとくに目指しているのは、あくまで自家消費などNon-FIT時代の太陽光発電の関

ザ・ノース・フェイス直営店への電力供給

グリーン電力証書を活用した100%自然エネルギーのプラン

ネクストエナジー・アンド・リソースは、アウトドアブランド「ザ・ノース・フェイス」を展開するゴールドウインの直営店4店舗への、電力の供給をスタートした。

同社は、グリーン電力証書を活用した100%自然エネルギーの電力プランである、グリーンでんき「GREENa RE100プラン」を供給している。グリーンでんき

「GREENa RE100プラン」の供給店舗は、THE NORTH FACE STANDARD 二子玉川(東京都世田谷区)「THE NORTH FACE STANDARD」(東京都渋谷区)、「THE NORTH FACE KIDS 原宿店」(東京都渋谷区)、「THE NORTH FACE GRAVITY HAKUBA」(長野県北安曇郡白馬村)。

連事業。それがもっともビジネスチャンスの大きい分野と考えており、蓄電池なども含めた様々な戦略によって、Non-FITの太陽光にたどり着こうとしている。

——FIT価格をどう評価する

伊藤 FITの価格については、40円/kWhの頃などに比べて厳しい側面はあるものの、現在の太陽光の買取価格でも、採算性が見込める価格帯にあると評価しており、また18円や16円といった水準でも採算性の確保は可能ととらえている。これはシステムの価格が、以前よりも低減してきているのが大きな理由だ。ただ、コストダウンの実現には、特にどの点が要因ということではなく、あらゆる取り組みが要求される。モジュールやパワコンの性能・効率改善、架台の構造、効率的な工法、また発電量を高めていくことなど、色々な工夫を積み重ねることが求められる。弊社では、今まで以上の急傾斜にも施工ができるよう対応中である。

——リサイクル・リユース事業は

伊藤 弊社は、2005年に「太陽光発電リサイクルセンター」を設置し、モジュールの買い取りとその販売事業を展開。2017年6月には、市川環境エンジニアリング、リサイクルテック・ジャパン、近畿工業と協力し4社で、共同出資によるモジュールのリユース・リサイクル事業を行う「アールツーソリューション株式会社」を設立している。弊社では、これまで累計3～4万枚程度のパネルをリユース品として検査してきた。さらに今後弊社では、リユースのモジュールを使った数百キロワットの太陽光発電所を建設する。これについては自社で保有し、モジュールの挙動などの検証に活用していくもので、6月頃の稼動を見込んでいる。現状は中古のモジュールは売電事業向けでの引き合いが多い。また、今後はモジュールのリサイクル市場がさらに大きくなっていくだろう。

——海外展開の今後は

伊藤 当面はベトナム、インドネシ

ア、中国での事業に注力する。このうちベトナムではホーチミンに事務所を設置した。インドネシアにおいてもまだ事務所などは構えていないものの、色々な引き合いをすでに頂いている。インドネシアやベトナムでは太陽光発電システムの販売事業に注力していく。進出したい国は他にもあるものの、人材などのリソースが不足しているのも現状だ。

中国では、上海市に100%出資の現地法人「奈克徳特(ネクスト)新能源科技(上海)有限公司」を、2017年に設立した。現地法人の仲介機能を活用し、中国国内における太陽光関連製品メーカーへの部材販売を開始している。日本メーカー製の太陽電池向け部材は、効率向上につながるようなものなど、質の高い優秀な製品が存在する。バックシートやアルミペーストなど様々な部材を、現地のモジュールメーカーなどに供給していく。部材供給にあたり、現地のメーカーから要求される価格競争力の水準も高く、また付加価値のあるものが求められている。

発電量シミュレーション補償付低圧パッケージの販売 システム機器一式に天災・偶発事故の逸失補償付与

ネクストエナジー・アンド・リソースは、発電量シミュレーション補償付低圧パッケージの販売を開始した。太陽電池モジュールやパワーコンディショナなどの産業用低圧太陽光発電システム機器一式に、台風・火災・落雷・盗難といった偶発的な事故による逸失発電量を補償する保険が付帯されている。

同社は、これまで太陽電池モジュールの瑕疵による売電収入の損失を補償する経済損失補償を付帯して販売しているが、今回新たに販売するパッケージでは、従来の経済損失補償でカバーしきれなかった災害や事故により発生した損失をパワーコンディショナなどの周辺機器も含み補償することが可能となっている。

ネクストエナジー・アンド・リソースが提供する発電量シミュレーションを基に逸失発電量を算出し、想定収入に換算して補償を行う。部品交換を伴う電氣的・機械的事故、建物の外部からの物体の落下、飛来、接触もしくは倒壊、または車両もしくはその積載物の衝突もしくは接触による事故などに由来する逸失発電量を補償す

る。また、火災、落雷、破裂や爆発、雹(ひょう)災、雪災、水災、盗難といったトラブルによる逸失発電量の補償にも対応する。

補償の対象となる機器は、太陽電池モジュール、パワーコンディショナ、接続箱、架台、モニター・監視装置、前記の付属品、付属配線。補償サービスは原則、物件引渡日から10年間で、モジュール容量において10kW超125kW未満の低圧太陽光発電システムを対象とする。1日当たりの発電量シミュレーション結果×発電停止日数×売電単価分の金額を補償し、支払限度額は1事故あたり30万円までとする。

ネクストエナジー・アンド・リソースによる太陽光発電システムのレイアウトが行われ、同社が提供する発電量シミュレーションソフトによる発電シミュレーション、また同社製の遠隔監視装置「ソラジットミニ」を導入していることが補償サービスの提供条件となる。これらの条件はパッケージに組み込まれている。