

太陽光発電 2015年夏

グループ内のノウハウを総動員した太陽光発電で地域創成へ ウエストホールディングス 荒木健二エグゼクティブオフィサー

ウエストホールディングスは、太陽光パネルや架台の開発から設備の卸売、またこうした機器を活用した太陽光発電所の施工や自社グループによる売電に至るまで、太陽光発電分野におけるあらゆる事業を手掛ける。今後は太陽光発電を電源とした新電力事業とエネルギー供給にとどまらず、それらを起点とした自治体と連携した地域創成の実現に向け「シュタットベルゲ」の思想の普及展開を目指す。グループの取り組みについてウエストホールディングスの荒木健二エグゼクティブオフィサーに話を聞いた。

——ウエストホールディングスの沿革は
荒木 1981年の創業以来、住宅設備向けの商社として事業を当初展開していた西日本鐘商が前身となる。住宅メーカーや工務店と共同で事業を手掛ける中で、メンテナンスとリフォーム分野での需要が見込めるととらえ、1981年の創業から間もなくして住宅のメンテナンス・リフォーム事業展開を開始した。2005年にはヤマダ電機と業務提携し、リフォームやオール電化工事、太陽光発電システムの施工で協業してきた。太陽光発電分野では、住宅資材の一部として取り扱いを始めていた太陽光パネルの販売をウエストグループで2007年より本格化させ、のちに固定価格買取制度が施行開始され、リフォーム事業を手掛ける会社が太陽光関連事業を柱とする企業に変遷していった。屋根上への設置案件については我々が手掛けてきた家の屋根への施工案件の延長だったが、野立ての太陽光発電所については外部からの人材採用なども

含めて一から検討を開始した。これまで施工を担当したメガソーラー147カ所のうち、127カ所が外部の事業者向けに建設され、残り20カ所ではウエストグループが主体となって売電事業を行う。127カ所ある外部の事業者向け案件では、土地の開発と電力会社との協議、施工、系統連係までの準備を我々が担当し完成したサイトを販売する。

——グループの事業形態と役割は

荒木 ウエストグループの事業形態は、ウエストホールディングスがグループ内企業全体を統括し、ウエストエネルギーソリューションは発電所の建設とともに売電事業を行う。ウエストビギンは太陽光パネルや蓄電池、パワーコンディショナといった商材を仕入れ、社内向けの供給や社外へ販売している。ウエストO & Mは主に大型案件のオペレーションとメンテナンスを手掛ける。ウエストイノベーションアライアンスは、一部で手掛ける大型のメガソーラーファンドの組成、販売、管理など金融商品の取り扱いを担当している。ウエスト電力は新電力事業、シュタットベルゲジャパンは自治体のインフラ分野向けの各種コンサルティングを行っている。

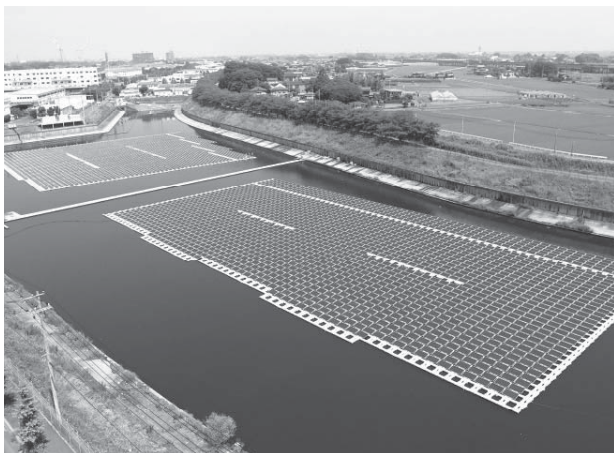
——シュタットベルゲジャパンとは

荒木 シュタットベルゲとは、ドイツ各地で



荒木健二氏

地域エネルギーに加えて、地域の各種生活インフラの整備・運営を担う小規模の地域密着型事業者・地元公社のことを指す。広島県の安芸高田市では第3セクターの「ニュージールランド村」の跡地内で我々が10MW相当の太陽光発電所を建設する協定を締結した。市長からも評価され、あわせて市の所有施設などにも太陽光発電設備を設置してほしいとの要請を受けた。税収の低下などで市の財政状況も厳しさを増す中、発電設備を設置する施設の賃料や法人住民税などの税収が見込めるもので、こうした安芸高田市との協議が我々と自治体とやり取りのスタートとなった。指名入札を経て我々が事業を手掛ける事例もあるが、多くは公募を経て採択を受ける。自治体関係者との話し合いを進める機会が増える中で、太陽光発電だけでなく空き屋の問題や、第三セクターのより効率的な運営など、発電事業を手掛けていく中で地域が抱える様々な困り事への相談



埼玉県桶川市では水上メガソーラーも運営

も聞く機会があり、20年間の長期の売電事業を我々が行うサイトとなる地域が抱えている課題について我々でも対応可能なものであれば応じていこうとの考えに至った。太陽光発電や新電力事業を展開する中で、再生可能エネルギーの先進国であるドイツでは、シュタットベルゲという地元公社が現在でも多く存在し、シュタットベルゲの発想を日本にも展開させたいと考え3月に新たにシュタットベルゲジャパンを設立した。自治体が抱える様々な相談を受けているが、現状では発電事業や地域新電力設立に関する相談への対応や協議を行っている。国のまちづくり総合戦略などの非常に大きな構想へのチャレンジを我々としても行っているが、一方でまずは手始めにエネルギー分野から手掛けて地域創成事業につなげるのが良いのではと考えた。

——自由化を控え地域新電力の今後は
荒木 新電力はすでに700社以上登録されているが、関連する制度設計が目まぐるしく変化をしており、こうした動きに実際に対応していく企業が今後のコンペティターとなると見込んでいる。電力小売全面自由化時代の競争力強化へ他社とのアライアンスを組むなど様々な事例があるが、我々としては地域新電力に特化した事業を展開する。

地域新電力事業を展開する上で、地元の合意形成には自治体の首長だけでなく、色々な関係者と協力していく必要があり、私が担当する業務でも、首長からの承認に向けて、商工会議所、工業会、地元の金融機関などや議会との調整を行った上で首長との協議を開始する。各関係者の方々に我々の事業の意義を理解して頂く必要があり、地域新電力の事業が軌道に乗った際、新たな雇用につながることや、例えば放置自転車の処理費用を地域新電力事業で確保するなど、自治体の赤字事業を吸収できることなどの意義がある。こうした意義について全員に納得して頂くまでには多くの時間が必要に

太陽経済の会、シュタットベルゲに関するセミナー 9月8日開催 荒木氏やドイツ日本研究所長が講演

一般社団法人太陽経済の会は、9月8日(火)にシュタットベルゲをテーマとしたセミナーを東京都港区のベクトルラウンジ(港区赤坂4-15-1)で開催する。参加費用は太陽経済の会の非会員が2,000円、会員は無料で定員70名。ウエストホールディングス エグゼクティブオフィサーの荒木健二氏のほか、ドイツ日本研究所長のフランツ・ヴァルデンベルガー氏による講演が行われる。

荒木氏が「日本版シュタットベルゲの展望と実践」を演題とした講演を行う。また、ヴァルデンベルガー氏は「ドイツ シュタットベルゲに学ぶ 日本の地域創生への提案」と題して講演する。

なる。太陽光発電設備の設置にとどまらないインフラの整備事業を展開していくため、多くの関係者との事前の念入りな調整が求められる。また太陽光で発電した電力も、地域新電力が購入することはできるが、一方でその地域新電力の電力販売先となる需要家への営業・開拓を行う必要がある。地域新電力への出資者である地元関係者に対して、せっかく出資を行うのであればそこからの電力購入を呼びかけるなど、出口となる電力販売先との合意形成を行った上で事業を始めることが求められる。

——27円下の太陽光発電の現状と今後は
荒木 固定価格買取制度による太陽光発電の電力買取価格が27円に引き下げられ、事業を取り巻く環境の厳しさは増している。ただ、他社からの委託を受けて建設を行うのではなく、自社案件として着工する事業の実施が不可能なわけではない。施工方法の均一化や、施工を行っている現場の数を増やし回転率を高めることのほか、パネルやパワーコンディショナから1本のネジに至るまで各種商材の見直しを行いコスト削減につとめている。太陽光パネルも自社グループで製造を行い、OEM業務委託先のメーカーにスペックの指定やガラス、封止材など使用される部材についての指示を行っているほ

か、架台もこだわりを持ったオリジナルの製品を開発するなどの取り組みでもコスト削減を行っている。

太陽光発電はパネルを設置すればひとまず発電が行える。風力発電設備もグループで所有し、地熱やバイオマス、小水力発電についても検討してきたが、実現に向けては難しい課題もある。ただそれらの事業可能性を放棄しているわけではなく検討は続けている。

20年間の売電事業期間終了後についてはまだまだ不透明な部分も多いが、20年が経過したからといって地域で手掛けている太陽光事業がすぐ終わりになるとは考えていない。我々が引き続き設備を持ち続けることもあれば、自治体へ譲渡する可能性もある。地域創成事業は1年や2年で成し遂げられるものではなく、20年間にこだわらず地域と一緒に様々な取り組みを進めていく。ウエストグループとしても、将来はウエストエネルギーソリューションが所有する発電所での売電事業を行い、さらにウエストビギンが蓄電池など新たな商材を販売しているかもしれない。シュタットベルゲ事業においても我々が空き屋の管理や農業を手掛けているかもしれないが、確定的なことは言えないが、事業は多角的に広がっていくのかもしれない。