

### 太陽光発電ムラ代表谷口氏「低圧セカンダリ取引伸びる」 不良発電所是正へ転売支援も計画

事業用太陽光発電のうち、10kWから50kWの低圧太陽光発電所は、件数ベースで95%、容量ベースでも30%~40%を占める。低圧では特に短期的な投資や節税目線で作られたものがあり、安全規制の強化や認定取り消しなど今後の政策の不透明感をリスクと捉え、これを嫌った売却ニーズが高まる可能性もある。太陽光発電ムラや、中小規模の発電事業者を束ねる「太陽光発電事業者連盟」(ASPEn)の代表で、自身でもセカンダリ取引の経験を持つ谷口洋和氏に、低圧市場の近況を聞いた。

#### ——セカンダリ売買の経験は

谷口 低圧規模をメインに扱っている。私自身は2件購入したことがある。「太陽光発電ムラ」での取引実績は10件弱程度。まだスキームをしっかりと構築できていないので、自分で現地を確認した案件や、非常に信頼できる取引先以外はどうしても足が遅くなる。現在はリスクを採って取引している。

#### ——セカンダリの利点は

谷口 稼働済みということは、完工ま

であったリスクが終了しているので売価が高い。完成前だとリスクからどうしても安くなる。稼働してからは固定価格買取制度(FIT)期間が徐々に減るものの、稼働実績(トラックレコード)が出るので買い手の関心を引きやすくなる。1年間の実績があると安心できるが、銀行の融資基準がはっきりしていないので、実績をどう扱えるか。

#### ——低圧市場の相場感は

谷口 値段は基本的に売電実績とFIT

残存年数で決まる。期間中の発電満了が難しそうなら、修繕費を考慮した価格になる。

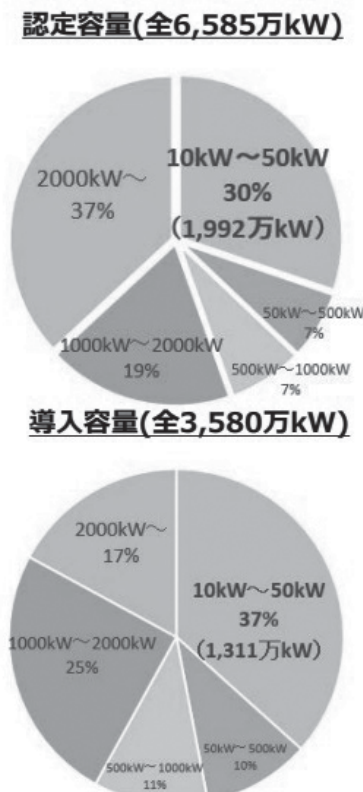
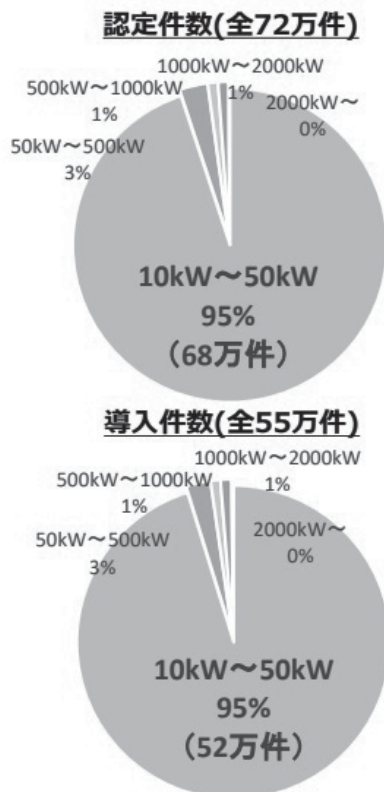
マーケットの感覚としては、現在は売り側の値付けが高く、融資が下りない価格になっている。これでは誰も買わない。買い手も売り手も損しないような価格でないと成立しない。顕著なのはFIT初期の利回りが高い案件で、作りが良くないのに高値で販売しようとする方がいる。私は買い取らないが、市場を知らない人が買ってしまっているようで、それを聞いた別の方が高い値をつけてしまう。そのため適正価格にならない。

#### ——セカンダリ売買で気を付ける点は

谷口 私は自分で発電所のメンテナンスができるので、実はそこまでトラックレコードを重要視していない。部材メーカーが倒産しているといったものでなければ、多少不備があってもその分安く買えるので利点にもなる。

新設案件の話になるが、最近聞いた話で怖いと思ったのは、パネルメーカーがどこかわからないという事態。沖縄県でパネルに異常があったので交換しようとメーカーの納品実績を調べたら、実績がなかった。結論としてはシールだけ張り替えた偽物で、販売業者もすでに逃げていた。大手商社でも、偽パネルを掴まされて売ってしまったと聞いたこともある。

この点はセカンダリ売買でチェックしたい点だが、残念ながら限界もある。中国メーカーの量産パネルは正直見分けがつかない。メーカーへの確認



低圧は件数ベースで95%、容量ベースでも30%以上を占める(経産省資料より)

も、相手にどこまで応じてもらえるかわからない。この点トラックレコードがあれば、偽物だろうと発電実績という指標があり、それで判断できる。

#### ——低圧売買のコツは

谷口 現物をいかにリスクなく買うか。100%保障付きで買うのは不可能。相手から提出されるシート状のスペックで判断することになり、突き詰めれば相手をいかに信じるかという話になる。高压ではデューデリジェンスなどの手段があるが、お金をかけられないのが実情。太陽光発電協会(JPEA)が出した評価ガイドは、あれはあれで正しいものだが、調べるだけで売価が100万円単位で上がってしまう。

#### ——買うときに気にする点は

谷口 購入する際は部材・施工業者などの信頼性を重要視している。紙面にウソを書かれるとどうしようもない。また、ストリングマップなど、書面がそろってないと困る。低圧は小規模なので、法令関係では農地法、森林法などスクリーニングに使うものを確認する。

#### ——市場参加者のニーズをどう捉えているか

谷口 売りのニーズは多様。会社の資産管理や所有者の病気、遺産相続や節税など。これに加え、今後の政策動向の不透明感から売りのニーズは増える」と認識している。

#### ——今後の見通しは

谷口 市場全体として、セカンダリの取引額は伸びると認識している。今は参加者が少なく、業者のノウハウもない。手法が構築されればプレーヤーも増えると思う。

私が代表理事を務めている太陽光発電事業者連盟(ASPEn)では、全国各地に存在する、適切な発電やフェンス設置などの法令遵守がされていない不備のある発電所の是正を、連盟参加者以外も含め働きかけていく方針。認定取



谷口 洋和氏

1977年生まれ。小学校の社会科教育から、エネルギー自給に興味を持つ。新潟大学大学院自然科学研究科卒業後、環境コンサルタント、新素材の研究開発を経て2013年より太陽光発電所の開発業務に従事。太陽光発電を推進する任意団体「太陽光発電ムラ」を立ち上げ代表に。同団体は日本全国に11支部を持ち、参加人数は約2,000人超。2014年には太陽光発電の企画・開発や各種関連資材の販売を行う「a&vein」を設立し代表取締役として独立。2018年、太陽光発電事業者連盟(ASPEn)を設立し代表理事に就任。

り消しなど太陽光発電所に対する政策の先行きは不透明さを増しているが、一方でそれを認識して欲しいと感じる人ほどその情報が届いていない。我々が先回りして問題を是正することで、国による必要以上の厳しい規制で業界が委縮することを避ける。その取り組みの中で、不良発電所のオーナーには自身で改修するか転売するかを持ち掛ける。転売する場合の支援を新たなビジネスとして考えており、それが実質的に低圧セカンダリ市場の構築に貢献するだろう。

#### 太陽光発電事業者連盟(ASPEn)とは

2018年11月21日に設立した、国内初となる全国規模の太陽光発電事業者団体。代表理事を太陽光発電ムラの谷口洋和氏が、理事を千葉エコ・エネルギーの馬上丈司氏が務める。再生可能エネルギー市場と地域の発展を通じて、国家そして世界の健全なる成長を促すことを目的とし、再エネ便益の周知や、発電事業者としての安全確認義務の遂行、インフラの担い手としての安定経営を実現するべく、事業者の意見集約を行う。具体的な取り組みは太陽光発電事業に関する意見表明や知識の普及啓発、調査研究、情報収集、経営情報の提供など。政策側に対するカウンターパートとしての立ち位置を確立すべく活動する。

近年は太陽光発電事業に関する頻繁な法制度改正が行われ、また太陽光発電協会(JPEA)や経済産業省の事務処理遅延も発生している。資材購入や施工、信頼できるメンテナンス業者の情報や、稼働済み案件の売買時適正価格、固定価格買取制度(FIT)終了後の電力活用方法に関する情報も不足しており、こうした課題を発電事業者の団体として情報発信し、事業者として自主的に事業の適正化活動を行っていく。

2019年3月18日時点での発電事業者会員数は以下のとおり。北海道東北ブロック：43、関東甲信越ブロック：203、中部ブロック：94、近畿ブロック：39、中国ブロック：18、四国ブロック：22、九州沖縄ブロック：22、その他(発電所住所非検出)：101。