

安全・安心・信頼の架台で日本の太陽光普及に貢献

日本BSL代表取締役 劉 愛平氏

日本BSLは、太陽光発電向け架台の受注実績を各地で重ね、日本での事業を拡大している。同社では架台の製品販売に加えて国内で太陽光発電事業を運営しているほか、自社倉庫も保有している。こうした事業展開・体制によって、自社の架台製品の迅速な提供や長期保証によるアフターサービスの充実を実現する。同社代表取締役の劉 愛平氏に、今後の日本の市場展望や普及拡大を目指す自社製品・サービスの強みなどについて伺った。

—— 日本BSLの沿革・これまでの実績について教えてください

劉 中国で2012年に架台メーカー「厦門BSL」(XIAMEN BSL ECOTECHNOLOGY CO., LTD)として設立され、2013年には日本へ進出し事業展開を開始した。その後2014年には、日本法人である子会社の「日本BSL」を設立した。私自身の家族は、中国で建材メーカー事業を営んでいる。また私の妻は日本人で、このため日本人の友人より日本に関する情報も得てきた。2009年には始めて日本に来日した。こうした中で、2011年に日本で東日本大震災が発生したことなどから、日本でも太陽光発電が拡大していくという情報も、日本の友人より聞いていた。これを受けて日本の太陽光発電分



劉愛平氏



北海道で設置された案件の実績写真
(日本BSL提供)

野にどのような形で貢献できるかを考えたとき、建材メーカーとしての立場から、太陽光発電向けの架台の製造販売事業に取り組むことを決めた。

弊社では日本国内以外にもモンゴル、アメリカ、オーストラリア、ベトナムなど、世界各国で事業を展開している。このうち日本向けには、2017年は合計200MW分の架台を出荷し、現在までに累計で1GW以上の架台販売実績を持つとともに、EPC会社50社以上などの取引実績がある。2018年は島根県の46MW、群馬県26MW、福岡県10MW、同じく福岡県20MWの特高案件向けの架台を各地で受注しており、2018年度の日本向けの架台出荷量は300MWを超える見込みだ。

—— 様々な架台メーカーがある中で、貴社の強みはとくにどの点にありますか

劉 特高案件の場合、弊社と業務提携している日本人の構造一級建築士の方がいる。このため、JIS規格や建築基準法の内容もふまえて強度計算書を作成するとともに、経済産業省まで同行して申請手続きを含めて、架台メーカーである我々が経産省への説明・申請手続きを受託できることが強みとなっている。高圧案件について北海道から九州に至る各地で、経産省への申請手続きを行った実績がある。構造一級建築士は、日本国内にも多くの方々がいる。我々は複数の構造建築一級士の方々にご相談させて頂いてきた中で、太陽光発電分野での経験実績を持った構造一級建築士の方と出会い、その方とパートナーシップを構築することができています。

—— 架台の販売以外の取り組みは

劉 架台の販売の一方で、自社でも F I T を活用した発電事業も展開しており、これまで自社所有のサイトとして合計 5 MW の発電所を所有し運営している。さらに今後に向けて、新たに合計 10 MW 分の発電所についても、18 円/kWh(税抜)案件としての事業申請を既に行っている。こうした発電所の運営は、長期の安定的な売電収益の確保につながるだけでなく、お客さまへの弊社姿勢のアピールにもなる。我々自身も日本で腰を据えて長期の発電事業を展開することで、お客さまへの長期のアフターサービスを提供していく姿勢のアピールにつながる。弊社の架台は10年間の品質保証を行っている。架台は打ち込み杭タイプ、スクリュウ杭タイプ、屋根置き向けタイプの3種類をラインアップしている。弊社では日本国内に倉庫も保有しており、常時3 MWの在庫を所有し、急な出荷・注文などお客さまからのあらゆるニーズに迅速に対応できる態勢を整えている。万一不備が発生しても、現地での迅速な立ち会い確認を含め、早急(解決)改善策を提案し、施工の進捗に影響がでないよう、最大限の対応を行うための体制を整えている。さらに、弊社はパネルなどの機器も取り扱い販売している。日本でも中国メーカー製のパネルが導入されているが、BSLの中国の当社と中国のパネルメーカーで中国人

会社沿革

2012年	・ XIAMEN BSL ECOTECHNOLOGY CO., LTD 設立。 太陽光発電システムの設計・生産・販売及びサービス開始
2014年	・ 中国国内 E P C 専業会社として廈門佰盛利光電科技有限公司設立。 太陽光発電所の開発、投資、売買事業を展開
	・ 日本 B S L 株式会社を千葉県八千代市に設立 自社製品の開発販売・太陽光発電設備全般の卸売業 自社・投資家向け案件の発電所開発、投資、売買、 コンサル業務などを展開
2018年	・ 香港支社設立。発電所の開発、投資、売買、コンサル業務などを行う。
	・ オーストラリア支社設立。自社製品の開発・販売、 太陽光発電設備全般の卸売業。発電所の開発、投資、売買、コンサル業務
	・ 韓国市場での事業開始

同士で取引を行うとともに、日本のお客さまの考え方を理解している弊社が仲介することにより、パネルをお納めする案件の引き合いも拡大している。

—— F I T 価格の低下と今後の市場をどう見ていますか

劉 F I T 価格の低下などで、当初に比べて日本の太陽光発電のブームは落ち着いてきた。だが、その中でも弊社は日本の架台受注を重ね、事業を拡大できている。弊社は、まずは F I T 制度が終了するまで、日本での事業を間断なく継続する。今後 3 ~ 5 年分の案件向けのオーダーをすでに頂いており、こうした注文への対応に力を注ぐ。一方で F I T が終了したあとも、例えば需要家へ太陽光発電システムから長期の電力供給を行う P P A (Power Purchase Agreement) モデルによるスキームなど、太陽光発電へのニーズは今後も続いていくと考えている。日本は F I T で太陽光発電の導入が進んだが、その多くは野立てのシステムで、倉庫や工場、住宅屋根などに設置されたシステムは他の国に比べるとまだまだ少ないという印象があ

る。海外では屋根を活用して設置する発電所案件の融資手続きも、すでにスムーズに行えるようになってきている。中国では倉庫などの屋根を活用した太陽光発電が普及しており、弊社ではこうした中国での事業での経験やノウハウがあり、屋根に置く際の重さや強度などの問題に、日本でも対応できると考えている。

—— 今後の製品開発やラインアップ充実へどのようなことに注力していきますか

劉 日本はこれまで野立ての案件が多く行われてきたが、今後は屋根上での工事のノウハウなども蓄積されていくだろう。この中で、我々ではできるだけ軽く強度があり、また屋根への穴あけを極力行わなくても良いような架台を開発していく。弊社は国内での発電事業を通じて、架台の施工やコストダウンなどに関する技術開発も行っている。こうした日本で蓄積したノウハウは、ほかの国々で事業を展開する上でも活かしていきたい。また、日本では屋根設置型システムのほか、太陽光発電と営農を平行して行うソーラーシェアリングへのニーズも伸びるのではないか。土地の造成が不要なこと、また国の法改正によって、農地一時転用の更新までの期間がこれまでの3年から10年に延長されたことなどから、こうした分野での太陽光発電普及が進むことが考えられる。弊社はソーラーシェアリング案件向けの架台についても、これまで受注実績を重ねてきたから更に拡大していきたい。



日本BSLの自社保有発電所
(写真は同社提供)