

日本P Vプランナー協会、自家消費時代到来へ新モデル探る 自立化は道半ば、発電コスト低減は引き続き要望

施工・販売店を中心とする一般財団法人「日本P Vプランナー協会」。固定価格買取制度(F I T)の開始前、太陽光発電といえば住宅で自家消費という時代から活動してきた団体だ。F I Tという一つの波を越えつつある今、これまでの振り返り、そして自家消費推進を掲げた理由について、常務理事・事務局長の大槻 浩之氏に話を聞いた。

ー日本P Vプランナー協会とは

大槻 設立から8年目、現在では正会員162社、部会会員90社が加盟している。主に施工・販売店だが、異業種を含む「太陽光発電を勉強したい人」、例えばメーカーや保険会社、商社などもある。

もともとは2005年に設立された「発電マングループ」が母体。当時施工店ごとにメーカー1社の施工IDしか取得できず、またシステムコストも今よりはるかに高額で実績を積み重ねにくい中、各社が知見を持ち寄る内輪の勉強会だった。訪問販売中心の時代で、発足当初は12、3社程度の規模だった。

1社1メーカーではなく他社も提案できるよう働きかけるほか、同時期に別の業種の訪問販売手法が社会問題を起こしていたこともあり、正しい知識で様々な提案ができる「プランナー」となるべく活動することを意識していた。

2010年には、この勉強会を外部発信すべく「日本P Vプランナー育成協会」を発足。日本P Vプランナー協会として一般社団法人化したのは2012年で、太陽光発電の健全な普及を促進するための情報共有の場として活動している。

ー足元の事業環境は

大槻 協会として、2018年11月から「自家消費」を推進する方針を掲げている。我々はもともと住宅用からスタートし、F I T開始の1年半ほど前から住宅以外の建物への太陽光設置に手を広げていた。F I Tがな

いので当然自家消費であり、これからあの時代に戻っていくことになる。

F I Tが始まる時は、野立て向けにシフトせざるを得なかった。設計やくい打ちの方法など学ぶべきことが山積みで、勉強内容の8割は野立て向けだった。

会員の多くはF I Tにより成長した。住宅から産業用に事業の軸をシフトし、中には産業用一本に絞った企業もある。正直40円/kWhの価格だったときはバブルだと思った。

2018年度ごろから、業界では「終わった」という空気が漂い始めた。「儲からない」「土地がない」などの課題から来る認識だろうが、我々としては「グリッドパリティの時代がようやく到来した」と考えている。投資家中心のビジネスから、需要家向けに移る。こうした状況から、協会では自家消費推進を掲げた。

もともとF I Tには市場創出により単価を下げる狙いがあり、足元の環境はその結果に過ぎない。今後は自家消費をいかに提案していくかを勉強していく。

2019年は実事例、シミュレーション、システム設計といったテーマで20回ほど勉強会を開催したが、いずれも盛況だった。

ーいわゆる「バブル」終焉でどの程度が離脱したか

大槻 太陽光以外の事業がある会社では、18円/kWh時代から太陽光

は一步後退した。また、下請けの立場の企業は、14円/kWhとなった段階で採算性から撤退し始めた。F I Tビジネスの中でのみ活動する企業も撤退した。その企業が積み上げてきた技術も業界から失われてしまうので、協会としても新たなビジネスを示すべく積極的に意見交換などを重ねている。

一方で「時代が変わる」という中で参入する企業もあり、協会の会員数も全体では増加した。これまで自力で事業展開してきた企業が、「自家消費を推進する団体」に惹かれたのではないかと。

ー「自家消費時代」の展望は

大槻 RE100やS B Tなどを踏まえればニーズの立ち上がりは見込める。協会でも、会員企業に対しF I Tから自家消費への転換の意味を伝え、理解していただいている。

問題はそれにどの程度の時間がかかるのか。迅速に意思決定がなされる投資家と違い、自家消費では導入企業で



研修会の様子(日本P Vプランナー協会提供)

とに計画策定、予算獲得などの手続きに2～3年を要する。自家消費は永続的なビジネスに発展するだろうが、当面はFITと比べ導入ペースは鈍ると思う。

個々の企業がニーズの立ち上がりまで存続できるかが問題だが、明るい材料として蓄電池市場が出てきた。電動車と建物をつなぐV2X機器も含めた施工需要が、2020年、2021年は大きいとみている。

一蓄電池はまだ高額との指摘もある

大槻 初期の太陽光と同様、高額でも蓄電池のニーズは一定数あった。近年の価格低下が継続すれば需要も増え、さらに卒FITや災害対策の観点も踏まれば、市場は拡大するだろう。

一自然災害の激甚化が懸念される中、施工業界として考えることは

大槻 まず我々として、山林を削ることには反対している。そのうえで、施工店も万能ではないので、その道の専門家に任せることが重要。例えば崩落対策であれば、排水など地盤改良の専門業者に依頼すべきであり、協会でも「専門家を使おう」と呼びかけている。当たり前だがハザードマップ上に作らないこと、加えて地域住民にその土地の歴史を聞くことも有効で、これは地域とのコミュニケーションにもなる。

一架台のJIS改定をどう受け止めたか

大槻 安全対策をするのは賛成。ただ、それによるコストアップや商流の混乱が想定されたかは疑問だ。中国からの輸入品も多く、対応品かどうかでメーカーに混乱もあった。

一FIT見直しで注目されている点は

大槻 ポストFITの新制度に投資家がついてくるか、そうした制度設計になるか注目している。ただ、未来予想は難しく、いろいろな選択肢を想定しなければならない。例えば太陽光の発電コスト低下が進みつつ、企業の再エネ需要が立ち上がれば、相対での電力販売が最良の選択肢となりえる。一つの参考事例として、卒FIT住宅の

電力買取では大手電力会社が軒並み7～9円/kWhを提示する中、自社のRE100・SBT達成へ11円/kWhの高額で買い取る企業も出てきた。

地方には都市部では想像しづらい電力需要も考えられる。例えば、農地に囲まれた工場がよくみられる。周辺農地にソーラーシェアリング設備を導入して工場で地域消費すれば、農業側から見て工場がありがたい存在になり、より共生しやすくなるのではないかな。そうしたモデルも考えており、普及啓発活動を地方自治体などと連携して推進している。

いずれにせよ、政策に依存するのは長続きしないことは明らか。動向には注目しているが、自立したモデルを考える必要を探ることが求められる。個人的にはアイデア勝負の面白い世界が来たと考えている。

政策変更で気になるのは自家消費比率。住宅用の自家消費比率を前提に議論されているが、土日、祝日休業する企業はその日の消費量がゼロになる。休日を120日と過程すれば、1年の約3分の1は自家消費できない。システム規模を小さくすることで事業活動による自家消費比率を高めることは可能だろうが、ポテンシャルを生かさなくて良いのかは疑問が残る。政策とは外れるが、自立運転機能を備えたパワーコンディショナ(PCS)の選択肢が国内メーカー数社しかないことも問題だろう。

一今後の展望は

大槻 自家消費となれば、FIT政策に依存したビジネスからは徐々に卒業していくことになる。今後の動向で着目すべきなのは、RE100・SBTを筆頭とする需要家のニーズだろう。

ただしコストダウンの取り組みは、引き続き政府がコミットしていくべき。その点では、ポストFITでも市場が拡大していく制度構築を期待したい。資源エネルギー庁が掲げる7円/kWhという目標は、何としても達成していただきたい。FITによる市場拡大でようやく自家消費が検討されるコスト水準まで至ったが、市場が縮小



大槻氏

すれば逆戻りになることも考えられる。施工業界の感覚としては、規制による申請手続きが増えたことも含め、人件費によるコスト増が響いている。太陽光発電協会(JPEA)代行センターには、円滑で効率的なやり取りを目指してほしい。海外の商社に聞いた話では、日本向けの太陽光パネルやPCSの価格は限界にきているという。

ビジネスとしては、セカンダリ取引拡大が期待される。管理できる事業者が発電所を集約する観点からも重要だ。発電量記録と点検記録、完成図書を揃えたうえで、JPEAの評価ガイドを参照すべき。評価基準も業界で統一していくことが望ましいが、評価ガイドをそのまま使うと規模によってコストがかかりすぎる。保守点検にも言えるが、低圧と高圧それぞれで基準を定めるのが現実的ではないか。

発電所を健全にするリパワリング(改修)は今後推進していく。我々も知見を積み重ねており、特に改正FIT前の案件であれば改善点が多く、コストもかけられる。政策ではFIT改正前後を問わず一緒に議論されがちだが、切り離して考えるべき。レジリエンス強化の観点からも、リパワリングを推進する法整備をしていただきたい。

太陽光発電が普及するにつれ、新設ではこれまでにない設置場所も出てくるだろう。FITは役割を果たし終え、これからは新しいステージに入る。設置場所や用途など、多様化するケースに対応できるよう、施工業界として勉強していきたい。