



プロフェッショナルの太陽光発電事業

メガソーラーから再生可能エネルギービジネス拡大

レノバ代表取締役 木南陽介氏

メガソーラーが全国各地で開発されるなか、レノバが開発するメガソーラーは、スケールの大きさとスピード感が抜きん出ている。2014年から社名を変更して、メガソーラーを足がかりに、再生可能エネルギー電源の開発会社へと指向を明確にした、同社の木南陽介代表取締役に話を聞いた。

再生可能エネルギー開発に注力

——ソーラー事業を手掛けるまでのビジネス展開は

木南 企業が直面する環境問題を解決したいと思い、2000年の5月30日に「リサイクルワン」を設立した。8月に廃棄物・リサイクル資源の電子取引市場開設から始まり、最新鋭で国内最大級のプラスチックリサイクル工場を埼玉と静岡にプラスチックリサイクル工場を建設し、一般家庭から排出される容器包装プラスチックごみをプラスチック原料にマテリアルリサイクルしている。

このほか環境分野の調査・コンサルティングも行っている。CO₂削減、エネルギー、廃棄物・リサイクルや環境リスク、アジア地域の環境テーマなど約1,000件の調査・コンサルティングの実績がある。そこで蓄積した情報、ノウハウを活用して、新しい環境分野のビジネスを開拓していく。現在

の会社の柱は、プラスチックリサイクル、環境コンサルティング、そしてメガソーラーの新エネルギー事業となる。売上高の7割をリサイクルビジネスで占めるが、メガソーラーが稼働し始めると、3年後には比率が逆転することになる。2014年1月に社名を「レノバ」に変えた。「RENOVA」は、当社の理念である「ReNew」のラテン語(Renovare)に由来する。アジアNo.1の環境事業開発集団になることを目標に、メガソーラーや風力、地熱、バイオマスなどの再生可能エネルギー電源の開発を展開する「環境事業開発会社」となった。

適地選定シュミレーション

——御社は短期間に大型のプロジェクトが相次いで立ち上がっている。他社の事業経緯を見ると、用地の確保から非常に苦労されてプロジェクトがまとまるまでそれなりの時間がかかるよう



木南陽介氏

だが、どんな点が違うのか。

木南 メガソーラーの具体的な検討を始めたのは2011年の秋くらいから。固定価格買取制度が始まる前はここまで拡大するとは考えていなかったが、欧州などの様子を見ても、日本は遅ればせながら市場が出てきたということだろう。

メガソーラー事業を始めるに当たって、確かに立地場所の選定は非常に重要なことで、事業採算性が大きく変わる。このため、用地を峻別するシュミレーションを開発した。メガソーラーの立地に関するデータを入力するとコストが見合うかどうか直ちに判断できる。また当社は環境コンサルティングを行っており、例えば栃木県や愛知県などでメガソーラーなどの賦存量調査などを行った実績があり、そのなかで様々な知見も蓄積してきた。

事業規模の設定では、1kWh当たりの価格が40円の当時は10MWクラスを想定していた。当初構想していたのは「10MWを3つ」程度で、小型のソーラーをたくさんやるより大型のソーラーを手掛ける方が当社には向いてい



レノバの事業領域

る。今後 1 kWh 当たり 32 円になってくると、さらにスケールアップしないと事業としては難しいと考えている。

コストダウンの余地はある

—— 1 kWh 当たり 32 円になると売電事業として成り立たせるのは相当に厳しいという声がある

木南 当社は再生可能エネルギーの開発会社として、今後もメガソーラー事業を続けていく。自社の所有地があるわけではないので、あらゆる事業努力をして開発していく。例えば太陽光パネルの選定。価格も当然だが、長期の耐久性が高い品質のものを選定しなければならない。国産品にこだわるような傾向もあるようだが、調達先を狭くするとコスト高の要因になる。当社では製造工場まで見に行き、製造品質からチェックを入れている。そのほかにもコストを下げる余地はまだあり、例えば建設コスト。メガソーラーをいくつか作っていくと、当然コストダウンのノウハウが蓄積される。架台の設計や杭打ちの施工方法など、先にメガソーラーを手掛けた海外のメガソーラー先進国にはそのノウハウがあるのだから、それを吸収すればいい。パワーコンディショナの 1000 V もその



ひとつだろう。すでに海外で実績のある製品は信頼性も高く、価格も抑えられている。EPC はグローバルに調達できるかどうかにかかっている。

メガソーラーを建設したことがない最初は安全策をとってオーバースペックになるかもしれない。しかし、リスクを見極めていかなければビジネスとして成立しない。そのためには情報量が重要になる。1 万枚単位で敷き詰めたパネルの数枚にトラブルがあっても、メガソーラーの構造を理解していれば問題ない。

—— 今後のビジネス展開はどのように考えているか

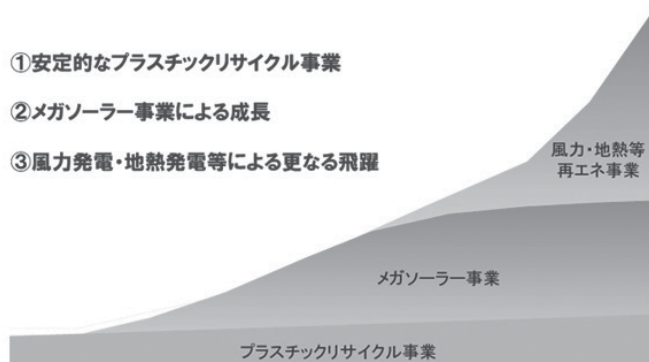
木南 メガソーラーの開発は続けて

いく。1 kWh 当たり 40 円では 100 MW 以上を開発したが、36 円でも 7 力所で 200 MW 程度までは見えている。O & M については自社で管理していく。固定価格買取制度が終了した後も事業者として電力供給の責任がある。この事業は買取が終わったからやめるというようなものではない。だからパネルメーカーには、今使っているパネルの償却が終わったらリプレースできるような製品の開発も検討していただきたい。

このほか風力発電や地熱発電も事業化調査に入っている。風力発電は一定の規模はまだ開発の余地があると考えている。地熱の開発はその地域との共生がしやすいサイズを検討しており、2 MW クラスを 5 ～ 10 力所程度想定している。地元では建設工事の雇用効果も大きいと見ている。

固定価格買取制度の導入によって得られた経済効果は大きなものだろう。太陽光発電協会の試算では、市場規模が 2012 年度 1 兆円だったものが 2013 年度には 2 兆 5,000 億円という数字がある。何もなかったところに新たに 1 兆 5,000 億円もの市場が形成されるというのはなかなかない。しかもこれが全国の地方に波及している。茨城県潮来市のメガソーラー事業では、当社が提案して蓄電池 (容量 7.2 kWh) を「道の駅いたこ」に設置して「道の駅いたこ」の防災拠点化に寄与するほか、事業の収益の一部を「太陽のめぐみ」基金を通じて市内の小中学校に寄付する、地域社会に貢献する発電所の案が採択された。再生可能エネルギーは地域への貢献が重要になる。

レノバの事業展開



- ① 安定的なプラスチックリサイクル事業
- ② メガソーラー事業による成長
- ③ 風力発電・地熱発電等による更なる飛躍

レノバのメガソーラー

発電所名	所在地	開発規模	運転開始 (予定)	発電事業者
水郷潮来ソーラー	茨城県潮来市	14MW	2014年2月	水郷潮来ソーラー
富津ソーラー	千葉県富津市	40MW	2014年6月	富津ソーラー
菊川堀之内谷ソーラー	静岡県菊川市	7.5MW	2015年2月	菊川堀之内谷ソーラー
菊川石山ソーラー	静岡県菊川市	9.4MW	2015年2月	菊川石山ソーラー
九重ソーラー	大分県九重町	25.4MW	2015年5月	九重ソーラー匿名事業組合
那須塩原ソーラー	栃木県那須塩原市	24.8MW	2015年5月	那須塩原ソーラー匿名組合事業