



太陽光発電2017年夏

## サンテック、2017年度モジュール出荷前期比50%増の300MW目指す 三重で23MW・24円案件開発／他社パネル採用サイトO&M受注

サンテックパワー日本は、7月31日に創業50周年を迎えた。これを機に、今後50年を見据えた「100年企業」を目指し、新たな事業戦略を策定。建材一体型太陽光発電モジュール製品のパイオニア企業であるMSK時代から積み重ねた30年以上の実績、長野県佐久市のテクニカルサポートセンターが持つ技術力などを背景としたサービス事業の強化、新ソリューションを開発していく。

サンテックパワー日本は、順風インターナショナルクリーンエナジーの100%子会社。1967年の創業で、前身であるMSK時代から35年以上にわたり太陽光発電専門メーカーとして、太陽光発電モジュールを提供している。1990年代には住宅屋根材型、硝子建材一体型太陽光発電モジュールを開発してきた。2006年に中国のサンテックパワーホールディングスより出資を受け2009年6月にサンテックパワー日本として社名変更。2013年11月にはグループ再編で無錫パワーの子会社化。2014年4月に順風インターナショナルグリーンエナジーの参加に入り現在に至る。

### 7四半期連続黒字、16年度は増益

サンテックパワー日本は2016年度に新コーポレート戦略として「太陽光+α(プラスアルファ)」を掲げ、太陽光発電システムの開発のほかにも、発電事業、保守管理(O&Mサービス)事業などを展開してきた。一方で、2016年度は、固定価格買取制度における買取価格の低下など、太陽光発電業界を取り巻く厳しい環境の中で、売上高は減少したものの増益を達成。2015年度の最終四半期から現在まで7四半期連続で黒字を達成している。サンテックパワー日本では、2017年度残りの2四半期の黒字継続に向け、年度全体で増収増益を目指すとともに、出力も前年度の

1.5倍である300MWを目指す。

サンテックパワー日本が、今後100年企業として存在するために推進するのが、「長く安心して使い続けられる太陽光発電システムの開発」、「低コスト・ハイパフォーマンスな発電所開発の強化」、「発電設備の保守管理事業の強化」、「再生可能エネルギーのトータルソリューションの開発」といった4つの施策。

### ガオ代表「3割安価な蓄電池目指す」

太陽光発電システムの開発においてはサンテックパワー日本では、産業向けと住宅向けに、耐久性に優れた太陽光発電モジュールの開発を進めるとともに、余剰買取期間が終了する、いわゆる「2019年問題」に向け、住宅用オリジナルのハイブリッド蓄電システムを開発中。2018年後半の発売を予定している。「同様製品の現在の市場価格より3割程度安価な価格で販売を目指す」(サンテックパワー日本のガオ・ジャン代表取締役社長)。さらに、ZEH化が難しい既築住宅に対しても、2019年問題への対応や省エネ化提案を行う既築住宅向けのソリューション営業を強化するなど、市場のニーズに沿った太陽光発電システムの開発やソリューション開発を推進する。このほかモジュールでは、2018年後半より両面発電モジュールの製品化も予定している。



ガオ・ジャン氏

### 累計8カ所18MWのサイト運営

発電所開発の強化に向けては、サンテックパワー日本は、発電所開発事業において世界的な実績がある順風インターナショナルクリーンエナジーグループのグローバルでの経験やノウハウ、サンテックパワー日本の30年以上の業界実績を活かし、国内EPCとの連携経験と発電関連機器や部材の調達力を組み合わせ、地域との共生を重視した、安全・健全な発電所開発を目指す。現在、三重県内で、サンテックパワー日本が開発する案件として過去最大となる出力23MWの太陽光発電所の開発を建設中。2019年末から2020年初めにかけて系統連系を予定しており、発電した電力は固定価格買取制度を活用して24円/kWh(税抜)の価格で売電する。

サンテックパワー・ジャパンは、これまでに国内各地で累計8カ所・累計18MWの発電所を運営している。

### 3. 6MWの他社パネルサイトO&M受注

また発電設備の保守管理事業の強化にあたる一環として、サンテックパワー・ジャパンは、2017年4月に創設した専門の営業推進グループの機能をさらに強化すると共に、O&Mサービスグループの人員を増強、機能強化した「O&M隔監視センター」を活用し、保守管理事業を加速させる。24時間365日の遠隔監視体制と、パートナー企業との提携による全国規模のサービス体制を整え、案件獲得を図る。

体制強化の取り組みと並行して、発電所のO&Mサービスも受注を目指す。同社では新たに3つの保守管理を契約。千葉県、北海道、長野県内の3つの太陽光発電所で、合計3,600kWの発電所を対象としたO&Mサービスを展開する。これら3つの発電所は、サンテックパワー・ジャパンとして初の他社製モジュールの発電所へのO&Mサービスとなる。

### ESCO事業も展開目指す

さらに太陽光にとどまらず、再生可能エネルギーのトータルソリューション

の開発も行っていく。サンテックパワー・ジャパンでは、順風グループのクリーンエネルギーソリューションを国内で段階的に展開する。ポストFIT時代、自家消費時代、再エネ新時代に向けて、「再生可能エネルギーのトータルソリューション」を開発し提案していく。一例として、工場、集合住宅、オフィスビル向けに、地中熱ヒートポンプやLEDを導入し、エネルギーマネジメントを提案するビジネスを計画している。

こうした事業の本格展開に向けた準備として、サンテックパワー・ジャパンの長野テクニカルサポートセンターで実証実験を行う。順風グループ関連企業のNobao Renewable Energy社(ノバオ社)の地中熱ヒートポンプを、2017年度中をめどにセンターへ導入する。6月に導入を完了したLED照明とともに、工場内の空調や電力コストの削減を図りつつ、2年をかけてシミュレーション値と実際の削減値をデータベース化し、そのデータを活用し、将来的にユーザーに対する提案に繋げていく予定。初期費用をサンテックパワー・ジャパンが負担し、省エネ化の効果として得られた削減額をユーザーと分け合うことで収益を得るESCO(Energy Service



サンテックパワー・ジャパンのモジュール製品

Company)によるスキームでの事業展開を視野に入れている。

### 大型蓄電池も2019年以降事業化

このほかの新規事業として、順風グループ関連企業である米国のPowin Energy社(パウイン社)の大型蓄電システムを、2019年以降の事業化を目指し、国内の大型発電施設向けとして開発する。パウイン社は、アメリカやカナダにおいて、主に公共サービスを提供する電気事業者で複数の受注実績を持つ。サンテックパワー・ジャパンでは、「太陽光+ $\alpha$ (アルファ)」の戦略をさらに推進し、再生可能エネルギーのトータルソリューション企業として、次の50年を見据え、社会に必要とされる「100年企業」を目指す。