

住宅太陽光の自家消費ビジネス注力、IPP入札参加も検討 サンテックパワージャパン ガオ ジャン取締役社長

サンテックパワージャパンは、1967年に電子部品商社のMSKとして創業し、2017年に50周年を迎えた。現在は中国の順風インターナショナルクリーンエナジーの100%子会社として事業を展開。前身であるMSK時代から36年以上にわたり、太陽光発電の専門企業として、住宅屋根建材型、また固定価格買取制度によるメガソーラー用途など、各種太陽光発電モジュールの製造販売事業を行っている。同社は、今後の50年も見据えた戦略として「太陽光プラスアルファ」を掲げる。この戦略に基づき、蓄電システムなどの販売、また自社による発電事業、さらに省エネサービスなども多角的に展開している。今後新たに展開する製品やサービスなどについて、ガオ ジャン(高 瞻)取締役社長に聞いた。

——2017年は御社にとってどんな年だったか

ガオ 2017年12月期の業績では2年連続での黒字を達成できた。新たにスタートした2018年12月期についてもスタートは順調で、今期も黒字確保を目指す。また2017年のモジュール出荷量についても、2016年より22%増加することができた。弊社のモジュールの安定した品質、またアフターサービスが充実していることに対して、とくに評価を頂いている。

——2018年からの取り組みは

ガオ 住宅における太陽光発電の自家

消費分野のビジネスに、特に力を入れていきたい。サンテックパワージャパンが、36年にわたり住宅向けの太陽光発電システム提供を行ってきた強み・ノウハウを活かし、自家消費向けのシステム提供に注力する。今後は現行品からバージョンアップした住宅向け新型ハイブリッド蓄電システムを2018年4月頃から受注を開始する。

また、自社所有の太陽光発電事業、そしてパネル販売、さらにはO&Mサービスにも注力していく。モジュールの販売量を引き上げることに



ガオ ジャン氏

加えて、モジュール販売だけでなく、太陽光プラスアルファという戦略のもと事業を進めている。パワーコンディ

50年の足跡 – トランスフォーメーション (会社の進化)

- **1967年 MSK株式会社 電子部品商社として創業 (7月)**
- 1981年 太陽電池製品の販売開始 – 電卓用など
- 1985年 太陽光発電モジュール製造開始 – 長土呂工場
- 1992年 国内大手ハウスメーカーと建材型太陽電池 (BIPV) を共同開発
- 2003年 OEM生産拡大につき新工場棟を増設 – 安原工場
- **2006年 サンテックパワーHDによる買収でグループ傘下に**
- 2009年 社名をサンテックパワージャパン株式会社に変更 (6月)
- 2010年 産業用太陽光発電モジュール販売開始
- 2012年 味の素スタジアムにガラス建材型太陽光発電モジュールを納品
- **2014年 順風インターナショナルクリーンエナジー SFCE 傘下に**
- 2015年 O&Mサービス事業始動 (10月)
- 2016年 新経営戦略「太陽光 + α」発表 (2月)
- **2017年 創業50周年 (7月)**



サンテックパワージャパンの沿革 (同社提供)

低圧用パワコンと集電箱合計新4製品ラインナップ ファーウェイ製の軽量パワコンなど

サンテックパワーージャパンは、設備容量50kW未満の太陽光発電設備向けの低圧産業用パワーコンディショナ2製品と、交流集電箱2製品を追加する。追加するのは、単相2線式・接続方式単相3線の4.125kWパワコン「SUN2000L-4.125KTL-JP」と、単相2線式・接続方式単相3線の4.95kWパワコン「SUN2000L-4.95KTL-JP」、また単相交流集電箱「ACBox-12/1-JP」と、スマート交流集電箱「SmartACBox-12/1-JP」の合計4製品。

これらの製品は、中国のファーウェイ(華為技術)の開発品。パワコンは超小型製品で10.4kgと軽量であるため、作業員1名で設置



サンテックパワーージャパン提供

が可能。また壊れやすいヒューズや外部冷却ファンが無いため、長期間の運用においてメンテナンス費用の抑制が期待できる。サンテックパワーージャパンは、高性能な太陽光発電モジュールの提供とともに、ユーザーの利便性が高く導入しやすい周辺機器のラインナップ強化に注力していく。

ショナ、蓄電池なども含めたシステムとしての販売も推進する。

——事業推進に向けた体制は

ガオ サンテックパワーージャパンでは、これまで住宅分野の事業は新築向けをメインとしていたが、今後は工務店などと連携し、既築向けのシステム販売にも注力していく。弊社では既築住宅向けのチームを新たに発足した。合計10人ほどのチームメンバーが在籍し、全国対応を行っている。

——太陽光発電の買取価格低下をどのように見ているか

ガオ ここ3年間ずっと同様のことを申し上げているのだが、18円/kWhでも、また16、15円という水準まで引き下げられても、自社所有の太陽光IPP事業を、引き続き積極的に展開していきたい。18円という2018年度からの価格帯について、現在のシステムのコストや、EPCにかかる費用から計算しても、まだまだ採算性が確保できる水準ととらえており、入札への参加についても検討していく。

——IPP事業はどのように推進していくか

ガオ 日本は世界的には日射量が必ずしも多いわけではなく、またEPCにかかるコストが高止まりしているのが現状だが、十分なコスト低下のポテンシャルは見込める。弊社ではこれまで、21円/kWhの案件もすでにパイプラインとして確保したものがあつた。稼働中の案件も含め、現時点でIPP事業のパイプラインとして確保しているのは合計約70MW。今後サンテックパワーージャパンでは、当面の目標として、年間で200MWの新規事業認定の取得を目指している。自社のIPP事業は、野立ての発電所を開発する案件が中心となる。さらに、IPP事業において、裏面発電型のモジュールや、追尾式の架台といった新たな技術も導入していきたい。両面発電型のモジュールについては、サンテックパワーージャパンにおいても製品化に向けた技術は整っており、上市は日本のマーケットでのニーズ・動向を見極めて判断することになる。

——ほかの分野の事業展開は

ガオ 順風グループの関連企業で、米国のパウインエナジー(Powin Energy)社の大型蓄電池システムの日本国内における販売を目指している。2019年から事業化することを計画しており、現在は電力会社の方々との協議など準備を進めている。さらに、サンテックパワーージャパンでも大型蓄電池の自社企画・開発を行う。パウイン社のシステムは、電力のピークカット向けの利用実績が中心となっているが、今後は夜間売電に適した蓄電池の開発も弊社で行う。

さらに、実績はまだまだ少ないものの、LED照明のリース事業にも取り組んでいる。初期費用を弊社にて負担し、省エネ効果として得られた削減額からリース料をお客様に負担いただいている。契約満了後、無償でお客様に設備を譲渡するスキームで提案を行っており、これまで、マンションの共有部や工場などへの導入を実現してきた。今後も、順風グループのノウハウやシナジーを活かしたサービスの提供に努めていきたい。