

### サンテックパワー・ジャパン、両面発電パネルなど多彩な製品群

#### ガオ ジャン社長「海外発電事業も推進」

サンテックパワー・ジャパンは、スマートエネルギーWeekの第12回国際太陽電池展に出展する。同社の出展ホール・場所は東展示棟、ブース番号E3-34。今回の展示会では、両面発電型や高出力タイプのモジュールなどの製品・サービスのラインアップを紹介する。なお同社では現在、日本国外での太陽光発電事業の展開なども目指しているという。同社のガオ ジャン(高 瞻)取締役社長に、今回の展示の見どころ、また今後の事業展望などについて語って頂いた。

——2018年の業績について総括と事業の評価をお願いします。

ガオ まだ確定値の集計はしていないものの、モジュール出荷量は2017年より25%程度の増加となる見込みだ。2019年については、2018年比で30%のモジュール出荷量の増加を目標に掲げている。2018年の出荷量は、住宅向けと産業向け、また低圧・高圧向けと各分野での出荷量増加の見込みとなっている。

弊社では創業から50年以上、また太陽電池モジュールの販売事業を35年以上手掛けている社歴がある中で、とくにアフターサービスへの体制に評価・満足を受け、モジュールなどを採用頂いている。ある大手EPC業者のお客さまからは「サンテックパワーのファンだ」という声も頂戴したことがある。長野にある弊社テクニカルセンターには約30人のエンジニアが所属し、住宅からメガソーラー案件まで広くアフターサービスの対応を行っている。

品質の水準向上にも弊社は常に務めている。弊社では、モジュールに使用されるバックシート、封止材、ガラスなどといった部材に関するBOM(Bill Of Materials)表に関する基準を、とくに厳しく設定している。中国の無錫サンテックパワーの検査ラインの中には、サンテックパワー・ジャパン専用の検査ラインも、3年ほど前から設けられている。日本向けの製品は、要求される品質の水準がとくに高い。検査を担当するスタッフは、中国で現地採用を行うほか、品質の要求基準の高さを周知す

るために、日本からもスタッフが出向し、体制を構築した。

——太陽光発電のFIT価格低下も進む中で、国内発電事業の今後の計画についてお聞かせ下さい。

ガオ これまで18円/kWhの売電価格での事業認定を取得したプロジェクトもあるほか、14円/kWh案件の開発も検討を進める。FIT価格の低下が進む中でも引き続き

発電事業の実施に向けて開発の検討を行っていく。開発を行える土地はまだ各地に存在する一方で、土地を確保する方法が従来から変わってきている。これまでのようなインターネットなどで検索して用地の情報を取得することは難しくなっており、現在はEPC業者やオーナー、また金融業者などの方々と接する中で、用地の紹介を弊社に頂いている。2018年の国内発電事業に関する実績は、完工し連系を完了したものが8.1MWある一方で、今後の開発検討に向け申請を行ったものが206MWある。新たに申請した案件の中には、水上でフロート架台を活用してパネルを浮かべる方式の発電所も含まれ、こうした方式の発電事業は、サンテックパワー・ジャパンとして初めての取り組みとなる。2019年については、国内では合計200MW分の発電事業の新規の案件申請・開発を目標に掲げている。



ガオ ジャン氏

——今回の展示会での製品・サービスなど、見どころは。また、今後視野に入れる製品やサービスのラインアップなどは。

ガオ 展示のテーマは、新製品・サービスを起点とした「多様性」。法制度・規制や自家消費へのシフト、発電用地不足など、太陽光発電業界の環境は、日々変化している。その中で多様化していくニーズに応えるために、新技術や付加価値サービスを切り口とした独自の展示を行う。

今回の展示会ではn型タイプでハーフセルを搭載し、マルチバスバー技術も取り入れた両面発電モジュールを展示するほか、400W以上の高出力タイプのモジュール、さらに住宅向けに自社開発の蓄電システムのモックアップも展示する。これらの製品のうち、両面発電モジュールは販売の本格化に向けた認証の取得手続きを進めている。こうしたモジュールは、東北以北などで雪の反射による発電が見込める積雪地

域での設置にとくに適しており、両面発電モジュールと追尾式の架台を組み合わせたシステムの国内展開も視野に入れている。追尾架台の技術は、海外では珍しいものではなくなっている。こうした架台を設置できるフラットで広範な土地は国内では少なくなっているが、積雪地方ではパネルを90度の角度にしておくことで、雪がパネル上に残らず、また反射光による発電が行えるというメリットもある。また、家庭用蓄電池の販売も注力していく。蓄電池の価格は一般的にはまだまだ高止まりもしている中で、弊社では蓄電池のほかパネル、架台、パワーコン、HEMSを組み合わせた家庭用システムをパッケージ化し、よりリーズナブルな価格で提供していく。さらに、工場など産業用の自家消費向けの事業展開・製品開発などもこれからの取り組みになってくる。

——新会社の「サンテックスマートエコリビング」を発足した理由をお聞かせ下さい。

ガオ 弊社では、100%子会社の「サンテックスマートエコリビング株式会社」を新たに設立した。同社では、住宅向けにサンテックパワー日本の太陽電池モジュールのほか、パワーコ

ンディショナなど、他社が製造した各種周辺機器も取扱・販売事業も手掛ける。太陽光発電システムに関する各種機器・サービスのインテグレーターとして事業を展開していく。

弊社では、2018年に既築住宅市場への自家消費システムの提案に特化した「住宅E Rチーム」を発足したが、更なる飛躍に向けて、より柔軟かつ迅速に事業促進をする体制が必要だった。弊社が市場の変化やニーズに迅速に対応できるメーカーになることに加え、開発や検証、サービスなど市場にある有力な企業の方々とのパートナーシップの強化を行い、ユーザーにとって、より良いシステムパッケージを組めることが重要だと考え新会社の設立に至った。現在同社には、営業と商品企画、営業サポートを担当する合計8人のスタッフが在籍しており、今後もスタッフは年間30%程度で増員していく。とくに営業部員の増員を想定している。初年度はまずは同社の黒字化を目標に活動を行っていく。

——サンテックパワー日本として海外展開の計画は。

ガオ サンテックパワー日本として、オーストラリアのほか、欧州でス

ペイン、オランダ、ドイツ、イタリア、ギリシャといった地域でも、発電事業の実施を目指しており、各国で法人の設立も進めている。海外での太陽光発電事業は、サンテックパワー日本が推進する。順風インターナショナルクリーンエナジー(SFCE)のグループ内においては、サンテックパワー日本が中国の国外における発電事業に関するノウハウやメンバー、また資金力を保有しているからだ。とくにオーストラリアとスペインでは、追尾架台と両面発電モジュールによる発電所の建設を計画しており、こうした案件で得た事例や技術、ノウハウも日本の事業展開において活かしていきたい。日本国外では、グリッドパリティを実現したFIT制度に依存しない発電事業を推進する。こうした海外での発電事業を実践していくことが、FIT価格の低下が進む日本において、太陽光発電事業を引き続き推進するという弊社の姿勢を証明することにもつながる。また蓄電池のコストの低減が進めば、海外での住宅向けのシステム販売事業の展開も視野に入ってくるのではないかと。2019年は海外では合計300MW分の発電事業の新規案件の開発・申請を目標としている。

## 埼玉県熊谷市で出力2,603kWのメガソーラー竣工 年間発電量311万kWh

サンテックパワー日本は、子会社のサンテックエナジーディベロップメントが埼玉県熊谷市で建設を進めてきた熊谷太陽光発電所Ⅱが稼働を開始した。出力は2,603.25kW。3万7,765㎡の敷地に、サンテックパワー製の325Wの太陽電池モジュール8,010枚と、同社が調達したファークウェイ社製パワーコンディショナ60台を設置。初年度年間の予想発電量は311万8,000kWhで、一般家庭約650世帯分の年間電力消費量に相当するエネルギーを創出する。

発電した電力は、固定価格買取制度に基づき21円/kWhの価格で売電する。グループ会社や中国メーカーとの協力により、高品質の製品・部材を安価に調達できる体制を構築し、21円/kWhでも十分な採算性を確保できるプロジェクトとして建設した。分散型の変電設備を採用し、発電所敷地内の配線を高圧ケーブルで対応する設計にすることにより、配線費用と発電ロスを抑えている。施工は京セラコミュニケーションシステムが担当した。

サンテックパワー日本では、発電所のO & M業務も受託しており、今後20年間の発電所稼働において、発電所の安全運用と、発電量維持に向けた保守管理を行う。月次の目視点検、草刈などの環境整備、年次法定点検の調整を実施する。サンテックパワー日本がO & Mサービスを行う太陽光発電所は、今回完成した発電所も含めて合計18カ所、累計発電能力約4万2,600kWとなっている。また、今回完成した発電所ではドイツのメテオコントロール製の遠隔監視システムを設置している。



サンテックパワー日本HPより