

所有者のニーズをうまく捉えていること。

同社の場合、屋根に設備を設置する前に錆び止め塗装を1回、上塗り塗装を2回の計3回にわたる塗装を行う。その費用は「100万〜200万円かかるが、（FIT売電の収入を原資に）これを原則無償で行う」（寺井会長）。屋根の所有者は、得られる賃貸料よりも、無償塗装に大きなメリットを感じているらしい。

自家消費提案においても、まず屋根だ。屋根の所有者に太陽光発電設備を提案するところから始まる。恐らく門前払いがほとんどだろうが、それでも継続すれば、やがて責任者に会える。そこで自家消費利用のメリットを提案する。あるいは提案しやすいFIT売電もよいだろう。まず屋根を狙わなければ何も始まらない。

商品開発のカギは、無償化と複合化

第二電力の事業モデルが成功した背景には、「無償」という訴求力が働いている。住宅用太陽光発電で

は、かねてより米国の第三者モデルを取り入れた無償設置が行われているが、実は10kW以上の自家消費提案でも無償設置を始めた企業がある。省エネ事業に取り組むEPC国内大手のウエストホールディングスである。

ウエストのスキームはこうだ。顧客の事業所や工場にウエストの負担で省エネ設備を導入する。それによって客先で省エネが実現、顧客は削減できた光熱費の一部をウエストに一定期間支払う。顧客は、初期負担なく、設備を利用でき、支払期間が終われば設備を受け取れる。

ウエスト電力の荒木健二社長は、「当初はLED照明の引き合いが多かったが、最近は空調設備の需要もあり、このほど、自家消費用の太陽光発電設備の提案も始めた」と話す。

ウエストは、日本の主要4行の現地法人との共同出

たまエンパワー、地域新電力と自家消費提案強化へ



山川勇一郎社長

屋

根上太陽光発電設備の企画・設計、機器調達を手掛けるたまエンパワー（東京都多摩市、山川勇一郎社長）は、これまで都内を中心にFIT売電用の太陽光発電所を開発してきたが、今後はグループ会社の地域新電力「めぐるでんき」と連携して、自家消費提案に力を入れる考えだ。

たまエンパワーの山川勇一郎社長は、「賦課金が増えないうえ、系統にも負担をかけない。何よりも託送料が要らず、安く電力を供給できる。加えて太陽光電力を使うので環境に優しい」と自家消費の利点を挙げ、「今はFITを活用して売電する方が、経済メリットがあるのかもしれないが、それもあと数年の話だ」という。

その同社はいま、20%出資する地域新電力、めぐるでんきと連携して、自家消費提案を推し進める計画だ。手法は、電力小売りを始めるめぐるでんきが、電力の販売先の工場などから屋根を借り、そこに太陽光発電設備を設置する。そして客先で発電した電力を安い価格で提供するという

もの。つまり事実上の自家消費である。

今後、同社が供給先を増やし、利益を生みだせるようになれば、蓄電池も設置してVPP（仮想発電所）への参画に繋げる。めぐるでんきが発電設備を所有し、たまエンパワーは発電所開発や機器調達、その後のO&Mに携わる。

たまエンパワーは2015年4月に設立。東京を中心に、地域の販売・施工会社と協力し、太陽光発電の屋根上設置を進めてきた。再生可能エネルギーの普及と、再エネを切り口にした地域創生を目指し、O&Mや蓄電池、さらには環境・防災教育などを複合的に提供している。

資でタイに現地法人を設立しており、タイに進出した日系企業にもサービスを提供している。

一方、エコスタイルは、自家消費用の太陽光発電設備と電力小売りを組み合わせた割安な商品売り出ししている。

同社は、折板屋根用の太陽光発電設備を施工費含めてkW単価税抜17・2万円と

格安で販売。さらに、独自に電力需給管理システムを構築し、客先の電力需要に合わせた電力の調達・供給も可能だ。そこで、これらを組み合わせてコスト低減を実現させた。

木下社長は、「税制優遇を活用すれば、最短5年以内で投資を回収できる。今後は無償モデルの提供を検討している」とし、「自家

消費に関しては、地域の販売・施工会社と一緒に広めていきたい」と訴えた。

FITは再生可能エネルギー設備の導入費が高い一時期の普及策である。太陽光発電設備に至っては設置費が下がってきているのだから、一念発起して自家消費利用に舵を切り、事業モデルの構築を急ぐべきではないだろうか。