

「低圧受注残は420億円。自家消費は今期100億円を目指す」



エコスタイル
木下公貴社長

低圧太陽光発電所の拡販に向け、原価低減を追求する同社。自家消費提案にも本腰を入れ、今期100億円の受注獲得に挑む。

前

期（2019年3月期）は、売上高が前々期比56%増の159・6億円、営業利益は同比5倍の5.9億円で、2億円強の最終黒字を計上した。前々期と比べれば、大幅な増収増益となったが、背景には、経済産業省の認定遅れの影響で前々期の工事がずれ込んだことが大きかったと見ている。

それはさておき、今年4月から売電単価が14円に減額された。それでも、当社では、顧客が土地代込みで表面利回り10%の太陽光発電投資が継続できるよう、土地つき低圧太陽光発電所を設備費と施工費を合わせて6Vあたり12・9万円で販売している。おかげで受注は減っておらず、受注残高は263MW、金額にして420億円に達している。

ただ、来年には売電単価が12円以下になると見ており、その後10円以下まで減額されると、いよいよ厳しくなってくる。施工単価と部材の調達費を極限まで切り詰めていかなければならない。そこで当社では、かねてより施工量を増やしたり、施工効率を高めたり、支店の統廃合なども含めて、徹底したコスト低減に努めている。

そして将来は、FITがなくても、太陽光発電所開発に投資を呼び込めるようなスキームをつくりたい。電力会社は「FIT」の太陽光電力を8〜9円で買取ることを表明している。つまり、FITがなくても太陽光電力には買い手がつくのである。そこで、そこに投資を呼び込めるかどうかは、品質を維持しつつコストを落とせるか否かで決まる。当社は太陽光発電所開発における原価低減をどこまでも追求していく考えだ。

その一方で、法人向け自家消費提案にも力を入れていく。税制優遇を活用した太陽光発電設備を売り切るモデルとともに、関西電力や三井住友ファイナンス&リースと提携し、太陽光発電設備のオンサイトサービスを開始した。これは第三者保有のPPAモデルで、顧客の初期投資がゼロになる。早くも大手企業と商談を進めており、今期は自家消費案件だけで100億円の受注を目指している。

「蓄電池販売好調も中長期は電力事業が主軸」

市場環境が厳しくなるなか、黒字経営を続ける同社。蓄電池販売や電力事業を展開しているが、どのような展望を描いているのか。

今

期（2019年9月期）の売上高は前期比4割増の70億円、営業利益は同比3倍の2億円を見込んでいる。増収要因は蓄電池だ。卸販売も含めると、月に250〜300台売れている。売り方のノウハウを提供する蓄電池販売コンサル事業も成果が出始めた。蓄電池の販売先は、太陽光発電設備が設置されている住宅向けが主だが、工務店に蓄電池の売り方を提供するなどして、新築住宅向けにも力を入れていく。恐らく向こう2年は、この蓄電池事業で当社は成長できるだろう。

だが、今後、設備のコスト低減が進むと、蓄電池販売は徐々に利益が得られ難くなるに違いない。それゆえ、我々は、太陽光発電と蓄電池に加え、電力の小売りと買取を提供できるような数年前から準備してきた。今のところ電力事業は単体で見れば赤字だが、それは「先行投資」の段階にあるからだ。電力事業は間違いなく武器になるので、当社では電力の調達から販売まで自社で手掛けられるよう、体制づくりを進めている。その一環の取り組みとして、直近



スマートテック
小寺雄三社長

で重要なのは、やはり「FIT」太陽光電力の獲得だ。買取量が增えれば、その電力をプラットフォームにして電力融通など様々な事業に展開できる。

最近では、事業用の電力を100%再エネで賄うことを目指す国際的な枠組み、「RE100」に加盟する企業が増えてきた。これを契機に、法人向け再エネ電力の需要は益々高まっていくだろう。多少単価を高くしてでも、今のうちに太陽光電力の買取りをしておく。

ともあれ、FITはいずれ終わる。それまでに、自家消費で採算が取れる仕組みを構築しなければならぬ。まずは住宅用から進めていく。当社のビジョンは、スマートシティを創ること。VPP（仮想発電所）などの電力融通を手掛け、スマートシティの構築に少しでも寄与できればという強い思いがある。だからこそ、当社は今後もエネルギービジネスを続けていく。

「O&Mのメジャープレイヤーに」



スマートエナジー
大串卓矢社長

約2年前に開発事業からO&Mに舵を切ったスマートエナジー。着実に契約量を伸ばしているが、その狙いとは。

20

19年3月末時点でのO&M契約量は1456MW。この1年でIGW近く伸びており、契約先の事業者数も200社程になった。全国に拠点を構え、電気主任技術者を含めたサービスを提供できる点が強みだ。拠点数は現在約30カ所だが、今後50カ所まで増やしたい。

当社は太陽光発電所のパフォーマンスを恒常的に高めることを重視している。太陽光発電所ごとのPR（理想発電量に対する実発電量の割合）値を比べながら、社内で分析し、サービスに活かしている。

当社は2年前に太陽光発電所の開発をやめた。二足の草鞋を履くと目移りしてしまうし、開発をやめてO&Mに舵を切った会社は他になかったからだ。O&Mでは10%の市場シェアの獲得が目標で、19年度内には3GWまで増やしたい。拠点数が増えてきたので、低圧太陽光発電所向けのO&Mも始めた。もちろん高圧以上と同じ品質でサービスを提供していく。

なぜ仕事がないのに、先に拠点をつくるのかと言われたりもしたが、O&Mのシェア獲得のためには、先行投資が必要だったからだ。（17年4月に受けた）ゴールドマン・サックスグループからの出資も活用し、予防保全や生産性向上を目指したシステム開発と、人材を含めた拠点づくりを進めている。

O&M以外では、新電力会社への支援のほか、中古太陽光発電所の仲介にも力を注いでいる。我々にとってはDDも得意分野であり、O&M事業にとっても契約切り替えの良い機会になる。

O&Mでは世界的なメジャープレイヤーになりたい。まずは韓国、台湾への進出に向けた準備をしている。ただ、今後は単純な発電設備の管理だけにとどまらないだろう。連系線や、調整力の技術を保有する可能性もある。すなわち設備だけでなく、電力も扱いたい。FITの売電期間を終えた後には、我々がO&M契約を結ぶ太陽光発電所の電力と、我々の支援先である新電力会社をつなぐこともあり得るはずだ。