Part 2 Our Mission

George Yamamoto × Masataka Kinoshita

小規模な太陽光発電で再生可能エネルギーの普及を進め、持続可能な社会を実現

インリー・グリーンエナジージャパンのミッションは、日本における再エネ普及に貢献することだ。太陽光発電システムの施工・販売を主力とする「エコスタイル」の理念とも一致し、両社は次世代へ引き継ぐ未来をつくる。

“太陽光バブル崩壊”“太陽光関連企業の倒産”など業界にはネガティブなニュースが多いが、インリー・グリーンエナジージャパン（以下、インリージャパン）もエコスタイルも全く悲観していない。

2012年7月のFIT（固定価格買取制度）のスタートから14年度まで、32～42円／キロワット時という世界的に見ても割高な買取単価設定もあり、外資系企業や大手企業による、再エネ普及よりも投資利回りを第1目的とした市場が生まれ、“メガソーラー”と呼ばれる大規模な開発を伴う太陽光発電所建設が相次ぎ“バブル”と呼ばれる市場を形成した。当然、日本の国土は小さい上に山地が多く、買取単価の下落（17年度は21円／キロワット時）により造成などの開発費を捻出するのは困難となり、メガソーラーを建設するのに適した用地は枯渇してきている。

70kWを1470万円（土地付き）で設置した場合のシミュレーション

（2017年度売電価格）21円/kWh × （年間予想発電量）77,000kWh ＝ （1年間の売電収入）161.7万円

（1年間の売電収入）161.7万円 ÷ （初期投資費用）1,470万円 ＝ （表面利回り）11％

（初期投資費用）1,470万円 ÷ （1年間の売電収入）161.7万円 ≒ （投資回収年収）9.1年

20年間の売電収入（1年間の売電収入）161.7万円 × 20年間 ≒ 3,234万円

固定買取制度があるので、20年間で3243万円の収入に。1470万円で設置しても2000万円近くの利益になる。

※販売価格には土地代は含んでいるが、整地代、フェンス代、電力負担金、土地売買契約時に係る諸経費は含んでいない。金額はすべて税抜き。

太陽光発電はオーナーがもうかるという経済性は欠かせない

一方でこの“バブル”で需要が伸びたことにより太陽光発電システムの設置コストはこの4年間で飛躍的に下がり、太陽光投資はFIT以前の25～30年で投資回収するモデルから7～10年で投資回収できるモデルに様変わりした。今後は地方の遊休地や工場・倉庫などの建物の屋根に、小規模な太陽光発電所をいかに多く設置していくかが勝負になる。

太陽電池モジュールのグローバルリーダーであるインリー・グリーンエナジーホールディング（以下、インリー）。その日本法人であるインリージャパンは、太陽光発電システムの販売・施工で着実に成長するエコスタイルと協業し、小規模な発電所の需要を生み出すことで太陽光発電の普及にまい進している。

「私たちは単なる太陽電池モジュールメーカーの日本法人ではありません。当社の最終的なミッションは、日本における再生可能エネルギーの普及を推進し、持続可能な社会の構築に貢献すること。その点で、エコスタイルさんの事業の方向性と合致します。もちろん再エネの普及を加速させるためには、お客さま＝太陽光発電所のオーナーが“もうかる”ことが必要であり、経済性は欠かせません。その点、エコスタイルさんは太陽光投資という分野で、お客さまに利益を約束する強みがあります。さらにその利益を外資系企業や大企業ではなく個人や地域が得ることが日本の経済の活性化、地方創生にもつながると考えています」と語るのはインリージャパンの山本譲司・代表取締役社長。環境保全の意識だけでは再エネは本格普及しない。経済的メリットがあって初めて需要が生まれ、結果的に普及が実現する。

エコスタイルの提案する太陽光投資の利回りは10％以上、小口から投資できる太陽光ファンドでも5％以上提示、高利回りでの“発電年金”として人気を誇っている。

エコスタイルが数ある国産メーカーを差し置いてインリーを選ぶのは、世界90カ国で17ギガワット以上の納入実績という品質への信頼感、リーズナブルな価格、独立性を保ちきめ細かいサポートを実現するインリージャパンのスムーズな対応だという。

エコスタイル
代表取締役社長
木下 公貴

“地産地消”地域電力インフラのイノベーションに挑戦

「将来にわたって、持続可能な社会の実現に貢献したい」という理念を持つエコスタイルが見据えているのは、2030年のエネルギーミックス（電源構成）だ。

経済産業省の長期エネルギー需給見通しによれば、2030年度に想定される総発電電力量に占める再エネの割合は22～24％。その中で太陽光は7％程度、64ギガワット時とされている。だがその電源構成には、稼働の予定が立ちづらい原子力が20～22％程度占めるため、太陽光の担う割合はもっと増えるはずだという。

エコスタイルの木下公貴代表取締役社長はこう説明する。「再エネの内訳には、小水力やバイオマス、風力、地熱などもあり、当社も参入を試みていますが、日本の風土や環境を考えると、いずれも障壁が高い。その点、太陽光発電は他の再エネに比べて設置が容易で、迅速に結果が出る。その優位性が多くの人に認知されれば、太陽光で100ギガワット時以上の電源は確保できると考えています」

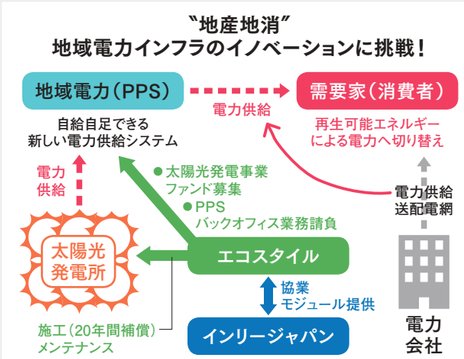
さらに一歩進んでエコスタイルが考えているのは、再生可能エネルギーによる電力の自給自足を実現し、地域の電力インフラを変えてしまうことだ。いわゆる“分散型電源”といわれるもので、生活や産業に必要な電力を再エネで全て賄ってしまう試みだ。

太陽光発電は夜間に発電できないという弱点があるが、蓄電池の進化で導入費用の負担が軽くなり、電気を貯めることが容易になれば、夜間の電気購入の必要もなくなる。

「2020年には電力会社の発送電分離が実施される予定ですが、送配電網の使用料に原発の賠償費用と廃炉費用が上乗せされます。そうなった場合、送配電網を使わない“分散型電源”の強みが生きてきます。つまり電力を消費する場所で発電し、送配電網を利用しないというのが、電気を一番安く使える仕組みなのです。当社は、地域が自給自足で電力を賄う新しい電力供給システムを提供し、地域電力インフラのイノベーションに挑戦していきたいと考えています」（木下社長）

インリー・グリーンエナジージャパン
代表取締役社長
山本 譲司

地域が自給自足で電力を賄う、新しい地域電力インフラのイノベーションに挑戦していく



安心・安全な電力が安価で手に入る持続可能な社会を

太陽光のエネルギーは立派な資源である。“太陽光発電所”を設置すれば日々降り注ぐ無限の光を資源に変えることができるため、地域に埋蔵する資源として活用しない手はない。

再生可能エネルギーによる地域電力の供給が実現すれば、安心・安全な電力が安価で手に入り、それは同時に次世代のために持続可能な社会を残す責任の遂行にもなる。

インリージャパンの特徴は「商社機能」にあり、太陽電池モジュールを売るだけでなく、再生可能エネルギーの普及のために需要を掘り起こすことこそが仕事だと考えているところにある。

「再エネを普及させるには、業界をもっと活性化させる必要があります。“仲間”を増やせば増やすほど、サービス競争が起きて普及は加速します。今後は、独立した組織運営ができる当社の強みを生かしながら、需要を掘り起こす手段とノウハウを持つ、エコスタイルさんのような企業とうまく協業し、再エネの普及に貢献していきたい」（山本社長）

緊密で力強い両社のタッグは、「持続可能な社会の実現」という同じ志を抱き、今後も新たな需要を発掘し続けていく。

小規模な太陽光発電所をいかに多く設置していくかが、勝負と言う山本社長と木下社長

YINGLI SOLAR
問い合わせ先
インリー・グリーンエナジージャパン株式会社
〒108-0023
東京都港区芝浦3丁目2番16号
田町イーストビル7階
TEL：03-6809-6596
www.yingli.com

●次回は、2017年3月4日号Part 3「Staff Interview」の予定です。