

買取制度へのしっかりとした認識持ち太陽光発電普及目指す 自然電力経営企画室 古賀大幹ジェネラルマネージャー

——買取価格低下、入札導入への感想を

当初の40円/kWhの頃から絶対的な買取価格は大きく低下した。だが固定価格買取制度は、まずは事業者にインセンティブを与え再生可能エネルギーを普及させ、その上で次は発電コストを下げ、再生可能エネルギーを競争力のある電源に育てていくという意図がある。太陽光発電所の普及とともにインセンティブである買取価格が低下するのは想定していたことで、制度のそもそもの意図についてしっかりと認識を持つことが必要だ。太陽光発電所の設置の際に、どの要素が大きなコストの削減につながるかの解は必ずしも1つではないが、今後も新たな発電所開発へ向け、様々な細かい検証を進めていく。完工までのリードタイムの短さなども含めて、非常に安価に発電できるポテンシャルを太陽光は持っており、その強みを生かした発電所を我々で広めていきたい。例えば海外において広大な砂漠があるエリアなどと同等のコスト実現は難しいかもしれないが、経済産業省が太陽光の発電コストとして2020年のターゲットとしている14円/kWhを早期実現できれば競争力のある電源になっていくだろう。

——世界と日本の比較は

日本では、アメリカやインドなどに比べて広大かつ平坦な土地が少なく、造成コストがどうしてもかかるが、それをいかに削減していけるかの検討が重要だ。また、太陽光発電は架台にパネルを設置するだけの単純なもののように見えるが、例えばオートメーション化されたパネル清掃であったり、従来よりストリング間の列を詰めた設置など、より効率的な建設・運営に向けてこれまでと違う概念やアイデアも生まれている。世界のトレンドにフォローしていくことでシステム価格は大きく下

げられる。技術的に最も進んでいると感じるのはアメリカ市場で、競争が存在し、他市場に先行してより性能の高いパワーコンディショナなどの機器が発売されるというケースが往々にしてある。



——貴社の今後の姿は

経産省のデータによれば、国内の産業用の太陽光発電で現状完工しているのは30GW程度。当初は設備を作ることに主眼が置かれていたが、今後はそれを効率的に運営管理するためのO&Mやアセットマネジメントの視点も求められていく。弊社でも、アセットマネジメント事業を立ち上げるなど、組織内に新たな機能を加え、お客様にもサービスを提供していく。またフィリピンにおいては、かねてより現地で事業展開を行っていた長だが、再生可能エネルギー事業を展開するにあたり、我々に知見があるとしてお声掛けを頂いた。海外事業においては、自然電力グループが持つノウハウやサービスのうち、その国の各プロジェクトで求められる機能を提供することになる。経済活動が続く限りエネルギーの需要は必ず存在し、そこには対投資効果とはまた別のロジックも働く。我々としては再生可能エネルギーから世界を変えるという理念を掲げて自然電力を設立し、それに向け努力を続けることに尽きる。