

35年の歴史のパワコン技術、厳しい屋外環境下でも多数採用 SMA ジャパン 今津武士社長

ドイツのパワーコンディショナ（パワコン）メーカーであるSMA Solar Technology AGは世界で35年にわたり累計55GWのパワコン供給実績を持つ。また同社の日本法人SMAジャパンは2011年6月に発足し、これまで国内で2GWのパワコンを提供し、ゴルフ場や沿岸部など、地理的条件のより厳しい環境下でも採用実績を重ねてきた。同社の今津武士社長は、数あるパワコンメーカーの中でも長年の歴史・実績に裏付けされた製品を多彩にラインアップしているのがSMAの強みと力説する。

－国内・世界での出荷実績は

今津 国内の累計のパワコン出荷台数は、2015年に1GW、さらに2017年3月時点で2GWを超えた。また世界では累計の出荷量が55GWに達した。欧州での出荷は落ち着きが見られる一方で、中国などのアジア、さらにアメリカといった地域で受注が伸びている。

－買取制度も含め国の施策をどう見る

今津 国では2030年度までの長期エネルギー需給見通しにおいて64GW太陽光を導入する一方で、原子力発電を電源構成の20%程度取り入れることを計画している。だが原発への懸念から実際の導入は未知数な点もあるだろう。また太陽光発電協会では100GWの導入を掲げている。日本で現状系統に連携された太陽光発電設備はまだ30GW程度で、さらに70GWをどのような形で導入するか検討が必要となる。

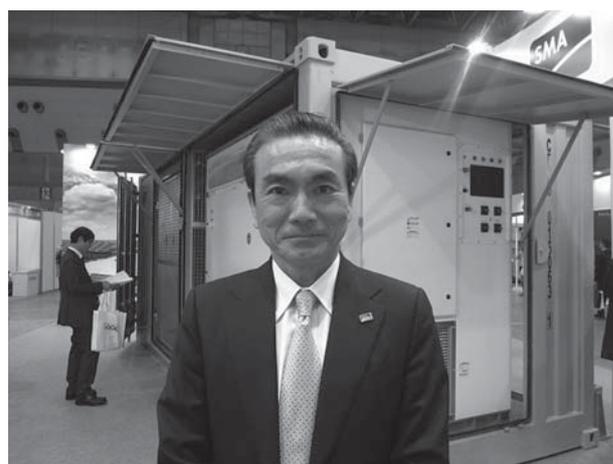
その中で太陽光電力の買取価格が21円/kWh(税抜)にまで低下したといっても、世界的に見ればまだまだ高い金額を維持している。さらに買取制度は、あくまで太陽光発電のさらなる本格導入に向けた助走期間のための制度であり、制度に頼らずとも導入を進める必要がある。また売電以外にも工場の屋根などに設置したりゼロエネルギーハウス(ZEH)など、自家消費の案件に対する引き合いも多数存在している。自家消費については大手事業者がリース会社などと連携し、新たなビジネスモデルの形成を進めているのが現状ではないか。

－これまでの実績で特徴的な案件は

今津 ゴルフ場などの敷地に起伏の多い案件では大型のパワコン設置が難しく、分散型機器として我々の製品が採用される事例がある。また降灰のある火山の近くや潮風を受ける沿岸など、周辺の環境・条件が厳しいケースにおいて評価を頂戴している。桜島では鹿児島メガソーラー発電の70MWのサイトで採用を頂き、同案件は弊社が成長するための大きな契機にもなった。このほか水上太陽光発電所でも導入実績があるほか、水上でパネルを設置するための架台(フロート)にパワコン設置をご検討される方からも相談が寄せられている。

－今後の製品ラインアップは

今津 SMAジャパンの事業セグメントは、住宅と50kW



今津武士氏

未満の低圧向けが2割、50kW以上2,000kW未満の高圧が5割、2,000kW以上の特別高圧向けが3割となっている。日本においては、最も出力の小さな機種では3.5kW、大きいものでは2,500kWまでの機種をラインアップしている。さらにその間の出力帯でも50kWや60kWの機種など、柔軟・小刻みに太陽光発電所を設計可能な製品を揃えている。大規模発電所向けの製品は一通り揃えた一方で、住宅向けにはHEMSなどの周辺システムもあわせて展開する。今後はこうした周辺システムの製品拡充も求められてくるだろう。

－貴社の改めての強みと今後の目標は

今津 SMAの一番の特徴は、やはりパワコンの製造販売を一筋で手掛けてきた35年に渡る歴史と実績。SMAの世界における3,000名のスタッフのうち500名程度が技術開発分野に携わるなど、我々は非常に技術オリエントなメーカーと言える。固定価格買取制度では20年間の長期にわたり発電所を運営する必要があり、そのための実績を持つメーカーは非常に限られる。我々は長寿命設計のパワコンを提供するとともに、20年間の長期保証にも対応している。発電所の設計や製品選定を改めて進める中で、当初はほかのメーカーの製品導入を計画していたが、のちにSMA製の製品へ変更して頂いたり、故障により他社製品からの交換へのご相談を受けることも。現在日本市場でのシェアは10%弱だが、まずはこれを10%強まで引き上げることを目指す。