

太陽光発電事業

～負けないと自負できる自信～

取締役 省エネルギー担当室長 近藤浩樹

近年の好業績を牽引する太陽光発電事業。FIT(再生可能エネルギー固定価格買取制度)がスタートしたのは2012(平成24)年7月のことでした。今ではライバルに負けず実績を残すまでに成長してきた事業ですが、その過程は決して平坦なものではなく、中心的な役割を担ってきた省エネルギー担当室のたゆまぬ努力と挑戦によるものです。



太陽光発電事業に取り組むことになったきっかけは、2012年2月に高知市の大手建設業者の役員の方から「芸西村の資材置き場の土地を活用して、何か事業を行いたい。その起業を手伝ってほしい」と要請を受けたことです。眼下に太平洋が広がる穏やかで風光明媚な土地でしたので、当初は老健施設の建設・運営を検討されていました。

その後、FITが始まるという報道を受け、5月に高松市で開催された説明会へ一緒に参加しました。当時はこの事業が良いものかリスクが大きいものか全くわからず、事業者として検討している方は少人数であったと記憶しています。説明会後も慎重に進めるべきと考えていましたが、高知市へ帰り着くころには、「太陽光発電所を建設しよう!」という方向となりました。

太陽光発電所の建設といっても、当時は太陽光発電設備のメーカーとの取引は皆無でした。私は施主の立場でメーカーとの交渉を行う役割となり、土地の造成計画および土木工事の勉強から始めました。当時はトップメーカーでさえ経済産業省への申請事例が少なく、排出権取引で四国経済産業局へ通っていた私の出番となりました。親しくお付き合いさせていただいているエネルギー対策課が受付窓口であったことが幸いし、2週間で経済産業大臣の判が押された設備認定証(ID)が交付されました。施工関係者からも喜ばれ、我々の発言力も次第に強くなってゆきました。

設計が固まり、メーカーの見積金額の判断指標もないまま交渉

を始めつつ、予算の圧縮に取り掛かりました。取引する会社が決まった後も難題は続きました。キュービクルの仕様打ち合わせでは、電気制御器具番号で確認を取ることが多く、「52が…、27の回路が…、89をエネセーバーに…、4~20mA回路が…」など分からない内容の応酬でした。何とかその場を切り抜け、豊永社員が急ぎ調べた番号表を覚え次の打ち合わせに臨みました。四国電力の配電計画課との打ち合わせでは、「トランスの励突が…、整定が…、単独運転検出の能動型が…」とさらに聞いたことがない内容の打ち合わせを強いられ、理解できるまで勉強し、翌日には要求された内容に対応したことでした。

そして1.6MW・総事業費4.8億円で完成し、2013(平成25)年4月10日に売電を開始することができました。完成の見通しが立つ頃には、前述の大手建設業者様との共同で、次々と新しい発電所の提案営業により受注を増やしてゆくことができました。電気工事を施工した業者様とも何度も議論をぶつけ合いながら、良い関係を築いたことも大きな収穫でした。

現在では500件以上の設計実績を重ねて、多くのメーカー様とお付き合いができるようになり、競合しても負けたくないという強い自信を持つことができました。SMA製20kWパワコンでは当社独自の20年保証の仕組みを構築し、四国で引き合いがあれば当社に声が掛かる体制としています。

今年度は20件余りの施工と100件以上の点検およびメンテナンス契約に東奔西走しています。太陽光発電はしっかりとメンテナンスを行い、正常に発電できるような管理が大切です。パワコンを例にとると、エアコン室内機のように吸込口のフィルターを定期的に掃除しなければ動かなくなります。I-Vトレーサーなどの専門検査機器を駆使し、20年間のO&M[運用(Operation)と保守(Maintenance)]に取り組んでゆきます。

最後に、知識の少ないところから始めたことを記しましたが、太陽光発電システムでは第1種主任技術者と技術協議できるレベルにまで達していますので、太陽光発電のご相談があれば安心して省エネルギー担当室にお任せください。

