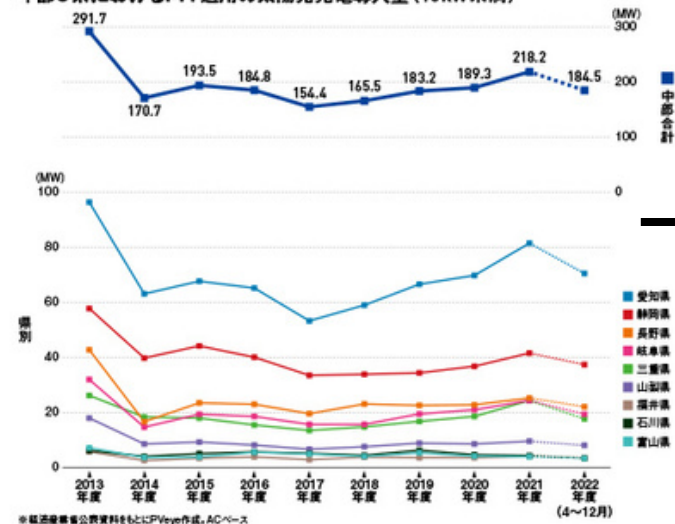


電工工事会社のビークライアント（愛知県名古屋）は、全国で100社の施工会社と協力体制を築き、複数のPPA会社と連携して自家消費太陽光発電設備の工事を受注、太陽光関連の売上高を倍増させた。同社エネルギー事業本部の伊代田直美取締役部長は、「PPA会社として新規参入を窺う大手建設会社からの相談も増えている」と話す。

件を手掛けた。施工期間に制約のある工場など他社が敬遠する施設の工事を請け負うことで受注を伸ばし、同社の石田友則社長は、「自家消費の問い合わせは年々増えている。協力会社を増やすため、企業からの出向を受け入れて提案方法や施工ノウハウを伝えていく」と述べる。

ソニーグループなどの大手企業から中小企業まで屋根上案件のEPC（設計・調達・建設）を展開してきたFD（愛知県刈谷市）は受注を大幅に伸ばした。23年9月期のEPC実績は前年比3.2倍増の25MWを超える見込みだ。PPA事業も堅調で契約量は36・6MWに達している。同社の鈴木政司社長は、「EPC、PPAとも順調で、今期の売上高は前年比1.6倍増の32億円となる見通しだ」と語る。

中部9県におけるFIT適用の太陽光発電導入量(10kW未満)



※経済産業省公開資料をもとにPVeye作成、ACベース

ZEB化した。同社の須山雄造社長は、「ZEBプランナー」の資格を活かし、太陽光発電設備と省エネルギー機器の提案で客先の脱炭素化に貢献する」と意気込む。

地域金融との協業広がる

法人向け屋根上案件では、地域金融機関とのビジネスマッチングを活用する再エネ企業が増えた。住宅用太陽光発電設備の販売が中心だったサンジュニア（長野県須賀市）は、このほど、八十二銀行とのビジネスマッチングを軸に法人向け自家消費設備のEPCに力を入れている。サンジュニアの西原弘樹社長は、「自家消費案件だけで70件の商談があり、すでに12件は契約に至った」と状況を語る。

グッドライフ（長野県刈谷市）は、譲渡信用金庫と協業体制を築いており、グッドライフの小泉理建社長は、「当社はこの1年で法人向け屋根上設置案件に大きく舵を切った。今後は金融機関との連携を強め、再エネの。地産地消による地域脱炭素化を進めていきたい」と次の方向性を語る。

北陸トップの再エネ会社、ナカタク（石川県金沢市）は、かねてより北陸地方で複数の地域金融機関と連携しており、法人向け自家消費費用案件を多数受注している。

【中部】

**進む系統用蓄電ビジネス
過熱する
屋根上太陽光設置**

電力代の削減を狙って企業が屋根上に太陽光発電設備を導入する動きが活発だ。一方で系統用蓄電事業に着手する企業も出始めた。中部地方の再エネ市場に迫る。
(本誌・岡田浩一、香達優太、土屋賢太)



2021年度の中部地方におけるFIT適用の太陽光発電導入量は、住宅用こそ前年度比15%増の218MWと伸びたが、出力10kW以上の産業用は15%減の575MWと減少した。産業用は3年連続の減少となるが、あくまでFIT適用案件の動向であり、太陽光発電の需要自体は旺盛だ。電気料金が高騰し、再生可能エネルギー企業のもとへ、自家消費太陽光発電設備に関する問い合わせが殺到しているのだ。

電気工事会社のエネテック（愛知県小牧市）はPPA（電力売買契約）案件を中心に22年度は約50件の自家消費太陽光発電設備を完工した。同社取締役の吉田浩之名古屋本社執行役員は、「自家消費案件の依頼が急増し、工事が追いつかない。人手が足りていない」と状況を語る。特に東北など東日本の企業案件が多く、同社は23年6月に仙台本社を立ち上げた。

PPA会社と連携して自家消費太陽光発電設備の施工を手掛ける池口電気（静岡県浜松市）の池口智之社長も、「自家消費案件の依頼が多く、人手不足だ」と嘆く。屋根上案件に特化して太陽光発電の施工を手掛けるユニバーサルエロロジ（愛知県名古屋）は、PPA案件を中心に22年度は自家消費太陽光発電設備の施工を50