# **セミナー開催報告**

**【****太陽光発電ビジネスの今後の方向性、蓄電池等を活用したビジネスモデルの**

**最新動向セミナー】**

開催方法：会場及びオンデマンド配信

R6年10月18日（金）にビックパレットふくしまプレゼンテーションルームにて開催

しました。

また、当日の講演内容は、R6年11月6日（水）～11月20日（水）の期間でオンデマンド

配信（録画配信YouTube）しました。

【受講者の感想（一部）】

「最新の動向をとても良く理解できました。ありがとうございました。」

「貴重な話をお聞きでき、勉強になりました。大変ありがとうございました。」

■1「太陽光発電ビジネスの今後の方向性」

講師：ヴィズオンプレス㈱代表取締役社長

(再生可能エネルギーの専門メディアPVeye発行人兼編集長）

川副　暁優　氏

【主な講演内容】

・脱炭素化に必要な再エネ導入量

2050年CN(カーボンニュートラル)実現に向け、日本では太陽光発電が約400ギガワット必要と言われている。2024年3月末時点での導入量は73.8ギガワットであり、まだまだ導入拡大をしていかなくてはならない。

・太陽光発電5つのビジネス領域と今後の方向性

➀法人向けオンサイト太陽光発電 ②太陽光発電所の開発・運営 ③既設太陽光発電所

　の大幅改修 ④地域脱炭素の推進 ⑤蓄電所の開発・運営　のビジネス領域が考えられる。

　　うち、①については、電力代の削減にもつながり、環境対策に貢献していることをアピールできるもので、EPCと金融機関が連携して、ビジネスマッチングという形で導入する取組が行われている。また、PPAモデルも普及している。

③については、これまでパワコンの交換が主だったが、ルールが変わってパネルの交換も可能になり、高効率の単結晶型のパネルに替える動きが出てきている（交換により発電量が増えるため、交換費用がペイできる）。さらに、九州ではFIP転と絡ませて蓄電池を併設する動きが注目されている。

■2「定置用蓄電システムを活用したビジネスモデルについて」

講師：株式会社三菱総合研究所エネルギー・サステナビリティ事業本部

デマンドサイドイノベーショングループグループリーダー

　　　　　　　　長谷川 功　氏

【主な講演内容】

・蓄電池ビジネスをめぐる動向

将来的に、再エネは主力電源化というところを超えて中心的な電源になっていくと考えられる。そうなるとすると、太陽光や風力といったVRE(変動型再エネ)の普及拡大には、蓄電池が不可欠である。変動を抑えることが可能な蓄電池と組み合わせて、再エネがどんどん入っていくと考えられる。

これまでは、大規模火力や原子力に大型の投資をして長期で回収して利益を生み出すことが電力ビジネスの中心だったが、それが崩れつつあり、配電や小売・需要家といった下流側に事業価値がシフトしてきている。

・蓄電池の市場動向と政策動向

蓄電池は大きく「定置用」「車載用」「民生用」に大別され、さらに「定置用」は需要側（家庭用、業務・産業用）と系統用・再エネ併設に区別される。

蓄電池市場は着実に進展しているが、家庭用の導入率は3％程度であり、今後、期待できる市場である。

なお、アメリカ・中国では、系統用・再エネ併設が中心で、今後、さらに拡大する見通

しである。

・今後のビジネスチャンス

蓄電池マーケットは、発電設備併用、系統用、需要家用へと段階的に展開すると考えられる。なお、この時期がどのタイミングで来るかは、政策的な意向もあったりするので判断が難しい。