

7,000件の太陽光施工実績、O&Mや自治体の脱炭素支援注力

サンエー 代表取締役社長 庵崎栄氏

太陽光発電所の施工業などを手掛けるサンエー(神奈川県横須賀市)では、住宅用や野立て、また事業所の屋根上設置による自家消費向けなどで、これまでに7,000件の太陽光発電設備の施工実績を有する。同社は近年は自家消費型の太陽光発電の提案や施工に注力しているほか、各地の自治体の脱炭素化に向けた取り組みの支援にも力を入れており、自治体による同社への相談が増加している。サンエーとして今後さらに注力していく自治体・地域に対する取り組みや新たなサービスなどについて、同社代表取締役社長の庵崎栄氏にお話を伺った。

—創業からの御社の沿革についてお聞かせ下さい

庵崎 1994年に電気工事業の会社として、私が創業をしました。創業当時はゼネコンやサブコンの下請けとして仕事を行っておりました。一方で、私自身が太陽光発電に個人的にも興味があり、例えば市有施設の屋根の上に太陽光パネルを載せる案件について、パネルメーカーが受注してきたものを下請けとして当社が工事を担当しておりました。1995、6年の当時はそうした仕事が年に1、2件ある程度で、2000年頃になるとそれが年間20件、月に2件くらいのペースにはなりました。ただ、それだけでは事業が成り立つ受注量ではなかったため、サブコンからの仕事もこなしながら事業に取り組んできました。

大きな転機になったのが、先行して2011年より住宅から施工開始した太陽光発電の余剰電力買取のFIT制度です。当時は太陽光発電システムの訪問販売業者が受託した案件の工事を当社が受託していましたが、やがてパネル

メーカーの担当者より、自らも販売活動を行ってはどうかとのアドバイスをもらい、当社でも訪問販売を2011年にスタートしました。そして2012年からはFIT制度で事業用太陽光発電の全量買い取りが始まったのを受け、野立て発電所の施工業務にかじを切り、太陽光発電の設置用地とできる土地をお持ちの地主さんに提案を行い施工を行ってきました。とくに千葉県で

は多くの案件を手掛け、耕作放棄地になってしまった農地を持つ農家の方々に、農地転用を行うことで太陽光発電に利用できると提案をしていきました。当社はメガソーラーの開発は手掛けず、地域の農家さんによる低圧野立ての発電所の開発・施工をターゲットにしていました。

これらの取り組みで事業が成長軌道に乗る一方で、FIT制度はあくまで時限立法であり、5年ほど前から今後の新たな事業展開を考えた際、やはり今後は自家消費ということに辿り

つき、オンサイトでの屋根上設置の自家消費型案件も手掛けるようになりました。その際にはキュービクルの改造や電気工事などについて新たな知識を取得する必要はなく、電気工事業者としてのこれまでの知見を活かすことができるため、自家消費案件へ事業が展開しやすく、またオンサイト屋根上設置の高圧案件も手掛けられるようになりました。



庵崎栄氏

た。どういう保護装置が必要で、どの屋根にはどの取り付け金具が合うかなどの選定も、迷うことなく実施できています。

—これまでの太陽光発電の施工実績数は

庵崎 当社ではこれまで7,000件ほどの太陽光発電の施工実績が得られており、このうち住宅が50%で、近年はとくに初期費用なしのリースモデルで、太陽光発電システムが住宅に設置でき、初期費用0円で再生可能エネルギーの電気を使い放題で使用できる「スカエネプラン」のサービスに注力しています。初期費用無料の太陽光発電設置モデルにはPPAモデルやリースモデルがありますが、当社ではとくにリース方式がお客様にメリットのある方式であると考え提案をしています。また施工実績のうち野立ては40%、10%はオンサイト自家消費という構成となっています。なお、森林の伐採や抜根をとまなう案件の開発や施工は一切手掛けておりません。



サンエーが施工した自家消費用の太陽光発電設備

一方で、当社でも発電所を自社で保有し、野立てや屋根借り型で一部運営し売電を行っています。そうしたサイトでは清掃や草刈りの手順であったり、また発電所がちょっとしたことで停止することもあるので、それにどれだけ早く気付き復旧させるかなどについて、発電所の運営を通じてノウハウを蓄積するようにしています。

一自治体からの相談がとくに相次いでいる旨を今年1月にリリースされました。自治体向けの提案はどのようなことに注力していますか

庵崎 現在各地の自治体には、環境省から先行地域などの脱炭素化に向けた取り組みを進めるよう要請が来ており、脱炭素化の政策を各自治体が策定していく必要があります。こうした中で、当社が本社を構えている地元である横須賀市の市役所の担当者に、市としてどのような脱炭素化の取り組みを手掛けていくのか尋ねたところ、何から着手をするべきか分からないとお悩みがあるようでした。そこで、横須賀市内の小中学校屋根にどれだけ太陽光発電システムが載せられるかについて、スペックや温室効果ガス排出削減量、また予算感も含めて、無償で良いので調査を当社に任せてほしいと市に提案を行い、調査を担当しました。さらに調査後は、市有施設への太陽光発電設備の設置も施工を受託することにもなりました。

我々のこうした提案についての情報が、やがてほかの自治体に伝わるようになり、そうした地域から「うちの自治体でも調査を行ってほしい」との相談を頂くようになり、各地で無償のスペック調査を現在行っています。昨年後半からはとくに相談が寄せられるようになり、現在までに12カ所の自治体において無償の調査を提供して、この件数は昨年から6倍の水準になっています。

一方で、今はあくまでお金を頂かずに調査を行っており、調査を経て今後はプロポーザルや通常入札など、いずれの形にせよ設備や施工の発注段階に進むこととなりますが、各地の自治体

としては地域の事業者積極的に受注をさせたいという意向があります。そこで地域の事業者の方々に受注をしてもらい、私たちがそこでお手伝いをさせて頂ける形につなげられるよう、いまは懸命に取り組んでいるところです。

一自治体向けの取り組みも含め、各地域への展開はどのように進めていきますか

庵崎 サービスを展開するエリアは、支店長や人材が育てば増やしていきたくて、そのための人材の確保や育成には苦勞もしています。そうした中で、現在のスタッフの人数は50名ほどで、新卒者も年に1~2人採用しており、今後は3年以内に100名体制に、また売上高も50億円規模にはしていければと考えています。

今後に向けては2つの事業の構想を持っており、1つ目として住宅用向けのスカエネは神奈川県内で横須賀のほかにも藤沢、厚木、平塚などでも展開し、地域の脱炭素化につなげていきたいと考えています。2つ目として、B2Bの自家消費オンサイトモデルを進めるのであれば県も跨いで展開し、現在の関東圏のほかにも、今後は静岡や名古屋といった東海エリアでも展開できればと考えています。なお、スカエネについては昨年6月より青森と島根においても提供を開始しました。それらの地域でとくに信頼のおける電気工事の協力業者の方々を見つけられたため、これらの地域でも提案開始を決定しました。

一モノの値上がりという難しい局面も続いています。コストダウン・効率化などに向けた施策はどのようなことに取り組んでいますか

庵崎 昨今の資材価格などの高騰で、お客様にも価格の転嫁や値上げをお願



サンエーが施工した野立ての太陽光発電所

いをさせて頂いているのが現状です。一方で、工事の品質に関しサンエーのクオリティをご理解頂けるよう努めてもいます。

施工方法では真新しいものが最近あるわけではありませんが、施工管理の仕方でもDX(デジタルトランスフォーメーション)を進めています。協力会社とも施工工程や現場写真の共有化などデジタル技術を取り入れ、リアルタイムでコミュニケーションをとり、また当社のスタッフも懸命にDXに関する勉強をしているところです。DXにより工期の短縮につなげられているほか、スタッフ1人あたりが担当できる案件の数は3倍程度に拡大しています。

一今後とくに注力したい新サービスなどはありますか

庵崎 発電所のO&Mについて、今は既存のお客様にメンテナンスパックという形で年額提供をしており、発電が停止した際の復旧、キュービクルのチェックや固定金具の締め直しなどのサービスをパッケージにして、既存のお客様に提供しています。他社が施工を担当した発電所のO&Mを手掛けるには課題もありますが、そうした取り組みも、再エネの普及などに向けては手掛けていく必要があるとも考えており、他社施工の案件のO&Mも、今後は当社のビジネスの1つとして広げる可能性はあります。さらに発電所の電線の盗難事件も各地で発生していますが、これについて小型のカメラなどによるパッケージ化したサービスを当社は新たに開発しており、これも既存のお客様に提案していきます(文中写真はいずれもサンエー提供)。