

地域と協力したあらゆる太陽光発電事業モデルを展開

サンヴィレッジ 代表取締役 三村挑嗣氏

サンヴィレッジ(栃木県足利市)は、太陽光発電所の施工、また発電所を自ら所有した運営・売電事業など、様々な形での太陽光発電事業を手掛けている。とくに同社では、非FITでのPPA事業、さらに東京電力をはじめ大手エネルギー会社との協業によるモデルも展開し、また施工会社の買収や地域の金融機関との協力も進めるなど、事業領域やエリアの拡大に向けた体制の整備を、あらゆる取り組みによって推進している。同社の発足までの経緯や現在とくに注力している内容、また今後の展開や狙いなどについて、同社代表取締役の三村挑嗣氏にお話を伺った。

一御社の設立からこれまでの経緯を教えてください

三村 2012年に個人事業主として開業し、2014年には自社発電所の建設会社として、合同会社Sun Villageを設立をしました。2012年に40円/kWhの価格で太陽光発電の電力を買い取るFIT制度の施行開始をうけて、私の父が太陽光発電所を建設しました。やがてそれを引き継ぐとともに、ほかにも太陽光発電所を建設していこうと考え、EPC(設計・調達・施工)業者が施行した発電所の購入をしていました。当時は太陽光発電をメインの事業ではなく、いわば副業として取り組んでおり、畑違いの分野への進出のため苦労もしました。

当社は栃木県足利市に本部を構えているほか、西日本支店として大阪市にも拠点があります。足利市内の北関東支店、西日本支店、また埼玉県大宮市の大宮支店、西日本にはとくにスタッフが多く在籍しています。また仙台支店には、太陽光発電所の施工などを



三村挑嗣氏

手掛ける大崎クリエーション(宮城県大崎市)との合弁会社のSVクリエーションが拠点を置いています。このほか、昨年開所した兵庫県の伊丹支店には、グループ会社化したE・Sカンパニー(兵庫県伊丹市)が拠点を置いています。サンヴィレッジには現在50人程度、グループ会社もあわせると60人程度のスタッフが在籍しています。また昨年には、電気工事会社である旭電業(埼玉県)を買収しました。こうした買収は今後も実施していき、電気工事を行える人材を確保しておくのが重要

になってきます。

私は東西どちらにも行きやすいように、普段は名古屋の支店にいます。また、私自身は土地開発、建設用地の調達や案件の開発を行う一方で、当初はサンヴィレッジとして建設業の資格は有していなかったため、発電所の案件開発までをサンヴィレッジが行い、そうして仕上げた案件や材料、土地を、EPC業者に販売する取り組みも行っていました。また金融機関との交渉などは、私が担当してきました。そして2018年には一般建設業者としての認定を取得し、EPC業者として工事の元受けをできるようになり、さらに2020年には、特定建設業も取得しました。

一現在の御社のメインの事業は
三村 当社の現在のメインの事業は、



サンヴィレッジが建設した太陽光発電所(同社より画像提供)

太陽光発電所のEPC業務で、施工実績はこれまでに累計で120MW程度に達しています。野立てや屋根置き型の発電所を施工し、低圧と高圧の発電所の工事を手掛けています。発電所の建設にあたっては、自社でEPC業務を遂行するのが基本です



東京電力エナジーパートナーとの協業スキーム (サンヴィレッジより画像提供)

が、それ以外に地域のEPC会社との協力も推進しています。

一方で、非FITのPPAモデルによる電力供給事業も手掛けています。当社では、東京電力エナジーパートナーや丸紅新電力、グローバルエンジニアリングなどと、非FITまたはFIP案件のオフサイトPPAの太陽光発電設備による電力供給に関する契約を締結しています。こうした大手企業とのジョイントは、今後も新たに計画をしています。

一非FITの電力供給モデルなどを実施していくうえでのノウハウは、どのように取得されたのでしょうか

三村 当社はこれまでに、発電家と需要家間で電力を融通しあうP2Pモデルの検証事業にも参画させて頂いた実績があり、オフサイトPPAモデルには2019年から着手をしていました。この検証事業には当時はEPC事業者として参加をしており、別途アセットのホルダーがいたほか、デジタルグリッドが開発したプラットフォームを活用して、電力の融通を行うプロジェクトに参加する中で、こうしたビジネスの流れが分かるようになりました。当社は2022年には、小売電気事業者としても登録しています。

これらの事業を手掛けるためのノウハウの獲得にあたっては、自社内で一からスタッフの育成も行っており、需給管理システムも自社で所有しています。当社の体制はユニークであるとも思っています。ただこれらの取り組みを自社で手掛けられるようになるまでには、2年程度は時間を要したと思います。当社では、FIPで新規認定を申請した発電所のほか、FIT案件をFIPに切り替えた案件もあります。FIP案件

などでは、発電した電力をどのように電力を販売していくかを含めての戦略まで持っている必要があります。

一PPAモデルなどで協業する企業からは、どのような点でとくに御社が評価されているのでしょうか

三村 当社では架台について高強度を備えた架台を採用しており、架台の仕様は事業開始の当初より1度も変更をしておらず、FIT価格が年々下がってくる中でも、架台について手を抜かなかったという自負があり、その点でパートナー企業より評価を頂いています。当社では自社発電所を関東圏内で400カ所程度を保有していますが、2019年に台風19号に見舞われた際も、被害の報告はゼロでした。高圧発電所で停電に見舞われたものはありましたが、それはあくまで電気系統側での停止のみで、設備が風で飛ばされたり水害などの被害はありませんでした。

一他社との協業では、地域の金融機関とも協力を進めています

三村 当社では、昨年には群馬銀行の100%出資子会社「ぐんま地域共創パートナーズ」、また地元の事業者である赤尾商事(群馬県高崎市)、ミツバ環境ソリューション(同県桐生市)と、オンサイトやオフサイトによるPPA太陽光発電を中心事業とする地域発電会社「かんとくYAWARAGIエネルギー」を設立しました。今後はほかの地域の金融機関とも協力を進めています。

大手などで全国での太陽光発電所の開発力・スピードのある事業者がいる一方で、当社は地銀と協力するなど、地域色をとくに出していきたいです。

地方銀行との連携とうまく強化することで、地域脱炭素化が図れるとともに、エネルギーの地産地消ビジネスにつながられます。また地域ごとに事業者が存在し、彼らを活かせるからこそ、建設のコストも抑えられることとなります。当社では、現在支店などを置いているのは一番北が仙台、西は広島までですが、一方でシステムを使用しないオンサイトPPA案件では、北海道、九州にも進出して発電設備の建設・運営の実績がすでにあり、オンサイト案件は全国的に展開をしています。

一今後新たに手掛けていきたい事業のモデルなどは

三村 例えばリユースのパネルのみを使用したPPAの発電所を作ることも考えています。こうした取り組みは、資源循環促進の点で当社のようなPPA事業者、また需要家の双方がアピールをしたい取り組みになるのではないのでしょうか。また、非FITあるいはFIP制度を活用したソーラーシェアリングの案件も実施を目指し、パネルの下部で米と麦の二毛作を行うことも視野に入れています。

このほかにも、蓄電池を使った事業も現在企画をしています。システムとの接続についてはEPC業者が担当する必要がある一方で、蓄電池は現状では価格も高く、大手以外には参入のハードルが高い分野でもあるため、当社は共同出資によりプロジェクトへ参画する形で、ノウハウを取得機会を頂けるよう、協議を行っています。そして各地で整備した電源を最終的には自分たちが集約し、アグリゲーター事業を手掛けていくのが今後の狙いです。