

日本住宅性能検査協会
北村稔和理事に聞く

卒F-I-T太陽光の行方

11月から10年間の固定価格買取制度（F-I-T）の期間を満了した住宅用太陽光発電が開始された。卒F-I-T太陽光の行方に注目が集まっている。太陽光をはじめ電力事業全般に精通し、企業や電力会社、自治体等との調整役として活躍する日本住宅性能検査協会の北村稔和理事に住宅用太陽光市場の今後の見通しを聞いた。

4kWの太陽光パネル設置宅の余剰電力を月200kWhとすると、月の売電収入は1kWh当たり8・5円で1700円、10円で2000円と3000円しか変わらない。48円の買取価格で月間9600

再生可能エネルギーが

ただ、余剰太陽光を地域に生かすことで売り手が

余剰電力を売るか、蓄

は現状、売るよりも買う方が高いため、太陽光の

EVから家へ電力を流して系統からの電力購入を極力避け、非常時にEV

F-I-T価格の低減に伴い、中小ハウスメーカーの間では太陽光の搭載率が一時期に比べて下がっている。一方で大手ハウスメーカーはネットゼロ



広い大手電力でなく地域が限定されるガス会社こそ作ってほしいプランだ。企業ブランド力の向上にもつながる。

変更手続きが面倒と感じる人が多いと思う。蓄電池導入に踏み切る人は1割弱だろう。定置用蓄電池は工事費が複雑な商売が足かせとなり、今後いくら価格が下がっても初期投資を回収するのは難しい。ただ、電気

Vの方がお勧めだ。ただし、EVは非常時に、家がないこともある。今後は家に太陽光と小さな蓄電池を置き、EVに乗る二重使いが増える。普段は太陽光の余剰電力を車載電池と蓄電池に充電し、夜間は

などに優先的に供給するなど電力を調整するリソースがグリゲーターの重要性が高まる。ガス会社もその有望な担い手として期待されている。

太陽光は「売る」から「使う」へ

卒F-I-T太陽光の各社の買取メニューをどう見るか。

世界の大きな潮流となる中で、環境価値や社会貢献価値をいかに打ち出せるかが鍵だ。みんな電力の卒F-I-T買取メニューにはRE100（再生エネルギー）の戦術は、蓄電池導入の動機付けになるだろう。一方で大手電力の余剰電力を電力会社が預か

地産地消を実感できるメニューがあるともっといい。買取量が一定に達したら地域の避難所に蓄電池を設けるなど、自宅で作った電気が地域の防災

電池を付けて自宅で使う量を増やすかの二つの選択がある。前者は自分で買取先・メニューを選ぶが、これまでの大手電力が決めた価格で引き続き売るのは大手電力との契約を続ける人で、8割程度を占めると見ている

自家消費は確実に増える。それに応じて蓄電池設置宅も伸びていくだろう。蓄電池は現在、8kWh規模で工事費を含み160〜250万円と高い

一つの発電所のように連用するVPP（仮想発電所）など、電力需給を調整するエネルギーリソースが拡大していく。特に災害時は、系統と断絶された地域の中で再生エネルギーの役割が大きい。ここをどうしていくのが、大手に追いついてくのが業界と国の課題だ。

現在は価格勝負の様相だが、売り手にとって買取価格はそれほど重要ではないと思う。発電出力

たどみなして電力料金から差し引く「お預かりサービス」は利用料が高過ぎて万人向けではない。

魅力的なメニュー作りのポイントは、再生可能エネルギーが

企業など自分が応援した企業・団体を指定して

付くわけだ。供給地域の

程度を占めると見ている

発電分を、避難所や病院

だ。