

新エネルギー開発

太陽光発電の販売施工の現状と協会(PVA)設立の意義

一般社団法人 太陽光発電販売施工協会 (PVA) 代表理事副会長 菱田 剛志

1. はじめに

2009年に入り、住宅用太陽光発電に対する国の補助制度の復活、各地方自治体の補助制度の増大、余剰電力の固定買取制度が年内にも始まる方向など、太陽光発電事業は、景気低迷期のがわ国において数少ない成長産業分野として脚光を浴びている。

太陽光発電(以下PV)の販売・施工業界は歴史が浅く、住宅用に関しても15年程度の歴史しかない。しかも本格的に設置が進んできた時期とあって良いのかどうか分からないが、年間設置件数が1万戸を超えたのは1999年で、それから10年ほどの歴史しかない。今日現在でも全国での累計設置件数は50万戸程度である。政府目標では、住宅用PVだけでも2020年には350万戸で、ということは、あと10年で300万戸設置するという考えである。加速度的に設置が増えていくということだが、年間平均50万戸の設置というのはとてもない数値だと考えられる。今年度(2009年)でも、良くて10万戸まで設置ができるかどうかというところである。

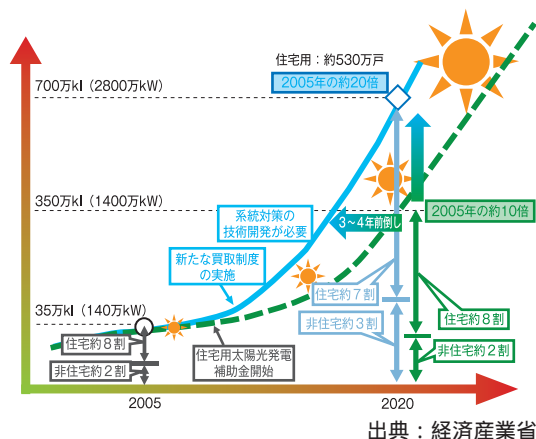
現実問題として太陽電池やパワーコンディショナ・架台などの基本部材の供給体制が整うのか、それだけの工事を行う人材の確保ができるのか、などの課題がある。

今日現在でも各メーカーともに供給が必要に追いついておらず、2カ月待ちの状況の製品もある。また、これだけの設備が設置されることによる送電網の整備や、従来と違う送電技術、情報技術(IT)を駆使して電力供給を最適に制御する次世代送電網・スマートグリッド(賢い送電網)を整備する必要など、課題は山積みだ。

ここでは当協会(一般社団法人太陽光発電販売

施工協会・以下PVA)の立場として、販売施工の分野に限定し2ヶ月連載で書く。

太陽光発電の導入シナリオ(試算)



出典：経済産業省

PVA 概要

協会名 一般社団法人 太陽光発電販売施工協会 (PVA は英文名 photovoltaic Association の略)

代表者 会長 池田 真樹

設立 2009年3月3日

所在地 〒224-0003 神奈川県横浜市都筑区 勝田町1044

TEL 045-590-5470

FAX 045-590-5480

URL <http://www.pv-a.or.jp/>

Email info@pv-a.or.jp

2. PVA 設立の経緯

PVA は2009年3月に設立された。7月現在、以前から太陽光発電の販売施工に携わってきた企業13社・新規参入企業3社・関連業種企業2社の

施工中風景



住宅用設置例



計18社で構成されている。今後、PVAの趣旨に賛同する多くの堅実な企業、メーカー・関係団体の参加・協賛・指導を募り、主として太陽光発電の現場レベルでの会員企業及び消費者のための活動や社会貢献活動を行い、活動を広げていく予定である。

PVの販売施工の業界は、他産業に比べても歴史はまだ浅いと前述したが、その短い中でも、販売や施工の現場において多くの問題があった。まず、多くの企業が参入し廃業していったためのアフターサービスの問題が挙げられる。具体的には、エンドユーザーがメーカーの保証はあるもののトラブル発生時の一時的な相談先を失ったり、設置時の施工の問題などで保証自体が受けられないなどの不利益を被っているケースである。

また、施工の問題での雨漏り、オーバートークでの販売による消費者からのクレームなど、これからは「販売品質」「施工品質」「アフター品質」ということが、販売施工の現場で今まで以上に重要になってくると考えられる。

これだけ話題になりPVの認知度が高くなってきているにもかかわらず、なお多くの人々が太陽熱利用と勘違いしたり、単なる家電製品と同様に考えたりと、住宅一軒ごとにシステム設計と施工が重要であることを認識していない。PVはあくまで発電施設であり住宅設備なのである。

これから伸びていく業界であることは間違いな

く、多くの企業がこれからの事業として新規参入を考え取り組んでいる。ただ、現実にはそれほど順風な事業ともいえず、既存の事業者も含めて多くの企業が淘汰されていくであろうと予想できる。その中で今まで以上に「販売品質」「施工品質」「アフター品質」が蔑ろにされるケースも増え、大きな問題になることが懸念される。

大手メーカーの販売技術指導を受けてはいるが、エンドユーザーとの直接の接点は、経営基盤のそれほど大きくない中小企業に集中している。

PVを普及させようと堅実に事業に取り組んでいる企業の現在及び将来的な発展のため、販売や施工技術を支援し、エンドユーザーの不利益を回避するようなシステムを、販売施工の最前線にある企業が自主的に、企業としての社会貢献なども協力して行う団体が必要であると考え続けてきた。

我々のような中小企業1社だけでは上記の活動を行うことは難しい。多くの会社が協力し、かつメーカー・関係団体などの指導や支援を受けながらではないと困難である。

このように様々な情勢を鑑みて、今こそが設立すべき時期と判断し、同じ考えを共有する会社の賛同を得てPVAを設立した。

3. 活動方針

PVメーカーや業界全体を包括した協会等があるが、それぞれの立場で取り組んでいかなければ

産業用設置例 - 1



いけない問題があると思われる。

PVA としては、以下の理念・事業内容を基本として、住宅用はもちろんのこと公共産業用の販売施工に特化した分野で「販売品質」「施工品質」「アフター品質」の問題に取り組み、エンドユーザーの利益が販売施工に携わる企業の発展に繋がると考え活動していく。

日本では馴染みが薄い言葉だが、海外では「太陽光発電システムインテグレーター」という言葉が使われる。これは太陽電池モジュールと付帯機器を組み合わせた太陽光発電システムの設計、販売、施工を行う事業者の総称である。発電施設として最適なシステム構成と良質な施工技術・メンテナンス体制によってPVシステムは最良の働きをする。

国内の住宅用市場では、メーカーの長期システム保証や設置工法が確立されているため馴染みが薄い。しかし住宅用では保障期間が切れたシステムのメンテナンス分野、新規設置でもメーカー指定されていない部材などを販売施工の経験から選定し、システムが最良の状態で使用できる提案を行っていくような日本式のシステムインテグレーターとして、また、公共産業用では従来どおりのシステムインテグレーターとして、会員企業が活動できるようなバックアップ体制を、会員企業全体で作り上げていく方針である。

産業用設置例 - 2



理念

「我々は本事業を通し、お互いの利害をこえて協力し合い、会員の発展はもちろん、このかけがえのない地球を次世代に残すため、広く地域社会に貢献していく」

事業内容

太陽光発電及び自然エネルギーに関する以下の事業

1. 市場動向・技術情報等の収集提供
2. 良質な施工技術の共有及び適正な販売技術の取得活用
3. 会員相互の交流及び関係機関・団体等との連携の促進
4. 会員顧客に対する会員相互のアフターサービス体制の確立
5. 公益性のある事業に対する技術等の支援
6. 広報・啓発活動
7. 事業者や消費者に対する相談等の業務
8. CO₂排出権取引及びグリーン電力に関わる事業
9. 市民発電所等の設置事業
10. システムの販売・施工
11. その他当法人の目的を達成するために必要な事業

次号では会員企業の紹介及び「販売品質」「施工品質」「アフター品質」向上のための具体的事例や取り組みについて紹介する。