

トライベイ、太陽光出力2.5倍に

小型発電や未稼働案件に注力

太陽光発電大手のトライベイクヤピタル(東京・千代田)は、2023年までに手持ちの発電出力を現在の2・5倍の30万キロワットに引き上げる。今夏に岩手県で出力2万キロワットの発電所を稼働させるほか、年内に和歌山県などでも大型施設に着工する。太陽光発電を巡っては用地不足や買い取り価格の下落などで事業環境は厳しい。同社は工場や住宅を建てにくい手つかずの用地を有効に活用する手法で、事業の拡大につなげる戦略だ。

トライベイが6月までに稼働させる岩手県の太陽光発電所は出力2万キロワット。9月までに和歌山県で4万8000キロワット、兵庫県で2万2000キロワットの発電所の建設も始める計画だ。総投資額は3カ所合計で325億円を見込む。

これらの発電所は出力が2000キロワット以上の「特別高圧」に区分される。太陽光発電はほかにも、出力10〜50キロワット未満の「低圧」、50〜2000

キロワット未満の「高圧」がある。トライベイは高圧よりも稼働済みの容量が少ない特別高圧と低圧に注力していく。

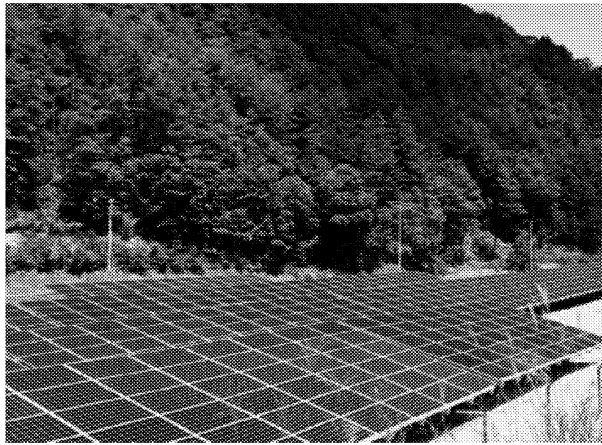
中でも「未稼働案件は開拓余地が大きい」(三浦清志社長)とみている。太陽光発電では、固定価格買い取り制度(FIT)の認定を取得しながらも動いていない「未稼働案件」が全体の半分近くを占める。国が買い取り価格の減額や期間の短縮に動き出す一方で、FIT価格がなお30円台と高い案件も残りトライベイは「常に2〜3件のデューデリジェンス(資産査定)を手掛けて条件のいい案件を探している」(三浦氏)。

20年に稼働・着工する特別高圧の施設に続いては、10〜50キロワットの低圧案件を開拓。工場や店舗などを建設しづらい土地に狙いを定め、低圧の発電所を1つの地域に集中して建設する。開発に適した土地を取得することが難しくなっているなか、隙間の土地を狙

うことで規模拡大を狙う。小型の案件を大量に手掛けるため、手間や時間を要する問題点もある。トライベイは設計からパネルなど資材の調達、契約工程まで開発に関わるプロセスを標準化。「開発フローをシステムとして作り上げる」(三浦氏)ことで着実に利益の出る案件開発を進め、4月までに合計2万5000キロワット前後の発電所開発にメドをつけた考え。

資源エネルギー庁によると出力10キロワット未満の「家庭用」を除く3区分では50〜2000キロワットの高圧の稼働が最も多い。同社は開拓余地のある低圧、高いFIT価格の残る特別高圧の案件に絞った独自の戦略で事業拡大を目指す。

トライベイの設立は14年。再生可能エネルギー関連では太陽光に特化し、足元の合計出力は12万キロワット、運用資産は約30億円。当面は得意とする太陽光を軸に開発を進める構えだ。(湯前宗太郎)



太陽光発電のさらなる上積みを目指す(岐阜県高山市の発電所)

低圧と特別高圧に開拓余地が大きいとみる
(稼働済み太陽光の合計容量、価格は1キロワット時当たりの買い取り価格) 入札制度(10〜13円台)

