

オンサイト太陽光機器の選び方

再エネ商社の独・クラニッヒがオンサイト太陽光用の機器販売を強めている。
どのような基準で選ぶのか。



日本法人の川島義史社長

ド イツの再生可能エネルギー専門商社、クラニッヒ・ソーラーは、欧州や米国、豪州、インド、南アフリカなど、世界25拠点で関連機器を販売し、2021年は太陽光パネルを2GW、PCS（パワーコンディショナ）は2.5GW拡販した。多くの機器を扱ってきただけに、一定の目利き力も備わっていることだろう。オンサイト太陽光の関連機器はどのように選んでいるのか。

日本法人の川島義史社長は、「太陽光パネルは、価格や性能や信頼性のほか、屋根上設置ゆえ、レイアウトのしやすさも考慮して選定する」とし、中・ロングソーラーやジンコソーラー、JAソーラーなどの主要製品とともに日本では独・アキシテック製を販売してい

るという理由について、川島社長は、「価格は中国の『ティア1』と比べて遜色ないうえ、両面発電や景観に配慮した黒色フレーム製など幅広い製品が魅力だ」と話す。

PCSや遠隔監視装置では、価格や機器の耐久性のほか、負荷追従機能の精度を重視した結果、イスラエルのソーラーエッジと中・ファウウェイを中心に販売しているようだが、蓄電設備まで併せて提案する際は、蓄電設備も製造する中・サンダウ製のPCSを組み合わせることもあるという。

架台・金具では、日本の屋根に対応できる海外製品が少なくことから、金属屋根用では栄信を採用している。

ただ陸屋根用では独・K2システムの置き架台を提供して



レイアウトの組みやすさなども考慮してソーラーエッジのPCSを中心に扱う

おり、川島社長は「組み立てが容易で取り外しも簡単。保守・管理がしやすく、現場での受けが良い。ゴムシート付きのベースレールを敷いてから重りを置くため、防水処理に影響を与え難い点も高評価だ」と特長を述べる。

導入効果試算で支援

また、同社は中小のEPC（設計・調達・建設）企業を支援するため、自家消費提案時の導入効果試算を提供している。というのも、同社は20年頃から工場をはじめ、医薬品店、食料品小



同社が提供する独・K2システムの陸屋根用架台

売店、老人介護施設などへ中小のEPC企業を通じて機器を納品してきた。それだけに、稼働済みの施設から取得した発電データと海外の知見を活用することで、導入効果を独自に試算できるのだ。

川島社長は「前職でディーゼルやガス発電機を用いた分散型電源の自家消費事業に携わった経験も活かしている」とし、「中小EPC企業のなかには自家消費提案を始めたばかりの企業もある。当社の導入効果試算で支援していきたい」と方針を語った。