

家庭用蓄電池を活用した新サービスに期待

◆2030年度までに新築戸建住宅の6割に太陽光発電を設置する

2021年10月に閣議決定された新エネルギー基本計画は、再生可能エネルギー（再エネ）の導入を最優先する方針を掲げている。30年度の電源の再エネ比率を19年度の18%から36～38%に引き上げる。住宅分野の政策では、50年度までに全住宅でZEH水準の省エネ性能を確保するとともに、30年度までに新築戸建住宅の6割に太陽光発電の設置を目指している。新築戸建住宅の太陽光発電の導入率は、現状、約1～2割であるため、目標達成には官民あがりの取り組みが必要となる。

国や自治体は、22年度から開始する消費者向け情報発信の強化や補助金制度の検討を進めている。一方、民間企業による新たな取り組みも活発化している。

◆リースや定額課金で太陽光発電や家庭用蓄電池を提供する新サービス

FIT制度（再エネ固定価格買取制度）の買取価格が低下するなか、太陽光発電電力の効率的な自家消費や自然災害などの防災対策のために、家庭用蓄電池を導入したいという消費者のニーズが高まっている。しかし、太陽光発電と同様、初期費用に数百万円が必要な蓄電池を併せて設置となると、導入のハードルがさらに高くなる。そこで、高額な初期費用が不要となる新サービスが登場している。

21年10月、新電力のLoopは、太陽光発電と蓄電池の15年間リースなどを組み合わせた「とくするソーラー蓄電池付きプラン」を開始した。プランを導入すると住まい全体の光熱費を約10%削減できる。シャープエネルギーソリューションの「COCORO POWER」は、太陽光発電と蓄電池を14年間の契約で月額約1万4千円の定額料金で利用できる。伊藤忠商事は、9月から家庭用蓄電池を15年間の契約で月1万円台後半の定額で利用できるサービスを開始した。AIが搭載されており、太陽光や安価な深夜電力を活用して蓄電池の充放電を最適化し、光熱費を抑える。

新サービスの設備機器の所有権は設置企業にあり、利用者間での電力の融通など、電力データを活用した次のビジネスも見据えている。

行政の施策に加えて民間企業による蓄電池を活用した新たなサービスの普及が進めば、30年度の太陽光発電の設置目標の達成が可能になるだろう。【新井佳美】