

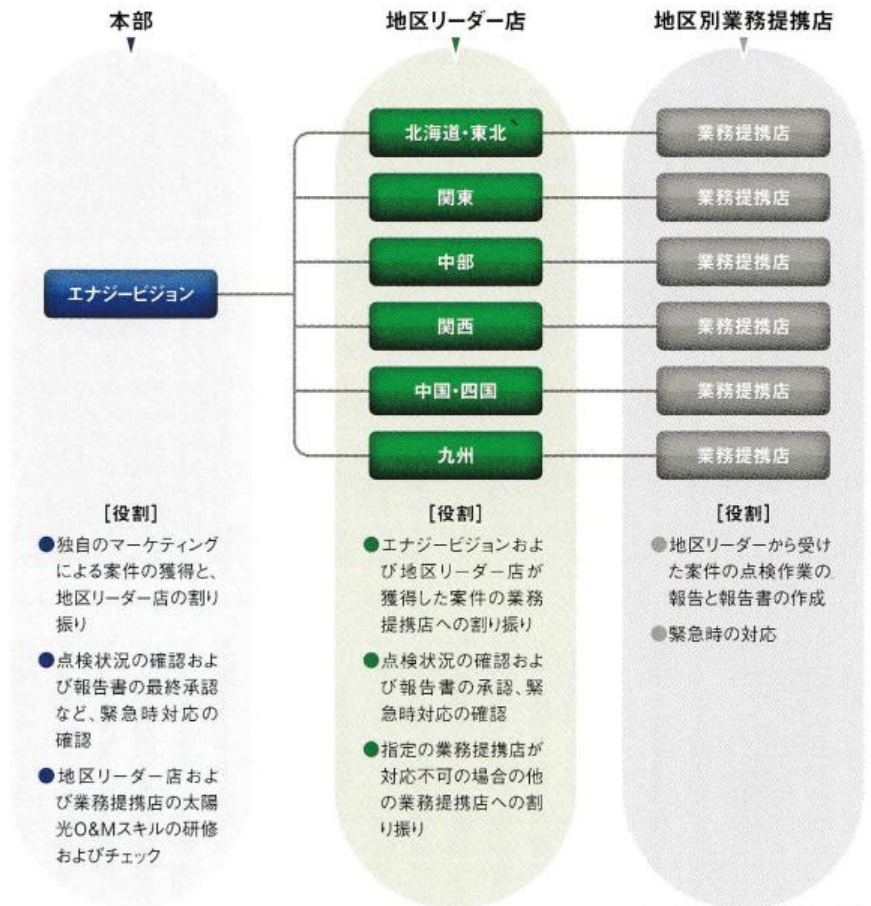
# 目指せ！O&M展開 事業化のカギは連携体制

EPC企業にとって、O&M(管理・保守)事業は身近な新規ビジネスだ。  
安定した収益基盤として期待値も高い。  
ただ、既存インフラや専門知識を持たない中小EPCにとっては容易に  
事業化できるものでもないようだ。カギを握るのは連携体制だろう。

## 長

期安定発電を目指  
す動きに呼応し、  
稼働後のO&M事  
業に対する注目度は高まっ  
ている。豊富な拠点やエン  
ジニアといった既存インフ  
ラを強みにできる大手EPC  
であれば、事業化しやす  
いが、地域密着型の中小E  
PCは、それらを持たない  
ことも多い。果たして商機

## エナジービジョンのO&M 『新エネルギーサポーター』の仕組み



となり得るのか。  
O&M関連サービスを追  
求すれば、デューデリジェ  
ンスやアセットマネジメント  
トなど、オペレーション側  
により近づき、EPC事業  
との距離は遠ざかる。  
とすれば、中小EPCに  
とってのO&M事業は、オ  
ペレーションよりもメンテ  
ナンス。つまり定期点検を

含む現場対応を中心に手掛  
ける形が取り組み易いビジ  
ネスといえよう。  
その場合、O&M事業が  
新たな主軸事業になるとい  
うよりも、発電事業のよう  
な安定収益基盤の側面が強  
くなるだろう。そのカギを  
握るのが連携体制の構築だ。  
「地域に根差した中小E  
PCが運開後にアフターサ

ービスを求められることは  
多い。それに、地域でエネ  
ルギーを支える形は対応力  
やコスト面からも好ましい  
はずだ」。太陽光の施工会社  
約100社が参加する『職  
人革命会』を運営するエナ  
ジービジョンの奥山恭之社  
長はそう話す。  
同社は2014年6月に  
O&M事業を立ち上げ、試

行期間を経て、16年春より  
営業を本格化。「新エネル  
ギーサポーター」として業  
務提携した地域の施工会社  
と協業しながらサービスを  
提供しており、提携先は30  
社を超えた。  
業務提携先には、営業ツ  
ールや専用ホームページを  
提供するほか、OJTや出  
張講習などを含む研修も実  
施。いわば「O&Mを事業  
化できるスキームを提供し  
ている」（奥山社長）。  
奥山社長は、「O&Mは  
EPCだからできるもので  
もなく、専門知識が必要だ。  
それに幅も広い。土木・造  
成から電気、架台の構造設  
計、雑草対策など、それぞ  
れのスキルを有するところ  
が担うべきだ」ともいう。  
連携することでそれらを  
補完し合えるだけでなく、  
得意分野の仕事を得られる  
可能性も高まるだろう。さ  
らにスキルアップの場とし  
ても活用できるのだ。  
「経験の少ない技術者も  
いるので、技術レベルを底  
上げし、平準化させたい。  
スキルの高い技術者が全国  
にいることは価値となるは  
ずだ」（奥山社長）。

## 発電所のプロによる O&Mサービス

**太** 陽光分野での実績を活かしてO&M事業へ進出するEPCが増えている。なかでも、クリハラント(大阪市、嶋田雅景社長)は大規模発電プラントにおけるメンテナンスの経験も付加したサービス提供を本格化させている。

同社は長らく火力・原子力発電所など大規模発電プラントの電気計装工事やメンテナンスを担当。2000年頃からは太陽光分野にも展開しており、EPCとしての実績を積み重ねつつ、FIT以後は自社発電事業も実施してきた。

和田雅美開発事業部長は、「当初から太陽光発電所も他の大規模発電プラントと同様、建設後のメンテナンスを意識していた」という。現在、6ヵ所の自社発電所を含む12ヵ所の太陽光発電所にO&Mサービスを提供している。関西圏を中心にサービス提供しているが、各地に拠点を持つことから、全国対応も可能だ。

大規模発電プラントで培った保守員の技量や設計力、対応力は太陽光分野にも応用できるもの。さらにEPCや自社発電事業での経験も活かしていく方針だ。

例えば、自社発電事業を行う千葉

富津太陽光第一・第二発電所(千葉県富津市/君津市)では10月よりパネルの増設工事を始めた。14年3月末に運転開始したのだが、「今春頃、監視しているなかで想定よりも発電量が少ないことに気付いた。分析すると、影によるものと判明したので、パネル増設と該当箇所の移設を検討し、増設を決めた」(和田事業部長)という。

また、同発電所は周辺に工業地帯があるため、パネル汚れが発生。「雨が降っても取り切れなかったため、数枚洗浄して発電量を確認したところ、出力が6%アップした。費用対効果も考慮した結果、今春に全数実施した」(同)。

その分析に活用しているのが、同社がグループ会社と共同開発した「ITスマート診断ソフト」。接続箱ごとの電流値を測定して相対比較を実施するものだ。開発事業部伊丹工業所の中山英彦氏は、「発電所の健全性を診断するソフト。毎年測定すれば、経年データとして蓄積や比較もできる」としたうえで、「これら強みを活かしつつ、1MW以上を主なターゲットにメンテナンスサービスを伸ばしていきたい」と語った。



伊丹事業所内にある太陽光発電監視所

まずは職人革命会の会員企業のなかから新エネルギーサポーターを募っていたが、奥山社長は「今後はそれ以外の企業とも業務提携していければ」と語る。

### 協会方式での 連携も

一方、協会のような形でO&M事業を支援するケースも増えているようだ。14年1月に設立された日本太陽光メンテナンス協会(J

SMA)は、中小EPCや配電盤メーカーが参画する一般社団法人。会員企業の連携による相互補完や技術者のスキルアップが協会設立の狙いの一つだ。

EPCである伊坂電気で技術部長を務める小笠原忠好理事長は、「太陽光発電所は全国に点在しており、急な駆けつけとなると、費用負担も大きい。それを協会で融通し合えればと思う。実際に九州の案件を地

元の会員さんにお願している事例もある」という。

同協会の会員企業数は現在31社。後藤正春事務局長は、「会員企業を募りつつ、関連機器メーカーや関係団体との連携を深めていく。11月の講習会からは独自の認定証も発行し、年明け頃からは講習会を月1回ペースで開いていきたい」とさらなる支援強化を進める方針だ。

とはいえ、日本のO&M

市場はまだ黎明期。価格を含めた評価基準がはっきりしていないのが実情だ。質の高いサービスに対する評価が価格に反映されにくい。エナジービジョンの奥山社長は、「O&M事業は人件費の占める割合が大きい。必要以上に低コストだと、手を抜く恐れがある。しっかりとしたサービスには適正な費用をいたただける市場にしなければいけない」と語る。

また、J S M Aの後藤事務局長は、「FIT以降、何十万件もの太陽光発電所が建設され、これからも増えていく。それと同じ数だけメンテナンスしなければならぬ」という。対応可能な体制整備は業界の責務であり、建設してきたEPCが活躍できるフィールドでもある。そのためにも、相互補完し、スキルアップできる連携体制の重要性は増すはずだ。