

## プレスリリース

# 太陽光発電 無限の可能性がある（共同通信PRワイヤー）

2017年12月21日 11時11分（最終更新 12月27日 09時41分）

情報提供：PRWire

プレスリリースページの情報について



株式会社 エコスマイル

FIT制度によって需要が高まった太陽光発電  
今後の国内における需要はどのように変化していくのか  
太陽光発電の現在における状況と、今後増えていくと思われる、  
「分散型・自家消費型システム」における太陽光発電の立場とは、  
J P E A 代表理事であるソーラーフロンティア平野社長との対談を通じて、  
弊社代表が感じた太陽光発電の可能性について  
対談の一部を公開！！

今後の太陽光発電の動向について

平野社長—大変に心強いお言葉を有難うございます。

御社の歴史をお聞きしていると、当社の歩みともシンクロするところあります。

先ほどの国富工場の建設を決めたのは、2009年でした。

お話しのように、FIT制度で一気に需要が伸張したんですが、今は一段落して、

いよいよ日本の太陽光発電のセカンドフェーズともいえるべき、

自家消費の時代に入ってきていますね。

2016年11月に発効した世界的合意（パリ協定）は、

気候変動対策の世界的な潮流をつくりました。

我が国においても、2012年7月に導入された固定価格買取制度（FIT制度）

の後押しで太陽光発電の普及が急速に拡大した後、

分散型・自家消費型のシステムへの移行が進んでいます。

分散型電源としての太陽光が一番強みを発揮できる市場になります。

当社としては技術開発にも力を入れておりまして、

厚木にあるリサーチセンターでは

「世界の最先端をゆくCIS薄膜太陽電池技術」が磨かれています。

そこでの研究開発の成果を実際の生産現場に適用することにより、

高い実発電量と競争力のある発電コストを全てのお客様にお届けしています。

ソーラーフロンティアは、CIS薄膜太陽電池技術の潜在力を追求し、

薄く・軽く・割れにくいを強みとする次世代型のパネルを  
2019年中に市場投入する予定です。  
常に、ベンチャー企業のような心構えで取り組んでいくつもりです。

東田社長—私も変化に対応する必要性を強く感じています。  
これまでは、非住宅向け、いわゆる野立ての案件に集中的に取り組んできましたけど、  
絶好調のこの柱はこのままとして、次の柱として今後は住宅向けに留まらない、  
工場や倉庫の屋根を含むルーフトップ案件にも  
積極的にアプローチしたいと考えています。  
これまでの実績や経験に基づいて、  
施主様に説得力のある御提案が出来ると思いますし、  
総合エネルギー会社として、地方ならではのネットワークを生かしていきたいですね。  
その為のテストマーケティングのようなものも始めています。

平野社長—当社もそうなのですが、日々、トライ&エラーですよ。ね。  
そこから、新しい知恵が出てくるんだと思います。  
エコスマイルさんが、お取り組みされる中で、何か当社へのリクエストがありましたら、  
なんでもおっしゃってください。

東田社長—私共からお客様に商品を提案していく中で、保障問題・商品の多様化・性能等の  
「生の声」を御提案したいと思います。  
この点を御理解頂き、企業努力で今まで以上の商品の御提供を宜しくお願い致します。  
また、メーカー側から販売店がお客様に御案内しやすいような  
商品以外のご意見等があれば、今後とも御提案をお願い致します。  
今現在は、「エネルギー革命」の真只中です。  
「エコエネルギーで、ソーラーの最先端に行くフロンティアの精神を持ち、  
次世代の人達が、楽しく安心して過ごせる、スマイルな世の中を共に作りましょう！」

平野社長—今後も当社としても、「エコスマイルさんと共に未来に向かって歩みたい」と思います。  
最後に、エコスマイルさんの目指す方向性をお聞かせください。

対談内容全文についてはこちらから！



情報提供： 

プレスリリースページの情報について