

● ZEH

普及目標(2020年までに標準的な新築住宅で、2030年までに新築住宅の平均でZEHの実現を目指す。

エネルギー基本計画)を達成するには、ZEHの経済性が大きな課題。断熱・設備の価格UP分を回収できることが重要。再生可能エネルギー(太陽光)システム価格を下げることも大きな課題

・効率性 住宅太陽光発電 平均5kw程度 これが一番コスト的に高い

物流コスト等考えると10kw程度ないと効率的にならない。LCCM住宅程度が必要

・ゲームチェンジャー(表現検討必要)が必要 第三者所有モデルなど新しいビジネスモデルが必要

● VPP

ENLのコントロールとしては技術検証が終了しているが、どのようにビジネス展開されるか不透明でわかりにくい

・自家消費に関しては、エコキュートの昼間運転、多機能エコキュートの普及などや自家使用電気自動車充電などは、家庭用電力市場料金なみでの料金でも経済性が出て普及が可能。

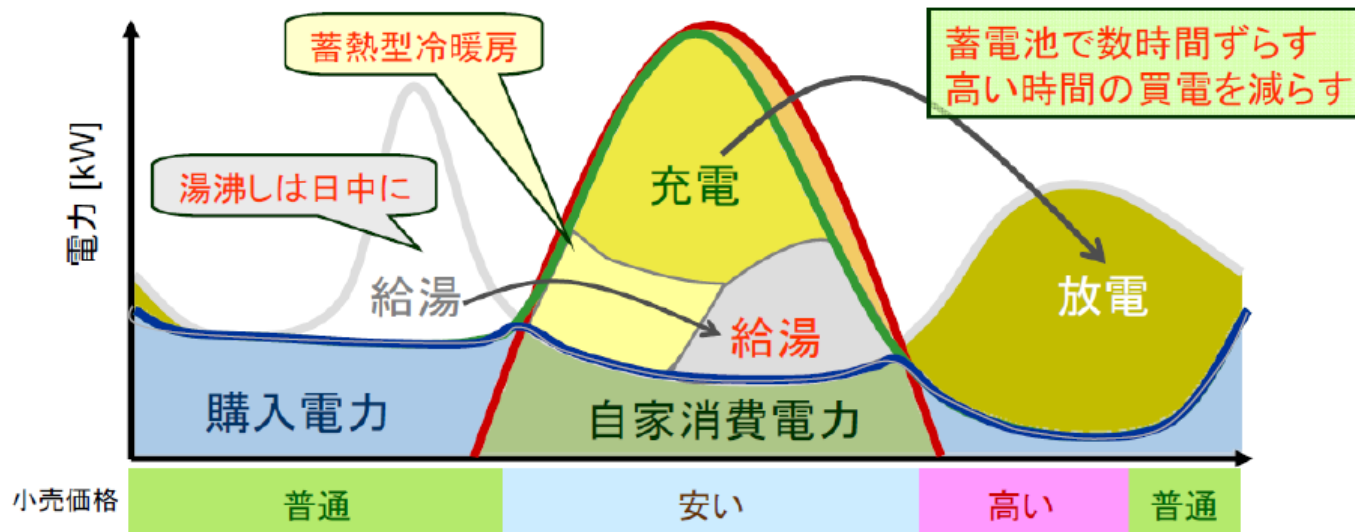
FIT終了などによりビジネスが加速されると思われる

・取引をするのは、卸電力市場価格でないと経済的に取引できないので、調整力が必要。この調整力のポテンシャルとして電気自動車があることは明白であるのだが、取引ルールや効果検証手法が確定されていないので、議論の余地がある。

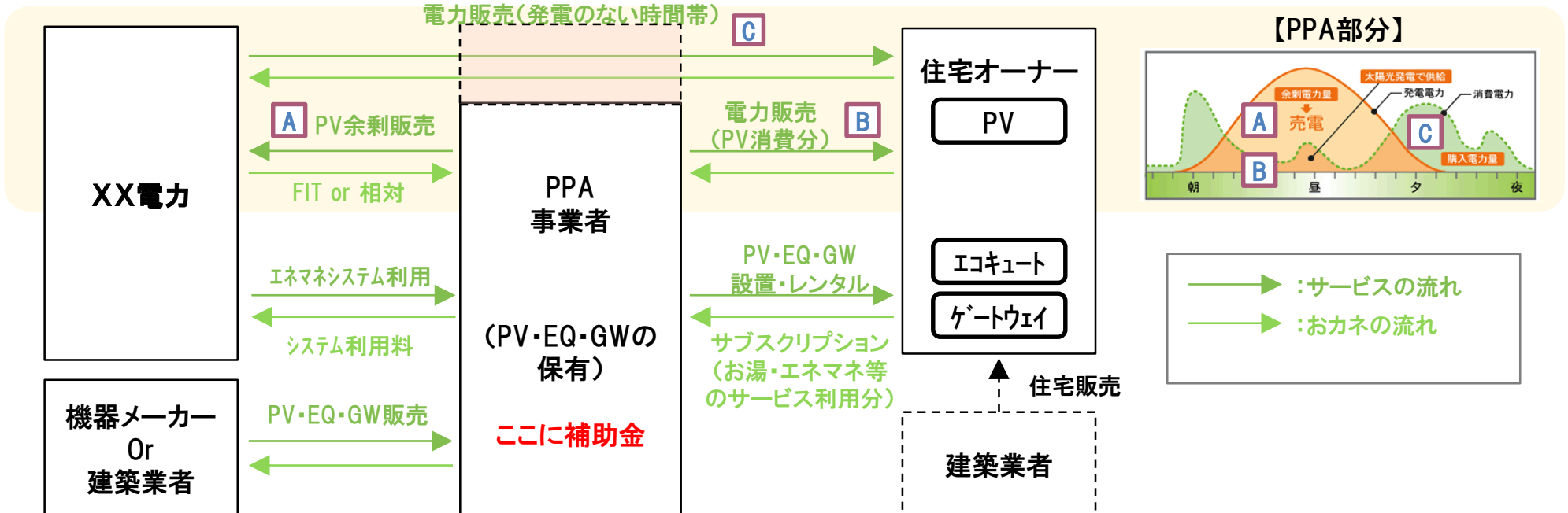
・一部ビジネスモデルとして、上記 第三者所有モデルなどをベンチャーが実施しているが社会的信頼がなく、普及には至らない。社会的信頼のあるインフラ事業者がこのモデルをやるべきである。

⇒ これを業界としても要望していくことが必要

- ZEHは現状普及のため、売電収入で、機器UP価格を回収するモデル。
⇒これにはもう補助金は要らない。カリフォルニアみたいに義務化のフェーズに入っている。
省エネ法適合義務化が一番必要
- VPPは系統内での実証は、まだやられていない。一番先行しているのは宮古島の実証と思われる。
⇒実証事業は、ENLコントロール実験でしかない。これは企業の研究と思われる。
- ZEHの自家消費率向上とVPPを接続した系統内での実装事業がないことが大きな課題。
⇒ZEHとVPPの補助金を合わせればかなり先進的な実装が可能になる。



- モデル的には、PV、エコキュート(EQ)、通信用ゲートウェイ(GW)を事業者が所有し、
 - PVに関する費用の一切をPPA(Power Purchase Agreement)が持つ。
 - EQ、GWに関する費用の一切を、「お湯を沸かす」「エネマネ」といったサービスとしてサブスクリプション方式※で回収するビジネスモデル
- ※利用者はEQ,GWを買い取るのではなく、その利用権を借りて利用した期間に応じて料金を支払う方式
- ハウスオーナー様にとっては初期投資ゼロで太陽光発電システム等を搭載できるとともに、ハウスメーカー様にとっては、太陽光発電システム等を住宅ローンの計算枠から切り離しつつオーナー様へは付加価値が高い住宅が販売することができる。
- これが収支レベルがよければ、インフラ投資信託として市場に上場出来て分散化電源的な世の中になっていく。



業界として要望しないといけないこと、

FSから開始して、有識者と収益性検討をしっかりとプロジェクト型を応援。単年度でなく複数年度検討が可能な仕組み

- 分譲地モデル

複数の住宅会社とエネルギー会社(PPA会社)が新規で分譲する分譲地でLCCM(ZEH+)

VPPコントロール前提で

住宅地規模 50戸以上 参加住宅会社5社以上 エネルギーサービス会社と一緒にいることが条件

運用して自給率と平準化率を報告として求める

- マンションモデル

マンション分譲で一括受電をしてエネファームなどのコージェネレーションを入れてVPPコントロールすることが前提で

50戸以上、運用して自給率、平準化率、総合効率を報告として求める

- 既存住宅モデル

ソーラーカーポート、蓄電池、EQ、200Vコンセントなどを一体化したエネルギーシステムを50戸からMIX500戸

同一系統内に設置してVPPコントロールする。

運用して自給率、平準化率などを報告する。