

エコワークス 代表取締役社長

小山 貴史 氏

# 建築側も電力系統の最適化という視点を持つべき

2023年11月に開催された政府の第8回GX実行会議の席上で岸田総理は、「今後3年間で2兆円規模の支援策を講じ、暮らし関連での民間事業者の投資を呼び込む」と述べ、住宅の断熱改修、高効率給湯器や太陽光発電の設置などに関する支援を強化する方針を明らかにした。同会議において、住宅業界を代表してGXに関する取り組みを発表したエコワークスの小山貴史社長は、「ZEHから一歩進み、暮らしのゼロエネ化を達成していくためには、建築側も電力系統の最適化という視点を持つべき」と指摘する。その真意を聞いた。

## 太陽光発電を搭載することは電気代のお得な前払い

2025年4月の省エネ基準の義務化に向けて、住宅業界の省エネ化に向けた機運がさらに高まっていますが。

省エネ基準の義務化に向けた議論の中で色々と意見が出ましたが、今

の状況を見ているとそれほど大きな混乱もなく義務化に踏み切れるのではないのでしょうか。2030年までにZEHを標準化するという目標も前倒しにするべきではないかと考えています。

大手ハウスメーカーのZEH比率が7割程度で、中小工務店が1割というのが今の状況ですが、実はZEH率8割以上の中小工務店も約600社います。当社のZEH比率は

97%にまで達しています。ちなみにLCCM住宅の比率も6割に達しています。

中小工務店でもZEHに取り組むことは決して難しくありません。構造躯体の断熱性能などについては、既にZEH水準に達している工務店も多いはずですが。

なぜ大手ハウスメーカーと工務店でZEH比率に大きな差が出ているかというと、太陽光発電を搭載しているかどうかです。

太陽光発電を提案してしまうと、その分のコストが建物部分から削られてしまい、結果として利益が少なくなると考えている方々が多いのではないのでしょうか。

当社では、太陽光発電がもたらす経済メリットを具体的に説明しながら、「電気代のお得な前払い」である」と提案しています。

また、地球環境問題の基本から現在の世界的な動きなどを説明しながら、「将来の世代に恥ずかしくない住宅にしましょう」と提案すると、ほとんどのお客様が建物の予算を削ることなく、大容量の太陽光発電を採用してくれまます。ようするに、お客様に納得してもらええる説明ができる

かどうかなのです。

なお、当社では契約後に私自身がお客様向けのセミナーを行います。そのセミナーを聞いてもらった後に、太陽光発電の搭載容量などを決めてもらっています。

契約前だと、お客様も素直に話を聞けないことが多いからです。こうした点もZEH、さらにはLCCM住宅を提案する上では重要になります。

## 8kWの太陽光発電で暮らしのゼロエネ化は可能

LCCM住宅の比率も6割に達しているというのは凄いですね。

ZEHは、家電などで使用するエネルギーを考慮していません。当社では家電、さらには将来に備えて電気自動車で使用するエネルギーも含めてゼロエネ化することで、暮らしのゼロエネ化を実現することを提案しています。

そして、暮らしのゼロエネ化を達成しようすると、自ずとLCCM住宅になります。

当社の試算によると、家電と電気

自動車で使用するエネルギーを収支

ゼロにするためには、ZEH水準の住宅に平均8kWの太陽光発電を搭載する必要があります。電気自動車を使用するならば、9kWの太陽光発電を搭載すれば、暮らしのゼロエネ化を達成できます。

これだけの太陽光発電を搭載すれば、LCCM住宅の基準もクリアできます。

東京の都心部などの狭小地ではなかなか難しいかもしれませんが、ある程度の敷地面積がある住宅であれば、屋根形状などを工夫すれば問題なく8kWの太陽光発電は搭載できます。

太陽光発電については、FITの余剰電力の買取価格が低下してきたために、経済的なメリットが低下しているという声もありますが。

まず言っておきたいことは、FITにおける余剰電力の買取価格は、太陽光発電のパネルの価格を考慮し、20年で3・2%という利回りが出るという前提で買取価格を決めています。この前提条件は変わっていません。

買取価格が低下しているのは、パ

ネルの値段が下がってきたからで、想定利回りは変化していません。言い換えると、「お得度」はそれほど変わっていません。

当社の試算によると、神奈川県で4kWの太陽光発電を搭載すると、10年間で約105万円の経済メリットが生まれます。20年間では約190万円。

これだけの経済メリットが創出できれば、初期費用だけでなくメンテナンスに関する費用もカバーできます。

さらに言えば、自家消費を進めることで経済メリットはさらに大きくなります。昼の売電価格が1kWh当たり16円であるのに対して、夜の買電価格は約30〜40円ほどです。その差は約14〜24円。昼間に屋根に降り注いだ太陽光で発電し、それをできるだけ夜間に使用すれば経済メリットは大きくなるのです。

自家消費を増やすためには、電気自動車などへ昼間充電、さらには蓄電池が割安になれば蓄電池を導入することなどが考えられます。加えて、当社では「おひさまエコキュート」を標準化しています。昼間に太陽光

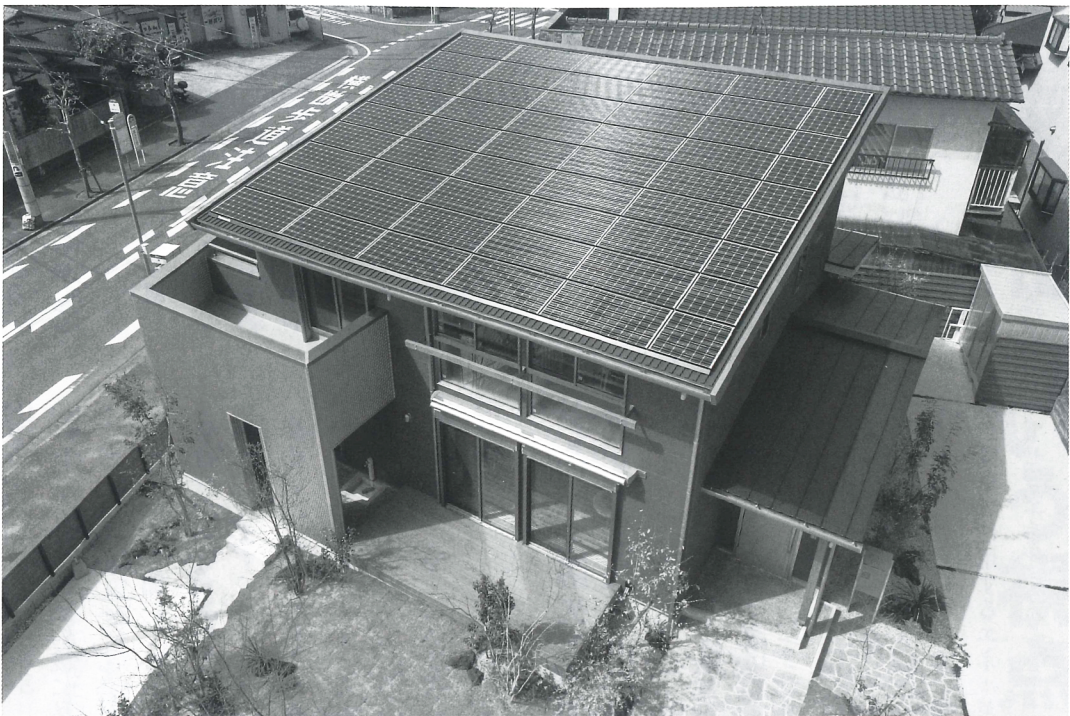


発電の電気でお湯を沸かし、それを夜間に使用するものです。

EHやLCCMの普及を妨げている印象があります。

——どうしても建物と太陽光発電を別々に考えてしまうという点も、Z

そうですね。私は建築側の人間も「電力系統の最適化」という視点を意



エコワークスのLCCM住宅の比率は6割に達している

識するべきだと思います。

日本では全電力需要量のうち2割を住宅で使用しています。そして、全

電力のうち7割を火力発電でまかなっている。政府は2050年までに化石燃料による火力発電を実質ゼロにするという目標を掲げていますが、あと30年もありません。それであれば、自分で使う分くらいは住宅で発電するべきです。

このまま火力発電に頼っていると、電力会社を通して化石燃料の原産国だけが潤っていきます。国民が払った電気代がどんどん国外に流出していくわけです。

こういう話をする、「太陽光発電もほとんどは中国産で、中国企業が儲かるだけではないか」と言う人がいます。何十年も払い続ける電気代と太陽光発電の初期コストを比較すれば、どちらが日本にとってマイナスになるかは分かるはずですよ。

住宅の屋根に太陽光発電を載せるだけで、無尽蔵に降り注ぐ太陽光をお金に変換する。それによって電力系統の最適化と脱炭素化を図れるのです。

——そこまで徹底して暮らしのゼロ

エネ化を実現できる住宅を提案していくことで、他社との差別化も図れそうですね。

当社は福岡で事業を行っています。最近では関東や関西などからの問い合わせが増えています。

当社が掲げる「木の家」のコンセプトに共感して連絡をいただけるケースが多いのですが、暮らしのゼロエネ化に関する話をする、「どうしてもお願いしたい」と、首都圏から福岡まで見学に来るお客様もいるほどです。そのため、Zoomを使って打ち合わせを行いながら、神奈川県のお客様の住宅を建築しています。施工は神奈川県の方にお願ひする形で対応しています。

コロナ禍を経てオンラインでの打ち合わせなどが一般化する中で、中途半端ではなく、徹底的に尖った特徴があれば、エリアに関係なくお客様を獲得できる状況になってきているのではないのでしょうか。

当社としては、今後も次の世代に感謝される住まいづくりを目指して、暮らしのゼロエネ化を実現する住宅を提案していくつもりです。

(聞き手：中山紀文)