

# われらがソーラー

## コミュニティーソーラー

---

連絡先

ロベルト・バウム、大田雅美

〒135-0064

東京都江東区青海2-2

東京国際交流館C-1011

携帯電話 090-6044-0468

メール robertbaum@hotmail.com

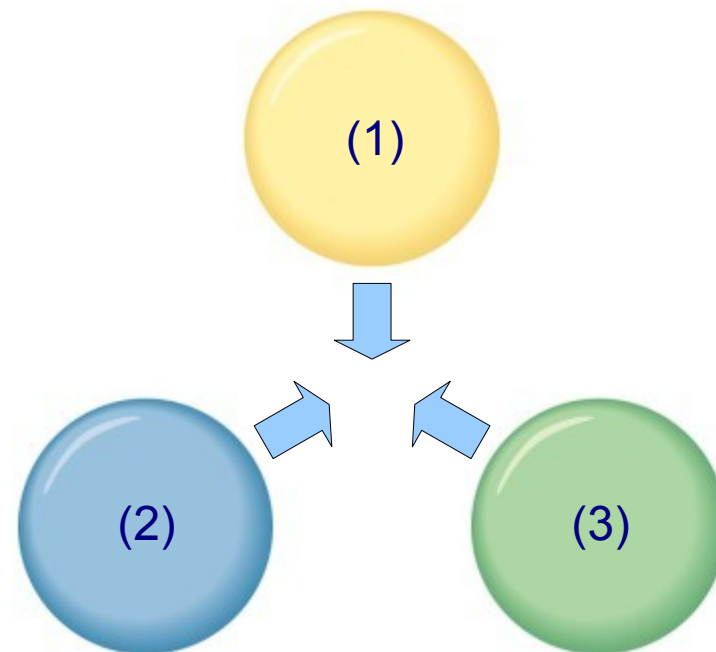


# ミッション&ビジョン

## ビジネスコンセプト

3つのグループの利害関係者を  
結びつける。

- (1) 再生可能エネルギー発電に参加  
したい人、
- (2) 空き地の所有者、
- (3) CO<sub>2</sub>削減を目指す企業や  
公共団体



太陽エネルギーで新エネルギーに  
切り替えりましょう！



# 市場概況 バックグラウンド

(1)

最初の  
非常にスマートな  
アイデアは、  
日本で  
1977年に  
始まりました。

そして今、  
世界中に  
そのアイデアが  
広がっています。

## Professor Kosuke Kurokawa: PV Rooftop Grid-Connection Pioneer



Prof. Kurokawa,  
Tokyo University of Agriculture and Technology

Developed the first R&D proposal regarding the grid-connected concept of residential photovoltaic systems in 1977, with the idea that a number of PV systems can cooperate with each other in their operation through a distribution grid.



Ota City, Japan, 2006 (photo retouched)

National Renewable Energy Laboratory

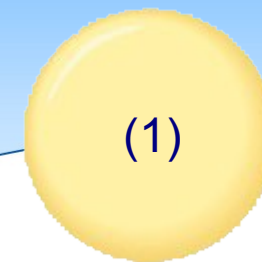
Innovation for Our Energy Future

ソース : NREL





# 市場概況 バックグラウンド



分散したエネルギー発電や、  
多数の屋根の上のPVは、  
従来の大型発電所の  
代わりになり得るでしょう。

## Misawa Homes - BIPV refined



GENIUS「SMART STYLE」シリーズは豊富なプランをご用意。お好きな住まいを選べます。

2007



2001

2007 Misawa Homes Catalog

National Renewable Energy Laboratory

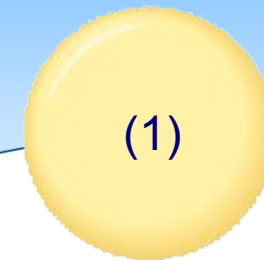
Innovation for Our Energy Future

ソース : NREL



# 市場概況

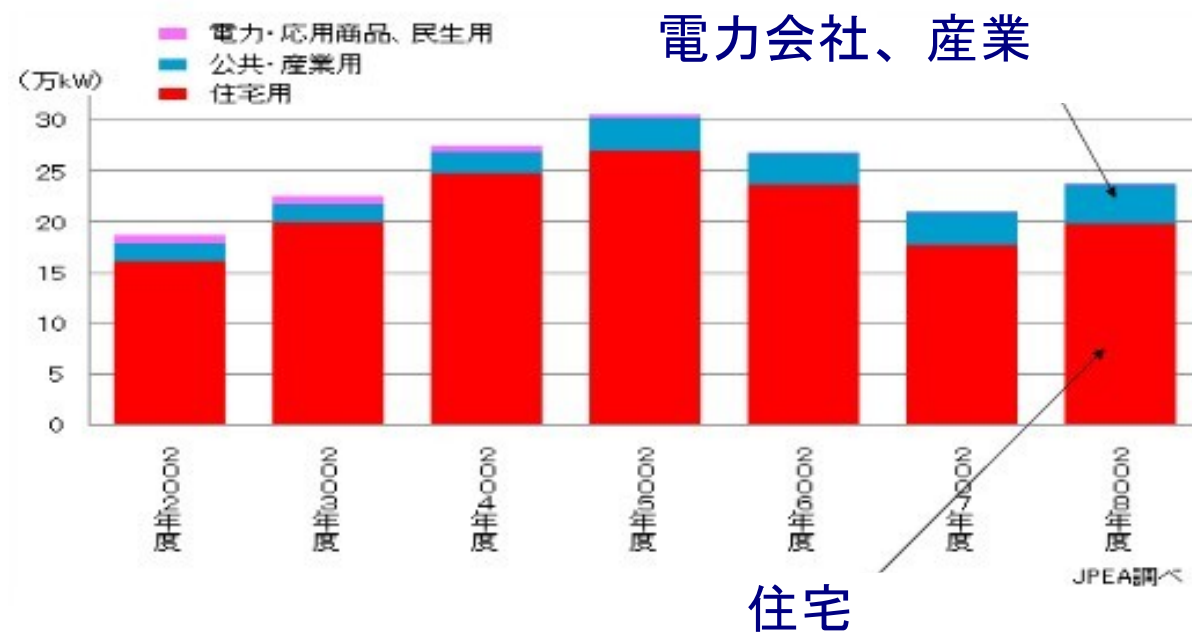
## バックグラウンド



これは、過去30年間の、  
日本における  
新エネルギー政策の  
パラダイムを  
表しています。



### 国内の太陽光発電市場



ソース：JPEA

# 市場概況

## 問題

(1)

多くの人々は、  
太陽エネルギーを使用したいと思います。

しかし、現在の政策は戸建住宅保有者のみに  
インセンティブがあり、対象者のみに  
導入を促しています。

それは家を所有していない人々を除きます。

戸建住宅を持たない人々は、  
太陽エネルギーの普及に参加できず、  
太陽光発電のインセンティブを  
受けることが出来ません。



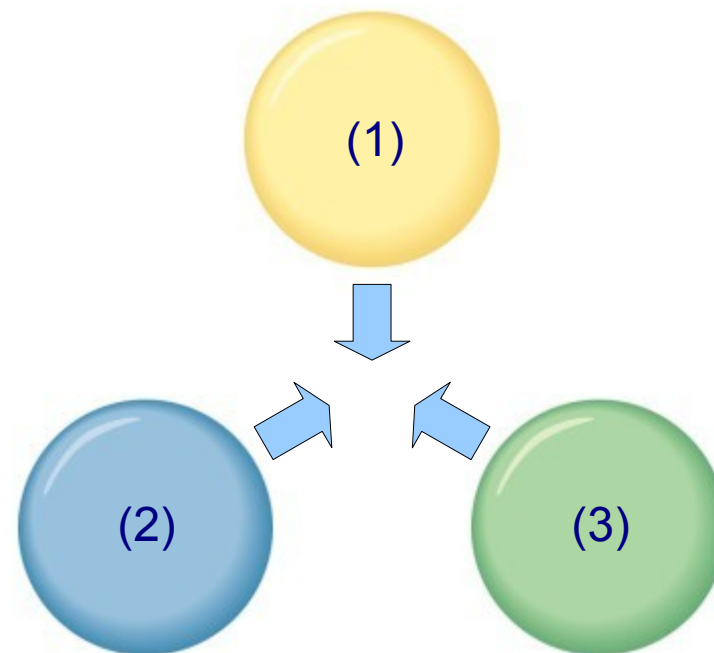


# ミッション&ビジョン

## ビジネスコンセプト

3つのグループの利害関係者を  
結びつける。

- (1) 再生可能エネルギー発電に参加  
したい人、
- (2) 空き地の所有者、
- (3) CO<sub>2</sub>削減を目指す企業や  
公共団体



**太陽エネルギーで新エネルギーに  
切り替えりましょう！**



# 業務内容

## ソリューション、サイトの例 A

(2)

元パチンコ店

～ 4 千平米駐車場

5 年以上空き地です。





# 業務内容

## ソリューション、サイトの例 B

(2)

元自動車売買業者の展示エリア

～ 1 千平米駐車場

5 年以上空き地です。



# 業務内容

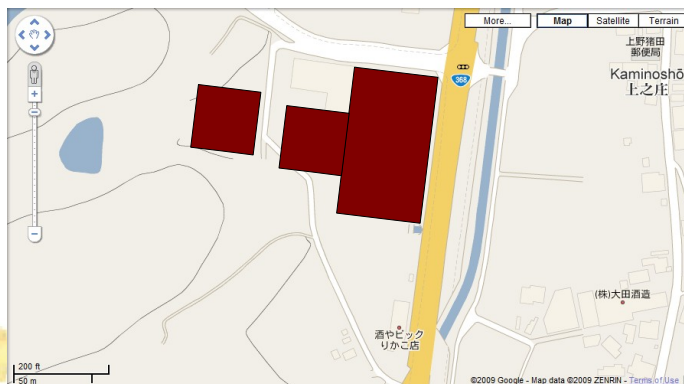
## ソリューション、サイトの例 C

(2)

元パチンコ店

～ 8 千平米駐車場

5 年以上空き地です。





# 業務内容

## ソリューション、サイトの例 D

(2)

国道368の車線工事で、  
～2 km x 7 m = 1万4千平米  
5年以上進歩なしで未完成です。



位置：  
三重県伊賀市





# 業務内容 ソリューション

(2)



何も使用されていません。→



# 業務内容

## ソリューション、大きい利点

(2)

マイナス10～30%  
のモジュール費用削減

プラス5～10%の  
エネルギー利得

付加価値

### 利点A

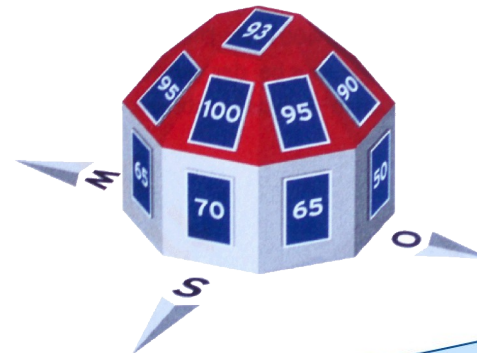
スペースが豊富にあるところでは、より安い技術で適用できます。

### 利点B

太陽に直面している理想的な位置にパネルを設置できます。

### 利点C

今までの無視された場所は、イメージUPと利益を生み出します。

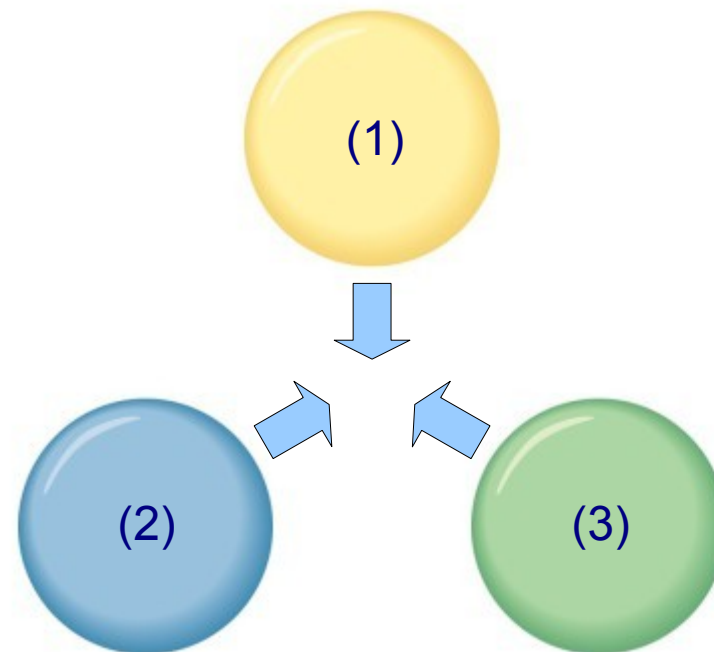


# ミッション&ビジョン

## ビジネスコンセプト

3つのグループの利害関係者を  
結びつける。

- (1) 再生可能エネルギー発電に参加  
したい人、
- (2) 空き地の所有者、
- (3) CO<sub>2</sub>削減を目指す企業や  
公共団体



**太陽エネルギーで新エネルギーに  
切り替えりましょう！**



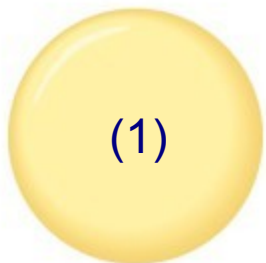


# ビジネスモデル

## ソリューション、リンクを提供

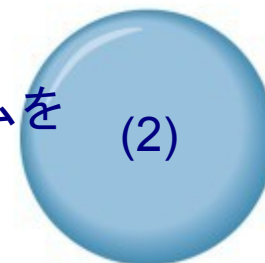
(1) 再生可能エネルギー発電に参加したい人は、

太陽光発電システムの代金を支払います。



販売電力量から毎月の支払いを受け取ります。

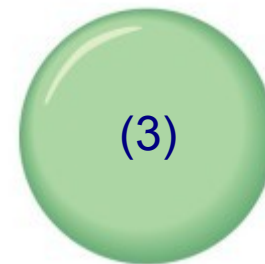
空き地を賃借して、太陽光発電システムを設置します。



(2) 未使用地の所有者

電気を起こします。

電気を売ります。



(3) CO<sub>2</sub>削減を目指す企業や公共団体に、新エネルギーを使用します。

電気の代金を払います。

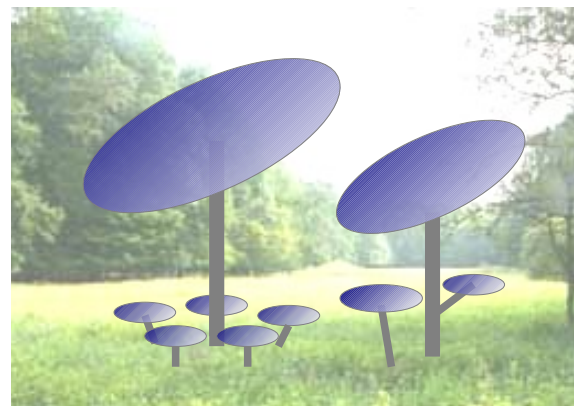
利害関係者間のリンク



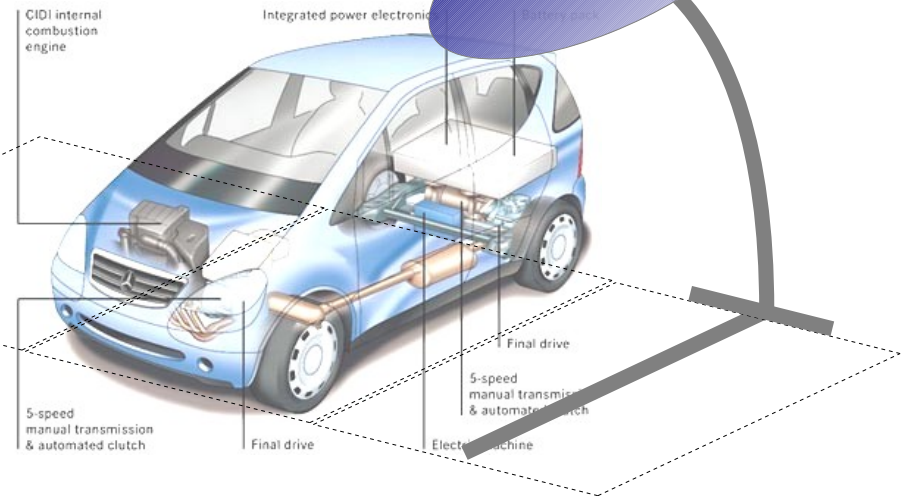
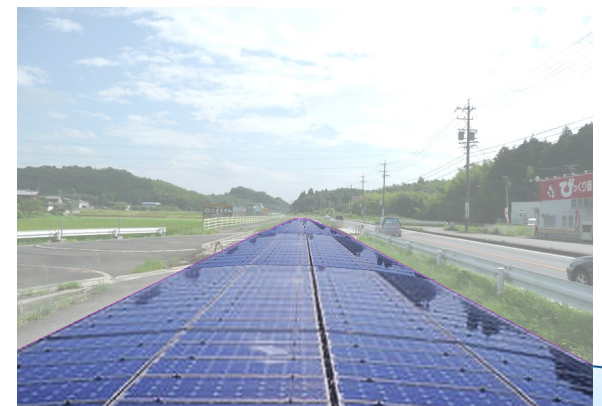
# ビジネスモデル ソリューション、革新的



異なった状況のソーラーパネル



革新的な解決



# 例と競争 分析

## 商業例：

- 国際航業株式会社によるREコミュニティ
- 長野県飯田市の「おひさまエネルギーファンド」

## 共同体の例：

- 北海道の市民風力発電所
- ドイツの多くの成功例

太陽光発電会社と電気事業会社は、  
競争相手ではなく、パートナーです。





# 開発のための経路 ソリューション

	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
最初の地方自治体との話合い							
ビジネスプラン							
資本を集める							
スタートアップ							
地方の拡大							
国家の専門的技術							

\* 三重県伊賀市

\* 飯田市のおひさまファンドへ訪問  
\* ビジネスプランコンペ

\* NEDO、経産省などへ  
\* 個人との話し

\* 最初の成功例  
\* 三重県伊賀市

\* 隣接している都市



# 開発のための経路

## 資金・基金

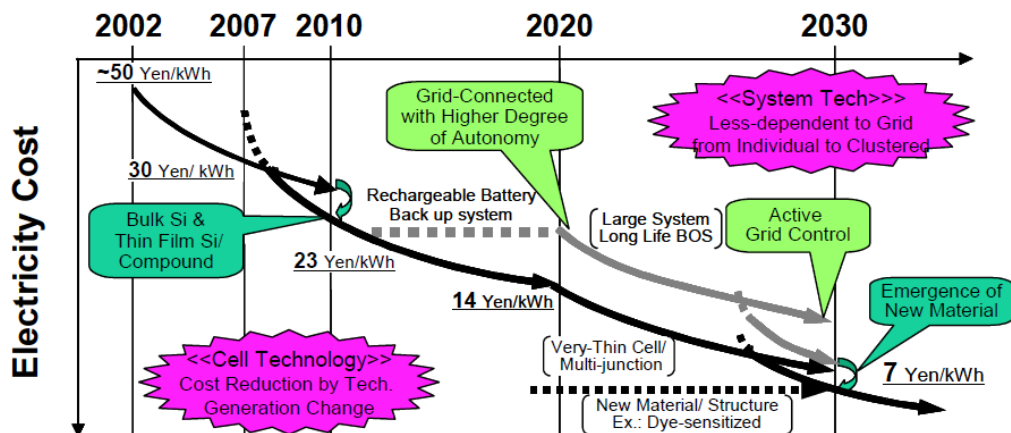


(1) NEDOの  
コミュニティPVプログラム

(2) 経産省の地方の  
新エネルギー販売促進  
プログラム

(3) 環境省の  
ソーラープログラム

(4) 地方自治体からの補助金



[PV System Deployment Images] (Examples)

Residential	Conventional Grid-Connected	Community PV- Clustered
Industrial	In-Factory High Voltage-Connected/ Captive Load/ Building Integrated PV	Broad-area Clustered PV Renewable Energy Network
Overseas	Solar Home System (SHS)	Hydrogen Production Very Large Scale PV (VLS-PV)

ソース : NEDO, Overview of "PV Roadmap Toward 2030" (PV2030)



# マーケティング ソリューション

## われらがソーラー

### モジュール

XS から XL まで、  
子供から  
年金受給者まで

### 新用途

空き地は  
役に立ちます

### コミュニティーシンボル

WE are green  
WE are alive  
WE work together





# 金融商品を予測 ソリューション

あらゆる1 kWpが～40万円かかります。

あらゆる1つのkWp設備容量～1千kWh／年を生産します。

エネルギーを24円／kWh（非住宅用の余剰電力買取価格）、  
または最大48円／kWh（住宅の余剰電力買取価格）で販売します。

年収は約2万4千～4万8千円／kWpです。



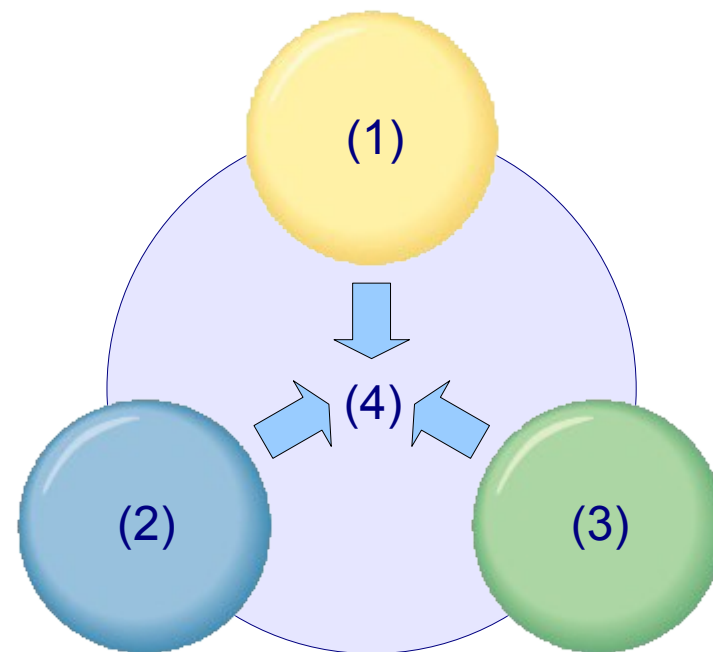
# エンタープライズ概念 ソリューション

ローカルのコミュニティーは  
基金を集めます。

それは太陽光発電計画を発展させます。  
そして、資産を管理します。

**WIN<sup>4</sup>**

人々、空き地保有者、企業、  
および全体のローカルコミュニティーが、  
CO<sub>2</sub>削減と一緒に取組みます。



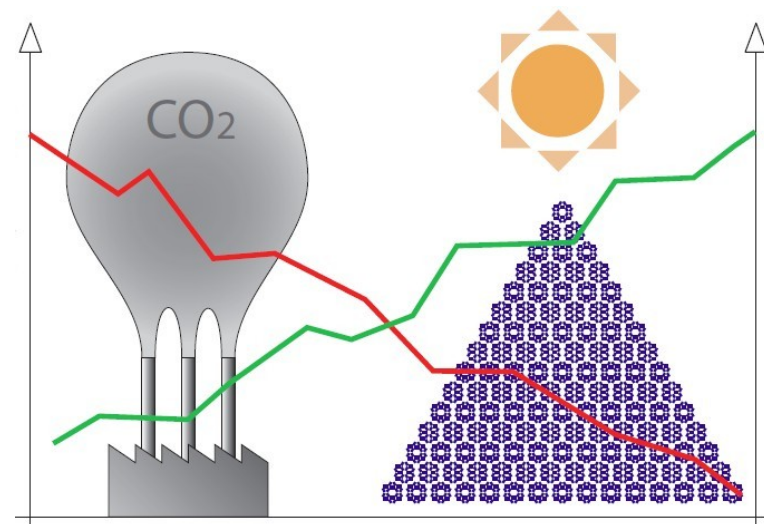
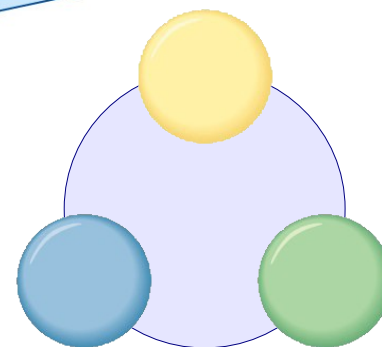
# 結論

## 社会的な企業家精神

WIN<sup>4</sup>

- (1) 人々に、手段を与えます。
- (2) 無視された問題に、関心を高めます。
- (3) 参加する機会を提供します。
- (4) CO<sub>2</sub>削減を強化します。

持続可能な未来にむかって。





# 経営陣 ソリューション

## われらがソーラー

ロベルト バウム

ドイツ人建築家  
(7年以上のキャリア)

現在、東京大学大学院博士課程  
隈研吾研究室の学生。

研究は、太陽光発電と  
建築との統合です。



地元のビジネスパートナー

大田雅美

三重県伊賀市出身です。  
そこで、私たちは起業する  
予定です。



# われらがソーラー

どうも  
ありがとう  
ございます。

## コミュニティーソーラー

---

連絡先

ロベルト・バウム、大田雅美

〒135-0064  
東京都江東区青海2-2  
東京国際交流館C-1011

携帯電話 090-6044-0468  
メール robertbaum@hotmail.com



「このページは故意に空白のままにされていました。」

