

前回、「太陽光発電事業の評価ガイドに沿って、発電所購入の検収サポートを行ったが、完成図書を販売店から入手する時点で躓いた」という記事を書いたが、今回はその続き。評価ガイドそのものについての問題点だ。

●「きちんとした評価がないと困るのは発電事業者本人」

検収サポートを行うに当たっては、事業評価ガイドの「竣工時の評価用例」を参考にしたい。本来は評価の全項目で、第三者が一次評価することが望ましいが、コストの関係から、特に現場で確認すべき項目に限定するこ

ただし弊社が割愛した項目でも、「法令・権

代表取締役
奥山 恭之

エナジービジョン

「事業評価ガイド」で山積する課題あらわに

事業評価ガイドの評価項目一覧表

評価項目	評価内容	評価結果		評価内容		1. 計画・設計の状況		
		○: 評価なし	△: 評価不明	○: 評価なし	△: 評価不明	計画	設計	状況
事業の目的	事業の目的の明確化							
事業の計画	L1.1 事業計画の策定の状況							
	L1.2 事業計画の策定の状況							
	L1.3 事業計画の策定の状況							
	L1.4 事業計画の策定の状況							
事業の現場	L2.1 現場の状況							
	L2.2 現場の状況							
	L2.3 現場の状況							

売手手にも買い手にも
事業者責任の範囲の明示が必要

「売手手にも買い手にも事業者責任の範囲の明示が必要」という主張が、業界関係者から注目を集めている。これは、事業者が自ら責任を負うべき範囲を明確にし、買手や施工者に責任を押し付けられないようにするためである。

原一を筆頭に重要なものが少なくないため、販売店にも並行して自主的に全項目の一次評価をしてもらうように依頼した。販売・施工した立場なら、それほど負担にならない、と考えた。

販売店も当初は「問題なくできる」と回答していたが、ある時から「この項目はできない、あれも無理」と言い始めてしまった。

例えば、基礎杭の載荷試験や架台の構造計算書、電気設計の適合性、施工の記録、各機器の設置状況、各機器の配線状況、接地抵抗・絶縁抵抗

の計測、保守点検計画書等々。どれも重要な項目であり、発電事業を安定的・継続的に行うには必須のものばかりだ。「販売店ができないと言っているから仕方ない」と諦めて良いものではない。

推測だが、当初「問題ない」と言っていた時点では、事業評価ガイドを精査しておらず「自社で何ができて、何ができないか」すら把握していなかったのではないだろうか。

実際、改正FIT法において規制しているのは、【発電事業者】であり【販売・施工店】ではない。事業評価ガイドで及第点を取れない発電所を作ってしまったとして、販売店が直接的な責任を問われることはない。

今回、事業評価ガイドを使って検収サポートをずつ乗り越えた先に、主行ったことで、売り手も買い手も課題が山積みであることが露わになっ

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

「売ってしまえば販売店は関係ない」という姿勢？

米国テコ
回収プロ

タンガスを高CO₂を地下の油層に圧入することにより、油層内での分離濃度下で分離できる大型のDDR型ゼオライト膜を用いる。適用対象として、原油生産時のCO₂除去でも、ゼオライト膜を用いたプロセスを用いることで、ガス処理にかかるコスト低減を実現し、開発が進まな

DDR型ゼオライト膜を採用

今回、事業評価ガイドを使って検収サポートをずつ乗り越えた先に、主行ったことで、売り手も買い手も課題が山積みであることが露わになっ