

## スマートタウンの正念場

# 光熱費ゼロ住宅の「2019年問題」 太陽光発電の採算が悪化

**湘** 南の海に程近い辻堂駅（神奈川県藤沢市）から徒歩約20分。東京ドーム約4個分の広大な敷地に、パナソニックなどが運営する環境配慮型都市「Fujisawa SST（藤沢サステイナブル・スマートタウン）」がある。

最大の特徴は街全体で低炭素化を目指す点。CO<sub>2</sub>（二酸化炭素）排出量7割削減、再生可能エネルギー利用率3割以上の目標を掲げ、多くの太陽光発電用パネルが設置されている。

約600戸の住居はすべてが「CO<sub>2</sub>収支ゼロ」住宅だ。購入時から出力4.7kWの太陽光パネルと蓄電池が備え付けられ、エネファーム（都市ガスを利用した燃料電池）とエコキュート（ヒートポンプ給湯器）のどちらかを選んで組み合わせる。この合わせ技によるCO<sub>2</sub>削減で、排出量をカバーしCO<sub>2</sub>収支ゼロを実現する。

これらの省エネ機器がつくことで、戸建て価格は敷地面積120平方㍍前後で6000万円台前半が中心と、周辺相場より1000万円以上高い。それでも、「（3月上旬時点の）在庫は残り1戸で、これから分譲する区域も更地の段階から注文が次々入っている」（パナホーム東日本環境開発支社で営業を担当する武塙森氏）と人気は高い。

実際の住み心地はどうか。大手広告代理店を早期退職後、2014年に家を



購入した後藤貴昌さん（60代）に話を聞いた。後藤さんは「もともと口ハス（健康で持続可能な生活様式のこと）に関心があり、前の住居でも工夫はしていたが、今はより理想的な暮らしができている」と満足そうだ。

エネルギー管理システムHEMSを見れば、家電ごとの電気使用量も一目でわかる。「エアコンを使いすぎていないかななど、毎日チェックしながらゲーム感覚で省エネしている」（妻の典子さん）。エアコンや冷蔵庫は、省エネ仕様のものに買い換えた。

日々の省エネに加え、自家発電による経済的なうまいもある。前の住居では年間で約20万円の光熱費（電気代+ガス代）がかかっていたが、現在はゼロ。太陽光発電ができない夜や悪天候時は電力を買うことになるが、それを上回る量を発電。余剰電力は太陽光固定価格買い取り制度（FIT）で、1kW時当たり31円で売却しているからだ。16年度に得た収入は6万3000円に上る。「太陽光パネルは約160万円と高価だが、6年ほどで投資回収できるはず」（後藤さん）。

後藤家が特別なのではない。「全世帯が光熱費ゼロで、年間の売電収入が数十万円になる世帯もある」（Fujisawa SSTマネジメントの亀田隆システムサービス部マネージャー）。

何とも理想的だが、課題もある。

武塙氏は、「今後、全戸で光熱費収支ゼロを達成するのは難しくなるかも知れない」と明かす。

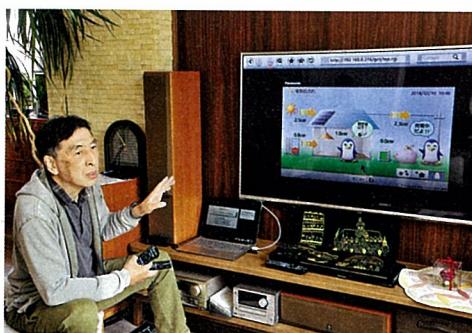
## 売電のメリットが低下

FITの買い取り価格は当初1kW時当たり48円だったが年々下落し、19年以降の新規契約では通常の電気料金を下回る可能性が高い。すると余剰電力を売るより自家消費するほうがメリットは大きい。藤沢SSTができた14年から10年経つと、FITの買い取り期間10年が終了する家庭も出てくる。

ただ、余剰電力を自家消費に回すには蓄電池が必要だ。藤沢SSTでは全戸についているが「今は街の規約で停電時しか使えない。今後は日常的に使えるようにしてほしい」（後藤さん）。

パナソニックにとって19年以降は自社の蓄電池を普及させる好機。2月には太陽光に蓄電池を後付けできる機器を発売した。今年度中には、AI（人工知能）を使って蓄電池の充放電を自動調整する機能をHEMSに投入予定だ。

蓄電池の販売価格は100万円超。その価格を下げるか、それに見合うメリットを訴求できなければ、藤沢のようなスマートタウンを本格普及させることは難しいだろう。（本誌：印南志帆）



藤沢SSTの街並み（左）。退職後、夫婦で移り住んだ後藤さん（右）。取材当日は曇天だったが、太陽光とエネファームによる発電で使用電力を賄い、余剰電力を売却していた