

自家消費型太陽光発電の普及に本腰 企業の脱炭素化を推進するソリューションを提供

エコスタイル

エコスタイル（大阪市中央区）は、「子どもたちのため、次世代のために環境を守る義務と責任を遂行する」をミッションステートメントに掲げ、太陽光発電を中心とする再生可能エネルギーの普及に取り組んでいる。固定価格買取制度（FIT）を活用した「投資型太陽光発電」、企業の脱炭素化を推進する「自家消費型太陽光発電」を2本柱に据え、ユーザーニーズに沿った太陽光発電事業を展開している。二酸化炭素（CO₂）をほとんど排出しない太陽光発電事業はCSR（企業の社会的責任）に合致していることから、同社自身がCSRの先端企業であるとともに、太陽光発電を受け入れるユーザー側も「環境に配慮した企業」を打ち出せるメリットがある。エコスタイルは環境教育活動など本業以外にもCSR活動に力を入れるなど、ミッションステートメントの「有言実行」にまい進している。



エコスタイルのCSR活動について語る経営企画部長の中津留克彦執行役員

飛び抜けた価格競争力

同社の主力事業である投資型太陽光発電は、個人向けに「土地付き太陽光発電」という商品として販売しており、九州から北海道まで全国の遊休地を有効活用して太陽光発電の普及に取り組んでいる。FITに基づき、発電した電力を電力会社に売電することで収入を得る仕組みで、実利回りは年5～7%程度となる。経営企画部長を務める中津留克彦執行役員は「2019年3月期の受注高は、過去最高の300億円に達する」と話す。

ただ、キロワット時当たり40円（産業用）で始まったFITの買い取り価格は2018年度が半分以下の18円に低下。19年度は14円、2022年度は8.5円まで下がる見通しで、事業を手掛けるプレイヤーがどんどん減りつつあるのが現状だ。にもかかわらず、2018年度にエコスタイルが過去最高の受注高を稼ぎ出したのは「太陽光パネルの廉価調達、自社施工管理によるコスト削減によって飛び抜けた価格競争力があるためだ」と中津留執行役員は説明する。

投資型太陽光発電と並行してFITだけに依存しない事業として2018年4月から始めたのが、自家消費型太陽光発電「太陽でんき」だ。工場や病院、スー

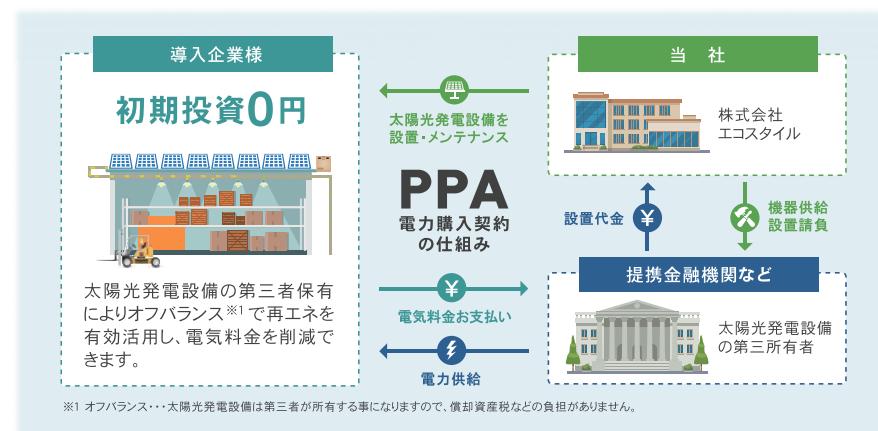
パーーマーケットなどの屋根や敷地内に太陽光パネルを設置して発電した電力を自家消費し、削減した電気代で初期の設備投資費用を回収するのが基本的な仕組み。投資型太陽光発電と同様、飛び抜けた価格競争力を持つことから、他社に比べて初期の設備投資費用を短期で想定回収できる点が評価され、すでに30件を超える工事実績があるという。

初期投資ゼロの新メニュー

そして今年から「太陽でんき」に「自家消費型太陽光発電のPPAモデル」と呼ばれる初期投資をゼロにできるメニューが加わった。これは、企業が所有する

施設の屋根などに金融機関などのPPA事業者が太陽光発電設備を設置し、企業は発電した電力の自家消費分を電気料金としてPPA事業者に支払うというもの。PPAとは「Power Purchase Agreement」の略で、電力販売契約を意味する。このPPAスキームに対する問い合わせや実際の商談が急増しているという。

中津留執行役員は「これまでの『太陽でんき』は地方の中小企業の工場や施設などをターゲットに想定してスタートしたが、PPAスキームを新たに取り入れたことで、こうした中小企業のほか、上場企業など大企業との接点が急激に増えている」と強調する。



「初期投資」とは、システム導入に関する施工関連費用（工事代金、機器代金、設計技術費用等）を指す



自家消費型太陽光発電 工場屋根の施工事例564.0kW (滋賀県)



「おひさまっこプロジェクト」太陽光発電整備の寄贈セレモニー

その背景には、「遊んでいる屋根を有効活用したい」「電気代を削減したい」といった狙い以上に、国際的な環境保全の潮流に対応しようという狙いがある。2015年9月の国連サミットでは2030年までの長期的な指針として「持続可能な開発目標(SDGs)」が採択され、同年のCOP21(第21回気候変動枠組条約締約国会議)では、世界の平均気温の上昇を「2度未満」に抑えるパリ協定が採択された。こうした世界規模の環境保全の流れに沿って、環境や社会、企業統治に配慮している企業を重視、選別する投資「ESG投資」や事業でまかなうエネルギーを100%再生可能エネルギーで調達する国際的イニシアチブ「RE100」などの新しい環境保全の考え方も登場。さらに国内では省エネ法なども強化され、環境経営抜きにして企業は経営が成り立たなくなつたことが大きい。企業にとってPPAスキームの導入は、環境経営を行っていることを内外に強調できるツールになりつつあるのだ。中津留執行役員は「今春に第1案件が成約する見込み。これを契機にして営業に拍車をかけたい」と意気込んでいる。

さらに、エコスタイルは環境省の「企業版2°C目標・RE100アドバイザー」に登録されており、企業版2°C目標(S

BT)設定及びRE100参加とその目標達成を支援している。また、「エコスタイルJクレジットクラブ」を運営し、J-クレジット創出およびクレジット調達支援、登録小売電気事業者として非化石価値でんきの供給を行っている。今後も自家消費型太陽光発電を核に再生可能エネルギーを利用したさまざまなソリューションを提供していく考えだ。

環境教育活動などにも力

中津留執行役員は「世界的な観点でみると、我々の手掛ける自家消費型太陽光発電はまだまだニッチなビジネスではあるが、当社の高い専門性、飛び抜けたコスト競争力と、環境保全の国際的な潮流

の後押しがあれば大きく飛躍できる」とみている。

また、同社はCSR活動の一環として、幼稚園、保育園などの教育施設へ自家消費型太陽光発電設備を寄贈する企画「おひさまっこプロジェクト」や、大阪市の協力を得て市内の中学校で環境に関する出前授業を行うキャリア教育プログラム「キャリスタ」を実施し、再生可能エネルギーを子供たちに身近に感じてもらう取り組みも進めている。昨年12月には大阪府との協賛事業として、大阪経済大学に自家消費型太陽光発電設備を無償提供し、CSR活動の幅を徐々に広げつつある。

