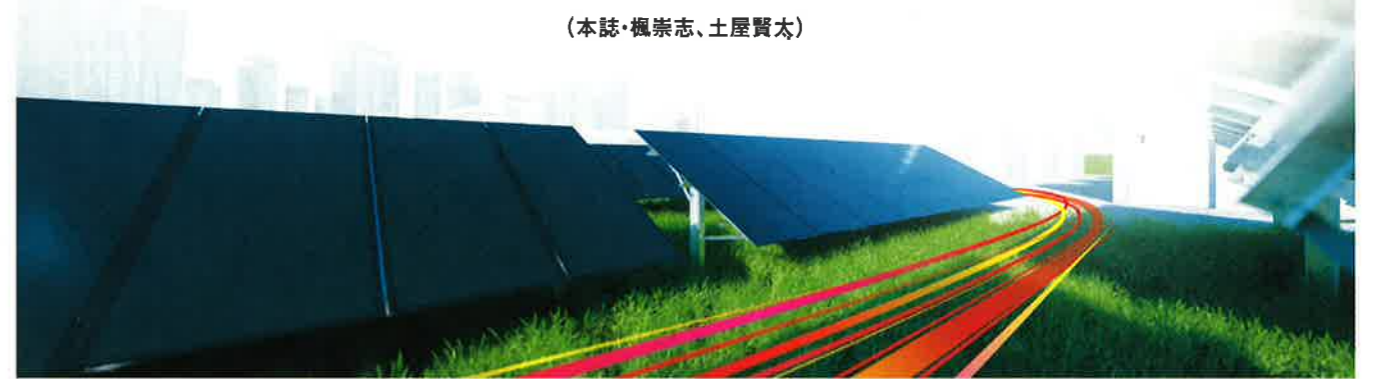


持続可能への飽くなき挑戦

オフサイト太陽光 サバイバル

脱炭素新時代の再エネ調達法としてコーポレートPPAが広まり、
非FIT、太陽光発電所の開発が進むなか、オフサイト太陽光、市場が拡大した。
だが、追い風ばかりではない。
持続可能なオフサイト太陽光の事業モデルを築き上げるには、
様々な課題を克服しなければならない。生存競争を勝ち抜くのは誰だ。

(本誌・楓崇志、土屋賢太)



非

FITの太陽光発電所の開発が活況だ。再生可能エネルギー関連企業は、FIT時代に培った経験や情報網を活かせるため、これまで名を馳せてきた開発業者やEPC（設計・調達・建設）企業が存在感を高めている。

たとえば、FIT低圧太陽光発電所を中心に累計3万件1.1GWに及ぶ事業用太陽光発電設備を建設したサニックスは近年、屋根上設置型の販売・施工に力を入れた。非FIT太陽光発電所の開発・販売も手掛けている。すでに複数の販売先と連携しており、ここまでの販売実績は20MW強にのぼるといふ。

2024年1月には、子会社の「サニックスエンジニアリング」を設立。住宅用を除く太陽光関連事業を移管し、7月1日に営業を開始した。サニックスエンジニアリングの曾我拓取締役は、「再エネ市場は変化が激しく、柔軟な対応が求められる。意思決定を早め、さらなる成長に繋げたい」とし、「屋根上設置型の提

案に力を注ぎつつ、地上設置型の開発も強化していく」と意気込む。同社は現在、低圧太陽光発電所を中心に50MW強の開発を進めており、曾我取締役は、「24年度30MW、25年度50MWの販売を目指す」と語る。

低圧太陽光発電所のEPCで業績を伸ばしたエコストイルは、24年3月期に非FIT低圧太陽光発電所を1830件155MW完工し、今期もほぼ同規模の建設を計画。オンサイト太陽光発電のEPCも好調で、今期の売上高は前期比20%増の310億円を見込んでいる。同社の木下公貴社長は、「前期は、円安の影響を受けたほか、前々期に調達した割高な太陽光パネルを使わざるを得なかった点もあって厳しい部分もあったが、今期はコスト構造を見直し、開発を順調に進めている。特に営農用太陽光発電所の開発には本腰を入れる」と意欲的である。

再エネ系IPP（独立系発電事業者）のブルースカイソーラーも非FIT太陽光発電所の開発を本格化。

同社はFITを用いた太陽光発電所の開発やAMを手掛けてきた実績を活かし、コーポレートPPA事業に進出。電力小売り機能などを有する三井物産と連携して主に電源開発や事業全体の取りまとめ役を担うという。

もともと、同社はかねてよりセブンイレブン・ジャパンの店舗へ高圧受電サービスを提供しており、信頼関係を構築していた。同社次世代事業開発本部開発第一部の木村亮太シニアマネジャーは、「脱炭素化の需要を受け、PPAの締結に至った。我々には、様々な関係者や必要な機能をまとめて仕組みを構築できる強みがある」としたうえで、「開発業者とも連携し、追加性のある再エネ電源を増やしていきたい」と語る。

電力小売りも意欲的

発電事業者が中心だったFIT時代とは異なり、オフサイト太陽光市場の主役は再エネ電力を使う電力消費者である。国が「需要家主導」というように再エネ



サニックスは非FIT太陽光発電所の開発にも積極的だ。2024年7月からは子会社のサニックスエンジニアリングがその事業を担う

24年6月末時点の300MWに及ぶ開発実績のうち、非FIT太陽光発電所が30MW弱を占めるという。FIT時代から得意としてきた高圧太陽光発電所のほか、開発業者やEPC企業と連携して低圧太陽光発電所も

開発中だ。保安管理業務を含むO&M（管理・保守）業務を内製化し、ここに来て全国の太陽光発電所の評価や管理体制を整備した。21カ所のO&M拠点を開発事業にも活かす構えだ。同社は、機能拡充に意欲

再エネ需要に応えよ

オフサイト太陽光市場が活気づいた背景には、企業・団体における脱炭素ニーズの拡大がある。アマゾン・ドットコムやグーグル、アップルといった外資系大手だけでなく、世界各地で事業を展開する国内大手にとっても、脱炭素化は無視できない経営課題で、再エネを求めているのだ。

三井住友ファイナンス&リース子会社で再エネ発電事業を手掛けるSMFLみらいパートナーズは、25年

度における国内の太陽光発電所の保有目標を従来比1.3倍の1.2GWに引き上げたが、その理由の一つは再エネ需要の拡大だった。同社環境エネルギー本部の須貝幸太郎環境エネルギー開発部長は、「追加性を有する新設再エネを求める声は日に日に強まっている。我々も目標を引き上げ、そうした声に応えていく」と語る。

非化石証書の購入も脱炭素化の手段であるが、価格上昇のリスクがあるうえ、単年の取引となるために先々も継続して購入できるわけではない。一方、「RE100」加盟企業の間で再エネ電源の追加性が重視されるなか、電力消費者が専用の再エネ発電所から再エネ電力を長期間調達するオフサイトPPA（電力売買契約）の人気も上昇中だ。

三井物産プラントシステムは24年6月27日、セブンイレブン・ジャパンが関東で展開する約750店舗向けにオフサイトPPAを始めると発表。契約期間は21年で、電力小売り会社の東京ガスを通じて24年3月から電力供給を始めた。