脱炭素ニーズに応える

リサイクル市場進出検討

谷垣 匡輝氏

三井物産プラントシステム社長

三井物産子会社の三井物産プラントシステム（東京都港区）は10月1日付で社名を「三井物産プロジェクトソリューション」に変更し、従来の電力や製鉄などのプラント向け設備販売から事業領域を広げる。すでに顧客企業の敷地外の太陽光発電所から電力を供給するオフサイトコーポレートPPA（電力販売契約）事業では攻勢をかけている。脱炭素社会への移行など経済環境が大きく変わる中、どのような戦略を展開するのか。谷垣匡輝社長に聞いた。

―社名を変更して事業モデルをどう変革しますか。

「日本の大きな社会課題の一つである脱炭素や低炭素化に対応するという意味を込めて社名に『ソリューション』を入れた。水素や燃料アンモニアは今後ユーザーや取扱量が拡大し、貯蔵や供給の設備需要が増える。ここではプラントの運営ニーズも出てくると見込んでおり、機器類の販売に加えて、当社が設備を保有する形でのサービス提供やプラントへの投資も検討する」

―リサイクル市場も成長が見込まれます。

「再資源化ニーズがどのように高まるのかにもよるが、例えばへの機器提供にとどまらず、設備を保有して廃棄物を引き取る対応も検討する」

―開発・運営で実績のある太陽光発電ではオフサイトコーポレートPPAの事業に注力しています。

「消費者に近い小売り業や（電力を大量消費する）デジタル関連企業で再生可能エネルギー由来の電力の調達ニーズが高まっている。一方、土地の制約で太陽光パネルの設置場所は限られるので、系統接続や法制度への対応を含め遠隔から電力を調達する仕組みで当社の知見を生かせる。すでにセブン―イレブン約750店舗に対し、21年間の契約で太陽光由来の電力供給を開始し、今後は約2000店舗に広げる計画だ。ほかにも協議中の案件は増えている」

―三井物産グループとしての強みをどう発揮しますか。

「アンモニアの海外からの調達など三井物産が持つ知見は、当社のプラント設備の供給機能を生かした新事業の作り込みでも生きる。オフサイトコーポレートPPAでは、三井物産の電力トレーディング機能を生かして発電から販売までの一気通貫モデルを構築できる。事業開発で総合力を発揮したい」

パネルのリサイクルはいつごろ大量廃棄が始まるのかを踏まえ検討していく。これまでの設備事業で関わりのあったプラスチックも含めリサイクル関連事業は考えていく。プラント

記者の目

事業基盤生かした戦略に注目

水素・アンモニアをめぐっては三井物産が国内各地で供給拠点整備を検討しており、プラント事業と相乗効果を発揮できる余地は大きい。太陽光発電ではパネルリサイクルに参入すれば、電源開発から売電、再資源化に至る工程をカバーできる。事業基盤を生かした巧みな戦略による脱炭素バリューチェーンの構築が注目される。

（編集委員・田中明夫）

日刊工業新聞 ― 三井物産プラントシステム 株式会社
無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社