

【PPA】太陽光関連事業を強化

太陽光 中小に無償設置

LPガス販売のエネジン

LPガス販売のエネジン（浜松市）は、太陽光パネルを無償で提供し、使用した電力量に応じて料金を受け取る法人向けの「PPA（電力購入契約）」事業を始めた。初期費用がかからない点などを打ち出し、中小企業の導入を後押しする。脱炭素の機運が高まるなか、太陽光関連事業を強化する。

使用電力に応じ料金 社屋・工場にパネル

PPAは一般的に、企業や自治体などの建物の屋根や駐車場に太陽光パネルを無償で設置する仕組に支払い、自家消費する。需要家は発電した電力をPPA事業者から購入し、20年間の契約期間中は固定する。



PPAで導入の選択肢を増やし、太陽光関連事業の売り上げを高める

エネジンのPPA事業の特徴	
1	初期費用・維持費用の負担なし
2	場合により電気代削減
3	20年の長期契約（途中解約時には違約金が発生）
4	設備は20年後に無償譲渡
5	二酸化炭素（CO2）の排出削減（太陽光発電に共通）

エネジンは親会社のハマネン（同市）と連携して展開する。エネジンがハマネンに太陽光パネルを販売し、同社がPPAサービスを提供する。設置工事はエネジンが担当。設置面積が1000平方メートル以上の需要家を想定する。

設備を購入・リースする場合と比べて初期費用や維持管理費がかからない。契約期間は20年など長期となる。エネジンは親会社のハマネン（同市）と連携して展開する。エネジンがハマネンに太陽光パネルを販売し、同社がPPAサービスを提供する。設置工事はエネジンが担当。設置面積が1000平方メートル以上の需要家を想定する。一般的な電気料金と比べて価格メリットが出るかどうかは電気料金の変動によるもの。「場合によっては安く抑えられる」（エネジン担当者）。電気代の高騰が続く現在などは割安となる可能性が高いという。調査会社の富士経済（東京・中央）の調べによると、PPAとリースを比べた場合、PPAの方が初期費用やSDGs（持続可能な開発目標）への意識の高まりは商機」（同社）とみている。再生可能エネルギーの一定価格買い取り制度（FIT）による投資型から自家消費型への過渡期からや保守管理が負担で導入を控えていた需要家などに、効果的な導入手法となるという。35年度には2553億円と0.2倍に成長する見通しだ。エネジンの太陽光関連事業は発電設備の販売が中心で、売上高は2億円と会社全体の約3%を占める。近年はほぼ横ばい。全体で3年後に4億円まで推移していた。「防災で高める目標だ。」



パリ協定において2050年でのカーボンニュートラル達成 2030年までに温室効果ガスの排出量を2013年度比-46%とするという具体的な数値を達成するため、自然エネルギーの推進は必須となります。また、エネルギーの高騰、電力高騰の対策も求められております。そこで、CO2削減 + 経費削減を叶える「自家消費型太陽光」は注目度が高い取組となります。自ら設置するケース・PPAのケースとお客様のご要望に沿ってお役立ちできる商材をご用意いたしました。お気軽にご相談ください。

令和4年(2022年)5月27日(金)

日経新聞掲載

