

太陽光中小に無償設置

LPガス販売のエネルギー

LPガス販売のエネルギー（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

組み。需要家は発電した電気料金をPPA事業者に支払い、自家消費する。

PPAの電力単価は設備代や想定される使用量に応じて個別に設定し、20年間の契約期間中は固

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」（エネルギー担当）。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

を含む第三者所有モデルによる太陽光発電の国内市場規模は、21年度見込みで277億円。再生可能エネルギーの「固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のなか、効果的な導入手法となるという。35年度には2553億円と9・2倍に成長する見通しだ。

エネルギー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。近年はほぼ横ばいで推移していた。「防災

やSDGs（持続可能な開発目標）への意識の高まりは商機」（同社）ととらえる。

PPAは、太陽光発電を始めたくても初期費用や保守管理が負担で導入を控えていた需要家にアピールできるとみる。静岡県を中心に企業などの社屋や工場向けの需要を見込んでおり、22年度はまず10社との契約を目指す。LPガス事業などで築いた顧客基盤を営業に生かす。太陽光関連事業全体で3年後に4億円まで高める目標だ。



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

エネルギーの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)