

## 新電力や省エネなどのあらゆるエネルギーソリューションを提供

# 丸紅がESG経営をサポート

RE100、ESGが経済界に波及する中、丸紅が総合商社ならではの再エネ・省エネソリューションでそれらの達成を支援する。太陽光発電の活用を軸に新電力や省エネなどあらゆるニーズに応える。豊富な実績をもつ丸紅がその総合力を活かして、企業の価値向上、電力削減を後押しする新たな事業を始めた。

### 総合商社の強みを活かして、 ESG投資への包括提案を実現

丸紅が企業向けのエネルギー活用事例を調べた際、最初に、全社一丸となって取り組んでいる、拠点となるのは、同社有機化学品第二部エレクトロニクス第一課。もともと有機化学品事業部では太陽電池の原料であるポリシリコンを取り扱っていたことから、太陽光発電システムの販売事業に参入し、2019年には累積1GWの実績を見込む。同課ではその他にも省エネ素材のLED中間層膜なども取り扱っており、今回全てをパッケージとした「電力削減プログラム」を開発する。

軸となるのが、太陽光発電の自家消費ソリューションだ。今まではFIT(固定価格買取制度)を利用した事業が主流になっていたが、現在FIT買取価格は18円/ kWh(産業用)まで低下し、買取単価との差が縮小しつつある。さらに出力抑制リスクや連系負担金によるコスト増加などを考慮すれば、発電するよりも、自家消費することのメリットの方が大きくなり、新たな設備投資として自家消費市場が立ち上がってきている。

加えて、有機化学品第二部長の山本謙次氏は「前年からRE100、ESGという形で、世界規模で企業の価値向上が図られています。またこうした流れはグ



丸紅 有機化学品第二部長 山本謙次

エレクトロニクス第一課部長 堀内 龍夫

部長 丸 良

ローカル企業のみでなく、そのサプライチェーンにも波及しているのが大きな特徴です。従来は投資案件のニーズが違った太陽光発電にも、企業価値を高める目的で工場の屋根に、商業施設の屋根といった引き合いが増加しています」と指摘する。また全社では、地域に密着したビジネス展開も進めており、長野伊豆郡中で地域新電力「丸紅伊豆みらいでんき」を設立し、そこでの収益をEV普及や、スマートシティ化などを進めて、地域に貢献していく計画だ。さらに今後は、東南アジアの国々などへの海外展開も視野に入れている。

### 丸紅が価値を創り出す太陽光設備

丸紅はすでにESG投資を扱う会社横断的なチームを組織し、太陽光発電・省エネルギーソリューションの全国展開に動き回っている。総合商社の強みを活かしてあらゆる業界のニーズを届

り届けるのが狙いだ。

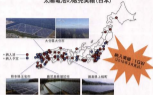
エレクトロニクス第一課部長の村松誠氏は「環境・社会を中心とした自前経営向け提案については、現場貢献ができることなどから、大手から中小まで、幅広いお客様から引き合いをいただいておりますが環境投資といえども、投資リターンが低い投資は受け付けられないのが実態です。丸紅はメガソーラーで培ったコスト競争力で、経済性の高い提案をできる強みを活かして、現場を回りこすることで初期コストがゼロになる第三者保有モデルも提案させていただきます」と顧客ニーズに応えるソリューションを構築している。

例えば企業が太陽光発電を導入したいが、投資費用の大半を埋めたい導入できない場合、工場の屋根を丸紅に賃貸。丸紅は太陽光を自家消費で設置し、発電した電力を売主である所有者に売却するという流れだ。規模の小さい事業者が第三者保有モデルの提案をしても

## 丸紅の包括提案



## 太陽電池の販売実績(日本)



## 丸紅グループによる自家消費向け包括提案



貴土が長期的に調達する例も多く聞かれますが、丸紅であれば調達からO&Mを含めてしっかりと運用してある安心感がある。企業によっては設備という固定スペースを有効活用できる上に、過熱効果により空温上昇が抑制、さらに蓄電池を組み合わせたれば、消費電力がピークカットや削峰対策にもなるため、最高の選択案といえる。

村松氏は「商業家の皆さんは電力に対する考え方が、電力会社が行った電力を買って使うという時代から大きく変わってきています。電網を基盤と、自ら電力を作ることもできる。その電力を貯めたり、売ったり、他工場へ融通することもできる。電力需給に合わせて自由に選んだポर्टフォリオに組み替えることが可能になりました」と話す。そうした中で、もっとも有効なソリューションの一つが太陽光発電の自社利用だ。そここそ燃料調達費や再生エネルギーにも左右されず、将来的には廃材利用ゼロで発電する。

### セールスエージェントではない お客様視点のディストリビューター

両社メーカーを含めた様々なパネル、機器を取り扱う中で、顧客のニーズを的確に汲み取り、コスト面や立場・価値に合

わせて最適なシステムを構築し、提供することを使命にきた丸紅。

同様の視点は他にも、電力料金削減プログラムについて、総合社社の強みを活かした多彩なサービスがあることを説明する。「新電力の供給競争ランキングで上位に入る子会社の丸紅新電力との共同による割当電力を買い取ることで、顧客の電気調達に合わせたシステムではなく、空室可能容量一杯まで発電。更に工場が休止する土日の発電も行うため、より経済性を高めることが可能です。さらに、新電力からの電力供給で契約電力料金を削減、LED導入の省エネ対策、蓄電池導入によるピークカットなど電気に関するソリューションを一括で提案させていただきます」と話す。

電力供給システムを保有し、豊富な再生エネルギーを調達する丸紅の存在感を示す。

丸紅では過去に太陽光発電設備の導入を推奨したのが断念した企業にも、再度検討することを呼びかけている。競争力のあるシステム提供や、第三者所有でケースバイケースの大規模が可能で、改めて、自社の設備の優良資産化へ向けた検討を行なった方が少なくない。

## お問い合わせ先

## Marubeni

丸紅株式会社  
 東京都中央区二丁目  
 丸の内ビルディング二階  
 TEL: 03-3282-4230

丸紅 自家消費

