企業経営を支える環境対策ソリューション

環境に優しい電源が求められる中、再生可能エネルギー事業への参入を目指す企業が相次いでいる。特に太陽光発電は設置が容易で小規模・分散運用に適しており、政府による再生可能エネルギーの固定価格買取制度が始動したことも追い風となって事業化の動きが活発化している。こうした中、昭和リースと富士古河Ｅ＆Ｃは、2011年12月に太陽光発電システムの導入支援事業で提携。ファイナンス面での手厚い対応と、発電量保証・長期メンテナンスという特徴を武器に事業を本格化している。昭和リースの土屋明正社長と、富士古河Ｅ＆Ｃの籾井丈一郎社長に足元の業況や今後の方針を語ってもらった。

太陽光発電システムの導入支援で提携

社長対談

富士古河Ｅ＆Ｃ社長
籾井　丈一郎氏

昭和リース社長
土屋　明正氏

自然エネルギーへのシフト

―エネルギー問題を巡る国内の情勢をどう見ていますか。

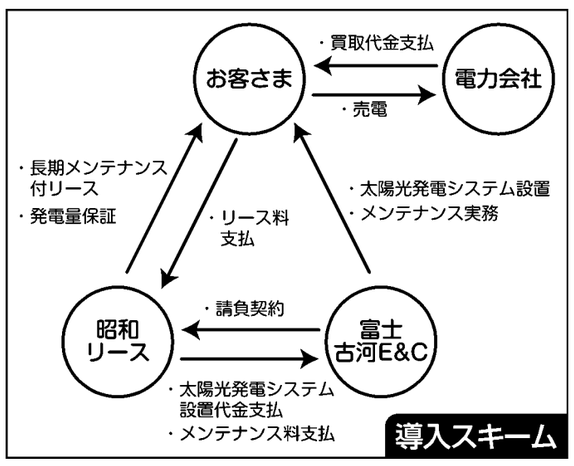
籾井　かつて私は富士電機でエネルギー部門に在籍し、火力発電や水力発電など大容量エネルギー分野の電気・制御設備を担当してきました。現在は原子力発電の稼働が難しい状況になり、代替エネルギーをどう手当てするかが課題になっています。火力発電は代替エネルギーとして利用しやすいですが、建設から稼働に至るまで多くの時間を要します。このため自然エネルギーにシフトしているのが現状です。自然エネルギーは多種多様ですが、比較的短期間で設置できて二酸化炭素（CO_2）も発生しにくい太陽光発電が人気を集めています。

土屋　確かに原発事故の問題が起因となり、自然エネルギーへの動きが活発化していますね。そもそも原発問題の前から化石燃料の使用を減らし、CO_2の排出量を減らそうという動きがありました。当社では企業の設備投資に依存するだけでは立ち行かなくなると考え、数年来、環境関連の事業にも取り組んできました。リース会社としてモノづくりへのファイナンス機能の提供に加え、社会環境の変化に対応していくことが大きな役割だと考えています。

―こうした中で両社は太陽光発電システムの導入支援事業で提携しました。経緯を教えてください。

土屋　環境に影響を与えずに電力を供給できる太陽光発電に注目が集まり、企業が興味を持ち始めました。こうした状況を受けて両社で話がまとまり、施工やメンテナンスを富士古河E&Cが担当しファイナンスを当社が担当して導入をサポートするスキームを提供することになりました。富士古河E&Cは施工やメンテナンスの実績が多数あり、当社にとっては最良のパートナーでした。

籾井　当社も新エネルギーに力を尽くそうと考えましたが、ファイナンスへの対応が難しかったので、昭和リースと双方で知恵を出し合い、このビジネスモデルにたどり着きました。



現在は大容量エネルギーから自然エネルギーへの変遷期にあり、その商機をしっかりと捕らえていくというのが当社のスタンスです。太陽光発電事業に参画できるチャンスをいただいたので、推し進めていきます。

―今回の事業には大きな特徴がありますね。

籾井　ビジネスモデルの特徴は、発電量の保証値を下回った場合に不足分を支払う『システム発電量保証』と、長い期間にわたってメンテナンスを請け負う『長期メンテナンス』です。保証発電量はJIS規格に基づいて計算しますが、これは多数の施工経験がないとできません。また、お客さまがすでにお持ちの倉庫や工場の屋根に設置して発電できる利便性に加え、不具合が起きれば当社がメンテナンスを対応しますので、お客さまの従業員の方に電気関連の専門家がいなくても、安心して太陽光発電システムを導入いただくことができます。

土屋　発電量の保証と長期のメンテナンスを提供しているのは、私どものサービスだけではないでしょうか。また導入プランもリースによる『安心プラン』および『稼働払いプラン』と、割賦・一括購入による『ベーシックプラン』を用意しています。お客さまによりファイナンスのニーズが違うので、それに合わせた提案ができます。私どもの知恵やノウハウを生かし、お客さまのニーズやキャッシュフローの状況などを見ながらご提供します。

籾井　おっしゃるとおり、他にはないサービスだと思いますね。稼働中は、太陽光パネルの発電量を計測し、当社のメンテナンスセンターがインターネットを通じて発電状況と運転状況をモニタリングします。問題が起きれば従業員が即座に出向いて対応し、パネルやパワーコンディショナー（電力変換装置）が故障していれば交換します。当社が保有する情報通信技術、電気変換技術、施工技術の三つを融合することで、こうした長期のメンテナンスを行うことが可能になっています。

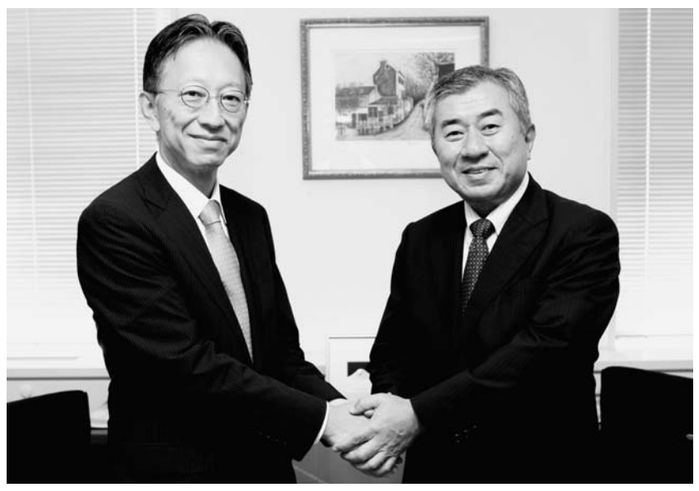
発電量の保証と長期メンテナンス

―ビジネスの状況はいかがですか。

土屋　先ほど籾井社長もおっしゃったように、既存の倉庫や工場の屋根で行えるビジネスであり、両社のお取引先の中にはそういった設備をお持ちのお客さまも数多くいらっしゃいます。例えば、飲食業のお客さまの場合、集中調理場（セントラルキッチン）のような施設には大きな屋根があるので、太陽光発電をご案内しています。また工場の屋根に太陽光パネルを施工する場合は、工場立地法の適用を受け、環境施設と見なされます。都心の工場は敷地の有効活用が問題ですが、太陽光発電システムの導入により、生産施設が拡大できる場合があり、これもメリットのひとつです。

籾井　たまたまですが、双方が得意とする顧客層が重複してないんですね。当社はプラント関係を中心に長期にわたって信頼を獲得し、来年には創業90周年を迎えます。太陽光発電のリースモデルを大きく展開するため、両社による定例会で情報交換しながら営業で競い合っています。双方合わせて今期は50億円相当の受注を達成しようと考えています。

土屋　このビジネスは、お客さまの経営トップの理解をいただく必要があります。そこで経営陣が率先してトップセールスを行っています。経営トップに『再生可能エネルギーに貢献することでCSRにもなる』と説明すると、多くの方に理解してもらえます。再生可能エネルギーの固定価格買取制度が7月にスタートし、事業としても始まったばかりですが、10月中にも1号案件が着工します。



環境関連ビジネスを拡大

―両社は太陽光発電以外にも環境関連のビジネスをそれぞれ幅広く展開していますね。

籾井　当社は環境対応に優れた総合設備工事企業として、電気、計装、空調、建築、情報通信の分野で環境と調和の取れた設備を施工しています。太陽光発電事業では累計で273カ所1万2000キロワット相当を施工し、こうした施工やメンテナンスの実績が財産になっています。空調の分野では、大幅な省エネルギーを果たすデータセンター（IDC）向けの最新型空調システムの販売を今年の6月から始めました。空調は電気を大量に消費する設備であり、IDCなど多くの発熱源を持つ施設に提案しています。

土屋　当社ではリースを使ってお客さまの設備を入れ替え、全体の電力消費量を減らす『環境トータルサポート』を行っています。例えば、多店舗展開を行う量販店やドラッグストアに対し、専門業者と連携しコンサルティングを行って電力消費量の削減を提案しています。また省エネ支援サービス（ESCO事業）型ファイナンスでは、発光ダイオード（LED）照明の導入を促しています。一定のエネルギー削減量を保証し、削減したコストの一部から報酬を頂く仕組みです。事業を開始して2年ほど経過しますが、順調に成果が出ています。

籾井　環境関連事業のビジネスチャンスは、海外にもありますね。当社は約40年前にタイに現地法人を設立したのを皮切りにベトナムやフィリピン、マレーシア、カンボジアに法人を設立しました。今年度はミャンマーやインドにも進出します。また政府開発援助（ODA）案件としてボツワナやトンガ、ラオスなどで太陽光発電設備の施工を展開していますが、やはりまずは国内で今回の太陽光発電ビジネスを推進し、足元を固めることが最も重要です。

土屋　おっしゃるとおり、太陽光発電事業はもっと伸びますね。技術が進歩してパネル価格が下がると、もっと良い商品を提供できます。また蓄電技術が進歩する中、自ら発電して、ため込み消費するというビジネスも拡大していくと思います。

―最後に、今後の抱負を教えてください。

籾井　練りに練ったビジネスモデルが構築でき、あとは実行あるのみです。ただ電源には太陽光だけではなく風力や小水力、燃料電池があり、電力の最適運用やスマートグリッド（次世代電力網）といった考えも検討されています。当社も多くの知見があるので、昭和リースとは太陽光に限らず、幅広くビジネスを展開できればありがたいです。

土屋　当社も環境関連事業は最も注力している分野のひとつであり、当社のビジネスの柱となるよう取り組んでいきます。将来は、こうした事業が当社の売り上げの3割程度を占める時代が来るのではないか、と考えています。

昭和リース

「リース＝ビジネスコンサルティング」だと思う。

- 私たちのビジネスは、単にモノを貸すことではありません。
- 最適な金融ソリューションで、多様なニーズにスピーディーにお応えします。
- 独自のノウハウと豊富な企業ネットワークで、お客様をサポートします。
- お客様の環境経営支援のため、効果的な製品・サービスを提案します。
- リース終了物件の適正な処理、3Rの推進も私たちの大切な仕事です。

昭和リース株式会社　〒112-8574　東京都文京区後楽1-4-14　後楽森ビル　Tel.(03)4284-1111(大代表)　http://www.s-l.co.jp/