

# PPA発電所を先行開発

三井住友ファイナンス&リース(SMFL)は、子会社のSMFLみらいパートナーズ(東京都千代田区)を通じて展開する太陽光発電事業を拡大する。国内太陽光発電所への投資を上積みし、発電能力を引き上げる計画。カーボンニュートラル(温室効果ガス排出量実質ゼロ)の実現に向けて高まる企業の再生可能エネルギー需要を取り込む。SMFLみらいパートナーズ副社長を兼務する八瀬浩一朗SMFL副社長に足元の事業環境や今後の方針を聞いた。

― 保有する国内太陽 PPA (電力販売契約) の総発電容量 (約) の発電所の総発電量が2023年度末に約 容量をともにも60万キロワット程度に引き上げたい。環境意識の高まりから、再生可能エネルギーの需要が増え、PPA が高い伸びとなる。度(FIT)の発電所 どのようにして P と特定の顧客に発電し P A を拡大しますか。 「企業から声がかか

三井住友ファイナンス&リース副社長 八瀬 浩一朗氏



「23年に系統用蓄電 シェアを拡大すること、関係する企業から多く声が掛かっている」

「30年代に大量の太陽光パネルが寿命を迎えることを見据え、太

## 脱炭素需要取り込む

つてから太陽光発電所 蓄電所ビジネスに作つては時間が も力を入れます。かかるので開発先行で 「プロジェクトファ ードンどん太陽光発電所 イナンスを通じて(系 を作る方針に切り替え 統用蓄電所) 事業の中 た。さまざまパートナー 身を見ることが、ノウハウ と協力していく」 ウを蓄積したい。プロ 分析をして対策を打つ

「盗難被害が発生し た際はしっかりと調査、 電所の保守・管理(O & M) 会社任せにせず、SMFLみらいパ ートナーズの環境アセ ットマネジメント室が O & M 会社に指示を出 している。開発部門と も盗難リスクについて 情報共有している」

「太陽光発電所を多く保有しているの、太陽光パネルのリユース、リサイクルは考えなければならぬ。リユース品を導入するには価格や性能、保証などが重要になる」

### 記者の目

海外市場のパートナー探しを 19年に営業を始めたSMFLみらいパートナーズは、大手再生可能エネルギー事業者の中では後発ながら、グループの顧客基盤、調達力を生かして急速に規模を拡大してきた。コーポレートPPAの総発電容量は国内トップクラスを誇るが、後れを取る海外市場が今後の課題だ。国内競合が買収などで海外市場への足場作りや新技術の取り込みを進める中、明確な道筋を示せていない。まずは海外市場で強力なパートナーと組むことが重要な一歩になりそうだ。(石川雅基)