

環境エネビジネス拡大

三井住友ファイナンス&リース（F&L）は、環境エネルギー事業への投資を拡大し、脱炭素需要の取り込みを急ぐ。太陽光で発電した再生可能エネルギーの電力を企業に販売するコーポレートPPA（電力購入契約）や電力の需給バランスを調整する系統用蓄電所など成長が見込まれるビジネスへの投資を増やす。環境エネルギー本部長として事業を統括する浅井淳史常務執行役員に事業環境や今後の方針などについて話を聞いた。

— 太陽光発電所の建設に電力を供給できる体制や取得などPPA関連制づくりを進めている。今後、電気代の上限に今後5年で100円に引き上げ、PPAサービスの需要はより高まるだろう。

「当社は長期契約のPPAで重要な会社の信用力や実績が評価され、多くの大企業と契約を結んでいる。発電所を開発する企業と組むことでさまざまな地域で発電所を先行開発し、短期間で顧客の顧客企業に他の商材

三井住友ファイナンス&リース 浅井 淳史氏
常務執行役員



を提案するなどして、クロスセルにつなげている。今後、環境エネルギー事業での非金融サービスを切り口に、他部門との連携をさらに進めたい」

— 2025年に環境エネルギービジネスを手がける部署とサーキュラーエコノミー（循環経済）を手がける部署を統合し、地球環境部門で太陽光パネルの導入、活用からリユース、リサイクルの仕組みづくりが課題だ。

「太陽光パネルは30年代後半以降に『大量廃棄時代』を迎える」と予想されており、リユース、リサイクルの仕組みづくりが課題だ。

蓄電池活用に投資強化

ルまで一体となつて取り組むことで、スピード感を持って仕組みづくりを進められる」

— 蓄電池ビジネスの拡大にも力を入れていきます。

「既に系統用蓄電所ビジネスや発電所への蓄電池併設に力を入れている。今後は蓄電池を活用して顧客のエネルギーマネジメントを支援する取り組みを始めた。ただ、蓄電池はまだ高額なため、ビジネスを広げるにはもう少し時間がかかるだろう」

— 資本効率を重視した経営を推進しています。

環境エネルギー事業です。環境エネルギー事業での状況は、「不動産事業では（資産売却や再投資による）資産回転型ビジネスに注力している。環境エネルギー事業でも資産回転型ビジネスを26年度に本格的に始める計画だ。まずは保有する発電所などをバリューアップすることで総資産利益率（ROA）を高める。発電所を運営する力を生かす、将来は発電所の管理を請け負うビジネスにも取り組みたい」

記者の目

三井住友F&Lは効率的に稼ぐ力を示す自己資本利益率（ROE）、ROAの向上に力を入れている。これらの引き上げに向け、地球環境部門では収益機会が拡大する管理型ビジネスや資産回転型ビジネスを確立できるかが課題だ。再生エネルギーで構築した顧客網を生かし、他部門の利益にこれだけ貢献できるかも焦点となる。

（石川雅基）

顧客網生かし収益取り込む