



とちぎの元気企業 VOL.82

足利メガソーラー(株)

～地域企業が結束により新たな需要を生み出す～

平成24年4月18日に足利市の電設会社5社が共同出資して足利メガソーラー(株)を設立、以来、県内各地に同様の会社が設立されている。足利メガソーラーは公共施設や工場の屋根などのスペースを利用した太陽光発電を広げる目的で設立された。足利市は全国的にも太陽光発電に対する取り組みが進んでいる街であり、そのなかで足利メガソーラーが築き上げている太陽光発電設備設置ノウハウは全国的にも最も進んでいると言えるであろう。今回は、同社の設立以降の展開と今後の展望についてご紹介していこう。

1. はじめに

東日本大震災(平成23年3月11日)から約1年1ヵ月後の平成24年4月18日に足利市内に足利メガソーラー(株)(代表:渡辺好美氏)が設立された。足利市内に本店を置く、地元有力電設会社5社の共同出資により、公共施設や工場の屋根などに設置する太陽光発電設備の設計、建設などを一貫して請け負う目的である。その後、同様の手法で矢板市や栃木市など栃木県各地の地元業者が会社を設立、現在では足利メガソーラーの運用ノウハウを共有する同様の企業は県内が4社立ち上がっている。



平成24年4月 足利メガソーラー
(足利市内5社で設立 渡辺好美代表)
平成24年9月 県北メガソーラー
(矢板市内5社で設立 菅野健二代表)
平成24年10月 栃木メガソーラー
(栃木市内13社で設立 西田和司郎代表)
平成24年10月 佐野メガソーラー
(佐野市内7社で設立 中田真弘代表)
平成24年11月 宇都宮メガソーラー
(宇都宮市内3社で設立 神宮晃代表)

2. 太陽光設置へのハードル

屋根への太陽光発電は広大な敷地に敷設するメガソーラーと違って様々なノウハウを必要とする。営業や契約方法のみならず、屋根の強度や方角などを考慮した設置が可能な屋根なのかどうかの判断、さらに採算ベースにのる設置条件かなど計画から施工まで全体にわたる。また、資材の共同仕入れなどでコスト低減にも繋がるなど運用ノウハウはソフト面からハード面にまでおよぶ。そもそも今回の足利メガソーラー設立の中核となる渡辺電設(足利市、渡辺好美社長)は、足利市電設協会の6社による足利市内中学校11校への10kw

の太陽光発電設置などに取り組んできた経験を有する。今回の参入はこの時の経験を活かしたものであるであろう。「当社の場合は、現地を見てから1週間以内に安定性、採算性など総合的にシミュレーションを行い設置可能な場所なのかどうかの判断ができます。」と足利メガソーラーの渡辺代表は話す。平地や斜面を整備してメガソーラーを設置するのとは異なり、屋根へのソーラーパネル設置は、瓦屋根、コンクリート屋根、傾斜のある屋根など建物により様々。そのなかでもそれぞれの屋根に相応しい施工方法を検討して最良の設置状態にしなければならないのだ。もちろん公共建築物も多いため、施工中のみならず施工後も長期に亘った安全は絶対条件である。

3. 共同設立に向けて

そもそも、なぜ単独ではなく、地元企業で共同企業を立ち上げたのか。それは「公共工事が減少、さらに今後も国内の人口は減少することにより民間の受注も減るものと予想されます。つまり、電気工事業界全体が衰退する可能性があるのです。一方で再生エネルギー関連は工夫次第で地域の省エネにつながるだけでなく、電気工事業界の新たな市場も見込めます。これまで公共工事は自治体の発注を待つ状態でしたが、これからは自治体へ提案することにより新たな仕事を生み出して受注に繋げて行かなくてはなりません。」と渡辺社長。そして同時に「それには地域社会にメリットがある提案でなくてはならない。」つまりは電気工事業界だけでなく、良い提案ができれば地域にも大きく貢献ができると考えた結果であった。また、全国的に見ても、大規模なメガソーラー設置のみならず中規模のものでも大手エンジニアリングと地元企業の受注競争は激化しており、これに対抗すべく地元企業が連携している構図も見える。



足利メガソーラー 渡辺 好美代表

共同会社を設立するにあたり特に重要な点とは何であろうか。「再生可能エネルギーの固定価格買い取り制度に基づき、電力会社に1キロワット時当たり42円で20年間全量売電できます。つまり20年間は共同で設立した仲間と親戚付き合いの運営をしなくてはならない。地元で根ざした本当に信頼できる仲間（企業）同士でなくてはなりません。」と渡辺代表は語る。また、代理店やメーカーなどの支援、行政のバックアップなども必要不可欠だそうだ。

4. ビジネスモデルを全国へ発信

昨年11月に足利市では、施設の建設や維持管理を含めたリース契約を結ぶ事業を選定するプロポーザルを行い、その後渡良瀬川対岸の群馬県太田市市場町にある水道用地6000㎡を足利メガソーラーに決定した。今年6月までに工事を終え、7月1日から売電を開始する予定であるなど、大口案件の受注も順調だ。

地元企業と行政が協力して地域社会をより良い環境に変えることができるこのビジネスモデルは全国へ水平展開が可能なものだ。このため、栃木県内だけでなく、現在では他県からの問い合わせも多く、同社は全国の同業者へ向けての情報提供を惜しまない。「仕事の仕方だけでなく、仕事の生み方も私たちの業界の後継者に教えていきたいです。業界の担い手を育てていく義務が私達にはあります。」と渡辺社長。業界全体を見据えた同氏の展望は20年後よりもっ

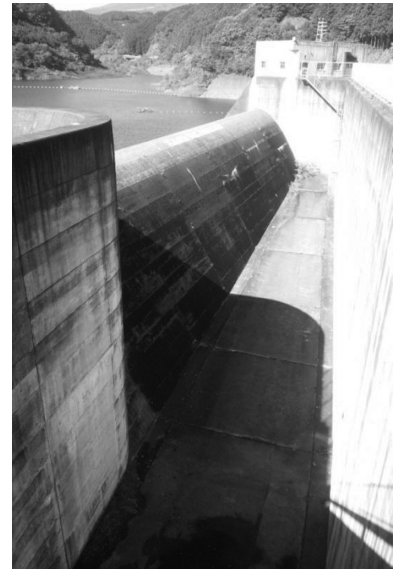


渡良瀬川対岸への太陽光パネル設置工事

と先の時代を見ているようだ。

5. 今後について

そして次なる展開として渡辺代表が注目しているのが、小水力発電である。昨年2月、栃木県は全国初の取り組みとして、県が管理するダムにおいて「ダムESCO事業」を開始した。ESCO（省エネルギー支援サービス）事業とは、施設の省エネルギーサービスを提供した事業者が得られた効果の一部を報酬として受け取れるものである。つまり、自治体は予算ゼロでダムの整備や管理ができ、民間の事業者は売電収入を得ることができるのだ。施設の管理者である栃木県にとっては、管理費などのコストを削減できるメリットがあるだけでなく、さらに栃木県のモデルでは、事業スキームの考案からゼロ予算で取り組み、事業導入に際しても県に新たな費用負担所発生もない。第一弾となる寺山ダムでは、2011年12月に事業者の募集開始を行い、2012年8月には事業者が決定、今年9月からの設備稼働予定だ。栃木県の担当者の松本茂氏（取材当時：ダム水資源担当）は「限られた予算の中でいかに自治体の財産を運用管理するかは各地方自治体の大きな課題です。栃木県のこのスキームは全国初となるもので、このため現在全国20都県近くから問い合わせが来ています。」と話す。寺山ダム以外にも栃木県には県が管理するダムは6箇所あり、このうち三河沢ダム（日光市）、塩原ダム（那須塩原市）、松田川ダム（足利市）の3箇所が寺山ダムと同様の運用が可能と見ている。栃木県は、現在この3ダムについて、公募型プロポーザル方式にて公募している最中である。



寺山ダム
(栃木県庁ホームページ)

6. まとめ

太陽光発電においても、ダムESCOについても、共通するポイントは、施設の価値をいかにして見出したかという点にある。足利メガソーラーの例では、電設におけるプロ集団ともいえる地元電設会社が団結して地域にメリットがある提案を自治体になげかけ、ダムESCOにおいては栃木県の担当者が県内全ての県管理ダムの発電可能性を調査して民間に提案を投げかけるなど、まさに共通点が見られる。提案型の案件を増やすことは、地域社会が一層住みやすい町になる大きな可能性をひめており、さらには各業界の新たな需要を生み出すみなもととなるであろう。

足利メガソーラー（株）

（TDB企業コード：056006494）

住 所：足利市大前町763

電 話：0284-62-3138（代表）

FAX：0284-62-7200

