

発電事業者目線では営農者との協力関係構築が課題に

自然電力太陽光発電事業部 寺崎劫菲マネージャー

固定価格買取制度(FIT)開始による太陽光発電の開発は一巡した感がある。事業用地を見つけにくくなっていることもあり、転用できない農地が活用できるソーラーシェアリングが注目されているが、適切な営農など案件開発は容易ではない。発電事業者の視点でのメリットやハードル、考えるべき点を自然電力太陽光発電事業部の寺崎劫菲(ジエフエイ)マネージャーに聞いた。

一 発電事業者がソーラーシェアリングに着目している

寺崎 FITが開始され7年経過し、太陽光発電用地が少なくなってきた。こうした中、農地は日当たりが良く、土地も平らで造成不要なのが発電事業視点でのメリット。支柱を高くする必要があるなどで、通常に比べ施工費は2~3割、さらにパネルを細長い短冊形にするとパネル自体のコストが1.5倍程度上がるものの、大規模造成が必要な用地よりはトータルコストが安くなる傾向にある。

パネルが高い位置にある分メンテナンスコストも割高になる。パネル下で営農していれば雑草対策は必要ない(農作業側で考える必要あり)のでその費用は不要だが、営農者が別の場合は発電の収益を一部営農者に支払うスキームが一般的で、その点には留意する必要がある。

一 開発する規模は

寺崎 自然電力では高圧規模のFIT事業認定を数件確保している。

一 営農はどうするか

寺崎 開発中の案件では外部委託したいが、まだ合意に至っていない。新規含め長期的視点では検討中。これまで発電事業で成長してきたので、グループ内に営農のノウハウは無い。ただ、農業に興味のある社員も多く在籍しており、社内に人材を抱えるか、農業法人とタッグを組むかなどといったプランについて議論を進めている。

一 新たな案件開発は現行のFIT価格で可能か

寺崎 現行の14円/kWh、500kW以上

は入札という環境、さらにFIT制度の出口戦略が議論されている中では、案件開発もFITに依存しない市場取引モデルを念頭に行う。地産地消を推進したいが、農村の恒常的な電力需要を考えればハウスや農産物の加工場ぐらいで、そう多くない。詳細なビジネスモデル検討が必要。価格も含め、地元のニーズを把握しなければならない。

さらに本質的な問題として、農業側で長期営農を担保できる仕組み、例えば就農支援機関が安定的かつ一定数の人材を1つの農村に送り出せるエコシステムのようなものがないと、ソーラーシェアリングの普及は難しいと感じる。

一 案件開発の難しさについて

寺崎 ソーラーシェアリングの条件に合った営農者を見つけるのが非常に困難。耕作放棄地は大量にあり、農業をやりたい人にとって土地はいくらでもある。農家にとっては上部に太陽光パネルを設置することで農作業がしづらくなり、また収穫量が読みづらいなどのリスクを負うことになるので、よほどのメリットを提示しないと合意に至らないのが実感。

発電事業という視点では、まず金融機関の融資が得にくい。事業の前提である許認可が一般的には3年、最長でも10年までしか取得できず、更新の条件として作物収穫量の一定量以上の確保など求められるが、FITへの規制が厳しくなる中では大きなリスクと判断される。20年間継続した営農活動を担保するために農業法人と契約する方向で動いているが、話し合いが長期化している。苦戦している。

農業委員会の許可を得るのも必須な



寺崎氏

合意ステップである一方で、特に過去、営農実態のないソーラーシェアリングが導入されてしまっている地域では反対の姿勢をとられることもある。これまで相談した地域では、良くて中立、悪いと反対であり、事業者から各地の農業委員会にこの事業の意義を知ってもらう努力をしている。

一 どのように農家の協力を得るか

寺崎 結局のところ「共感の生み方」がカギ。例えば、私は気候変動の話をしている。地球環境がこのまま悪化すれば農業にも大きな打撃を与える。太陽光はその対策になるということ、「自分たち(農家側)にも関係が深い事業なんだ」というストーリーを共有できれば、興味を持っていただける。

売電収入から還元するというだけでは難しい。有力な農家ほど経済的に自立できる営農を確立しており、「良いものをつくる」ことで収入を伸ばそうとしている。太陽光発電という農業以外からの収益はある種の補助金に近いともいえ、第三者的な視点に立てば、儲け話だからと簡単に動かないのは正しいあり方にも感じる。