

大手リース・三菱HCキャピタルの子会社として金融手法を活かし非FITビジネスに参入

リース事業のノウハウを活かし、PPA展開

三菱HCキャピタルが100%出資するMULユーティリティイノベーションが、ソーラーPPA事業に参入。コロナ禍にもかかわらず、多くの引き合いがあり、総発電容量100MW突破を目指す。将来的には実証中のVPP事業や蓄電池関連事業とも連携し、付加価値の高いエネルギーサービスの開発・提供も。

三菱HCキャピタルの再生可能エネルギー事業

今年4月、三菱UFJリースと日立キャピタルが統合し、総資産でリース業界2位(約10兆円)の新会社三菱HCキャピタル(MHC)が誕生した。統合にともない、MHCが保有する再生可能エネルギー電源の発電容量は約1.2GWに達した。もともと三菱商事および三菱UFJフィナンシャル・グループの持分法適用会社である三菱UFJリースはコーポレートファイナンスに強く、一方、日立製作所の持分法適用会社である日立キャピタルは販売金融に強みがある。経営統合の目的は両社の強みを相互補完するとともに、経営基盤の強化を通じて、新たな価値を創造することとしている。MHCは今後の注力領域として、社会資本/ライフ、環境・エネルギー、モビリティ、グローバルアセット、販売金融の5つを挙げる。中でも両社が共通して注力してきた領域が環境・エネルギー分野であり、特に再生可能エネルギー事業だ。統合前の三菱UFJリースにおける再エネ事業の特徴は、金融ノウハウをベースに太陽光発電を中心として資産を構成したこと。一方、日立キャピタルの特徴は、自ら事業者となり、発電施設の開発段階から事業に参画すること、風力発電事業の運営に強みをもつことだ。



野々垣壮史氏

三菱HCキャピタル
再生可能エネルギー事業部 事業企画課

2社の統合効果について、MHC再生可能エネルギー事業部事業企画課の野々垣壮史氏は「再エネの保有容量が拡大し、収益基盤を強化することができました。また、太陽光発電事業に強みを有する旧三菱UFJリースと、風力発電事業に強みを有する旧日立キャピタルとが統合したことで、保有する電源種類の多様化を実現。さらに、2社が保有する知見・ノウハウを持ち寄ることで、より早い段階からの事業参画や、金融アプローチによる事業取得、O&Dによる資産の売却やM&Aによる成長など、再エネ事業への関与手法と収益の獲得手法も多様化しました。今後は、再エネアセットの拡大を進めるとともに、保有する再エネアセットの基盤や知



松本義法氏

MULユーティリティイノベーション
代表取締役社長

見・ノウハウを用いて、新たな付加価値やビジネスの創出を図ります」と話す。

ソーラーPPA、VPP事業など需要家向けエネルギーサービスを開発・提供

MHCは統合効果を活かし、今後、再エネアセットのさらなる拡大、再エネ電源におけるマネジメントの強化、パートナー提携強化を具体的に進める。こうしたMHCの再エネアセット、特に非FITビジネス等の拡大戦略の一翼を担うのが、MHCの子会社MULユーティリティイノベーション(MUI)だ。MUIは、旧三菱UFJリースの子会社として、2018年に設立され、法人向けソーラーPPA事業に積極的に取り組んできた。事例

としてはイオンタウン湖南(滋賀県)、グリーン物流所沢物流センター(埼玉県)、日世東松山工場(埼玉県)、ぎゅーとら物流センター(三重県)などで、総発電容量は約13MWに達する。同社代表取締役社長の松本義法氏は「MUIは需要家向けエネルギーサービスの開発を目的に設立されました。ソーラーPPA事業とともに電力小売の取次や経済産業省のVPP実証事業にも参加し、将来的には蓄電池やEV等に関連した事業も手掛けたいと考えています。強みはリース会社の子会社としてアセットを保有しながらビジネスを展開できることで、大規模投資や新規投資が必要となるケースにも、自社で投資リスクを引き受け、マーケットをリードしていくことができます」と胸を張る。ここ1~2年で、ソーラーPPAへの相談、引き合い件数は600件にも及び、手ごたえを感じてい

る。需要家側はPPA導入を通じて、電気代を削減するとともに、環境経営により企業価値を高めることが狙いだ。

将来的にはPPAとVPPを連携し、付加価値の高いサービスを提供

MUIでは設置する太陽光発電システムを構成する主要機器・部材に対し、特にメーカーを指定していない。設計・調達・施工を担当するEPC事業者がコストに縛られることなく、案件ごとの条件にあわせて最適な機器・部材を選定できるようにするためだ。ただし、遠隔監視サービスに関しては、エナジー・ソリューションズの「ソーラーモニターオフグリッド」に統一している。その理由は、迅速な逆流防止制御により発電ロスを抑止できること、PPA課金データが一括ダウンロードできること、環境付加価値として取扱い可能な計量が

できることだ。

松本氏は「PPAや電力小売事業の展開から、お客様の工場や施設全体の電力消費状況の把握まで、包括的に提案することができ、省エネ化や蓄電池導入の営業推進につながります。全量売電スキームでは出せない非FIT太陽光発電の強みを活かしていきます。さらに、VPP実証事業において、当社はリソース制御を行うリソースアグリゲーターを担っていますが、将来的にはソーラーPPA事業の太陽光発電システムをVPP事業のリソース電源として活用することも可能です。今後PPA、VPP、蓄電池関連事業、電力小売事業などを連携することで、付加価値の高いサービスを提供していきます」と意欲的だ。松本氏は、コロナ禍で営業活動が制限される現状もあるが、1~2年以内に総発電容量100MWを突破したいとしている。

2020年11月にサービスを開始した、グリーン物流の所沢物流センターへの導入事例(744.15kW)

