## 令和6年度 会派行政視察実施報告書

(視察先1箇所につき1枚)

会	派	名	上志の風		
事	事業		エネルギーの地産地消について		
事	業区	分	行政視察		

## 1 上田市での課題と研修・調査の目的

上田市では昨年、環境省より脱炭素先行地域の採択を受け、地域新電力会社であるサントエナジーが設立され、電力の地産地消の取り組みが強化されつつある。

今回、先進事例を調査するために愛知県岡崎市の「岡崎さくら電力」を視察し、上田市のサントエナジーの運営に活かせるよう知見を深めることにした。

## 2 実施概要

2 关心似女						
-	<b>実施日時</b>	視察先	愛知県岡崎市			
令和7年1月 14:00~15:		担当部局	環境部ゼロカーボンシティ推進課			
	1 視察先の概要					
	愛知県岡崎市は	は、県中央部に位置する中核市で、JR 東海道本線、名鉄名古屋本				
	線が走り、名古	屋、豊橋との	Dアクセスがよい環境にある。西三河地区では、豊田			
	市に次ぐ人口規	!模となってに	いる。			
	面積 387.2 km²	、 人口 3	83141 人(2024 年 1 月時点)			
	財政力指数 1.	04(2022 年	)			
報	岡崎市は徳川家康公生誕の地であり、八丁味噌の発祥の地としても有名。					
<b>/</b>	中京工業地帯の一角を成し、三菱自動車、トヨタグル一プの自動車部品メーカー					
告	などの自動車関連工場が集積している。					
内						
	3 視察項目について					
容	〇「岡崎さくら電力」について					
	2019 8月 事業パ	ートナー公募	<b>事型プロポーザル開始</b>			
	12月 (仮)	岡崎市地域電	<b>『カ小売り会社の共同設立に関する協定締結</b>			
	2020 2月 合弁契	約締結				
	資本金	: 1000 万円	出資比率は岡崎市 51%、NTT アノードエナジー(株)			
	15%	中部電力(	株)15% 東邦ガス(株)15% 岡崎信用金庫 4%			
	   社員構成: 専従・	採用 0 名	3(東邦ガスより兼務の出向3名)			

役員構成: 代表取締役社長選出 東邦ガス (株) より

取締役選出 NTT アノードエナジー(株)、中部電力(株)、東邦ガス(株)

岡崎市(環境部長)

監査役選出 岡崎信用金庫

電力供給先: 岡崎市公共施設 179 契約

電力調達先: 中央クリーンセンター(46%)、八帖クリーンセンター(5%)、市内

メガソーラー (14%)、中部電力 (12%)、市場調達 (23%)

電力供給先: 岡崎市民病院、図書館交流プラザ、市内小中学校、学校給食センター

観光協会、東岡崎駅、雨水ポンプ場

現在のところ、民間への電力供給はできていない。

事業スタート時に、融資はゼロで始めたため、NTTの所有するメガソーラーを会社所有にしたり、供給を受ける電力の支払いを後払いにするなどして、資金繰りを行った。借り入れは、限度額2億円に対して1億6000万円にまで膨らんだので、電力料金単価の見直しを行い、市場価格変動に連動させる調整単価を導入して収益を改善させた。これも。電力供給と電力調達を公共の中だけで行ってきたからできたことだとの説明があった。

- Q1) 会社設立の時、銀行からの融資を受けなかったでしょうか。また、国の補助金や 交付金はどのようなものを活用されたでしょうか。
- A) 資本金 1000 万円、保有資産が少ないとの理由で、融資は受けずにスタートした。 資金繰りを安定化させるために、調達先への支払いをつき 1 回から年度末 1 回へ 変更し、当面の運転資金を確保した。

後に金融機関との協議が整い、回数の制限なく融資を受けられる契約を締結。

- 国からは環境省の平成 31 年度二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金を、業務 金額 500 万円に対し、補助金額 275 万円をうけたのみ。
- Q2) 岡崎市内から買い入れる電力は、2 つのクリーンセンターとメガソーラーからとなっていますが、メガソーラーは御社の資産となっているのですか。
- A) クリーンセンターは岡崎市の資産で、メガソーラーは出資企業である NTT の保有資産となっているため、さくら電力の資産となっている。
- Q3) 発電量は時間や天候によっても左右されるが、蓄電池によってそのアンバランス を平準化するなどの取り組みはされているのですか。

また、調達できる電力が供給する電力を下回った場合の電力調達はどのように行っているのでしょうか。

- A) 蓄電池を活用した電力の平準化は今後の課題となっている。 調達できる電力が供給する電力を下回った場合は、中部電力ミライズおよび市場 から調達している。
- Q4) 電源構成比をみると、50%強が市内から集められた再生可能エネルギーと思われるが、その他の電源は具体的にどのようなものでしょうか。

- A) 市内からの FIT 電力はメガソーラー (14%) と中央クリーンセンター (24%) のみであり、その他は非 FIT 電力である。市内のクリーンセンターから調達する電力はプラごみなどを燃やしていると非 FIT に区分されるものもあり、必ずしも再生可能エネルギーとして認定されないものもある。中部電力ミライズや市場等から調達する電力は環境価値のないものになる。
- Q5) 非化石認証を受けていないとのことですが、その理由は何ですか。また、将来的に認証を受けるのですか。
- A) 非化石証書付与には一定の経費がかかることから、温室効果ガス排出量の推移や岡崎さくら電力経営状況を踏まえ、協議検討していきたい。

ない、クリーンセンターの非 FIT 分については非化石証書が割り当てられている。

- Q6) 電力供給は主に公共施設へとされているようだが、一般家庭への売電や買電は行わないのでしょうか。
- A) 現時点では議論はしているものの、予定はない。

プロポーザル提案書では、一般家庭への供給については記載がなく、電気の地産 地消を価値を理解する企業への電力供給について検討するとされている。

公共施設を顧客とすることでコールセンターや未納対応などが省略できることや、顧客数が少ないことで高額な顧客管理システムも必要とならない。げんざい、スタッフを雇用せず東邦ガスからの出向者のみで対応ができている。

- Q7) 御社の電力売買の内容について以下の3点、ご教示ください。
  - ① 市内の再生可能エネルギー調達量と買電単価
  - ② ②その他の電力の調達単価
  - ③需要家への供給電力量と売電単価(各種プランがあればお示しください)
- A) ①については一般家庭からの買い取りを行っていないので無しということになる。 ②については、太陽光は市場価格で調達。3クリーンセンターからは昼間は約 12 円から 18 円/kwh、夜間は約 12 円~14 円/KWh で調達。中部電力ミライズからは中 電の設定価格で調達。市場からは市場価格+手数料で調達している。
- Q8) 利益から 4000 万円を岡崎市に寄付したとありましたが、事業拡大や事業への資本 投下、基金への積み立てなどはどのような状況でしょうか。
- A) 過去に3セクで冷暖房の会社を設立して破産した経験を踏まえ、プロポーザルにおける資産保有の考え方として「柔軟で機動性の高い経営能力(固定資産規模の最小化)を基本方針としているため、「出資者への配当がない代わりに構成企業による設備導入や業務委託を行う」としたことから岡崎さくら電力が太陽光発電所などの資産保有をする予定はない。ただ、構成企業が整備する発電所から電力を調達することにより、再エネ電源の確保を進めている。
- Q9)コンサルティング事業では、どのようなことをされているのでしょうか。
- A) 現時点までコンサルティングは行っていない。会社設立時には、発電事業及び電気・熱エネルギーその他のエネルギーの売買に関する事業、電気売買の仲介事業、電気・熱等の検針及びそれに伴う請求書発行等の事業のコンサルティングをするとしていた。

上田市では環境省の脱炭素先行地域の採択を受け、令和6年に地域新電力会社であるサントネナジーを設立し、まさに事業が本格的に始まろうとしている。一方、岡崎さくら電力は、国からの補助金や交付金といったものがほとんどなく、出資金1000万円の中で事業をスタートしていた。

岡崎市では過去に3セク会社を立ち上げ、冷暖房の熱供給を行ったが、市街地が大きく変わったことも影響し、会社が破産したという経緯から、電力会社は必要最小限の資産とマンパワーで経営しており、積極的な事業拡大は行われていない。

担当者の説明の中に、出資者が岡崎市を含め5者で経営をしているが、各社の 思惑の相違などがあり、経営方針がうまく定まらないなど、合弁することのデメリットが出ているように思うとの感想が聞かれた。

今後、サントエナジーの最大出資者である上田市のリーダーシップと力量が問われることになると感じた。

また、岡崎市も令和4年に脱炭素先行地域に採択され、47億円の交付を取り付けているが、岡崎さくら電力に直接結びつく事業はないとのこと。

ただ、交付決定から3年目の国による中間評価は大変厳しいとのことで、上田市も今後の事業展開の中で、3年後の中間評価に向けて事業効果をしっかり出せるように取り組んでいく必要がある。

いずれにしても、5年の事業期間の中で、(株)サントエナジーが、結果を出すためには、綿密な事業計画に付随する資金計画を立て、金融機関とコミットメントライン契約を結び、融資を確実にすることと、商品となる電気を多くの住民の協力を得て潤沢に調達する、その営業力を磨いていかなければならない。

脱炭素社会の実現は一朝一夕になるものではないが、上田市の取り組みが全国に轟く大きなポテンシャルを持っていることは間違いないと思うので、(株)サントエネジーの企業としての基礎をしっかり築き、地域に根付き、愛される会社に育ってほしいと願う。

