

空港から顧客のオフィスへ向かう途中、電気自動車（EV）タクシーの運転手から、彼が小口で複数投資している市民風車の話を聞いた。話によれば、数年前から投資を始めており、当時の風車は予想を裏切りまったく儲けがでていないらしい。最近では、洋上風力モノに手を出そうか悩んでいる、とのこと。自然エネルギー事業への個人投資家が急増し、自然エネルギーの普及は加速度的に進んでいる…。

自然エネルギーとお金の話

太陽光発電協会によれば、太陽電池セル・モジュールの国内総出荷が2010年度に初めて100万kWを突破したという。これは、太陽光発電の余剰電力買い取り制度が導入のインセンティブになっているとみることができるだろう。また、東日本大震災を契機に、電力需給逼迫の対策としての価値も評価され、住宅用をはじめとして大規模太陽光発電所（メガソーラー）など発電用も含め太陽光発電の導入は今後も進むと予想される。

これまで自然エネルギーの普及というテーマは、個人であれ企業であれ、省エネ・創エネによりお金を生み出すことができるという文脈で議論されることが多かった。

このように自然エネルギーをお金との関係性から捉えるのであれば、「お金の仕組みをうまく使うことで自然エネルギーを生み出し、普及促進させることができる」という視点を見落としてはならない。本稿ではこうした視点のもと、生活者と自然エネルギーとの関わりから自然エネルギーの普及策について検討したい。

自然エネルギーの普及を阻む壁

国内の自然エネルギーのポテンシャルは高く、日本の地理的特性上、太陽光発電、風力発電、中小水力発電などが有望である。これまでこうした業界には、電力会社、商社、独立系発電事業者（IPP）といった大手企業が参入しているのみで、まだまだ市場拡大の途上にあるといえる。

そもそも、自然エネルギーがこれまで国内で普及が進まなかった理由として、イニシャルコストやランニングコストが高く、割りにあわない・儲からないということが一義的に語られてきた。その解決のために、補助金をつぎ込んだり、固定価格買い取り制度によって高値買い取りを実現したりして、事業性が確立できるようにお手盛りの支援が進められてきた。

しかし、こうした支援の必要性など自然エネルギーの単なる事業性の課題を議論するだけでは、その普及を後押しするには不十分である。本稿では、お金の仕組み、すなわち、ファイナンスの視点により資金供給側、資金需要側それぞれに存在する課題を整理するこ

とで、自然エネルギーの普及の新たな糸口をつかみたい。

自然エネルギーの第1の特徴は、資金需要側が事業リスクを抱えていることである。それ故にファイナンスが実行されずらく事業が進まない、市場参入する主体自体が少ないという課題が生じる。ここでいう事業リスクとは、自然エネルギー事業特有のリスクであり、天候リスク（十分な日照や風況等が得られない可能性がある）、開発リスク（設備の導入・設置場所がない・関連するステークホルダーとの対立が生じる可能性がある）、制度リスク（関連法制度の動向により大きく影響を受ける可能性がある）などが含まれる。

第2の特徴は、資金供給側に情報面、人材面でのオペレーショナルリスクが存在することである。その結果、取引コストが割高になったり、十分な資金源の確保ができなくなる、という課題が生じる。また、投資先・融資先の事業案件数が少なくリスク分散がしづらい、という市場リスクも存在する。ここでいうオペレーショナルリスクとは、投融資環境（投融資先や案件の情報）に関する情報が不十分で資金提供が進まないこと、金利が高くなる可能性があること、業界情報、事業構造特性などに明るい人材が不足している可能性があることを指している。

自然エネルギー普及にむけたファイナンスの役割

上記のような課題に対して、どのようなファイナンスの仕組みを用意すれば、自然エネルギーの普及・拡大を進めることができるだろうか。一般に、ファイナンス面からみた自然エネルギーの普及策は次の2つのアプローチが考えられる。

1つは、資金需要側（自然エネルギーの作り手）に対して、資金が流れるような投融資の仕組みを実施するという直接的な手法。もう1つは、資金需要側や資金供給側を支援できるようファイナンスにかかる外部環境を整備（制度的・情報的手法）するという間接的な手法である。

特に生活者が関与しうる手法としては前者である。前者の手法には、従来からの金融機関等による自然エネルギー事業のプロジェクトファイナンスのスキームの活用、事業リスクへの保険サービスの提供などのほか、生活者と関わりのあるものとして、市民出資型のファンドなどがある。市民が共同で出資する市民風車や太陽光発電の例が有名だろう。最近では、再生可能エネルギーの全量買い取り制度を見越して、工業団地内の工場屋根や未利用地で、太陽光など自然エネルギーでつくった電力を一括して売電する新事業会社の設立を計画している地域もある。このスキームでは、投資リスクを分散させるべく市民や事業者が出資している。

このように、自然エネルギー特有のリスクを、生活者をはじめとする小口で多様な主体に分散化させるファイナンスの手法は自然エネルギーの普及に有効であるといえる。

自然エネルギー×ファイナンス×生活者＝？

ここで、リスク分散の観点から市民出資型といった小口のファイナンススキームの重要

性を指摘したが、こうした、生活者も関与できるファイナンスの仕組みを活用していくことは、結果的には中堅・中小規模の自然エネルギーの事業主体を育てていくことにつながる。

この究極の形態は、自然エネルギーにおける生活協同組合のようなもの、すなわち「自然エネルギー協同組合」といったものになるのではないか。ただし、自然エネルギーは地域偏在性が高いので各地域の自然エネルギー共同組合間で扱う自然エネルギーには当然地域特性があってもよい。

さらに、「自然エネルギー協同組合」といった形態は、生活者に対して新たな効果をもたらしてくれる。つまり、生活者が小口ながら自然エネルギーを生み出す事業にお金を介して主体的に参加・事業主体になることで、自然エネルギーに関する問題に対して自分事化（自分に密接に関係のあることと認識する）することが可能となる。

また、地域住民が出資すれば自然エネルギーの普及を通して地域への愛着がわき、地域づくりのきっかけやエネルギーの地産地消といったことが可能となり、コミュニティとのつながりや災害への対応といった副次的な産物が得られることも期待できる。

生活者の視点でファイナンスを手段とした自然エネルギーの普及策を講じることで、低炭素社会づくりのほかにも、地域活性化、社会とのつながりの回復といった新たな付加価値が生まれるのである。

自然エネルギーへのファイナンス供給のリスクと特徴

自然エネルギーへのファイナンス供給	リスク	特徴
大口	大きい・集中	<ul style="list-style-type: none"> ・従来型 ・電力会社・商社・IPPが事業主体の中心 ・生活者との接点は少ない
小口	小さい・分散	<ul style="list-style-type: none"> ・今後普及すべきスキーム ・地域に密着した事業者となる可能性が大きい ・生活者との接点は多く意思が反映されやすい

以上