



かわたに
ひろき
川谷 紘基

日本総合研究所
リサーチ・コンサルティング部門
環境・エネルギー・資源戦略グループ
コンサルタント

国内の発電電力量に占める再エネ（再生可能エネルギー）比率は20%を超え、ますます導入が進む見込みだ。企業が再エネを導入する理由は、RE100など国際的イニシアティブや省エネ法等への対応にとどまらず、電気料金の低減化・安定化等の経済的な動機もあり、事業環境が大きく変化する足元でもその導入意欲は減退していない。自動車業界においても、トヨタ自動車や日産自動車は、再エネ導入も含めた2050年までの世界の工場のCO₂排出ゼロ目標を掲げ、また本田技研工業も、50年までのカーボンフリーエネルギー活用率100%を掲げるなど、再エネ導入の動きは進められている。

自家発電設備設置や証書・クレジット購入等での再エネ導入がこれまで一般的であったが、近年では発電事業者が需要家に対し再エネの電力と環境価値をセットで供給するPPA（Power Purchase Agreement）と呼ばれる手法や、その変形であるVPPA（Virtual PPA）が普及し始めている。VPPAとは、発電事業者が実際には電力を需要家に供給せず、卸電力市場に売電し、環境価値のみを需要家に直接供給する方法で、至近では、三菱商事・村田製作所がVPPAスキームによる再エネ調達で合意するなどしている。

VPPAは、電力の購入先を変えずに環境価値を取得できるなど需要家メリットがある

る一方、一般的には発電事業者側のリスクを需要家側で一定程度負うことで成り立っており、事業者が売電する際の市場価格が低い時、その分環境価値を高くすることで、事業者側の売り上げを安定化させる仕組みとなっている。実際は電力の売買契約はなく、環境価値を取引しているだけだが、実質長期固定価格で再エネ電力を需要家に販売でき、発電事業者側のメリットは大きい一方、需要家には市場価格のボラティリティがリスクとなり得る。

そこで、そのリスクを、市場価格が低い時ほど高いプレミアムを発電事業者が享受できるFIPと組み合わせることで、市場価格が低い時でも、需要家に本来転嫁される金額（環境価値の上げ幅）を引き下げる動きが見られる。

FIPプレミアムは、再エネが採算を得るために必要な売価と、市場価格との差分を埋める役割を持つ。そのため、市場価格が低い時は大きく、高い時は小さくなる。このFIPプレミアムについては、一定値を超える場合（市場価格が低い場合）は事業者が需要家に超えた分を還元し、逆の場合（市場価格が高い場合）は補填を受けることで、市場価格のボラティリティを緩和することが可能となる。

FIPプレミアムを活用した脱炭素化の新たな潮流

このように、市場価格と逆の動きをするFIPプレミアムを一定程度需要家に移転することで、需要家のVPPAに対する受容性を高めることができる。再エネのPPAは元々、

RE100企業等が、比較的小規模の再エネ事業者のリスクを軽減させるために始まった、需要家が多くリスクを取る仕組みとなっているが、FIP等の再エネ導入促進制度で得られる利益を需要家と分け合う、または一定程度事業者もリスクを負うような契約とすることなどにより、小規模需要家も多い日本の状況に合わせたVPPAに仕立てていくことで、より日本の実情にあった再エネ導入スキームとなっていくのではないか。（今回は12月19日に掲載します）