

太陽光発電事業化検討チーム 報告

1. パネルメーカー見積りを踏まえた事業採算性

パネルメーカー2社の概算見積をもとに事業採算を試算

総合評価

- 公共施設における屋根貸しソーラー事業は、パネル設置単価（EPC 単価）がかなり高額であること、売電収入総額が少なく事業会社の経費を捻出することができないという結果から、屋根貸しソーラー事業だけの事業展開は非常に厳しい。
- 大規模太陽光発電事業を行うかどうかは事業全体の採算性に大きな影響を与える。
屋根貸しソーラー事業よりも大規模太陽光発電事業の方が採算性に優れているので、事業会社を維持できる体制を確立するためには、大規模太陽光発電事業も第1期事業として進めて行くべきではないか。
- 屋根貸しソーラー事業は、①公共施設の屋根の防水状態や連携方法で施設をさらに絞り込む、②発電出力を50kW未満に抑え低圧連系とする等により、コストを削減し事業採算をさらに改善していく必要がある。
- 市の政策として、太陽光発電事業に対して固定資産税（土地や償却資産）の減税措置などの設置推進策を考えるべきではないか。
- 電力会社との連系費用を早期に確定する必要がある。特に大規模太陽光発電については、高圧又は特別高圧のどちらの送電線に接続するかで費用に大きな差が出る。

2. 市民出資方法の検討

	メリット	デメリット
市民ファンド (メザニン)	<ul style="list-style-type: none">・エクイティとデットの中間リスクで、市民にとって投資しやすい形態。・全国で募集実績あり、全国規模での市民参加が可能。・償還スケジュールを柔軟に設定が可能（償還の繰延、前倒し等）	<ul style="list-style-type: none">・募集に当たって、第二種金融商品取引業者の登録が必要であるため、現時点では募集業務を外部に委託する必要がある。・各種契約書の作成や募集経費などの初期コストが高い。
資本金 (エクイティ)	<ul style="list-style-type: none">・株式を保有するので“わが会社”として参加意識が強くなる。・市民ファンドに比べて組成及び維持コストを低く抑えられる。	<ul style="list-style-type: none">・ハイリスクの投資（配当時期や金額を確約できない）となり、広く一般市民が参加するには難あり。ただし、会社経営安定後であれば増資という形で募集は可能か。・議決権の希薄化（優先株等の工夫が必要）・株主多数による維持コストはかかる。
社債	<ul style="list-style-type: none">・私募債にすることで市民ファンドに比べて組成及び維持コストを低く抑えられる。	<ul style="list-style-type: none">・新規会社で信用力がないため、資金が集まるか不明。・私募のため市民参加が50人未満に限られる。

※市民へのアンケート調査&ヒアリング調査から小口資金（数万円程度）に関する希望が多数であった。

市民が広く参加するためには小口対応の方策を検討する必要がある。

（寄付金等も考えられるが、法的な問題や税金等について検討する必要がある）