



住宅事業者のメガソーラー

実績積み上げ8メガ規模に挑む

住宅会社でも昨年からメガソーラーに参入する動きが起きている。荒川区西日暮里に本社を置き注文住宅・分譲住宅を主に手掛ける(株)ハセベでは、2013年の7月15日に茨城県稲敷市でメガソーラー発電の売電を開始した。住宅事業者から見たメガソーラー事業の魅力や強みはどこにあるのか。長谷部忠彦社長に聞いた。

——メガソーラーは、自然エネルギー活用としての価値の大きさもさることながら、固定買い取り制度（FIT）によるビジネス面でのメリットでも注目を集めています。発電所をオープンしてその後の状況はどうですか。

長谷部 住宅事業をしている立場から見ると、遊休地を活用したメガソーラーというのは、初期投資はありますが、その後の仕入れはありませんし、収入はFITで国が保証してくれているようなものですから20年先を見越した投資としてこれだけリスクの低いものは聞いたことがありません。

建設資金に関しては銀行から融資を受けたので売電分の利益で先行返済しています。銀行シミュレーションによると12年かかると試算されましたが、6カ月の実績からすると7年足らずで返済を終了、その後の収益は全額配当する予定です。

また、契約は電力会社と事業主で行いますが、もしも事業主が支払えない場合は、銀行が代理受領ことができますから、銀行側にとってこれほど安全な融資はない