

「太陽光発電に視線熱く県内企業参入相次ぐ」

太陽光発電 視線熱く

県内企業の参入続々

再生可能エネルギーで発電した電力の買い取りを電力会社に義務付ける「固定価格買い取り制度」が7月に始まったことを受け、太陽光発電関連事業に新規参入する県内企業が相次いでいる。銀行も成長分野として私募債の発行基準を緩和するなど資金調達で後押し。関連ビジネスが熱を帯びてきた。

銀行も資金調達で後押し

建築資材卸売業の愛媛物産（松山市、木下幹也社長）はこのほど同市朝生田町1丁目の社屋・倉庫に出力46誌の太陽光発電パネルを設置し、10月から売電を開始した。事業者向け太陽光発電機器の代理店業務に参入し、年間3基・約4千万円の受注を目指す。木下社長は「顧客に紹介する際、実物を見てもらうことができる。自ら事業を実施することで収益の助言なども説得力を増す」と売電を手掛ける意義を説明する。大規模太陽光発電所（メガソーラー）の建設に踏み切る企業も出てきた。住宅用太陽光発電システム販売のデ



愛媛物産が自社社屋の屋上に設置した太陽光発電パネル。顧客に実物を見てもらう狙いもある＝10月上旬、松山市朝生田町1丁目

ンカシンキ（同、木村賢太社長）は松山市下難波に、建設業の杉野工務店（同、杉野康平社長）は大洲市野佐来に、それぞれ出力約千誌のメガソーラーを計画している。両社とも

また、再生エネルギー分野は将来の成長が見込まれることから、金融機関の後押しも進む。伊予銀行（同、大塚岩男頭取）は5月、

実績のある県外企業の協力を得て施工。事業ノウハウを学び、事業用システムの設計・施工を事業の柱に育てる考えだ。また、再生エネルギー分野は将来の成長が見込まれることから、金融機関の後押しも進む。伊予銀行（同、大塚岩男頭取）は5月、

9月には太陽光発電事業セミナーを松山、新居浜両市で開催。法人営業を担当するソリユーション営業部に、関連事業の相談に対応できる行員8人を配置するなど人材育成にも力を注ぐ。

同部は「企業は現在、四国電力や四国経済産業局と必要な手続きについて交渉している段階だが、銀行にも大小さまざまな規模の計画の相談が寄せられている」と説明。今後、銀行への資金需要はさらに増す見通しで、太陽光発電普及に弾みがつきそうだ。

（三谷恵介）