

事業名 : 地域主導型再生可能エネルギー事業化検討事業業務	
会議名称	ファイナンス部会 第2回勉強会 (初期投資0円・ソーラー年金部会共催)
開催日時	平成24年2月7日(火) 10:00~12:00
実施場所	長野市 新建新聞第3ビル5階会議室
参加者	司会: 天野輝芳(諏訪東京理科大) 全参加人数: 部会員、および信州ネット一般会員 30名
講師	塚脇正幸(日本風力開発株式会社 代表取締役社長)
記録者	山本逸人(自然エネルギー信州ネット事務局)
実施内容	
<p>1. 講演「事業者の立場から見たプロジェクトファイナンスについて」</p> <ul style="list-style-type: none"> プロジェクトファイナンスとは? プロジェクトのキャッシュフローとそのキャッシュフローを生む資産を担保 メリット: 手元現金が少なくすむ デメリット1: 仕組みを作るコストが高い <ul style="list-style-type: none"> ・テーラーメイドとなるため、法律に関わるコストが高額になる。(8千万~9千万円) ・第三者評価費用(過去の実績があるかの評価書、制度の評価書等を権威者に書いてもらう費用)がかかる。 提案=>みんなで評価書を作成し、共有したらどうか デメリット2: 状況の変化に対応しにくい <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト会社ごとに独立して運営されるためにプロジェクト会社AからBへ 或いはAから本社への資金移動が非常に困難。 ・コーポレートローンであれば一定期間金利だけ払うなどの信用での取引ができるが、 ・プロジェクトファイナンスではガチガチに決めて取引をするので融通がきかない。 デメリット3: キャッシュフローを生む資産ができるまでは別途資金が必要 <ul style="list-style-type: none"> ・建設を行うには、ブリッジローンをくむ必要がある。国からの補助金を担保にブリッジローンをくんでいたが、FITが実施されると補助金がつかなくなる。 ・初期は電力会社の長期売電契約と発電設備を担保にプロジェクトファイナンスをしていた。 ・仕組みコストが掛かるためプロジェクトは大型化せざるを得なかった。 <p>=>プロジェクトの巨大化よりも、同じタイプの発電装置を使い、同じ仕組みで数多くの案件を行うことで一件あたりの仕組みコストを抜本的に下げることができる。</p>	

- ・安定したキャッシュフローを生み出すための設備保守管理を自営化せねばならなかった（その種の企業が存在しなかった）。

=>太陽光といえども、設備の保守管理についてはある程度自分たちでできるような体制を持っておくこと。そうでなければ収益のほとんどはメンテナンスで消える。

提案=>長野で保守・メンテナンスをする組合を作ったらどうか

- ・自分でメンテナンスをしたら、保険料が5倍になった。

提案=>自分たちで組合をつくって保険をつくれればいい。

- ・発電設備が出来るまでは手元現金でプロジェクトを進めなければならず大規模なエクイティタイプまたはコーポレイトファイナンスタイプの資金調達が必要だ。
- ・当時は FIT ではなく、RPS 目標設定値を想定し、発電所完成時の RPS 価格を想定して設備投資を行った。RPS 目標設定値は常に当初想定を下回るものとなり（6円<<4円）、RPS 価格は下落一方。発電所完成時には非常に採算性の厳しいプロジェクトとなってしまった。
さらに、事業仕分けで、工事中の発電所にこれまで投げられてきた国庫補助金も打ち切りとなった。
- ・キャッシュフローの基となる制度の内容、期間について厳しく見積もり、万が一制度変更が事業期間に起こった場合のリスクを貸し手に共有してもらおう手法が大切でないか。
- ・風力発電事業をする上でのポイントは風の強いところを選ぶこと。太陽光発電事業を行うポイントは初期設備費用をおさえること。安くていいものを使う。日本製の場合、コストは1.2倍になる。1kWあたり25万円までに抑えることができるが、30万円にして施工業者が儲かるようにしたほうがいい。
- ・設備に欠陥があった場合の設備保障をゼネコンにやってもらっている。

=>コストアップ要因

提案=>オーナーが組合をつくってスポンサーリスクを組合がとる。

ゼネコン->地元業者。一定の技術水準があることを県が認定するなどが大切だる。

- ・プロジェクトファイナンスはオーナーの連帯保障が無い。
- ・昇圧コストをさげるため、50kW以下で、数多くするといい。

記録写真

