

環境価値取引 DX のデジタルグリッド 埼玉りそな銀行のグリーンローンにより FIP を活用したバーチャル PPA の 後続案件を成約

デジタルグリッド株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:豊田祐介。以下、デジタルグリッド)は、ソニーグループ株式会社(以下、ソニーグループ)と株式会社上里建設(本社:埼玉県本庄市、代表取締役社長:戸矢大輔。以下上里建設)が、デジタルグリッドの提供する FIP 制度を活用したバーチャル PPA を活用し、8月31日付で追加性のある¹非 FIT 非化石証書の直接取引契約を締結したことを発表しました。

上里建設は本件実行にあたり、埼玉りそな銀行(社長:福岡聡)から同行初となるグリーンローン²による融資を受けており、ソニーグループとの契約が環境改善効果のある Bankable な事業(グリーンプロジェクト)であることを証明すると共に、本件を皮切りに追加的な太陽光発電所を建設し低炭素・循環型社会の実現に貢献していく方針です。

なお、ソニーグループとの契約は昨年9月の初号に続き2件目の案件となります。

デジタルグリッドは、FIP 制度を活用したバーチャル PPA による環境価値の直接取引を、Green Purchase Agreement(以下、GPA)と称し、同社が運営する日本初の再エネマッチングプラットフォーム「RE Bridge」(以下、RE Bridge)を通じて、再エネ発電家と需要家の契約締結を支援していく方針です。

1. GPA™ とは～非 FIT 非化石証書の包括的な取引スキーム～

GPA とは、追加性のある再エネから創出される環境価値(非 FIT 非化石証書)を、需要家が FIP 認定事業者から直接購入するための、再エネの取引に関する包括的なスキームを指します。なお、非 FIT 非化石証書は RE100 に対応しています。

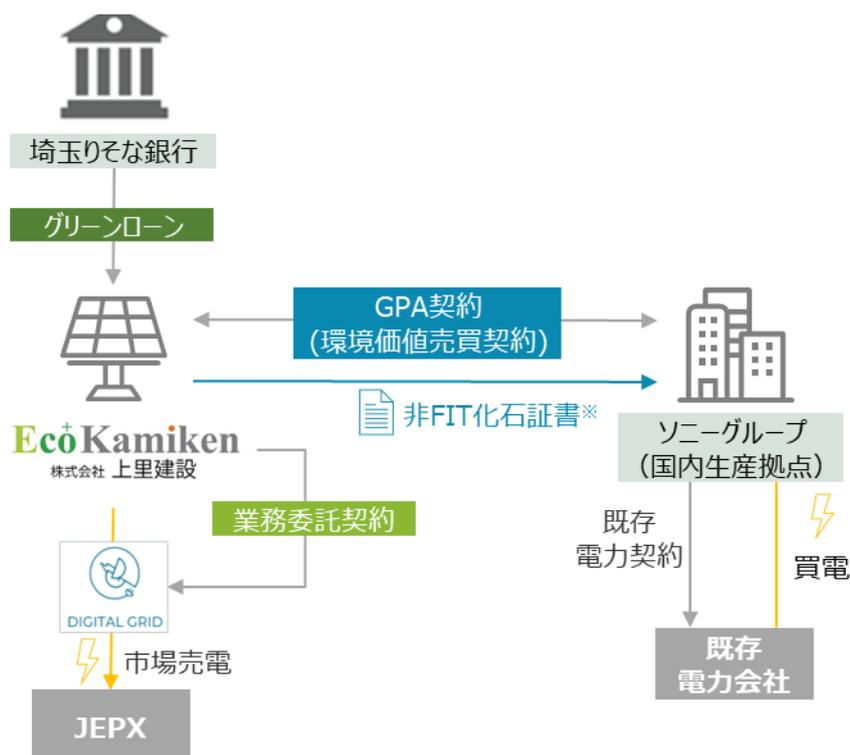
GPA では、FIP を活用し、純額決済(環境価値のマイナス価格)を防ぐことで①需要家の購入する環境価値の単価変動を抑え、従来の一般的なバーチャル PPA の課題を解決いたします。

<GPA のスキーム詳細>

- ① 環境価値取引に関する契約
- ② 業務委託契約
 - i. 発電所の需給管理(発電量予測、電力広域的運営推進機関に対する各種計画値提出など)
 - ii. 環境価値の精算
 - iii. 環境価値の移転手続き
- ③ 環境価値の移転
- ④ グリーンローン

¹ デジタルグリッドでは、2022年4月以降に運転開始した、新設の再エネ発電設備から創出される環境価値を、追加性のある再エネと定義しています。

² 「グリーンローン原則」に準拠し、環境改善効果のある事業(グリーンプロジェクト)に資金使途を限定した調達手法です(出典:https://www.saitamaresona.co.jp/about/newsrelease/detail/20230714_3052.html)



図表 1 GPAの概略図

2. 需要家／再エネ事業者にとってのメリット

<需要家のメリット>

- ① 既存の小売電気事業者との小売供給契約の切り替えが不要・既存契約の契約期間によらず、環境価値の調達開始時期や調達量の増加なども柔軟に対応可能
- ② 再エネ事業者と長期相対契約を締結することにより、長期的に追加性のある非FIT非化石証書の確保が可能
- ③ 一般的なバーチャルPPA対比で安定的な価格での非FIT非化石証書の調達が可能
 - JEPX 価格が指定価格以上の場合、環境価値価格は実質ゼロ円になります
 - JEPX 価格が低位安定に推移する場合、DGPを通じて電力調達を実施することで環境価値を含む電気料金を安価に抑えることが可能です

<再エネ事業者のメリット>

- ① FIP 認定事業者の収入を安定化
 - FIP 認定を取得した場合は市場価格に連動することから売電収入の予見性は低くなりますが、GPA を利用することで実質的には固定価格での売電が可能であるため、毎月の収入が安定します
 - 加えて、FIP 基準価格以上の価格で売電できる可能性もあります
- ② 需給管理から精算までの煩雑な業務を一元化
 - AI による発電予測や需給管理、および精算などの煩雑な業務について、初期投資をいわずにすべてワンストップで提供します

3. グリーンローン～持続可能な社会を目指して～

グリーンローンとは、「グリーンローン原則」に準拠し、環境改善効果のある事業(グリーンプロジェクト)に資金用途を限定した調達手法です。埼玉りそな銀行はお客さまとともに持続可能な社会を目指す取り組みの一環として本件を通じ

Press release

で再生可能エネルギーの更なる普及を後押しし、低炭素・循環型社会の実現に貢献します。

4. 本取り組みの狙い

ソニーグループは2018年9月に「RE100」への加盟を宣言し、2030年までに自社事業所で使用する電力を100%再エネにする目標を掲げています。また、再エネの調達手法の中で、追加性のある環境価値の取得手段としてオフサイトコーポレートPPAが持つ可能性を認識し、本取り組みに注目いただき、2022年9月に初号案件を締結しました。

GPA 後続案件となる本取り組みでは、ソニーセミコンダクタマニュファクチャリング株式会社の国内生産拠点を対象に予定しており、小売供給契約を切り替えることなく、長期的にかつ安定的な価格で追加性のある（2022年4月以降に運転開始する再エネから創出される）非FIT 非化石証書の調達を実現します。なお、本取り組みにおいて基本合意に至った発電設備情報は以下のとおりです。

<発電設備の概要>

- ・FIP 認定事業者：株式会社上里建設
- ・発電出力：6MW(DC ベース)

5. RE Bridge™ について

デジタルグリッドは今後の取り組みとして、コーポレートPPAにより売電先を確保したい「発電家」と、追加性のある再エネを長期で安定調達したい「需要家」のマッチングを行う「RE Bridge™」は、契約締結後に発電家に求められる需給管理業務はデジタルグリッドが提供することで、案件の組成・発掘から実際のオペレーションまでワンストップでサポートいたします。

(詳細は7月25日付デジタルグリッドプレスリリースご参照：<https://www.digitalgrid.com/pdf/article230725.pdf>)



図2 デジタルグリッドの「RE Bridge」

【ご参考】「RE Bridge」の特徴

1. 当面はGPA（デジタルグリッド版バーチャルPPA）に特化

バーチャルPPAは既存の電力契約を変更する必要がなく、発電所と需要拠点が同一エリアに位置する必要がありません。また、バーチャルPPAで得られる非FIT 非化石証書は追加性のある再エネであり、RE100にも対応しています。このように、導入のし易さや再エネの質という観点から、当初はバーチャルPPAのマッチングに特化します。

2. マッチングはオークション形式

発電家が希望するPPA価格を提示し、需要家が入札を行い、発電家が応札することでマッチングが成立します。なお、マッチングとは即ち契約成立ではなく、商談を開始することに合意したという意味になります。なお、第1回オークションは9月下旬頃を予定しています。

Press release

3. マッチング価格情報の開示

コーポレート PPA の普及課題の一つである市況が分からないという状況に対して、マッチングした案件について発電家の希望 PPA 価格を開示する予定です（発電家名は非開示）。これにより PPA の市況感を掴んでいただくことが可能となります。

4. デジタルグリッドが契約締結まで支援

マッチング成立後は、契約書ひな形の提供等を含め、必要に応じてデジタルグリッドが契約締結までサポートしますので、これまで PPA 契約の経験がない企業さまでも安心してご利用いただけます。

5. インバランス負担含む需給管理はデジタルグリッドが提供

契約締結後、発電家にはデジタルグリッドプラットフォームをご利用いただきますので、面倒な需給管理やインバランスのことはデジタルグリッドにお任せいただけます。

【会社概要】 ～分散電源、再エネ・環境価値の取引プラットフォームの構築・運営

会社名：デジタルグリッド株式会社 <http://www.digitalgrid.com/>

代表者：代表取締役社長 豊田祐介

設立：2017年10月

資本金：2,643,690,316円（2022年3月31日、資本準備金含む）

従業員数：37名

所在地：〒107-0052 東京都港区赤坂1-7-1 赤坂榎坂ビル3階

事業内容：電力および環境価値取引プラットフォーム事業

以上

【本件取材に関する連絡先】

デジタルグリッド株式会社 広報室 石原 pr@digitalgrid.com

TEL 080-4388-3635 / 03-6256-0008 東京都港区赤坂1-7-1 赤坂榎坂ビル3階