



能登の分譲太陽光発電 首都圏で販路開拓

投資商品で売り込み

能登の遊休地を活用した分譲型太陽光発電所を手掛ける鳴和電気商会(金沢市)と、事業展開を支援するのと共栄信用金庫は、首都圏での販路開拓に乗り出す。企業に能登の太陽光発電の分譲区画を販売する予定で、投資商品の一つとして売り込む。信金中央金庫(東京)や経営コンサルティングのスターシップホールディングス(HD、金沢市)も連携し、金融面や販売ルートの確保などの実務を補完しあって「太陽光ビジネスモデル」を提案する。

鳴和電気、のと共栄信金

鳴和電気商会が手掛ける分譲型太陽光発電所は、太陽光パネルを幾つかの区画に分けて個人や企業に販売する。のと共栄信金の仲介で昨年、穴水町の遊休地に「穴水ソーラーパーク」を造成した。1区画の価格が2千万円で、1年間運用すると200万円程度の売電収入が得られる。現在、七尾市内で12区画の造成を新たに進めており、能登ではさらに太陽光発電所を設置することも検討しているという。

首都圏展開に当たり、東京に顧問先を持つスターシップHDに、分譲型太陽光発電による売電事業を希望する企業の仲介を受ける。信金中金の後方支援を受け

メントナンスは鳴和電気商会が請け負うため、区画の購入者が発電所から遠く離れていても運用できるのが特徴。のと共栄信用金庫が販路開拓の可能性を探ったところ、首都圏には太陽光発電所の用地は少ないものの、企業の自然エネルギー

て首都圏の複数の信用金庫と販売仲介の交渉を進める。のと共栄信金は「ビジネスマッチング」としては『三方よし』の形で、他の分野に応用できる(金沢地区統括部)としている。