



E  
S  
C  
O

オフィスビルや工場、公共施設の省エネルギー（以下、省エネ）対策を支援するESCO事業がこのところ注目を浴びています。この背景には、ESCO(Energy Service Company)事業が、顧客に省エネによるコスト削減と環境保護への寄与といったメリットをもたらすことに加え、サービス提供者側のESCO事業者においても、潜在的な規模が2兆5千億円とも言われる市場(注)に、新たに事業参入しようとする動きが徐々に顕在化していることがあります。

ESCO事業とは、省エネに関する専門的な知識や技術を持つ団体や企業が、省エネ改善に必要な、技術・設備・人材・資金など全てを包括的に提供するビジネスモデルであり(図表1) 欧米では規制緩和を受けて1980年代半ばから急速に普及、事務所ビル、学校、病院などで多くの実績があり、省エネ改善を行う民間ビジネスとして急成長していると言われています。

具体的には、ESCO事業者は、エネルギー使用者である顧客を対象に、エネルギー発生に係る広範囲な設備のエネルギー使用状況を過去のデータを基に分析・診断し、その結果に基づいて省エネ改善計画の見通しを提案し、これに顧客が合意した場合、ESCO事業者はさらに詳細な計測と分析を行い、ベースラインと呼ばれる基準値や事業契約期間等を定めたパフォーマンス契約と呼ばれる一種の保証契約を顧客と結びます。これにより、事業導入による省エネ効果分の利益を顧客に保証し、仮に契約どおりの省エネ実現ができず顧客に損害が生じた場合には、ESCO事業者が補償します。すなわち、ESCO事業者が性能保証を行うと同時に顧客の利益補償を行います。従って、顧客はリスクを負わずにエネルギーコストの削減ができます。

加えて、ESCO事業の最も大きな特徴は、省エネにより実現される経費節減部分で全ての省エネ投資を回収する点にあります。すなわち、初期投資や金利、ESCO事業者の経費を含め、事業導入に要する全てのコストが省エネによって得られる経費節減分から充当されるという点です(図表2)。従って、契約期間終了後は、省エネ効果分がそのまま顧客利益となります。

もっとも、ESCO事業はわが国ではまだまだ認知度が低く、その啓蒙・普及活動や安定的なサービス提供、欧米で実施されているプロジェクトファイナンスへの理解など、いくつかの課題もクリアーする必要があり、今後の市場拡大には同事業の環境整備が早急に望まれます。

(注) 省エネルギーセンター試算。

先浦 宏紀

