

営農型太陽光などオリックス銀行が進める再エネへの融資 常務執行役員 山岸潤氏に聞く

オリックス銀行は、再生可能エネルギー分野への融資を近年推進している。同行では2024年度の純利益が過去最高の208億円となるなどの実績が得られたほか、近年は再エネ分野を戦略分野のひとつと位置づけており、2025年度の再エネ分野への融資額は500億円規模を計画。今年6月には、営農型太陽光発電（ソーラーシェアリング）事業へのファイナンスも新たに行った。同行の再エネ分野への融資に関する今後の展望やとくに取り組む内容、事業推進への施策などについて、常務執行役員の山岸潤氏にお話を伺った。

一 再エネへの融資にはオリックス銀行としていつ頃から力を入れ始めたのでしょうか。またこれまでの実績は

山岸 再エネ事業への融資では当社は後発組で、4年ほど前から注力をしていくことになった。2021年4月に中期的な経営戦略を策定し、同分野に力を入れ始め、2021年8月に1件目の融資実績を得た。内部の話にもなるが、当時の社長を含め、オリックスで環境エネルギー事業に携わってきた経験を持つ複数のメンバーが在籍していた。そうした知見のあるメンバーたちの存在も後押しとなり、当社も再エネへの融資に取り組んでいくことになった。当社がこれまで融資した再エネプロジェクトは、電源種ではほとんどが太陽光発電となり、それ以外に一部で水力発電やバイオマス発電事業への融資も行ったことがある。

一 今後の再エネ分野で有望と考えるのはどのような電源などですか

山岸 FIT制度は収束しつつあり、今後はFIP制度やPPAモデルによる太陽光発電などの案件が出てくるのだろう。さらに、系統用蓄電池事業で融資を検討しているプロジェクトがあり、絶対に乗り遅れないようにしたい。もっとも、この事業について勉強をしていくほど難しさもあると感じる。電力価格が安いときに市場から電力を買い蓄電池に貯め、高い時は売る事業モデルでは、FIT制度などと異なり、電力の価格変動など不確定要素があるため考慮すべき事項が非常に多い。FIT制度では売電価格は固定され、あとは



山岸潤氏

電気がどれだけつくれるか、日照時間はどの程度か、出力制御の頻度はどれほどか、といった点をとくに注意すれば良かったが、系統用蓄電池事業では、10年先には世の中の電力料金の値段がいくらになっているか、などということまでも含めて考えると、簡単なものではない。

それでも、ほかの銀行が尻込みするようなところにも資金の供給を、という心意気はあり、他行と比べ魅力的な融資条件も提示していかなければいけない。当社はバーチャルPPAによる事業で、邦銀では最初に融資を行った実績を持つ。多少仕組みが複雑なプロジェクトでも、積極的に挑戦をしたい（編集者注：オリックス銀行は昨年7月に、PHOTON CAPITAL合同会社

が運営するPHOTONサステナブルソーラー投資事業有限責任組合の投資先であるSPCとの間で、バーチャルPPAに関するノンリコース型のプロジェクトファイナンス契約を締結した。合計7カ所・約20MWの新設太陽光発電所を対象とする、ノンリコース型のプロジェクトファイナンスを行う）。

一 今年6月にはソーラーシェアリングのプロジェクトへ融資を新たに行いました

山岸 当社は今年6月に、福島県内の営農型太陽光発電所を対象に、当社として初となる、ノンリコース型のプロジェクトファイナンスを実行した。南相馬市に所在する6カ所の稼働済み営農型太陽光発電所で構成され、設備容

量は約11MWを有する。各発電所のパネル下部ではみょうがを栽培している。当社は、借入人となる特別目的会社の福島小高ソーラーリース合同会社に対し、みずほ証券をアドバイザーとし、常陽銀行を含む3行との協調によりノンリコース型のプロジェクトファイナンスを実行した。

当社では、ソーラーシェアリングに特化し案件を発掘しているわけではなく、優良な再エネ案件が発見できれば都度融資を行っていくというスタンスだ。我々としても色々な関係者とお話を重ね、ソーラーシェアリングとはどのような事業なのか勉強してきた。スタッフが現場にも行き、どのような作物ができるかなどを見てきた。

ソーラーシェアリングはポテンシャルがあると思う。畑や田んぼであれば日射も豊富にあり、平面のスペースの確保が期待できる。一方で、農地転用許可が3年ごとの更新が求められ、また許可の報告書作成など、規制や制約を考慮する必要もあり、通常の営農とは違う要素も加わってくる。発電だけでなく農業も作物の収穫量など持続させる必要があり、農業の担い手となる人材が確保でき、その人たちが農業を続けてくれるのかを考える必要もある。加えて、地域や農協、農業委員会の方々との円滑なコミュニケーションも求められる。

一 再エネ分野への融資の推進へどのような提案に注力していきますか

山岸 借り手側としては、他行より金利が低いとか、多くの資金を融資してくれるなどの姿勢を重視していると思う。一方で当社としては、融資にあたってはリスクに見合う適切な利ざやを頂く必要がある。こうしたバランスの中で、例えばこういう条件、約束を満たしてくれるなら、金利を低くしたり融資額を増やすなどのアイデアを議論・提案し、納得して頂けるのであれば、他行より有利な条件を借り手側にご提示する。

いかに案件の情報を早く獲得してくるかも重要になる。そして、我々の顧客である借り手側からの問い合わせに



営農型太陽光発電所の発電設備と栽培しているみょうが

対して早いレスポンスが大事と考えている。当社としては借り手と一緒にビジネスをやっていくという関係を構築することを重視しており、そのためには顧客から求められたことに対してスピーディにお答えすることを意識している。幸か不幸か当社は大きな銀行というわけではないので、社内での検討は早めに行い条件を提示し、借り手からの問い合わせにできるだけ早く回答を行うように努めていく。

さらにこれも4年前の話に戻るが、オリックス銀行として新たな方針を策定し、サステナビリティを重視することを最上位の項目として掲げた。当社では不動産への融資がもともと多かったが、単に融資を増やすだけでなく、借り手側が環境により配慮したことをするのであれば、我々もそこに優先的に資金を供給する。当社では、サステナビリティボンドもこれまで発行している。これらは機関投資家に対して、資金の用途を再エネ分野など環境関連分野や社会課題に充てることを約束している。このような取り組みの一環として、例えば再エネ事業、また不動産案件でも、できるだけ環境性能の高い物件のプロジェクトに融資を優先して行いたい。当社の組織では「戦略営業一部」が再エネなどに関する融資を担当している。一方で「戦略営業二部」もあり、ここでは賃貸マンションや物流施設など、不動産案件に関するファイナンスを手掛けている。戦略営業二部でも、再エネとは全く無関係なものではなくっており、物流施設に太陽光パネルを置いて施設の電力を賄ったりするケースがある。一部と二部の取り組みでもつながっているものもある。

一 事業の推進にあたっての人員確保と育成や社内の体制整備は

山岸 再エネの事業会社で働いていた業務経験のあるスタッフや、オリックスで環境エネルギー事業に携わっていた人材がいるほか、オリックスの環境エネルギー本部へ技術面でのヒアリングをすることもある。オリックス銀行には、新卒入社ではなく中途採用のスタッフも多く、現在再エネの業務に携わっているチームは、半分以上が外部から採用してきた人材で構成しており、ディベロッパーやアセットマネジメント会社、またほかの金融機関での経験者もいる。同時に社内のプロパーの人材で、人事異動により再エネのチームに来る人もいる。さらに、当社から、オリックスグループ外の事業会社へ出向させて頂くケースもある。

再エネへの融資事業が始まり最初の1、2年は、新たな案件を発掘・獲得することに注力していた。現在は、ストックも貯まってきたため、それらのプロジェクトの期中管理をしっかりとやる必要があり、そのためのメンバーを増やしたり、新たなチームも設置したりしている。発電所の建設が当初計画通りに進むかのモニタリングも求められるほか、完成後は災害に見舞われた際には、設備が倒壊していないかも確認していく。我々の役割は融資して終わりではなく、我々の融資をほかの地方銀行や生命保険会社に、投資商品として買って頂いており、こうした商品の購入者の方々にも何か事象が起きた際に報告できる体制とする必要がある。