

自分を守る！

ビジネスにつなげる！

社会貢献をする！

17 顧客へ必需品や必要なサービスを提供している例 / その他の事例

1.

2.

3. その他防災関連事業者

4.

採算性に非常に優れた小型木質バイオマス発電装置の開発

株式会社 ZE エナジー

事例番号 120

■業種：製造業

■取組の実施地域：東北、中部、近畿、四国、九州

- 株式会社 ZE エナジーでは、小型バイオマス発電事業を、林業者との協働や地域密着型事業として進めている。
- 従来の木質バイオマス発電では、燃焼蒸気タービン方式を採用することが多く、発電効率の面から5MW/h以上の規模が必要とされていたが、同社が平成26年3月に開発したタールがほぼ発生しない小型木質バイオマスガス発電装置を用いることで、2MW/h未満でも現在の固定価格買取制度（FIT）で採算の取れる発電ビジネスを行うことが可能となった。同社の装置では、小型であっても必要とする燃料が少ないこと、燃料の輸送コストも少ないことなどから、従来方式と比べて採算性が優れており、平成27年4月で2MW/h未満の買取価格が32円/kWhから40円/kWhに上がりさらに採算性が良ビジネスとなっている。
- ビニールハウスや植物工場を併設し、排熱とCO₂を供給するトリジェネレーションタイプや、収益の一部を林業活性化や地方創生に利用するモデルも計画されており、これらの取組が進捗することにより森林整備、ひいては防災・減災に直結するものと同社では考えている。