

B. 天然ガスコジェネレーションを柱にエネルギーの需給改善を行う事業

既存のESCO事業者等が対象としている規模より小さな施設を対象に、事業展開をしていくイメージです。具体的には、Aの展開に向けた診断過程において事業化を検討していきます。具体的には、熱の需要規模の大きな施設等に当該システムを導入してエネルギーの効率化、収益性の向上が図れると判断した場合に着手します。

対象施設としては公共施設や医療・福祉施設、スーパーマーケットなどが該当すると考えられますが、施設周辺の状況によっては単独ではなく、隣接する他の施設と熱や電気をやり取りする効率的なしくみなども検討していきます。

C. 天然ガスコジェネレーション以外の新エネルギーを利用した事業

市内での利用可能性が高いと判断された太陽光発電や、太陽熱集熱システムなどの新エネルギーを単体で用いたエネルギー供給事業を展開しようとしても、現状では成立させることが困難です。そのため、これらの新エネルギーを用いたエネルギー事業の展開にあたって、当面は省エネルギーを組み合わせしていくこととします。Aの事業を基本にしながら、通常よりも契約期間（コスト回収期間）を長くするなどの工夫を施したオプション的な展開としていきます。

しかし、2章に掲げているような“バルク購入”等を通じて、イニシャルコストをキロワット(kW)あたり40万円程度にまで抑えることができた場合、発電単価を売電価格に見合う程度にすることができます。このように前提条件が変化した場合には、太陽光発電単独での事業化なども検討していきますが、現状は省エネルギー等との組み合わせを基本にしていきます。

なお、将来的には木質バイオマスボイラ（ペレット、チップ等）を選択肢に入れていくことも考えられます。

上述のようにAをベースに、BとCに事業を拡大していくこととします。一方、将来的には1章でも示したとおり、マイクログリッドや地域熱電供給などの地域エネルギー供給事業の展開も考えられます。この方法であると、個別に新エネルギーを導入していくよりも経済面、エネルギー面で効率を高めていくことが可能になります。

段階的に個々の施設、事業所という点としての対象から、面を対象にする事業への転換をはかっていきます。