

伊藤忠、家庭も排出権取引

家庭は売電に加えて排出権も取引できる



(注)伊藤忠を介さない排出権取引の仕組みも今後構築

A I 蓄電池販売
家庭と企業が排出権をやりとりする仕組みは世界でも珍しい。独自ブランドの蓄電池「スマートスター3」を5月から販売するのに合わせ、サービスを始めた。伊藤忠と回路設計プロック(横浜市)が共同出資する、N Fブロッサムテクノロジーズ(同)が開発した。

新型の蓄電池は充放電量をAIがリアルタイムで管理する。太陽光で発電した電気をどれだけ家庭で使用したのかを数値化できる。希望小売価格

伊藤忠商事は一般家庭が参加できる二酸化炭素(CO₂)の排出権取引の仕組みを構築する。人工知能(AI)で管理する蓄電池を5月から家庭に販売。太陽光パネルで発電した電気で自家消費した分をCO₂の排出削減分とみなし、その分を排出権が必要な企業に提供する。企業間が主体の排出権取引が家庭にも広がれば、取引の活性化や温暖化ガスの削減につながりそうだ。

A

既に太陽光パネルを持ち、電力会社に売電をしている家庭を中心に売り込む。家庭は従来の売電に加え、自家消費した電力をCO₂削減分として企業に提供し、見返りにポイントを得られる仕組みを伊藤忠が仲介する。伊藤忠が家庭に提供するのは独自ポイントである「グリッドシェアボイント」。米アマゾン・ドット・コムや楽天などが提供するポイントと交換可能だ。さらに今夏にも企業と家庭が直接取引し、その企業が展開しているポイントを得られる仕組

みも始める。伊藤忠子会社のファミリーマートが参加を検討している。伊藤忠の排出権取引では、太陽光由来の電気を1キロワット時使用するごとに、電力会社から購入した電気を使う場合と比べて400~600kg程度のCO₂を削減したとみなし。各電力会社が公表している、火力発電などで発電量で割ったCO₂基礎排出係数などを比較して算出する。

例えば、ある大手電力会社の基礎排出係数は0.5前後。1キロワット時を発電するのに約500kgのCO₂が発生するといふ意味だが、CO₂を出さない太陽光発電を使えば、電力消費量×500分のCO₂を削減できるとみなせる。

蓄電池を設置した家庭の太陽光由来の電気の使用量は、平均で月300キロワット時。削減分を1キロワットあたり500kgと仮定した場合、単純計算で1台あたりのCO₂削減量は年約2tとなる。今後5年間で10万台の販売を見込み、年20万台におよぶ規模のCO₂排出削減

太陽光発電の自家消費 把握 CO₂削減分、企業に

Tの家庭も増えつつある。買い取り価格が以前よりも低下するなか、自家消費でもポイントが得られる利点をアピールし、導入を増やす。蓄電池は不安定な再生エネをためて調整することができ、脱炭素に欠かせない機能を持つ。世界市場は2030年に18.9兆円と20年比で7割増える見通しだ。伊藤忠はこれまで排出権の取引は企業間が主体だった。家庭分を広域に取りまとめて提供できるようになれば、企業の使い勝手が高まり、取引の活性化につながると見込む。

これまで排出権の取引は企業間が主体だった。

家庭の据え置き向け市場を開拓する。商社各社も関連事業に乗り出している。住友商事が電気自動車(EV)の中古蓄電池を活用した大型蓄電設備の開発を始めた。三菱商事がNTTと組んで蓄電池と再生エネルギーの固定価格買い取り制度(FIT)の期限を迎える、いわゆる「卒FIT」構想したりしている。

(安藤健太)

（注）伊藤忠を介さない排出権取引の仕組みも今後構築

分を企業に提供できるよ