

コアとなる事業の概要3つ（事業のタネ）

活動地域・団体名：那智勝浦町

今後地域の将来像を実現するために必要と考えられる事業を3つ書いてください。

1 事業名称：シュタットベルケ（新設）による電力小売事業				
事業概要	事業の内容		現時点で想定される課題・ボトルネック	
町と、町内の民間企業とが出資して新たにシュタットベルケを設立し、町内の公共施設や企業、家庭を対象として電力小売事業を実施する。また、将来的には、電力小売事業を通じて取得したデータを活用し、需要家に対して省エネサービスを提供することや、顧客とのネットワークを活用した地域サービス（見守り等）を展開することを目指す。	①なぜこの事業をやるのか（Why）	現在、町内で消費するエネルギーのほとんどは町外から購入しており、それによって町外への大きな資金流出が生じている。町内にエネルギー供給事業者を持つことで、町内での資金循環につなげる。	町の所有する公共施設だけでは需要規模が小さく、それだけでは新たなサービスへと展開するだけの資金力を獲得することが困難。事業開始以降、どれだけ民間企業や家庭を顧客として獲得できるか、そのためにどのようなサービスを提案できるかが課題。特に価格面では大手電力会社に対して一定の競争力を持つ必要があるものの、大幅な値引きは難しいため、価格以外の訴求力を持つことが重要となる。	
	②どの地域資源を活用するか	短期的には町内の既存の太陽光発電（事業用・住宅用）を活用しつつ、長期的には町内で新たに再エネ電源を開発し、活用することを目指す。		
	③商品・サービスの具体的な内容は何か（What）	当初は電力販売から開始するが、将来的には省エネサービスや地域サービスへの展開を目指す。		
	④誰がこの事業の主たる担い手か（Who）	シュタットベルケ（新設）		課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像
	⑤この事業により地域内で何が循環するか またはどのような循環が起こるか	これまで域外に流出していたエネルギー代が地域内で循環する。また、地域内で再エネ電源の調達ができるようになれば、エネルギーも地域内で循環するようになる。		地域内で様々な企業、家庭とのネットワークを持ち、電力小売事業の営業活動に協力してくれる企業。 地域内外を問わず、電力小売事業の実務に関してノウハウを有する企業。

2 事業名称：シュタットベルケによる再エネ電気・熱の地産地消事業				
事業概要	事業の内容		現時点で想定される課題・ボトルネック	
木質バイオ熱供給と太陽光発電、小水力発電を中心とした再エネ事業を行う。作った電気は自家消費または特定卸供給によりシュタットベルケが小売を行う。 木質バイオ熱供給では、製材端材や建廃チップ等の既存の木チップを使ったチップボイラーを町内のホテル・温浴施設・水産施設にTPO方式で導入し、既存の油焚きボイラーから転換する。 太陽光発電では、公共施設の屋根にその電力需要の規模に見合った容量の発電設備をTPO方式で導入し、多くは自家消費して余剰はFIT売電する。災害時の避難場所に指定されている施設については、蓄電池も設置する。 小水力発電では、県営の洪水調整用ダムから取水する農業用水路と既存の小水力発電所の放水路を利用して発電し、FITで全量を売電する。他にも河川から新規取水する地点開発も目指す。	①なぜこの事業をやるのか（Why）	①シュタットベルケの収益源となって他の非収益事業を支える、②地域内経済循環を生み出す、③低炭素化を進める、の3つを同時に達成することが事業の目的。	木質バイオ熱供給では、近隣のバイオマス発電所との原料チップの競合と既存チップ（建廃）の品質が課題。現状の熱需要規模と熱単価は事業性が確保可能な水準であることは確認。 太陽光発電では、地域活用電源として改正FITを利用することで事業性はクリアできる。設置場所も教育関連施設を中心に適地を確認。 小水力発電では、流量・落差が大きい候補地が無いため高い事業性は見込みにくい。低落差・低出力に見合ったコストで設置できる機器を見つけることが必要。	
	②どの地域資源を活用するか	木質バイオ熱供給では既存のチップ（建廃、製材）とホテル群の熱需要、太陽光発電では公共施設の屋根と電力需要、小水力発電では既存水路の落差を活用する。		
	③商品・サービスの具体的な内容は何か（What）	再エネ電気（自家消費とFIT）と再エネ熱（自家消費）		
	④誰がこの事業の主たる担い手か（Who）	シュタットベルケ（町内企業と町が中心になって設立する予定）		課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像
	⑤この事業により地域内で何が循環するか またはどのような循環が起こるか	モノ（木チップが製材所等からホテルへ）、エネルギー（電気、熱が公共施設やホテルへ）、カネ（需要家からシュタットベルケとその非収益の地域貢献事業へ）		木質バイオでは低質材確保のため、森林組合、林業事業者や森林ボランティアの協力を得たい。小水力では低落差を得意とするサプライヤー。

3 事業名称：鳥獣害対策				
事業概要	事業の内容		現時点で想定される課題・ボトルネック	
深刻な農業被害をもたらす害獣（特にイノシシ・シカ）を捕獲しジビエ肉に加工・販売することで、農業被害を減らしつつ地域資源を有効活用する。販売先は主に地元の飲食店や旅館、土産物店で、生マグロに続く新たな売りにすることによって町内における飲食の価値を向上させる。	①なぜこの事業をやるのか（Why）	鳥獣害問題を解決することで、持続可能な農業の成りに資するため。野生鳥獣が多く農業被害が多いというマイナスを、ジビエや命の教育といったプラスに転換できる。	・捕獲から加工所までの運搬が困難。山中で捕獲してから車道に運び出すのが重労働。 ・安定供給。ジビエ加工所への持込みを行う人数がある程度増えなければ、安定供給が難しい。 ・ジビエ肉を導入する地元店の確保	
	②どの地域資源を活用するか	イノシシ・シカ（・サル）		
	③商品・サービスの具体的な内容は何か（What）	ジビエ肉		
	④誰がこの事業の主たる担い手か（Who）	猟師・農業者・ジビエ加工業者		課題・ボトルネックを乗り越えるために力を借りたい人物・企業像
	⑤この事業により地域内で何が循環するか またはどのような循環が起こるか	ジビエ肉のホテル等への供給 獣害を免れた農作物の市場への供給		地元の旅館・飲食店