



SVPインサイトVol.42

バイオマス発電事業

～国内市場の現状と将来展望～

I. 市場の定義

バイオマス発電とは、木材や農業廃棄物、食品廃棄物、家畜排泄物などのバイオマス資源を燃料とする発電方式である。カーボンニュートラルを実現する技術として注目されており、現在の国内における発電量の比較として、風力と並び、太陽光、水力に次ぐ再生可能エネルギーとなっている。主な発電方式には、直接燃焼、生物化学的変換、熱化学的変換があり、それぞれ異なる燃料と技術を活用する。日本では、2012年に再生可能エネルギー固定価格買取制度(FIT)が導入され、事業者の参入が加速した。経済産業省の第6次エネルギー基本計画では、2030年にバイオマス発電の比率を5%に引き上げる目標が示されており、地域経済への波及効果や災害時の電源確保など、多様な価値を持つエネルギー源としての重要性が増している。

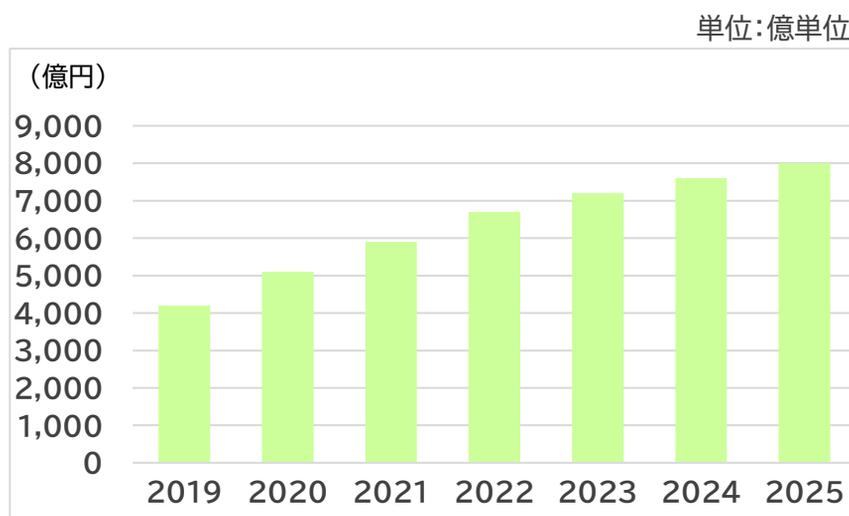
II. 市場動向

バイオマス発電は当初、廃棄物処理の一環として行われていたが、採算性の低さから普及が進まなかった。しかし、2012年のFIT制度導入により売電事業の採算がとれるようになったことで、急速に拡大し、これまで全国で500カ所以上が稼働した。一方、大規模発電所の増加に伴い輸入燃料が急増し、環境への影響が懸念されることから、2022年度より認定基準が厳格化された。FITの時限措置終了後は、FIP制度の導入や採算性向上が求められ、小規模発電所の淘汰と大規模事業者への集中が進むと予測される。

III. 市場規模・予測

バイオマス発電事業の市場規模は2022年度に6,700億円と推定され、売上のほぼ全てがFIT制度による。2021年度のバイオマス発電の買取価格は1kWhあたり26.7円、総売電量は約220億kWhで、国内総発電量の約2.6%を占める。燃料別に買取価格が細分化され、メタンガスや間伐材を活用する発電所は高い価格設定となっている。市場は年率二桁成長を続けてきたが、認定厳格化の影響で成長率は鈍化し、2025年度には市場規模8,000億円に達すると予測される。

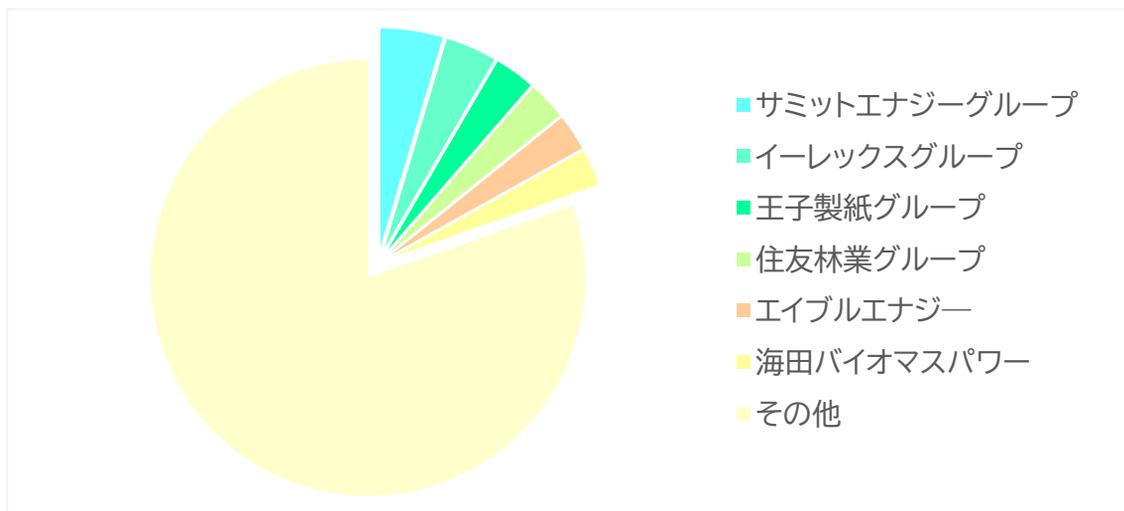
バイオマス発電 市場規模推移



※各年4～3月の年度ベース。SVPジャパン推計

IV. マーケットシェア

従来、バイオマス発電は製紙・製材業が主導していたが、FIT制度の導入により発電事業者やガス・石油業界、商社、自治体の参入が急増した。主要事業者には、新電力でバイオマス発電所を運営するサミットエナジーやイーレックスグループ、製紙・林業大手の王子製紙や住友林業などが挙げられる。多数の小規模発電所がFIT制度を利用して売電しており、事業者数が多いため、シェア上位企業でも市場シェアは数%と小さい。



※SVPジャパン調べ

V. 参入企業の動向

日本国内におけるバイオマス発電事業は、多くの企業が参入し、拡大を続けている。サミットエナジーグループは住友商事の100%出資で、FIT制度以前の2005年から事業を展開し、現在は国内最大級のバイオマス発電事業者となっている。イーレックスグループはPKSを主燃料とし、全国で発電所を運営、事業規模を急速に拡大しており、今後はFITに依存しない大規模発電所の建設も計画する。王子製紙グループは製紙工場のノウハウを活かし、余剰電力の販売を強化している。住友林業グループは建築廃材や未利用木材を活用し、合弁事業を通じてバイオマス発電を推進。エイブルエナジーは関西電力の再生可能エネルギー戦略の一環として発電所を設立し、海田バイオマスパワーは広島ガスと中国電力の共同事業として地域の林業にも貢献している。

VI. 業界構造

FIT制度においては、「発送電分離」により、売電先は大手電力会社の送配電部門に一本化されている。発電事業者は小売電力事業者と直接買取契約を結ぶことはできないが、新電力と事前契約を交わすことで、契約した発電事業者を電力の調達先として指定することが可能である。これにより、地元のバイオマス発電所で発電されたFIT電力を地域の需要家にPRできる仕組みが整っている。一方、FIT制度を利用しないバイオマス発電事業者は、需要家との相対取引や卸電力市場を通じて電力を販売している。



1分でわかる

SVP会員制 ビジネス情報サービス



1. ビジネス情報収集における環境の変化

環境の変化が激しく、将来の予測が非常に困難な時代に入

変化①

社会環境の変化



- ✓ 戦争の勃発
- ✓ 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の流行
- ✓ 気候変動



変化②

ビジネス環境の
変化



- ✓ テクノロジーの進化
- ✓ グローバル化
- ✓ 新世代の台頭
- ✓ 破壊的企業の躍進



組織的な課題に直面



2.企業が直面している3つの課題

これまで以上に、迅速で的確な情報収集・分析能力が求められています

1 幅広いビジネス 情報のアクセス

幅広い事象に関して、
スピーディーにアクセスできる
環境の整備



3 成長が期待される 新市場の動向把握

事業機会の可能性がある全ての
市場や企業動向を認識する
ケイパビリティの有無



2 質の高い情報の獲得 (重要領域での質の担保)

信頼できる上質な
ビジネス情報を収集できる
環境の構築



3.当社サービスが提供する価値

ビジネス情報に関する皆さまの課題を当社が解決いたします！

SVP会員サービス



解決① クイックリサーチ

I.

膨大なビジネス公開情報へアクセスし、スピーディーに最適な情報を提供

解決② プロジェクトリサーチ

II.

カスタム調査を通じて、質の高いビジネス情報と分析アウトプットを提供

解決③ SVPナレッジ

III.

当社が定義する、メガトレンドや注目市場の動向予測レポートを提供

年間契約で3つのサービスをご提供します



I. クイックリサーチ

活用シーン

- ・日々のリサーチ作業をアウトソースして、分析や戦略立案など付加価値業務に注力したい。
- ・ニーズに合ったビジネス情報を、スピーディーにわかりやすくまとめて提供して欲しい。

特徴

- ✓幅広いビジネス公開情報の活用
- ✓プロのリサーチャーによるニーズ把握と最大2時間の調査
- ✓わかりやすくまとめたレポートでご報告

納期 最短2日営業日以内

III. SVPナレッジ

活用シーン

- ・メガトレンドを中心とした、将来、事業に影響を与える環境要素は何か知りたい。
- ・①Z世代、②サステナビリティ、③テクノロジー、④新興国を含む海外市場、⑤破壊的企業の動向を把握したい。

内容

- ✓SVPメールマガジン
- ✓SVPインサイト
- ✓SVP注目市場分析
- ✓SVPトレンド調査

配信頻度 月1回以上

II. プロジェクトリサーチ

活用シーン

- ・公開情報では公表されていない、市場や業界、企業、消費者の情報収集がしたい。
- ・自社の事業領域に関する、質が高く、ニーズに即した情報を入手して、ビジネスに即活用したい。

特徴

- ✓広範なカスタム調査・分析
- ✓デスクリサーチ
- ✓ヒアリング調査
- ✓Webアンケート調査

納期 調査内容に応じて決定

5.導入実績



年間調査実施数
約15,000件



商用DBシステム利用
20システム



国内外企業財務情報
4,000万社以上



SVPネットワーク
世界40カ国の広がり

日本の売上高トップ100社中7割の企業でのご利用実績 導入企業600社以上





—SVP JAPANのサービスについて—

2営業日以内に調査結果をご報告

クイックリサーチ

[詳しくはこちら](#)

カスタムメイドのリサーチサービス

プロジェクトリサーチ

[詳しくはこちら](#)



—各種お問い合わせ—

資料ダウンロード

[こちらをクリック](#)



お問い合わせ

[こちらをクリック](#)



s'il vous plaît
SVP JAPAN
株式会社SVPジャパン

まずはお電話でもお気軽にお問い合わせください。
TEL : 03-3249-0771

