

再生エネ事業 マッチングビジネス展開 パソコン専用サイトで9月から

バイオマスなどの発電に
対する関心は高まっている。
同社は、再生エネを
めぐる国内市場の現状に
ついて「シーズとニーズ
がマッチングしていない」と
分析。大規模太陽
光発電所(メガソーラー)
の建設などを目指す事業
者と、資源や遊休地を有
効活用したいと考える地
域や人を結び付け、事業
化を支援する場としてマ
ッチングサービス「En
e MATCH+(エネ
マッチプラス)」を開始
することにした。

専用サイトによる情報
の集約やマッチングサー
ビスは無償で行い、事業
化段階に入った後の事業
性評価やマネジメント支
援、設計、測量などの業
務でフィーを得る。従来
型ビジネスに加え、事業
パートナー型のコンサル
ティング、自らの事業参
画などの新しいビジネス
モデルも実践する。

専用サイトは「年間1
00件程度のプロジェクト
が動いている状態にし
たい」「マネジメント事業
本部環境エネルギー部」
考え。地域で実現を目指
すプロジェクトに連動
し、交通や観光、福祉、

農業など対応が可能な分
野でノウハウを生かせる
事業の展開も目指す。

パシフィックコンサル
タンツは、再生可能エネ
ルギーに関連する新事業
として、事業参入希望者
と土地所有者などをつな
ぐマッチングサービスを
展開する。情報交換の場
として専用ウェブサイト
を立ち上げ、9月をめぐ
りに運用を開始。マッチン
グによってプロジェクト
が実現した場合、事業性
評価やマネジメント支援
などの業務でフィーの獲
得を狙う。パートナーと
しての事業参画や、自
社のノウハウを生かせる
関連事業の展開なども
検討する。

再生エネの固定価格買
い取り制度が1日にスタ
ートし、太陽光や風力、