エコスタイル

新電力事業に向けた『自給自足プロジェクト』を始動 100MWの電源確保を目指す

太陽光発電システムの販売・施工を主業とするエコスタイル（本社・東京都千代田区、木下公貴社長）は、今年5月より地域特性を活かした資源を活用することで地域の電気料金および全体のエネルギーコスト削減を図る『自給自足プロジェクト』を開始している。同プロジェクトは、太陽光のほか、水力や地熱、風力、バイオマスなど地域特性に合わせた再エネ発電所建設を行う。1件あたりの規模は50kWの低圧を中心とした小規模発電所を全国各地に設置することで、地域における持続可能な循環型社会に根ざした電力事業の仕組みを構築し、地域の活性化や環境維持を目的としている。

対象ユーザーは、電力全面自由化の際には自治体、企業、個人を問わず、ユーザーメリットについて、同プロジェクトに携わる電力事業部の中島健吾部長は語る。

「経済的面では、資源をご提供頂いた際の使用料をお支払いする。加えて、その資源を我々に託して頂いて電気へと変換した際に既存の電力料金よりも安価にご提供する。このほか、環境意識の高い方であれば、電気は目に見えない分、〝環境に良い電気〟と言われてもリアリティが薄くなるが、当社のプロジェクトに参加することで環境に貢献していることをより身近に実感して頂ける」。

中島健吾電力事業部長

5000件の実績を強みに、水力のパイオニアへ

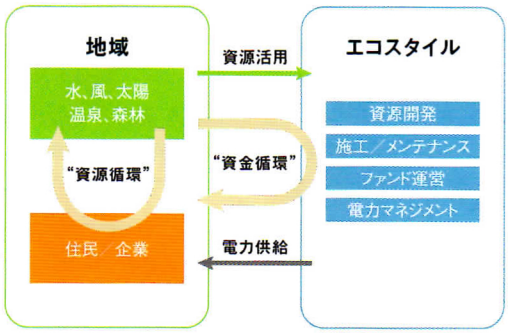
発電所の建設計画については、同社がこれまでに培った青森から鹿児島までの約5000件のPV設置実績を最大限に活かす。加えて、新電力のカギとなる同時同量の需給調整コストを最小限に抑えるため、同社社員として気象予報士を2名採用し、気象データを電力の情報へと変える試みを実施している。

中島部長は「中でも特に力を入れていきたいのは20kW規模のマイクロ水力と呼ばれるもの。水の資源はほとんど全国に存在することから、ローカルをメインに全国拡大を図りたい」と意気込みを語り、まずは、水力発電の実績を増やすことから着手する。

第一弾の発電所建設計画として、「既にある案件に対して当社が参加させて頂く、他社と共同進行のような形で年内の発電所稼動を行いたい。当社の得意とする低圧分野や屋根貸しといった未開拓分野も合わせて、太陽光もこれまで以上に積極性を持って取り組み、他再エネ分野の電源開発と合わせ、将来的には100MWの電源確保を目指す。現段階の比率的にはPVが圧倒的に多いが、ゆくゆくはPVが50%、残り50%をその他再エネが占めるような比率構成を目標としている。水力分野はまだまだ実験的な部分もあり、事業レベルで考えられているケースが少ない。特にマイクロ水力という規模になると、それ単体では投資回収が難しくなる。当社と他PPSの違いでもあるが、電気の流通から消費までを考慮した上でどう投資回収に繋げるかを考えている」と具体的なプランを述べた。

既存ネットワークを用いたガスと電力のセット販売

発電所建設による電源確保の次に重要となるのが、発電した電力を販売していくための販売ネットワークである。中島部長は「大手PPSでは電力+αのセット販売が多く見受けられるが、当社はガスと電気のセット販売を検討している。エネルギー全体を見ると、電気に比べてガスの方がローカルネットワークを築けていると感じている。電気はその中のラインナップの1つになっていくのではないかと考え、地域のガスディーラーを通じたガスと電気のセット販売を提案したい」と語る。

ユーザーに対して、設備的な負荷を伴わない電力の小売の特長を活かした販売手法で、既存ネットワークを用いた販売を行う。ガスディーラーが電気の専門分野を知らずとも、自社の1商材として扱えるというところを第一歩目の目標に、最終的にはローカルでのエネルギー効率の向上やマネジメントを目指すという。 S

同社の総合エネルギーマネジメントスキーム