

FIT後見据え太陽光効率化推進、水力・地熱も建設、開発中 エコスタイル 木下公貴代表取締役社長

エコスタイルは、個人投資家向けの太陽光発電所の物件販売などを手掛けている。こうしたメインの事業の一方で、自社による水力、地熱発電所の建設や開発、さらに新電力業務のサポートなど、事業のポートフォリオは多角化している。同社の取り組みについて、同社の代表取締役社長である木下公貴氏にお話を伺った。

一貴社の沿革と事業形態は

木下 エコスタイルは2004年の設立。私自身はもともと外部の金融分野の出身だが、2008年にオール電化の販売を主業務とする当社を引き継ぎエコスタイルの代表に就任した。その後、2009年より太陽光発電設備に対する国の補助金制度がスタートし、住宅に対して太陽光発電システムとオール電化製品をセットで販売するようになった。

現在の売上高の比率では、個人投資家向けの太陽光発電物件の販売事業がほぼ100%。主なターゲットはサラリーマンで、太陽光発電による収入を老後の資金に使用とのニーズがある。土地のほか発電設備がセットになった物件を個人投資家向けに販売している。毎月600件程度の引き合いがくるとともに、うち200件程度が成約につながる。一方で、自社保有でも太陽光発電による売電事業を、合計10MW程度手掛けている。

一太陽光以外の電源は

木下 静岡県で2カ所の小水力発電所を建設しており、1



木下公貴氏

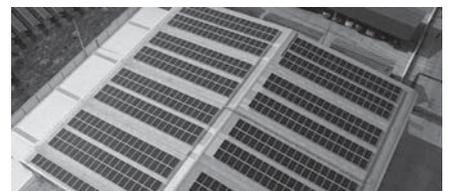
カ所当たりの出力は100kW程度で2018年度内の稼働を目指している。ただ、とくに水力については水利権に関する関係者との調整の難しさなど課題も非常に実感した。そのため今後は新規開発ではなく2カ所の小水力発電所の運

屋根借り太陽光発電で2019年までに200MW設置目指す 無料の屋根リフォームや施設オーナーの収益源提供

エコスタイルは、施設の屋根を同社が借り受け、太陽光発電システムを設置する「屋根貸し太陽光発電」に今後注力する施設の屋根をエコスタイルが借り受け、折板屋根などの金属屋根は無料で塗装、大波スレート屋根は無料でカバー工法によるリフォームを行い、同社の負担により太陽光発電システムを設置する。施設のオーナーは、屋根に設置した太陽光発電を活用した電力供給による電気料金の削減効果、または屋根の賃料収入を得られる。これまで活用していなかった施設の屋根を収益源とできる。

折板屋根などの金属屋根は無料で塗装し、大波スレート屋根などは無料でカバー工法によるリフォームする。その後、屋根にエコスタイルが設置した太陽光パネルから生まれた電力は電力会社へ供給される。屋根を貸し出したオーナーは賃料の獲得、または電力供給をエコスタイルでんきに変更することが選べる。オーナーの電力供

給契約や使用状況により異なるが、エコスタイルへの電力供給切り替えで、太陽光発電を活用した割安な電気を供給していく。



イメージはエコスタイルリリースより

屋根貸し太陽光発電を行うには、屋根貸しを検討中の屋根に関して、屋根を含んだ建物の所有者であり建物が登記されていること、屋根の日照が将来にわたり良好なこと、発電開始より20年間、屋根を貸付可能であること、1981年6月以降に建築した建物であること、建物は5階建て以下であることを条件としている。エコスタイルでは屋根貸し太陽光発電について、2019年までに合計200MWの設置を目指す。

営・維持管理に注力していく。また、大分では地熱発電事業に向けて2カ所の井戸を掘削しているが、石油天然ガス・金属鉱物資源機構(JOGMEC)の補助金などは活用せず独自に掘削を進めており、稼動開始時期は未定なものの1カ所当たり500kW程度での発電事業につなげたい。

また、バイオマスは千葉県内で1,000kWクラスのメタンガス化発電事業を計画しており、2018年中の稼動を目指す。スーパーや鶏卵業者と提携し、食品残さと鶏ふんを原料とするもので、全国に展開していきたい。風力発電については、九州大学と風車の共同研究を行うリアムウィンド社(代表取締役：九州大学応用力学研究所の大屋裕二特任教授)の製品による事業を行う計画で、太陽光と同様に小型風力物件の販売を行っていく。さらに地熱や水力を活かした地産地消型の電力供給スキームも視野に入れている。

一太陽光の買取価格低下をどう見る

木下 21円という価格でも高い利回りの太陽光物件の提供を約束できる。買取価格が18円程度となってもメリットを生み出せると考えており、また自社保有の太陽光発電事業でも21円の認定を取得した案件がある。弊社では例えば機器の大量の仕入れなどにより、効率的な運営を行っていくことで低コストでの太陽光発電所建設を実現している。メーカーから直接製品を仕入れるほか、大手商社を介した製品調達も行っており、中国製のパネルについても大手商社による品質面での保証も付与されている。

一新電力事業の取り組みは

木下 電力小売・新電力分野の事業については、弊社では新電力に対するバックオフィス事業をメインとしている。新電力のメリットは、ほかに本業がある事業者において、

プラスアルファでだれもが使用する電力をあわせて提供し、顧客の囲い込みが行えることにあると思う。一方で、新電力事業は粗利の薄さなど非常に難しさの多い事業で、受給調整の難しさ、また専門家でも読み切れないリスクが存在し、人員を新たに増強することも大きな負担となる。その中で、新規の小売電気事業者には、エコスタイルのブランディンググループに参加して頂くとともに、初期費用ゼロでインバランスリスクについても弊社が請け負い新電力事業をスタートして頂けるよう、サポートを我々が行う。弊社では新電力出身のスタッフが在籍している。

一FIT後の事業展開も含め今後の取り組みは

木下 太陽光への投資に対する関心はどんどん増えているというのが実感で、買取価格の低減による引き合いの減少というのはあまり感じてない。個人顧客のうち3割程度はリピーターが占めている。弊社の事業全体では、2017年度は150億円の売上高、12億円の経常利益を計画するとともに、2018年度については200億円の売上高と16億円の経常利益を目指している。一方で人手不足を感じるころもあり、2018年度は32名程度の新卒者が入社し、文系学部出身で営業への配置が中心となる。

2017年度時点の21円という買取価格では、太陽光の電力は売電をしたほうがメリットが大きいが、今後は自家消費メリットが高まり、自家消費への提案営業も推進していく。固定価格買取制度が終わっても、太陽光への投資・物件販売を推進できるよう、引き続き発電の高効率化やコストダウンなどに取り組んでいく。我々は東京工業大学発のベンチャーであるソーラーフレーム社(代表取締役：玉浦裕東工大名誉教授)と協力し、追尾型架台の開発なども進めている。

子育て・敬老でんきで2018年秋累計1万件契約目指す 3%割引上乘せなど電気料金メニュー刷新

エコスタイルは、2017年11月より「子育てでんき」・「敬老でんき」のサービスを提供している。「エコスタイルでんき」における基本料金・燃料費調整額・解約時違約金の3点がゼロ円の料金体系に刷新。月々の使った分だけのシンプルな料金プランとしている。

20歳以下の子供世代または60歳以上のシニア世代と同居の場合は、「子育てでんき」・「敬老でんき」として、電気料金を3%値引きする「ソーシャルサポートプラン」を提供する。また契約者には「電力見える化サービス」を無償提供し、需要家のパソコンやスマートフォンで電力使用状況をどこからでも確認できる。

エコスタイルでんきでは、家庭向けの「アットホームプラン」は、東京電力管内の契約アンペア30A～60

Aの家庭では、1kWh当たりの電気料金が25円、関西電力管内、また九州電力管内の30A～60Aの家庭では23.5円となっている。一方、事業所用でんきの「ジョブプラン」は、東京電力管内では28円、関西電力管内では27円、九州電力管内では26円としている。

エコスタイルでは、東京電力の従量電灯Bからの切り替えを行った場合、ひと月当たりの電気使用量が450kWh・契約アンペア40Aのケースにおいて、月々の電気料金は1,399円、年間で1万6,788円節約でき、さらに3%の値引きが適用されれば月々1,737円、年間2万844円の電力料金が削減できるなどと試算。エコスタイルでは、「子育てでんき」、「敬老でんき」について2018年秋までに合計1万件の獲得を目標に掲げる。