

我が国ナンバーワンの再エネ事業会社を目指す

イーレックス 本名均代表取締役社長

イーレックスは、現在、バイオマスを中心とした再生可能エネルギーによる発電事業、さらにはそれを電源とした電力小売・供給事業を手掛けている。同社は中期経営計画において2021年3月期の連結売上高は1,186億円、営業利益は110億円を掲げる。今後の再エネ発電所の建設計画や電力小売事業における取り組み、さらに将来新たに展開を目指すビジネスモデル・姿などについて、本名均社長に伺った。

——様々な再生可能エネルギー事業を展開する中で、バイオマス発電所の建設をとくに推進している理由は

本名 前提として、イーレックスでは発電事業から小売電気事業まで手掛けている。その中で、24時間稼動する安定した電源として見込めること、また計画・立案から稼動までのリードタイムが合理的であること、FIT制度を活用する事で、発電事業の予見性と安定した収益が確保しやすくなり再投資も行いやすくなることなどを考慮しバイオマス発電所の建設にとくに注力している。

最近では沖縄で5基目の発電所建設計画のほか、6基目を香川県の坂出市で建設する計画も公表した。このうち沖縄でのプロジェクトは、2018年度中の着工を予定している。他社から発電所の建設を、共同で行わないかとお声掛けも頂戴しており、FIT制度を活用したバイオマス発電所建設は、7基目以降も数カ所進めたい。

——FIT後も見据えコスト低減などへ、どのような取り組みを進めているのか

本名 外部から新たな役員も招聘して、とくに技術担当スタッフの拡充と体制づくりを昨年から本格的に始めた。本年4月には発電部を立ち上げ、発電所の現場と本社の役割を分担し、さらなる効率化とコストリダクションを狙う。これまでは、バイオマス発電所で補助燃料となる石炭を10%程度混ぜて燃やしていたが、



本名均氏 (写真はイーレックス提供)

それをバイオマス100%としていくための努力、また点検期間を短くするなど、技術力を充実するための取り組みを推進している。将来は、グリッドパリティを実現したFITに頼らないモデルも考えたい。

——プラント建設のほか、燃料の安定確保に向けてはどのような取り組みを行っているのか

本名 イーレックスでは、これまで中古の発電設備を使い、PKS(パーム椰子殻)というバイオマス燃料の使用が可能か検証を行うなど、燃料について先進的な取組を行ってきた。その中で海外の方とも議論をしてきた。長期・安定的に燃料を確保するため、2017年6月にシンガポールに現地法人を設立した。以降、現地の有

力企業と共同でインドネシアとマレーシアにも現地法人を設立し燃料を安定的に調達する体制を構築してきた。燃料の長期安定確保ができるかが、バイオマス発電事業の安定性を左右する最大のポイントであり、新たな燃料担当の役員も設けるなど、我々も燃料確保を最大の関心事としている。他社から燃料を購入するだけでなく、自社のスタッフが現地に赴いたり、他社とジョイントして開発していくことも含めて、燃料確保に最大限人員と資金をかけている。

イーレックスでは、燃料調達という上流事業にまで自ら積極的に展開している。燃料となるPKS確保の取り組みは今後も深掘りしていくとともに、木質ペレットも現地でどのように調達するか検証し、PKS以外の燃料について

も調達の対応力を高める。沖縄の発電所では燃料のうちPKSを半分、残り半分を木質ペレットなどのバイオマス燃料で補うことを視野に入れている。さらに、EFB(Empty Fruits Bunch：パーム空果房)を燃料として活用することにも興味がある。ボイラに影響を与えるナトリウムやカリウムといったEFBの成分・性状もふくめた課題をクリアできる手法も開発され始めているようだ。その中で、イーレックスとしては、性状の課題などを最初の段階でしっかりと克服したうえで、燃料としての活用を決定する。

——バイオマス以外の再エネの取り組みは

本名 現在はバイオマス発電所の建設を進めているが、今後は風力発電や太陽光発電の活用についても検討していく。これらの建設や検討に今は人員や資源を割いているが、水力、地熱についても関心はもっている。太陽光発電は2019年問題と呼ばれる住宅用設備で、風力発電はRPS法からFITへ移行認定をしてきた設備で、それぞれFIT切れ案件が出始めている。それらを電源として活用するための検討を進めている。一方で、イーレックス単独で事業を進めるには課題も存在するため、他社との協業も推進していきたい。大手の電力会社からも再エネ発電所を共同で建設してはどうかという提案も弊社には寄せられており、すでに九州電力の子会社である九電みらいエナジーとは、豊前や沖縄の木質バイオマス発電事業で共同出資し協力している。とくに、イーレックスと異なる再エネ発電を行っている企業とどう連携するかという点で、注目している他社の存在はある。

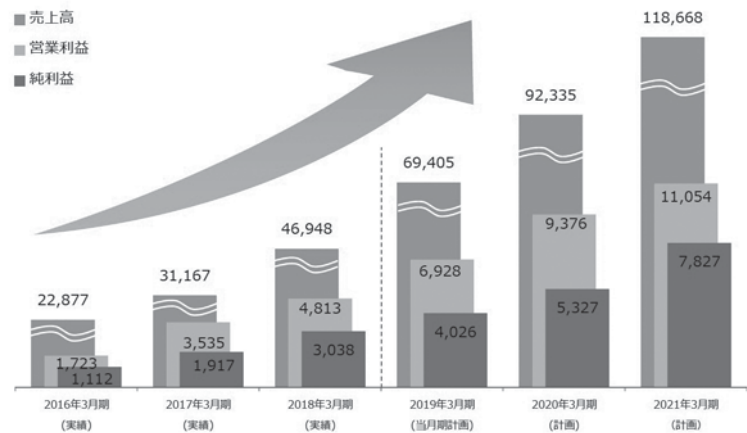
——小売電気事業については、激しい競争の中でどのように展開していくか

本名 安価でクリーンなエネルギーを安定供給していくことが、イーレックスの社会的使命としている。低圧分野においては料金規制の撤廃も行われるなど、競争は今後も激しくなっていくが、その中でも負けないための工夫を

■ 過去3カ年の業績+中計3カ年の業績計画

erex

単位：百万円



イーレックスの業績と今後の事業計画 (同社提供)

講じていかなければならない。

電力小売事業の推進には、イーレックスの本社がどのように意思決定し、営業を行うかが重要なポイントになってくる。コスト競争力を持ちながら、それに何をサービスとして付加していくかの決定が重要なポイントだ。一言に電力小売といってもB to Bに対する営業の仕方、また同じB to Cと言ってもネットからの電力供給を申し込んだ方々と、相対で顔を合わせ新たに申し込まれた方々では色々と異なる要素があり、様々な分析結果も得られてきた。2年前に全面自由化がスタートしたが、どのような方向に進むか検討を行うのは、これからの取り組みとなる。まさに社内でも色々と論議を行っている最中だ。しっかりと説明を行えば、電力会社の切替に関心がある人・ニーズは、まだまだ多く存在する。関東エリアではガスと電力のパッケージ販売も始めた。この試みは始まったばかりだが、名古屋や大阪といったエリアでの販売も考えられるだろう。

——今後展開を目指すビジネスモデルなどは

本名 発電所を建設する自治体との共創推進を目指す。安価で安定したクリーンなエネルギー供給という使命以外でも、積極的に少子高齢化対策や地域創生も手掛けていくべきと考えている。とくに、発電所が建設される地

域の自治体の皆さんと色々な試みを進めたい。廃棄物発電には大変関心があり、また、し尿処理の問題にも対応していきたい。単に自治体へ電力を販売するだけでなく、ほかの形も含めた事業を自治体と進める。色々なアプローチが考えられ、例えば自治体へ色々な物品を納入している企業などとも協力していきたい。ある自治体の首長からは、ごみ発電活用に関する相談も受けている。税収も少なくなる中でごみやし尿処理にかかる費用などの問題が大きくなっていく。そういった課題解決に、イーレックスとして積極的に関与していく。

また、CO₂排出削減の取り組み・対応も避けて通れない。「RE100」への加盟といった流れなど、100%再エネ由来の電力使用へ、いち早く舵を切った人々による競争がはじまっているのが、現在の状況ではないか。イーレックスとしては、こうした取り組みは自治体との共創事業の中からスタートしていきたい。現状は小売電気事業者が500社以上ある中で各社が競争して市場のパイを取り合っているが、今後は石油や鉄鋼などと同様に寡占化も進むことも考えられる。その中で生き残っていくためにも、CO₂フリーの電力を積極的に供給できる事業者となるのがイーレックスとして必要だ。