

# 分散型エネルギープラットフォームが必須のインフラに エナリス 小林昌宏代表取締役社長

エナリスは、2018年にKDDIとJ-POWERの実施した株式公開買い付けにより、両社の子会社・関係会社となった。エナリスに対するKDDIとJ-POWERの出資比率は、それぞれ51%と49%。2016年よりすでに資本業務提携を行っていたKDDIに加え、J-POWERからの出資もエナリスは新たに受け入れた。これにより同社は、自社の電力需給管理や小売供給などに関するノウハウ、またKDDIの顧客・営業基盤、さらに再生可能エネルギーなどの様々な発電所を各地で所有するJ-POWERの強みを活かし事業を推進する。電力システム改革や自由化の進展、また競争の激化も進む中で、エナリスは今後をどう見据え事業を展開していくのか。同社の小林昌宏代表取締役社長に伺った。

——エナリスの手掛けている事業内容を改めて聞かせてください

小林 2004年に創業した当社は、新電力事業者の需給管理業務からスタートし、そこから電力の卸取引サービスなど新電力事業者をサポートするサービスを展開してきた。また、法人需要家への電力小売事業やその付随業務を「エネルギーエージェントサービス」として展開し、この2つのサービスが事業の柱となっている。過去には太陽光発電所の建設・分譲事業なども手掛けたが、2014年のいわゆるエナリスショックを受けて整理を行い、以降は新電力のサポートサービスとエネルギーエージェントサービスの充実に主に注力している。

——最近の自社の業績の評価と、今後目指す事業の姿をお聞かせください

小林 2017年春に当社初となる中期経営計画を策定した。2019年までを計画期間としたこの3カ年の中計で掲げた業績水準は、一定の余裕を持って到達できる見込みだ。

一方で、当社は新たな中期経営計画の策定を進めている。従前の中計では2つの柱の事業が引き続き拡大すると予測していた。だがここ1、2年は、旧一般電気事業者も交え小売電気事業者の競争がとくに熾烈になり、利益が出にくい状況だ。他の新電力も同じような状況だろうと推測している。こうした中で従前の中計では新電力向けサービスやエネルギーエージェントサービスといった既存事業の拡大を掲げてきたが、今後は、分散型エネルギーを制



小林昌宏氏

御するプラットフォーム構築などの新しい事業にも注力していく。これまでに蓄積してきたバーチャルパワープラント(VPP)技術などを応用し、双方向での電力価値取引を可能とするプラットフォーム構築を目指す。自社のビジネスモデルがすぐに劇的に置き換わるということではなく、既存事業のサービス提供を手掛けつつ、こうした事業と新たなプラットフォーム事業を緩やかにクロスさせていく。

——新電力業界の今後の事業環境は今後どのようなようになって見えますか

小林 小売電気事業者の登録件数は600社近くにまで増加したが、小売電気事業者として本格的に電力供給事業を手掛けるケースはあまり増加しないと見ている。ほかの主力ビジネスを抱えながら小売電気事業者になるケー

ス、また自社事業所の電力供給を目的として事業者登録するケースなど形態は多様化している。

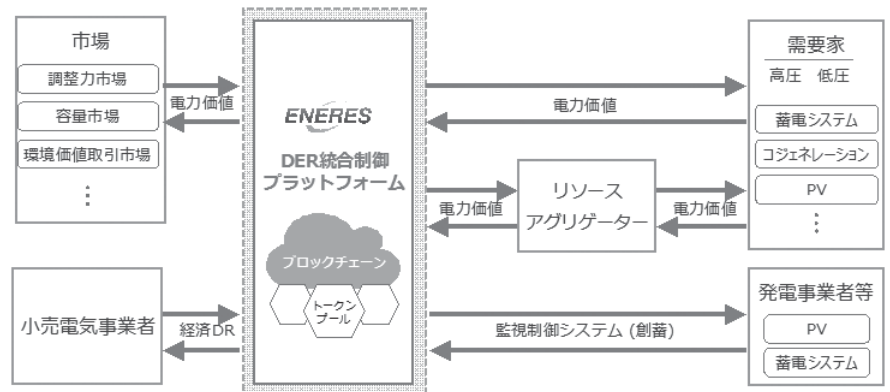
こうした中で2018年は厳冬や酷暑により市場の電力単価高騰に見舞われ、電源を市場から多く調達する新電力事業者は大きな影響を受けた。このため事業モデルの転換を目指す新電力事業者がいると考えている。また、先物取引の開始や、新たに創設される市場への対応なども新電力事業者は今後迫られるため、そのような事業者のニーズにも応えられるようなサービスを提供したいと考えている。2020年に向けて制度も大きく変わりつつある。弊社ではその変化をいち早くとらえ、新電力各社へのアドバイス・サポート体制を整えていきたい。

——再エネ電力に対する需要をどう見えていますか

小林 再エネ電力だけではないが、環境負荷の小さい電力への需要は、徐々に引き合いが増え始めているように思う。日本は、海外に比べてESG投資などに対する感度が若干遅れて生じているが、少しずつ雰囲気は変わりつつあると捉えている。単純に価格が安いだけでなく、環境価値の高い電力の需要増加などニーズも多様化するだろう。ただ現状は、「再エネ電力を活用したい」などの意志が明確なケースは少数で、むしろ経営として環境問題にどのように取り組もうかと頭を悩ませている方のほうが多い印象がある。こうした方々のサポートも行いたい。

——プラットフォーム事業の取り組みの一環として、米国のオートグリッド社との提携を決定しました

小林 オートグリッド社はAIで予測を行いながら最適に制御を行うプラットフォームの開発技術に強みを持つ。同社のプラットフォームを日本仕様へ変更・調整し、当社の今後のサービス開発に活用していく。オートグリッド



エナリスが構築を目指す分散型エネルギープラットフォーム (同社提供)

社は既に海外で開発してきた実績もあり、同社のユーザーとのコミュニケーション仲介の役割も期待している。様々な情報交換をグローバルで進め、今後のプラットフォーム構築へ活かしたい。

——プラットフォーム構築事業の実現に向けた社内の体制などは

小林 プラットフォーム構築事業は、社内カンパニーのエナリスみらい研究所が中心になって取り組んでいる。一方で、全てを内製化するのではなく強みのある他社との協業も推進する。目

指すプラットフォームは今後の分散型エネルギー社会を支える上で、何をすることも必要な基盤になると考えている。プラットフォーム事業がそのまま単純にビジネスとなる訳ではなく、例えば新サービスの開発・提供基盤としてプラットフォームが利用されたり、プラットフォームを介することで市場と接続できたりするなど、新しい社会基盤になれば良いと考えている。このプラットフォームの最初の利用シーンとしては、今年の実証事業の一部検証を経て、2020年のサービス提供を目指している。

## 分散電源統合制御プラットフォーム構築へ米企業と協業 5,000MW以上の電源管理実績のオートグリッド社

エナリスは、太陽光発電や蓄電池、自家発電機など分散電源(DER)を統合制御するDER Management System (DERMS)を核としたオープンプラットフォームの構築に着手した。DERMSの開発は米国のオートグリッド社(AutoGrid Systems Inc.)と連携し行う。12月までにファーストモデルを開発した上でエナリスが参画する経済産業省の実証事業で機能を検証・拡充し2020年の新サービス提供を目指す。

太陽光や蓄電池、自家発電機などの分散電源は、自家消費だけでは必ずしも100%使い切れないことがある。そうした分散電源の余力を社会全体でシェアし活用するシステムが「DERMS」となる。DERMSは分散電源を24時間365日監視し、電力需要に合わせきめ細かく最適制御を行い、物理・経済的にも無理なく電気の価値のシェアを実現する。エナリスでは企業グループや、サプライチェーン、地域などの単位でのシェアリングを想定して

おり、同社はこのプラットフォームの機能を分散電源制御を希望する事業者提供するとともに、事業者のオペレーション支援を行う。

オートグリッド社は、AIとビッグデータ技術を駆使して多様な分散電源の電力需要を予測・分析し最適制御を行う技術に強みを持つ。世界のエネルギー企業とプラットフォーム開発を行い、すでに世界で50社以上のエネルギー企業とそのシステムを導入し5,000MW以上の分散電源を管理する実績を持つ。エナリスは、DERMSをオートグリッド社と連携し開発する一方、プラットフォームは産学官の広い知見も取り入れ拡大させる。エナリスではハードウェアメーカー、ITベンダー、エンジニアリング企業、ユースケース提供企業、送配電、通信、小売電気事業者や研究機関、国や地方の政策企画部門など、様々な方面からプラットフォームへの参画を呼びかける。