

藤井崇史取締役聞くREXEVのカーシェアと小田原市や地域企業の応援受け47台のEV展開

神奈川県小田原市で電気自動車(EV)によるカーシェアリングとエネルギーマネジメント事業を展開するREXEV。2019年設立ながら、既に小田原で47台のEVによるカーシェアを運用している。なぜ小田原なのか、土地の印象、今後の事業展開などを、小田原事業を統括する藤井崇史取締役に聞いた。

——なぜ小田原で事業展開するのか

藤井 REXEVの創業メンバーはエナリス出身です。そのエナリスは2014年に湘南電力を神奈川県平塚市に設立し、現REXEV代表の渡部健が設立に関わり、私も担当者として働いていました。電力に色がつかないこともあり、サッカーチームの湘南ベルマーレ(平塚市)をサポートする電力プランで契約獲得を狙ったものの、あまり上手くいきませんでした。ベルマーレが1%を出資しているとはいえ、99%を東京のエネマネ企業が保有しているのに「湘南電力」「地域貢献」と言っても、響かなかった。その当時、小田原でエネルギーに取り組む方々が地消する手段として小売電気事業者を探しており、協議を重ねた結果、エナリスが保有する株式の80%を彼らに譲渡することになりました。

渡部や私は当時から再エネ拡大とそれに伴う調整力の拡大が必要だと考えていました。しかし定置型蓄電池ではコストが高い。電気自動車(EV)な

ら移動という価値も提供できるので、カーシェアとエネマネをセットにした事業ができないかと考え、小田原市に相談したのがREXEV設立の流れです。

ベンチャーがカーシェア事業を展開する場所は都会すぎても地方すぎても困難です。都会は大手が展開済みで土地も高い。とはいえ何の足掛かりも無く地方に行っても採算が採れない。その点、我々は小田原市のバックアップを受けられ、湘南電力時代のつながりもありました。多くの地域新電力は目標としてシュタットベルケをイメージしていますが、電力小売だけでは実現には遠い。その次のサービスとして、EVは見える、触れられるサービスでありイメージしやすい。

——小田原の印象は

藤井 私も二年前に小田原に移住しましたが、海も山も温泉もあり、新幹線も停まる利便性の高い魅力的な街だと思います。しかし、駅から観光地などに向かう二次交通が少ないとも感じま



eemo小田原駅西口駐車場ステーションにて

す。また、再エネのポテンシャルも高いとは言えず、太陽光発電に集中しています。大量導入されれば日中の余剰電力を貯める手段が必要で、交通、蓄電の双方からE

Vは最適です。

EVを使ったエネルギーマネジメントの取り組みは各地で実証されていますが、エナリスにいたころから、例えばバーチャルパワープラント(VPP)などは理念と実証ばかり、何年も同じことを言っていないかと感じていました。一步踏み出すことが必要だと思っていた中で、小田原市が「市を新技術のショールーム、実験場にしてみたい」とおっしゃってくれたこともあり、2020年6月にカーシェアサービス「eemo」をスタートさせました。現在、47台のEVを運用しています。カーシェア稼働中は車載電池によるエネマネができません。まず事業を始め、実需要ベースのデータからどの程度EVが稼働するのか、車載電池がどの程度調整力になれるのかを見極めます。

——コロナ禍での事業スタートになった

藤井 事業構想段階から、観光利用も見込んでいましたが、比率として地元の方々の利用も5割は見込んでいました。最大手のカーシェアでは利用者の大半が外部から来た方々です。その点、観光が減少した分、体感になります。eemoは7割程度を地元の方に利用していただいています。

売上は右肩上がり、eemo登録者も1,000人を突破したものの、いまだ目標の6割程度です。特に観光客減少が響いています。

——地元からの評判は

藤井 まもなく1年ですが、認知度の向上は感じます。「知ってるよ」という声を聞くようになったので、次の目標は「使ったよ」という声を増やすこ

と。ハードルは高いですが。

レンタカーと異なり、カーシェア自体、まだ身近なサービスとは言えません。eemoは加えてEVを使いますが、こちらはまだ身近ではありません。しかも昔のEVは航続距離が短く、箱根の上り坂の途中で電池切れを起こした事例もあり、その時の印象が残っている方もいらっしゃるようです。まだ取っつきにくいサービスと思われるかもしれませんが、一度ご利用いただければ、リピートしていただける傾向にあります。

——eemoの強みは

藤井 再エネ利用率や、発電所の表示に加え、充電残量と運行スケジュールを連動させて管理しているのが一番の特徴です。車載電池をエネルギーマネジメントやデマンドレスポンスに活用するには、当然、充電残量の管理が必要です。また、例えば次の利用者が100kmも乗らない予定であれば満充電でなくても充分なので、利用者にとっても充電待ちで借りられない、というケースを少なくできます。このほか、法人が社用車利用する際は、スケジュールだけでなく鍵の受け渡しも手間になります。eemoならアプリで行えます。

——今後の展開は

藤井 まずeemoですが、EVを100

台まで増台する予定です。小田原周辺だけでなく、小田急線沿線の他エリアまで拡大することも検討しています。

2050年のカーボンニュートラル宣言があってから、問い合わせをいただくことも増えました。現在は再エネ比率が低いこともあり、エネマネよりもEV、移動の価値が評価されており、「社用車を電動化する」と決定した企業や自治体からお声がけいただいています。

小田原で実際にカーシェア事業を手掛けていることが評価につながっています。我々もエナリス在籍時、小田原ガス様などとドイツのシュタットベルケを見学したことがあります。日本では構想から先に進みませんが、現地を目にして「実現できる」ことを身をもって感じました。今、全国各地の方々がeemoの見学へとお越しになっており、EVカーシェアの実物をもって、同様に「できる」と実感いただいています。エネマネについても、現在リアルタイムで行っているバッテリー制御に関して、お客様にわかりやすいインターフェースを開発する必要性を感じています。

鹿児島では住友商事様、住友商事九州様と、鹿児島市に本社を置く日本瓦斯様の4社で、カーシェア+EVの実証を開始しました。このような取り組みの話は多数いただいています。小田原では我々自身でeemoを運営して

いますが、全国展開するに当たっては、ちょうど小田原という小田原ガス様等のように、その地域の中核企業にシステムを提供し、カーシェア事業を運営していただきたいと考えています。



藤井崇史取締役

大都市圏での展開も検討していますが、カーシェア事業は、いかに事業用地、駐車場を安価に借りられるかが勝負です。一般論として、1台の車による1カ月の売上は約10万円といったところですが、例えばそれに対し、駐車場代が5万円だと事業になりません。eemoの場合は単に駐車場を借りるというより、こちらでEVによるエネマネという価値を提供することで、法人の拠点に置かせていただくというイメージを描いています。

——事業者として、小田原の印象は

藤井 歴史ある街で商売人も多いので、eemoについても是々非々で評価いただいています。我々のようなベンチャーにも排他的な対応といった印象はありません。特に小田原ガス様をはじめとした湘南電力の株主企業の方々には、カーシェアを展開するにあたって地場企業を紹介いただいたり、私も社内に机を置いて仕事させていただくなど、様々な支援を受けました。今後、我々が他地域に展開する場合には、同様に地域の有力企業からサポートいただくことが一番の近道ではないかと感じています。



eemoカーシェアアプリ画面