

スマートエナジー、売買仲介でO&M事業も拡大の相乗効果 取引は買い手が目線下げの傾向

再生可能エネルギー発電所の開発やO&Mのほか、ファンドの企画や省エネルギー・CO₂削減コンサルタント業務、新電力サポートなどを手掛けるスマートエナジー。O&M事業と連携し、太陽光発電所の売買仲介サービスや発電所のデューデリジェンスも行っている。仲介者から見たセカンダリ市場を、営業統括の吉田麻友美取締役に聞いた。

——スマートエナジーとは

吉田 社長の夫が大串が公認会計士で大手監査法人出身ということもあり、ファイナンスに強みを持つのが特徴。大串は東京大学農学部在学中から地球環境の保護に関心があったが、一方でビジネスにならなければ継続的な取り組みは難しいとも考えており、環境に関わる監査を行っていた。2006年にコンサルティングビジネスを立ち上げ独立。経済産業省や環境省と協力しながら国内の排出権取引制度立ち上げに関わった。

2012年に固定価格買取制度(FIT)が開始され、自分たちで発電所を持つ「再生可能エネルギー関連事業」を始めた。太陽光発電所や小水力発電を開発し所有。さらに自前でメンテナンスも行うため「O&M

サービス事業」を立ち上げた。3年前にはO&M体制の拡充とそれに必要な信用力強化を目的としてゴールドマンサックスグループから出資を受けた。現在は同社が筆頭株主となっている。また、既設太陽光発電所の売買仲介サービスも手掛けている。

このほかHISの関連企業であるハウステンボスと合併で「HTBエナジー」という小売電気事業を設立した経験がある。このノウハウを活用し新電力向けのビジネスモデル設計といった業務サポートを開始している。

——O&M事業の実績は

吉田 FIT開始当初から自社発電所や開発を請負った案件を中心に、パネル出力2.4MW程度の高圧規模を皮切りに合計50MW程度の開発案件につい

てのO&M事業を開始した。2018年11月時点で、契約実績は1,412MWまで拡大した。高圧や特別高圧規模を中心に受注しており、電気主任技術者を配置した自社サービスセンターを22カ所、全国に設けている。2019年度には新たに20拠点、2020年度にも15拠点を開設する予定。1拠点は最低でも2人(有資格者1人とサポート1人)体制を取っている。体制拡充とともに拠点ごとの採算性も高める必要があり、サービスセンターごとの保安法人化を進めるとともに、各拠点对対応できる範囲で低圧規模のO&Mも始めた。

——仲介サービスとは

吉田 1,412MWのO&Mを実施する中で、基本的にオーナーは「太陽光発電所をもっと持ちたい」というニーズを抱えている傾向にあると認識している。O&Mネットワークの中で、どこかで売りたいというニーズが出た際、素早く情報をつかみ、O&Mを請負うオーナーなどに提案できるようにしている。別物件のO&Mを我々に委託していただいている方には、「それと同等のサービスでこれまで維持されてきた発電所」という品質を担保できる。

——買い手のニーズと属性は

吉田 投資リターンを求めて太陽光発電所を持ちたいというニーズは多い。特にFIT価格が1kWh当たり40円、36円といった高額の時に顕著だったが、他の投資よりリターンの大きさが優位。FITの中でも、他の電源と比較して容易に運用できる点で太陽光を求める声は大きい。買い手はインフラファンドや大手発電事業者が中

再エネ案件 仲介業務の概要

再エネ案件 仲介の流れ	スマートエナジーの強み
Sourcing 仲介可能な売物件もしくは売主を探査し、仲介可能案件の情報を入手する。	<ul style="list-style-type: none"> 1,400 Mw超のO&Mの委託元である顧客が開発・保有する案件をベースとする豊富なソーシングパイプライン 出回り案件、未稼働ルール、出力抑制、取引先確認等、案件情報入手時に、即時にスクリーニングを実施
Profiling 売主に案件の固有性・蓋然性を確認し、Salesイメージを固める。	<ul style="list-style-type: none"> 開発事業者としての経験を活かし、経済性だけでなく、FIT権利の保全状況、行政許可の取得状況、土木・設備工事の内容、地域との共生状況等、多様な視点から、深いデューデリジェンスを実施 経済産業省(保安監督部含む)や電力会社にコンタクトするだけでなく、FIT価格の確認、ID移転支援、連系協議支援等を実施
Sales & Marketing 買手候補を探査し、売主買手候補間の取引条件に関する合意形成を支援する。	<ul style="list-style-type: none"> O&M委託元の顧客に加え、金融機関や機関・個人投資家との豊富なネットワークを通じて、買手候補を迅速に選定 私募ファンドや市民ファンドの組成、プロジェクトファイナンス、アセットマネジメント等、豊富なファイナンスメニューによる購入支援の実施
Execution スキーム、スケジュール、取引条件等を確定し、契約を締結する。	<ul style="list-style-type: none"> 開発事業者としての経験を活かし、売買の制約となる開発ISSUEや発電所が有するISSUEの解消を支援 ID譲渡に必要となる各種契約書に関するリーガル・ドキュメント支援 発電所バリューアップを始めとする豊富なO&Mメニューの提案・導入

Copyright (C) 2018. Smart Energy Co., Ltd.

SmartEnergy

仲介業務の概要(スマートエナジー提供)

