

「今こそ本気の脱炭素経営を急げ」

アイ・グリッド・ソリューションズ 秋田智一代表取締役社長

アイ・グリッド・ソリューションズは、スマートエネルギーWeekへ初めて出展する。今回は伊藤忠商事との共同出展として、脱炭素経営EXPOにブースを構える。AIを用いたエネルギーマネジメント、また早期からの太陽光発電のPPAモデルなどを展開し、企業のGX(グリーントランスフォーメーション)の推進と実現を支援する同社の事業モデルの強み、また今後の戦略や展望などについて秋田智一代表取締役社長にお話を伺った。

——創業からの省エネのコンサルティングサービスや、近年では太陽光発電PPAなど様々な事業を展開されていますが、現在の事業モデルの姿は創業の当初から想定していたものだったのでしょうか

秋田 2004年の創業より、エネルギーマネジメントや省エネ提案の事業者として展開し、徐々に環境への対応という項目も加わっていった。そして2011年は東日本震災が発生し、以降の電力システム改革も進む中で、これまで手掛けてきた事業の点と点を結びつけ線にして、事業の着想と幅を広げてきた。太陽光発電の導入量増加による電源構成の変化など社会全体での新たな動きもあり、エネルギー需給のあり方も変わっていく中で、例えば需要家側からの協力によるデマンドレスポンス、またバーチャルパワープラント(VPP)への取り組みなどを、自分達がこれまでやってきたノウハウを活かせる新たなビジネスの領域として広げてきた。

創業当時から今に至るビジネスモデルを描いていたというわけではなく、おぼろげながら今のような事業領域や構想が見えてきたのは、2014年頃からはではないか。当社には電力会社の出身のスタッフはおらず、あくまで多種多様な業界の出身者が在籍している。「若者、よそ者、変わり者」とも言われるような文化性を大事にしており、私自身ももともとは広告代理店出身の門外漢でもある。

だがこうした業界に飛び込むことに不安は無く、むしろ伸びしろがあ

ると考えた。広告代理店では、消費財に関するマーケティングやターゲットの実施が当たり前となっていたが、私がこの会社にジョインしたころの電力業界は基本的には独占市場であったため、マーケティングやマーケティングの概念が弱く感じた。こうした電気のようなコモディティとされる商材を需要家を選択してもらうことや、太陽光発電のPPAのようなメニューの選択肢を増やしていくといった戦略を考えることは、面白い仕事であると思っている。

——脱炭素化に寄与するソリューションの1つとして、子会社のVPP Japanを通じて太陽光発電のPPAモデルに早期から取り組んでいます。こうしたソリューションの強みや特徴、今後の展開についてお聞かせ下さい

秋田 FIT制度を考慮したビジネスモデルは、当初から想定していなかった。一般的には採算を考えるとFIT制度のなかで太陽光発電を行うという選択になるのかもしれないが、あくまでも当社は非FITを前提にPPA事業を早期に手がけてきた。

その事業の展開のためには太陽光発電設備の導入などの大型の資金調達も必要だった。その資金調達が実現できた背景として、電力のロードカーブをよく知り、またそれらをデータとしても所有し収支性も含めて示せたことが大きい。太陽光で発電した電気は余らせず、その場で需要家に使いきってもらうことが効率性の面では必要であるが、電力の需要と供給をマッチさせる



アイ・グリッド・ソリューションズ
代表取締役社長 秋田智一氏

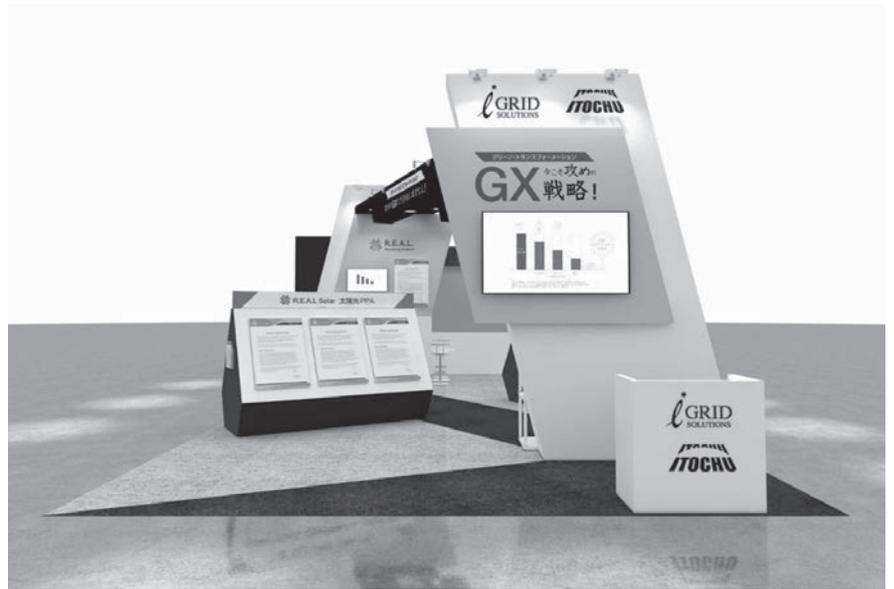
には電力の消費や需要のロードカーブをよく理解している必要がある。この知識が無いと太陽光発電のロードカーブが無駄なのかどうかについても判別できない。これに対して、省エネやエネマネ事業において運用改善や行動変容の取り組みを当社が手掛けてきたからこそ、どのような施設がどのような電気の使い方をしている、どのようなロードカーブを描くのか私たちは熟知している。どのような施設にどれくらいの太陽光パネルを設置すれば発電電力を余らせず、太陽光発電の設備稼働率も下げることなく運用できるかなどについてのデータを所有しているので、金融機関に事業収支性も含めて揭示することができた。また、電力の従量料金の単価が高いときでも需要のロードカーブが見えていれば、デマン

ド値を下げ基本料金を抑え、そのうえでの収支性の試算も組み込むことができ、こうした取り組みをFITの価格が下がってくる前の時代から、顧客に対してもメリットとして示すことができていた。また、そのモデルを広く展開できるというポテンシャルがあるということデータを示せたことは、オンサイトのPPA事業を推進するにあたっては大きく寄与したと思う。

今後はあくまで林地開発などを伴わずに、有効活用ができていない空いた土地があれば、そこに太陽光発電設備を設置するオフサイトモデルでのPPAサービスも、メニューの1つとして加えていきたい。かねてより掲げてきた累計100MWの非FIT太陽光発電設備は、年内には稼働を達成したい。また2024年度までには250MWの設備の稼働も目指している。ある調査会社の調べでは、当社が対象とする法人事業所の屋根で太陽光発電を設置できるポテンシャルは20GWとも試算されている。このうちの250MWであり、まだまだ開拓の余地がある。そしてできるだけ早く1GWにも到達させたい。工事の工数の短縮などで工期を短縮できる余地もまだある。また、世界的な太陽電池への需要がある中で太陽電池モジュールはこれ以上の価格の低下はあまり期待できないが、アモルファスやペロブスカイト太陽電池といった屋根や壁面などの設置に適した太陽電池も研究が行われており、こうした技術開発の動向にも注目している。

——御社の事業モデルではAIなども積極的に活用しています。こうした分野の研究開発や体制強化にはどのように取り組んでいますか

秋田 AI技術の人材採用の強化に取り組んでおり、新卒者のインターン段階での囲いこみも行っているが、即戦力人材も積極的に招聘している。人材確保の一環として、働き方の柔軟化と採用要件の幅を広げることも進めている。IT分野などの技術人材などは、東京にずっと滞在していなくても業務が行えるため、普段は熊本県にいるスタッフも在籍している。さらにこうし



アイ・グリッド・ソリューションズ、伊藤忠商事の展示ブースイメージ

た技術開発の推進力向上へ、2020年の7月にはVPPの構築、推進に必要な予測技術と遠隔制御技術の向上を主たる目的とした研究機関としてアイ・グリッドラボも設立した。AIやデータサイエンス系の技術人材の確保には競争も激化しており、社内での人材育成にも努めるとともに、外部のブレンとも協力を行っている。

また資金調達にも注力し、これらによる資金は250MWの太陽光発電所を整備するための費用、また(R)enewable・(E)conomical・(A)ggregate・(L)ocalをコンセプトに、太陽光発電のほか、蓄電池、電気自動車(EV)、エネルギー消費を統合的に制御し、時間帯によって消費しきれないオンサイトの余剰電力も含めて、再生可能エネルギーを最大かつ地域内で循環的に利用できるプラットフォームである「R.E.A.L. New Energy Platform」の機能強化、そのための人材確保やシステム開発向けの投資に充てている(編集注：R.E.A.L. New Energy Platformは、アイ・グリッド・ソリューションズの登録商標)。

——海外展開は目指していますか

秋田 現時点で具体的な海外展開の計画が決定しているものではないが、将来的には海外展開も目指したい。海外企業の動向については、出資元でも

ある伊藤忠商事とも情報を共有している。海外においては、例えば未電化地域などで、大規模なナショナルグリッドの構築というよりも、地産で作った電気を地域の中で効率的に活用することが、コンパクトシティのひとつのあり方にもなるのではないかと。

——スマートエネルギーWeekへ今回は初めての出展となります。ブースの見どころや意気込みを

秋田 今回がスマートエネルギーWeek脱炭素経営EXPOへの初めての出展となる。脱炭素社会の実現へGXを具体的にどう進めるのか、またそれによるメリットや意義は何かについて、来訪者の方々にご理解頂けるように、デバイス機器の実機やデモなどを展示・紹介して、より感覚的にそして具体的に当社のGX・脱炭素ソリューションをご理解頂けるようなブースにしている。脱炭素への企業の対応が美德の時代は終わった。今すぐにでも脱炭素経営に本格的に取り掛からなければ間に合わない。そして企業の脱炭素経営への姿勢が本格的に問われる時代に突入している。私たちの展示が、企業の行動変容の場になることを願っている。(文中写真・画像はいずれもアイ・グリッド・ソリューションズより提供)。