

企業の脱炭素化を包括的に支援するJERA Crossが始動

脱炭素の課題と設立の意義を一倉健悟CPOに聞く

JERAは2024年6月、企業の脱炭素化を支援する100%子会社「JERA Cross」の事業を本格スタートさせた。電力供給にとどまらず、世界三大コンサルティングファームのひとつであるマッキンゼーと協業した企業の将来像設計や脱炭素戦略策定も手掛ける。また24時間365日、脱炭素電力を供給し続ける「24/7カーボンフリー電力」も提供する。国内最大の発電事業者としてのイメージが強いJERAが、なぜ需要家に近い領域まで進出するのか、先進的な脱炭素電力供給になぜ取り組むのか、その狙いをJERA Cross取締役執行役員CPOの一倉健悟氏に聞いた。

ー JERA Crossとは

一倉 企業のグリーンニーズを創出し意思決定を支援するコンサルティング「グリーントランスフォーメーションサービス」(GTS)と、決定した脱炭素計画に沿って脱炭素電力を供給する「グリーンエネルギーマネジメント」(GEM)の2事業を柱としている。現在は30人程度で活動しており、2027年までに70社とコラボレーションしたい。

単に日本の再エネ導入量を増やすのではなく、投資回収と両立できる社会や市場環境はどうすれば実現できるかを自らに問い続けつつビジネスしている。

ー 立ち上げの経緯は

一倉 2018年にJERAに入社して以降、IT・デジタル分野を担当しデジタルトランスフォーメーション(DX)を進めてきた。2021年ごろ、社内でグリーンな電力に価値をつくるプラットフォーム事業の検討チームが立ち上がり、私もDX業務と並行しつつ参加した。DX推進の経験から「変革」に対する意識が強くなり、社内検討から商用展開に進まなければと考えた。

ビジネスを立ち上げるにあたって、自ら企業に足繁く通って市場調査した。JERAが市場調査する場合、コンサルティング企業に依頼するのが一般的。ただ、日本の再エネは現状、欧州のように制度・市場が成熟していないため発電事業者が十分な予見性を得られるとはいえず、需要家との長期契約がベースになる。そのため、自分で需要家の声を聞かなければと思った。

市場調査から得られたのは、「目

的」をはっきりさせることの重要性。

手段をこなすだけ、DXならシステム導入、グリーントランスフォーメーション(GX)なら再エネ導入などCO2削減の施策になるが、これを単に実行するだけでは先に進まないと意識し始めた。「Whatを決めビジョンを決め経営全体にコミットし組織ごと変革する」、これを企業といっしょにやっていくことが必要と感じた。

ー 再エネの価値をどう考えているか

一倉 価値をまだ定義できていない面もある。振り返れば国内ではまず固定価格買取制度(FIT)による投資、次にオンサイト発電による託送料金および再エネ賦課金を回避できる価値、つまり金銭的メリットが目ざされ導入が進んだ。ただ、こうした流れは持続しないだろう。

目指すべき姿を企業と模索する中で、相手もバーチャルパワープラント(VPP)のような理想は描くものの、そこへの道筋が見えないのが課題だ。「トップランナーを自負してオンサイト太陽光やコーポレートPPA、蓄電池、電気自動車(EV)の導入をやってみたものの何をしたいのかわからなくなった」という言葉が印象に残っている。

ー JERA Crossでは、どのように解決するか

一倉 企業が実現したい将来像を言語化して、それによってどういう価値を生みたいか、経営とリンクした目標設定し、取り組むべき。そうでないと再



JERA Cross取締役執行役員CPOの一倉健悟氏

エネのコストを上回るバリューを生み出せない。

脱炭素化は長期にわたる投資になるため、企業にとって特殊な意思決定が必要になる。例えば一般的なコーポレートPPAは20年契約だが、これは発電事業者にとって長期契約の裏付けが無ければ金融機関から融資を受けられないことが背景にある。ただ、20年という期間は需要家企業にとって中期経営計画の期間を大きく超えてしまう。

一方、JERAも含めエネルギー企業では燃料調達の長期契約に係り、多数の専門家が議論して様々な事業環境の変化やリスクを洗い出し、意思決定する能力を培ってきた。GTSでは、このノウハウや知見を需要家に提供したり、グローバルの状況を踏まえた助言で投資実行をサポートする。

深く支援するケースでは、企業活動に重要なIRR分析、例えば製鉄業界ではグリーン鉄への転換が予想されているが、市場ポテンシャルがどの程度あり、マーケットシェアを獲得してい

くには何をやらなければならないかなど、相手のビジネスを理解してシナリオを作る。

シンプルなものでは、排出権取引市場の創設を踏まえ、枠を後で買うのか、むしろ再エネ投資して市場でマネタイズするのか、それが何円なら成立するのかを提示する。

—GTSでマッキンゼーと組む理由は

一倉 グローバルでの経験・知見を持つマッキンゼーのコンサル能力と、エネルギーに対する投資実行のノウハウを持つ事業会社のJERAが協業することで「コンサルから実行まで」を一貫して提供できるのが強み。コンサルレポート作成時から実務側が関与することで、現実に実行可能な計画に仕上げられ、それによって企業側が投資判断しやすくなる。

—GEMとは

一倉 企業のニーズや目標に合わせ、脱炭素電力を供給する。24/7カーボンフリー電力を筆頭に、需給を時間ごとにマッチングさせる(アワリーマッチング)考え方が世界で広まりつつあるが、これにも対応していく。日本でも早晚ニーズが生まれると思っている。ただ、省エネ法、高度化法、温対法など国内基準は国際的なアワリーマッチングのルールと別にあるので、JERA Crossでは新しい取り組みと既存のルールの整合性を確認しながら需要家にサービス提供していく。

JERA Crossが掲げるグリーンエネルギーマネジメントサービス

Green Energy Management

グリーンエネルギーマネジメント

- お客様の脱炭素目標を達成するためのエネルギーの調達やマネジメントです。ニーズに合わせて、カーボンフリーなエネルギーを調達・導入します。
- 気象条件に影響を受ける太陽光発電や風力発電に、貯蔵性のある水力発電と蓄電池を組み合わせて、24時間365日に真にCO2を排出しない電力[※]を安定して供給することも可能です。

※経済産業省の電力の小売営業に関する部会に選定。需要電力量の100%について、CO2ゼロエミッション電源を電源構成とし、及び非化石証書の使用による環境価値をもとに供給することを意味する。



Green Transformation Service

グリーントランスフォーメーションサービス

- 共創パートナーとして、お客様のビジネスの在り方を一緒に考え、カーボンフリーな電力がお客様の成長を阻害せず、むしろ加速する状態を作り出します。
- 脱炭素時代におけるお客様の将来像と戦略策定、グリーンビジネスやマーケティング・PRなどの実行まで一気通貫でご支援し、脱炭素を通じたお客様の企業価値向上を実現します。



画像はJERAホームページより

我々にCO2削減目標を丸投げしていただければ、一拠点ではなく全社を通じて効率的な手法を導けるよう様々なシミュレーションを行い、その結果から脱炭素電力の供給だけでなく、自己託送の活用や蓄電池導入など最適なプランを提案する。

—JERA以外の再エネ開発企業にもビジネス機会はあるか

一倉 JERA Crossの役割を端的に言えば、GTSで企業側のニーズを作り、発電事業者とマッチングさせることにある。需要家のニーズに合致した最適な調達先を探しており、例えば「3年以内に風力がほしい」と言われれば、他社に願います。実際、5月にプレスリリースしてから多くの発電事業者にお声がけいただいている。

—アワリーマッチングは、電力系統の時間帯ごとの排出係数が考慮されるきっかけになりうるのでは

一倉 アワリーマッチングの概念は、蓄電の新たな価値を生み出すきっかけになるのではないかと。一方でデータセンターやコンビニなど夜間営業する業種や、太陽光のPPAで企業活動の全量をオフセットする計画の企業にとって「夜間をどうするか」という大きなインパクトになる。

アワリーほどでないにしても、より細かくデータをトラッキングし管理することで、より実態に即した形で製品のカーボンフットプリントを消費者に訴求できるのではないかと。現状では細かくても事例を積み上げていくことで変革を進めるしかないと思う。

—JERAは2035年2,000万kWの再エネ開発目標を掲げているが、どの程度これに貢献するイメージか

一倉 JERA Crossはあくまで需要家主導であり、我々にとってはJERAも「お客様である発電事業者の会社」として扱う。JERAがコストを含め、需要家の求める電源を開発できる最適な事業者であれば発注し、結果として2,000万kW目標に近づく形にはなるが、貢献度はわからない。ただ、JERA Crossがどこまで成長するかはわからないが、GTSとGEM、この2つを掛け合わせることが日本にとって、またJERAにとってプラスになると考えている。

電力を100%カーボンフリー化するためには、夜や雨天の時でも、24時間365日(=24/7)常にCO2が排出しない電力が必要

