

「再生可能エネルギーを地域に裨益させる仕組みを作る」

三宅成也氏が語る、独立の意味と今後の電力事業

特定卸供給事業(アグリゲーター)を手掛ける再生可能エネルギー推進機構(REPO)。UPDATER(旧みんな電力)で小売電気事業の責任者を務めた三宅成也氏が独立し、立ち上げた企業だ。ブロックチェーンによる電源特定で再生可能エネルギー発電事業者と需要家をつなぐ電力メニューの普及など、新電力業界で活躍した三宅氏は、独立して何を成したいのか。再エネや電力市場への想い、課題認識、REPOの事業や今後の展望について聞いた。

―足元の再エネや電力市場についての見解は

三宅 固定価格買取制度(FIT)による再エネの拡大と、全面自由化後の小売電気事業、双方が踊り場に来ている。

小売は低圧の自由化当初、参入障壁が低く多数の事業者が参入したが、卸電力市場(JEPX)の価格高騰などを背景に淘汰が進み、単純な価格競争では事業を維持できなくなった。

再エネもFIT頼りは既に成り立たなくなり、売電先を探さなければならない。ただ、裏を返せば競争力がつき自立しつつある証左でもある。

小売と再エネは最近まで、ビジネスを結び付けず単独でも成立した。しかし、これからの再エネ開発は供給先、つまり小売まで一気通貫でなければならない。また、新電力も化石燃料の価

格変動リスクをヘッジできる電源調達が必要だ。再エネ事業者や新電力にとって、これを両輪とした新たな事業に移行する変革期、フェーズ2に入ったと考えている。

―なぜREPOを設立したか

三宅 フェーズ2への移行で、発電事業者と小売電気事業者をつなぐアグリゲーターが必要と思ったのが一つ。もう一つ、再エネを地域に裨益させていかなければならないという理念を持っている。

再エネ発電所が地域にあっても電気代が下がらず、むしろ乱開発もあり地域の人々に「迷惑施設」と認識されつつある。そうではなく、地産地消で安くできるのではないかと、以前から思っていた。

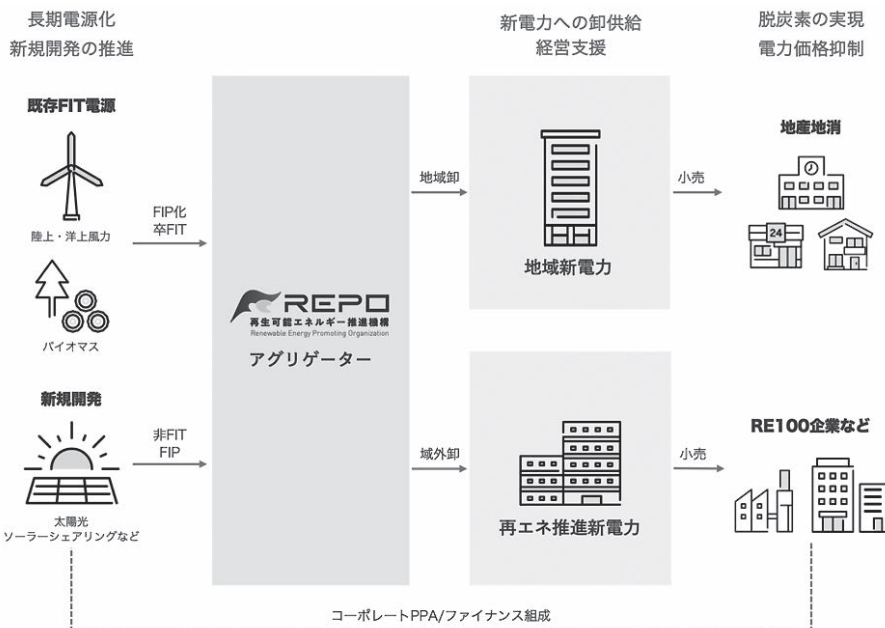


REPOの三宅成也氏

特に風力発電に関与していきたい。発電量が多く、(風が吹けば)24時間発電できる。RPS制度で2000年代に導入された発電所を単に廃止するのではなく、継続稼働できるものは有効活用したい。

日本は本来、脱炭素だけでなく電力の安定供給という観点からも、太陽光と補完関係にある風力に力を入れるべきだ。既設の維持に加え新設も当然重要だが、足元では未稼働も多く、またFIT制度に移行してからは認定量も落ち、このままでは積み増しも期待できない。

制度改善に期待するだけでなく、ビジネス側も買い手につながる努力が必要だ。小売も大手との相対取引や市場調達ばかりに頼らず、市場価格高騰をリスクヘッジできる再エネを買うべきだ。



REPOによる「再生可能エネルギー推進」スキーム (同社HPより)

－具体的なビジネスは

三宅 発電側を束ねるバランシンググループをつくり、発電計画を作成したりバランシングリスクを引き受ける。FIP環境での発電事業に必須の役割を、我々のようなベンチャーが担うことで、小規模発電所の開発を可能にする。

FITでは売電収入が発電事業者に流れ、地域が得るのは固定資産税程度。そうではなく発電所をFITからFIPに転換し、事業者だけでなく地域も「安価な電力」という価値を得られる仕組みを作る。

－現在のREPOは

三宅 従業員は10人ほど。2024年内のアグリゲーション目標容量として風力発電9万kW、太陽光発電5万kWを掲げており、風力は達成が見えてきそう。洋上風力にも関与し、2028年に1GWを超えたい。

－これまでの事例は

三宅 市民風力発電が2005年に稼働した北海道石狩市の風力発電所(1,500kW)をFIP移行し、電力小売の王子・伊藤忠エネクス電力販売を通じて市内小中学校などに供給し、CO₂排出量と電気代を同時に削減できた。このように、まずは今ある再エネの価値を地域に感じてもらえる取り組みを全国に広げていきたい。

－風車の耐用年数は一般的に20年とされるが、FIT満了後の風車は使えるのか

三宅 簡単ではないが、我々は青森県で事例を構築できた。市民出資で建設されたものの、軸受が損傷したことでFIT期間を残したまま稼働停止していた発電所があった。これを引き受け、また大手風力発電事業者が撤去する同型機から部品をいただき、再稼働を実現できた。この取り組みは北都銀行(秋田県)からグリーンローンとして8,500万円融資まで受けられた。つまり金融機関の精査にも耐えられる事業

としてご評価いただいた。

北都銀行とは以降も協業関係にある。同行親会社のフィデアホールディングスが設立した、銀行業高度化等会社として小売電気事業を手掛ける国内初の「フィデアエナジー」を、アグリゲーターとして支援していく。地域から集めた再エネをフィデア自身や取引先に販売することで地域が恩恵を得られる仕組みを構築する。

新設と違い、長期稼働した再エネは投資回収も終わり、安価に電力供給できる。この恩恵を地域に返すことをしたい。発電事業としても、FIT終了後の売り先が見つけられなければ撤去、つまり再エネが消滅する。これは油田を埋めるような行為であり、もったいない。

－経済性を実現できるスキームは

三宅 FIT特定卸供給と異なり、FIP発電所は電力小売にとって、市場高騰の影響がない、低リスクな電源として調達できる。発電事業者からFIP後も固定価格で電力を買い取りつつ、FIPプレミアムは小売が得るスキームなら、上限付き市場連動の電源として扱える。FIT価格に0.5円/kWh程度上乗せすることで行動を促せる傾向だ。FIT満了後よりも、FIP対象期間に行動することでファイナンスも受けやすい。

－前職の経験も踏まえ、REPO特有の強みは

三宅 前職でも、FITではあるが再エネを集めて小売として使うモデルを構築し、70万kWほどを集めた。また、発電事業者だけでなく電力小売、特に地域新電力とも付き合いがあり、「電源がない」という悩みを聞いていた。

発電事業者と電力小売、双方の悩みを把握しているのはREPOの強み。双方のニーズに応え信頼を構築することを重視している。

アグリゲーションだけでなく、関連する領域のコンサル機能まで提供できる。経営支援や事業計画策定、ファイナンス組成など、複雑な制度下でFIP移行に係

る手続き支援なども行う。この点は大手事業者との差別化要因だろう。

－今後REPOや個人的にやりたい取り組みは

三宅 再エネを地域に裨益させるモデルを構築できる、発電側アグリゲーターがもっと増えるべきだ。そのためにもREPOでモデルケースをつくり、普及させていく。社名に「機構」とつけたのも、このモデルをプラットフォーム化したいという意味がある。例えば小売電気事業者がPPAをやる際、契約締結や料金計算のやり方、今後のニーズが見込まれる24/7カーボンフリー電力への対応などをプラットフォーム化して外部提供したい。

また、私が共同代表理事を務める電力小売の業界団体「再エネ推進新電力協議会」(REAP)では、加盟事業者のレベルを向上させたい。最初に述べた「フェーズ2」に対応できるモデルを描ける事業者が今後果たす役割は大きい。資源エネルギー庁からも、勉強会開催のたび担当者に参加いただいております。期待を感じている。

最近では電力自由化そのものに否定的な意見も多く聞こえるようになった。しかし、私は需要家に様々な選択肢を提供できる環境の維持が重要だと思っている。電力小売は多様なメニューを構築することで存在意義を示す必要がある。

再エネの評価も見直されるべきだ。「安定供給に反する」という意見のクローズアップが目立つが、例えば太陽光発電が無くなれば夏場の冷房需要増加を受け止められない。

再エネで調整力市場に参入する、海外では一般化した取り組みにも目を向けるべきだ。既得権化したFITとそれに対する出力抑制ではなく、FIP以降再エネは市場統合されることから、本来再エネは下げの三次調整力として、市場メカニズムで制御していくべきだ。そのためにもFIP転換可能なスキームを確立し、自由化した電力市場を正常に機能させることに貢献していきたい。