

地元再エネから生まれる原資活かした地域活性化に注力

まち未来製作所 代表取締役 青山英明氏

まち未来製作所(神奈川県横浜市)は、地域の再生可能エネルギーのアグリゲーションサービス「e. CYCLE(いいサイクル)」を手掛けている。e. CYCLEは、地域の再生可能エネルギーの地産地消と都市間流通により、地域活性化を実現するサービスとして各地で展開。地域の再エネ発電から生まれた収益をその発電所の地元自治体へ還元し、これを原資とした地域活性化支援の取り組みに注力している。代表取締役の青山英明氏は、2011年3月の東日本大震災で甚大な被害を受けた福島県の出身。同社を発足させるまでの経緯やサービスの内容とその特長、また今後さらに進める地域での取り組みなどについて、青山氏にお話を伺った。

—御社の設立の経緯について教えてください

青山 当社は2016年に設立をしました。東日本震災をきっかけに出来上がった会社とも言うことができ、地方都市の課題解決を目指し、事業展開しています。これまでの職歴として、私は荏原製作所に在籍していた頃より小売電気事業の立ち上げに携わり、またエネルギー分野の他社の人材との交流もありました。バイオマス発電など民間向けの企画も担当していましたが、震災前後には公共施設向けの営業活動も担当するようになりました。そのため私が持つノウハウは、エネルギーやまちづくり、また廃棄物や農業分野に関するもので、それらと技術やソリューションを組み合わせたローカルビジネスを手掛けていくのが当社となります。エネルギー関連の自身のノウハウを地域で活かせると考えました。

—e. CYCLEなど、御社の事業はどのように収益を得るモデルなのでしょうか
青山 e. CYCLEの事業では、地域の再エネ電力を買い取り、小売電気事業者へ卸売供給しています。現在e. CYCLEで扱う電気の約7割はFIT電源、残りはFIP制度などによる非FIT電源で、預かった電気が需要家へと供給されていきます。電力小売事業の免許は当社も取得していますが、最終的な需要家への供給は、パートナーとなるほかの小売電気事業者にお任せするとともに、我々が発電事業者と小売電気事業者の間に立って発電予測やインバランス処



青山英明氏

理も手掛け、これにかかる手数料を小売電気事業者から頂いています。

小売電力の販売先となる需要家を集めることも当社が担当します。需要家を集めるには、入札参加する小売電気事業者に、需要家へのより安い供給価格を掲示してもらってリバーオークションを実施し、最も安価な供給価格の小売電気事業者に再エネ電気を引き渡します。入札を通じ、これまで平均値で従来よりも16%電力料金を引き下げたうえでの再エネ電力導入を実現しています。また、地域の自治体が出資する地域新電力のような小売電気事業者からの供給を受けたいと、需要家から指定されるケースも多くあり、地域にある大量の再エネを地域内で使えるよう、当社がアグリゲートして地域新電力に引き渡します。また当社は非

化石証書の提供も行っており、巨大なオフィスビルの一室の需要家が電力を再エネ化したい場合、ビル全体は再エネ化が難しくても、その一室だけの電力を証書で再エネ化でき、一時的なイベント開催時の電力も再エネ化することが可能です。このほかにも当社は地域新電力立ち上げのコンサルティングやPPAモデル、さらに空き屋の利活用事業なども手掛けていますが、現在の売上高の中心はe. CYCLEによるものとなります。2023年度の当社の売上高は30億円程度でしたが、今年度は110億円程度になると想定しており、この中でも多くをe. CYCLEによる収益が占める計画です。

—地域の再エネを地域に還元するモデルについて紹介してください

青山 発電予測やインバランス処理にかかる手数料は、キロワットアワーあたり0.3円を小売電気事業者から受け取っており、この中から0.1円を、「e.PREMIUM」として発電事業者に還元します。市民風車など地元のシンボルにもなっている風車などから電気を買いたいとの声は多く、そうした地域貢献に対するプレミアムを発電所へ還元します。そして0.15円を「地域活性化原資」として、発電所立地地域に還元します。還元の仕方は投資や融資、または寄付の3パターンがあり、こうした資金は例えば太陽光パネル・蓄電池の購入など地域の防災、育児応援、景観改善や美化活動といった、自治体や地元企業による様々な事業・活動に充当されています。去年1年間で総額1,800万円ほどの地域活性化資金を創出しました。茨城県神栖市では今年から大きなバイオマス発電所からの電力がe.CYCLEで流通するなど、こうした資金の増額も期待でき、それを地域活性化へさらに充当します。資金を投じる案件は、自治体とも協議を重ねて十分吟味し選抜します。案件決定にあたりいくつもの計画の提案がされますが、それらの見極めは慎重に行います。補助を行って細々と続けさせるような取り組みには、資金は拠出しません。

一御社と同様の事業モデルなどを手掛ける他社はいるのでしょうか

青山 コンペティターとして意識する存在は現在あまりいないのではないかと考えています。アグリゲーターと呼ばれる事業者が近いのかもしれませんが、我々は電気を流通させることよりも、地域の再エネのトランザクションを通じ、地域を良くしていきたいと考えています。電力はあくまでツールのひとつとも位置づけており、またそれであるが故にコスト競争力があるとも考えています。

一地域とのコネクションはどのように作り上げているのでしょうか

青山 e.CYCLEについて行政の方に話を持ち掛け提案に行くと、概ね受け

入れてもらうことができ、いずれも1年以内にはサービス導入をしようという流れになります。口コミでほかの自治体へと広まることもあります。自治体同士は横展開が早く、どこかで実績ができるとそのほかの地域でも採用が進みます。また私自身、荏原製作所の退職後には、スマートシティに関するプロジェクトを手掛ける団体の事務局を務めるなど、それらの経験

の中で知り合った仲間や行政の方達とは、現在も交流があります。

本当に地域貢献を目指すには、地域側の立場に入った企画である必要があります。地元が主人公になり、地域のお金、資源、人によって作ることができるローカルビジネスを地元は望んでいます。また、地域と再エネ事業者の間に軋轢が生じてしまう理由はシンプルで、発電の収益が外に流れ、域内での経済循環ができにくく雇用が生まれないこと、地域で発生したエネルギーを地元で使えないこと、景観への懸念といったことがあり、逆に言えばそれらが解決できれば地域との関係は良好になると考えています。当社は国際的な再エネ証書「I-REC」も導入していますが、欧州の担当者との議論をした際は、海外でも再エネ発電所は都市部より土地代が比較的安価な地方で建設されるケースが多く、当社のような地方への還元モデルは、海外でも導入されるべきと言われたこともあります。

一今後目標とする事業目標やさらに展開していきたい取り組みは

青山 現在e.CYCLEでは、年間3億kWhの再エネ電力を流通させています。今後の目標として、2030年度には同時点で国が掲げるエネルギーベストミックスでの計画再エネ発電量3,000億kWh規模のうち、およそ3分の1にあたる1,000億kWhを流通させ



再エネや地域活性化原資の流通モデルを示したイメージ図 (まち未来製作所より提供)

ることを狙っています。そして現在までに40カ所の自治体と連携していますが、これを2030年度までには100カ所、また地域活性化原資は年間150億円を創出することを目指しています。今後は北日本や九州エリアなどへも展開し、連携する自治体数の拡大へ力を入れていきます。

さらに、今後は地域の関係する様々な方々との連携も進めます。例えばサッカーやバスケットボールなどローカルのプロスポーツチーム、またメディアや金融機関などとの連携も広げ加速していきます。とくにJリーグは社会連携活動に力を入れており、サッカーチームとの協力推進も議論をしています。最近では、e.CYCLEを導入する神栖市が、鹿島アントラーズホームゲーム／ホームタウンデイズ「神栖の日」を茨城県立カシマサッカースタジアムで開催するにあたって、この試合を神栖市内の再エネ電力によって運営しようと、非化石証書の提供も行いました。再エネの地産地消を目指しているスポーツチームは、ほかにも結構な数で現在あるようです。また神栖市では今後の地域活性化資金の使い方として、電気自動車(EV)を導入して脱炭素化や防災力向上につなげるとともに、土日には観光客など向けのカーシェアリングに使えるようにする実証事業も計画しています。