

経済合理性ある脱炭素化へ日本特殊陶業が「Niterra電力」設立

鈴木功代表取締役社長に聞く狙いや事業展開

日本特殊陶業は今年6月に、電力事業を手掛ける新会社として「Niterra電力株式会社」を新たに設立した。新会社では、オンサイト太陽光PPAモデルなどによる再生可能エネルギー電力の提供を通じ、顧客や取引先といったステークホルダー、また同社のサプライチェーンの外部にいる事業者や地域も含め、さまざまな需要家に対して、脱炭素、電力コスト削減、そしてBCP対応といった価値やサービスを提供する事業を展開していく。日本特殊陶業が電力会社を立ち上げた狙いや、今後の事業展開の計画、戦略などについて、Niterra電力の代表取締役社長である鈴木功氏にお話をうかがった。

一メーカーである日本特殊陶業が、電力事業を手掛ける新会社を設立した狙いをお聞かせください

鈴木 その発端として、サステナブルな社会構築が必要なのは周知の事実です。そのためには日本特殊陶業においても、再エネの供給力を確保しておく必要があると考えていました。グローバルに事業活動をするサプライヤーの1社として、その活動を推進するための手段として何ができるかを考えていく中で、電力事業を実施していくことに思い至りました。

さまざまな手段がある中でなぜ電力事業なのかというと、日本特殊陶業のスパークプラグを使用していただいている整備工場のお客様、さらに日本特殊陶業のサプライチェーンの中にいる取引先様との関係性を活用し、再生可能エネルギーのアグリゲート(集約)をしていくことができると考えたからです。そしてこれを進めていくことによって得られる価値もさまざまに期待できます。環境価値のほかBCP対応、また皆様の巻き込みながら取り組むことによって、電気代についても低減し

ていけるのではないかと考えました。

そうしたさまざまな価値を、参加いただくステークホルダーの方々にうまく還元・配分していけるという見込みが立ったことから、電力事業を始めることを決定したのです。

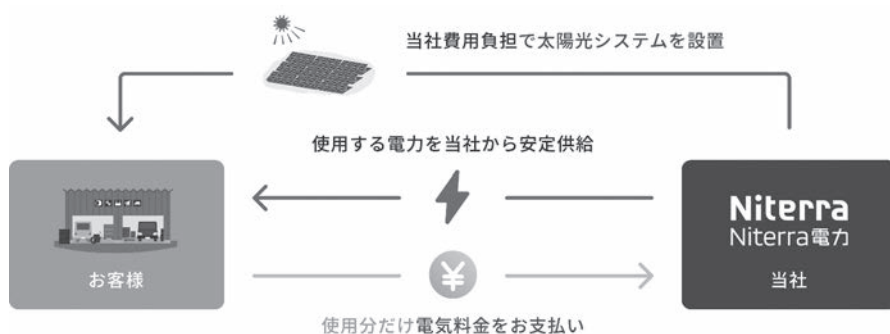
こうした活動のスケールを広げていくには、日本特殊陶業のサプライチェーンの中だけの取り組みでは限界があります。日本特殊陶業は愛知県に工場を構えていることもあり、まずは中部圏や周辺地域の方々も巻き込み展開していくことが重要であると考えています。この活動や提供していく価値の中でも特に重視しているのが、「経済合理性を持った脱炭素」であるということ。経済合理性を担保するためには、ある程度の密度や規模も必要なので、サプライチェーン内だけでなく、周りの地域の方々にも含め、外部にも活動を広げていく必要があるのです。

一そのスケールの拡大へ、さまざまな電力会社の中から需要家にNiterra電力を選んでもらうには、どのような点が訴求できると思いますか



鈴木功氏 (Niterra電力より写真提供)

鈴木 ファーストステップとして、自動車整備工場などのお客様へ提案を行ううえでは、約90年にわたるスパークプラグ製品を提供する中で築いてきた、お客様との関係性が強みとなります。一方で、サービスを他の業界に広げていく場合にも、スパークプラグはほとんどの自動車に使用されている製品であり、サプライヤーとして日本特殊陶業の認知度は高いものがあると考えています。またNiterraグループとして、例えば水素関係などのエネルギー分野に関するデバイスの開発も新たに開始しており、それらと電力事業との将来的な親和性も描きながら活動を広げていき、それが強みになるとも捉えています。当社は太陽光発電のPPAモデルと、新電力としての電力小売のサービスをセットで販売し、自動車整備工場などの中小企業や店舗を対象と



Niterra電力のサービスのスキーム (同社よりイラスト提供)

してサービスを展開していきます。こうした当社の事業形態は、比較的新しいモデルであるのではないかと考えています。

—電力業界では近年は市場価格の高騰やこれによる新電力の相次ぐ倒産など、不確定性や事業の厳しさも意識をさせられる出来事が起きています

鈴木 新電力が抱えるリスクについて最も大きなひとつは、市場価格が高騰した際のことであると解釈しています。これに対して、新電力サービスとともにPPAをあわせて提供する当社の事業モデルの中では、現時点では供給する電力のうち、おおよそ半分を屋根上のオンサイトPPAによる供給で賄うことを想定しています。そのため、一般的な新電力と比べて、市場調達の割合が少なくとリスクを低減できます。さらに、オンサイトPPAからの余剰電力もふまえて、当社が小売電気事業者として余剰電力のアロケーション(配分)も決定していきます。こうした取り組みによっても、リスクを回避できると考えています。唯一チャレンジングと考えている点はどの電力会社様とも同じく顧客獲得のスピードですが、もともとのお客様との関係性や、ブランドの認知度で突破できると期待をしています。

—電力事業を手掛けるうえでの専門人材はどのように確保していますか

鈴木 電力事業の構想自体は、2年ほど前から練り始めていましたが、人材は内部にはいなかったため、外部の各領域のエキスパートを見つけ、その方々にサポートをしていただいております。さまざまなオペレーションを全て内部でこなすというよりは、一部の業務は外部に委託し、力をお借りしています。我々の重視している「経済合理性のある脱炭素化」を考えたとき、外部から人材を招き採用するのが良いのか、外部に委託するのが良いのかは、各パーツごとに試行しながら事業を進めている段階です。当社は現在、日本特殊陶業から出向する4名が在籍しています。いまのところは、経済合

理性をふまえて外部のリソースを活用していますが、今後起きる課題次第では、内部リソースとして有識者をスタッフに確保したほうが良いのかもしれないし、さらなる事業の拡大へは、営業スタッフも必要になってくるでしょう。



スパークプラグを提供してきた顧客との関係性を
Niterrra電力の事業でも活かす(日本特殊陶業より写真提供)

—提供する電力はあくまで再生可能エネルギーを重視するのでしょうか

鈴木 小売電力事業でも、経済合理性とのバランスを考える必要があるとも考えており、供給する電力が必ずしも再生可能エネルギー100%に限定するものではありません。直近では市場からの調達も含めて、お客様に電力価格削減の価値を提供できるようにしていきます。もっとも、お客様側が再生可能エネルギー100%を重視したいという場合には、そうしたニーズも対応していきます。また、要望があった場合にはオンサイトPPAとあわせて蓄電池も提供します。当社の活動の価値は、環境対応とBCP対応、そして電力代の削減という3つの大きな価値がありますが、その中でBCP対応を重視するケースなど、どこに重きを置いているかをお聞きしながら、お客様にあわせて提案を行っていく方針です。

—サービス受注件数など今後の事業目標は

鈴木 営業活動や、太陽光発電の施工パートナーを募る必要性をふまれば、ある程度事業者などが密集する地域が望ましく、そのためまず一旦は当社の所在地である愛知を中心に岐阜・三重・静岡の一部で活動を開始していきます。それ以外の地域への具体的な展開は決定していませんが、3～4年後頃を見据え準備もしつつあります。事業目標としては、今後3カ年で1,000

件～2,000件の需要家獲得を目指しています。

低圧の中小規模の店舗や工場、例えばコインランドリーやクリーニング業者など、需要家は無数に存在すると思っています。当社のサービス自体は汎用性が高く、特に対象とする業種を絞ってはいないのですが、市場のユニーク性を考慮し、低圧需要家向けのサービスとして展開していきます。耐荷重面で課題がある屋根にも太陽光発電を広めるために、軽量化されたパネルもぜひ使っていきたいとは考えており、ペロブスカイト太陽電池に関する技術の情報も収集をしています。

—新会社発足にあたり自治体との連携も掲げています。具体的な取り組みは

鈴木 まだ具体的に公表できる内容はありませんが、Niterrraグループが事業所などを置く地域を起点として、まずはお話を進めさせていただければと思っています。地域との連携の手段はさまざまなものがあると考えています。電気代を安くしたり、地域の脱炭素化、また地域のBCP対応といった、さまざまな要素があります。自治体ごとに考えるポイントも異なるので、どの価値提供を進めることで昇華していけるのかについて、自治体とご相談をしながら最適な方法を見つけていく必要があると考えています。