

顧客基盤強化と事業ポートフォリオ多角化を推進

東急パワーサプライ 御代一秀代表取締役社長

東急パワーサプライの御代一秀代表取締役社長は、今年4月より新社長として就任した。4月にでんきサービスの提供開始から10周年の節目を迎えたのを機として、次の10年を見据えた持続可能な成長と事業の多角化を加速させるため、創業時から社長を務め現在は取締役を担う村井健二氏よりバトンを引き継ぎ、新体制へと移行することを決定。同社では近年、小売電気事業のほかにも家庭用蓄電池の無償設置のサービスなどを手掛け、昨年から北海道での電力サービスの提供もスタート。さらに今年4月には自社保有の系統用蓄電所が運転を開始するなど、様々な新たな取り組みに注力している。今後の事業の推進や拡大に向けてさらに取り組んでいく施策や意気込みなどについて、御代氏にお話を伺った。

ー今年4月の社長就任以前は、どのようなお仕事に携わられてきたのでしょうか

御代 私は東急に入社後は、およそ10年にわたり不動産分野の事業に携わり、その後は主にコーポレート関連業務を担当していました。電気分野の業務に長く携わってきたというわけではありませんが、2024年に東急の社会インフラ事業部に異動し、そこでは再生可能エネルギー発電所の開発事業の立ち上げを1年間担当してきました。この再エネ開発は、RE100に東急が加盟し、自社グループで使う電力を、追加性ある再エネで賄うことを目指したものです。東急グループにも多様な需要家があり、東急パワーサプライがアグリゲーターを担います。それにあわせて東急パワーサプライの非常勤の取締役も務め、ここから東急

パワーサプライに関わるようになりました。2025年4月からは当社に着任し、以来コーポレート部門の役員を担当しています。

当社は新たな人事制度を4月から導入しましたが、この制度の整備に携わりました。社員の成果や成長を、よりわかりやすい形で給与や昇進に反映していくというのが新たな制度のコンセプトとなります。と言ってもいわゆる成果主義に振り切ったわけではなく、当社は穏やかさとチームワークを重視しており、こうした社風にもあわせたバランスのある制度を採っています。もっとも、制度そのものよりも大事なことは今後の運用であり、制度を導入してほっとするのではなく、これから本番だと考えています。

ー今後の事業展開はどのような方針のもと取り組みますか

御代 これまで電力の小売全面自由化と同時に制度の変更も繰り返され、こうした変化などにも対応し、事業が持続的に発展していくためには、「顧客基盤の強化」と「事業



御代一秀氏

ポートフォリオの多角化」という2つを大きな経営の柱に据えます。

顧客基盤の強化に向けては、どのようなチャネルで、どのような料金メニューをお届けするかという、小売電気事業者として当たり前のことにしっかりと取り組み、お客様の数を増やしていきます。また事業ポートフォリオの多角化に向けては、例えば自社保有の系統蓄電所の運転を、今年4月に静岡県御前崎市で新たに開始しました。我々として初めて自ら設備に投資を行い、運用収益で回収をしていくという、従来から取り組む狭義の小売とは全く違うビジネスモデルにも取り組みます。自分たちが勝てる分野をしっかりと探していきながら、事業構造の違う分野も手掛け、経営の安定化へ収益の多様化を図ります。

当社は業界の中でも、比較的新しい



御前崎市で運転開始した蓄電所
(東急パワーサプライより写真提供)

ユニークな取り組みをおこなってきたという自負もあります。2015年の創業時から前任の村井氏が社長を務め、彼の牽引力のもと舵取りをしてきましたが、体制が変わり、今後も新しいものを生み続けていくためには、組織の在り方が大事であると考えています。制度のほか風土、文化、従業員のエンゲージメントが重要であり、これが正解というものや、終わりというものはありません、経営陣の責任が非常に重い領域と考えています。今年度が現行の中期経営計画の最終年度なので、ちょうど次の計画をまとめるタイミングであり、事業戦略・組織の活性化の両面で、当社の将来のあり方をまとめていきたいと思っています。

ー今年で電力小売全面自由化から10年が経過しました

御代 ちょうど創業のころ、代表者である村井氏をサポートする仕事に携わりましたが、この事業がここまで広がるものになるとは正直思わず、感慨深いものがあります。東急グループでケーブルテレビ事業を展開するイッツ・コミュニケーションズとも連携した営業活動を推進し、非常に短期間で多くのお客様からの契約を頂くことができました。そのお客様との契約や営業ノウハウなどが、当社の現在の礎となっています。

この業界は全体として、原発の停止と脱炭素に向けた電源構成の変化と、全面自由化が並行して進んだため制度面などで不安定な歴史をたどってきた面があると思います。また電力危機やウクライナ侵攻の影響もありました。そんな中で当社は事業を継続できており有難いことですが、これからもずっと価値を発揮していくために、単純な電力供給に留まらない社会や暮らしを支える基盤として持続可能であることを常に意識しています。

ーイラン情勢などをうけて、電力の安定調達や小売電気事業のリスク低減にはどのような取り組みを行っていますか

御代 電力の供給には、安心・安定していることが大前提となります。そう

した供給ができるようにエネルギーミックスを心掛けています。創業の当初は、当社の株主である東北電力からの相対による調達がメインでしたが、現在は電力会社の社内外・グループ内外の取引条件を合理的に判断し電力卸売を行うことを求める、内外無差別規定の厳格化に伴い、自前での電力調達に切り替えました。そこから先輩たちがかかなり頑張ってくれた結果、短期間でかなり調達力が上がりました。現在当社では、市場調達の割合を抑え相対での中長期の調達を行うことで、原価の安定化につなげています。収支の予測システムも導入することで、電力価格の予見性も高め、それも参考にしながら調達を調整しており、かなり安定的な調達ができるようになったと考えています。

今後の再エネ電源への投資については、蓄電所よりも投資回収にかかる期間が長くなると見ており、現在は東急本社から出資を行っています。ただ、東急本社による出資はグループ内の電力を賄うための発電所への投資でもあります。こうした中で、当社として発電所を持って、グループ外の需要家様に発電した電力を買って頂くことも視野には入れ検討しています。

ー昨年には北海道という首都圏の東急線沿線から遠く離れた地域でも電力サービスを開始しました

御代 これまで首都圏の東急線沿線地域で10年にわたり小売電気事業を展開してきた中で、イッツ・コミュニケーションズとの連携などのノウハウを活かし、北海道でもリーズナブルな電力を供給することで、お客様に快適な暮らしのためのお手伝いをできると考え、電力サービスを開始しました。北海道では、札幌周辺でバスや不動産業などを手掛ける「じょうてつ」などのグループ会社が事業を展開しており、東急グループのロゴを掲げていま



家庭用蓄電池の紹介をする御代氏

す。一定の地縁がある地域でもあり、東急の知名度が得られている地域であると思いますが、一方で当社がこれまで手掛けたことが無い、テレビCMの放映を北海道では行っており、こうした取り組みにより、認知度のさらなる向上につなげます。電力サービスの販売では、旭川ケーブルテレビと提携しており、イッツ・コミュニケーションズとの連携との同様の手法・ノウハウで事業を展開しています。

ーさらなる事業の推進へ人材確保など社内体制の整備はどのように進めますか

御代 当社は現在、社員がおおよそ100名いますが、もう少し増加していくことを想定しています。新卒・中途採用もいずれも採用を行っており、中途採用についてはこれまでは20業種程度の出身者が入社しています。また、当社は2018年度から新卒者の採用をはじめましたが、その1期生が管理職にも新たに就いています。当社は業界内でもユニークな施策を展開してきた自負があります。インフラの一翼を担う会社として、安全・安心を第一に安定的に業務を回していく人材はもちろん大切ですが、それに加えて変化の激しいこの業界にあってこれからも新しいことに取り組みに続けていくために、チャレンジ精神のある自由な発想の人材も求めていると思います。そのために働き方も柔軟な形態とするなど、色々な工夫も絡めながら、組織の活力にしていきたいと思っています。