太陽光発電 地域共生の厳格化

グリーングロース、再エネ構想策定・開発運用まで一気通貫支援

FIP転・蓄電池導入支援など実績、系統蓄電所の自社運営も計画

グリーングロース(東京都千代田区)は、企業の再生可能エネルギー事業に関する戦略策定や電源の開発、また稼働後の運用支援やアグリゲーション事業など、事業当初の企画から実装までを一貫して手掛けるスタートアップ。最近では太陽光発電所のFIP制度による運用への転換支援、また再エネ事業への参入を目指す企業に対するコンサルティングなどの他社向けサービスで実績を重ね、再エネ事業や脱炭素・RE100実現への取り組みを推進したい企業に対する様々な支援を行っている。一方で今後は、他社との共同保有も含めて、自社でも系統用蓄電所を保有・運営していくことなども計画しており、「次世代のインフラをつくる」を経営理念にかかげ、再エネ事業の開発から運用・流通に至るまでの役割を、一気通貫で担う。

グリーングロースは、2022年４月に設立された。同社は「次世代のインフラをつくる」を経営理念にかかげ、再エネ事業の企画・開発や蓄電池事業、分散型エネルギー運用の一貫支援などの事業を手掛ける。事業開発力と専門性、必要資金を組むノウハウをもとに、経営・財務・技術・制度を横断する視点により、事業の青写真を描き事業の構想から戦略策定を行うとともに、スキーム設計、資金調達までも支援する。また、系統用蓄電所・太陽光発電所の開発、セカンダリー太陽光発電所の集約により、社会的受容性と収益性を両立した電源の創出支援も行う。さらに、発電所のオンライン化やリパワリング、FIP転換、蓄電池併設による、既存設備のポテンシャルの最大化・バリューアップへのサポートも提供。このほかにも、アグリゲーション・PPA・小売サービスも含めて手掛け、分散した再エネを束ね、需給の最適化と地域内電力の循環を実現する、電力の運用・流通に至るまでのサービスや支援をワンストップで手掛けている。同社によると、創業以来、毎期増収増益を続けており、４期目(2026年３月期)の売上高は前期の５倍以上に伸びた。

太陽光発電所への蓄電池併設を支援

グリーングロースの事業展開における最近の実績として、OA・事務機器の販売やドコモショップの運営などを手掛けるかがし屋(福岡県うきは市)が大分県日田市内で保有する高圧太陽光発電所における、蓄電池の併設とアグリゲーションの案件がある。パネル出力1,786kW、パワーコンディショナ出力1,500kWの太陽光発電所に新たに蓄電池を設置した。設置した蓄電池は、出力1,500kW、蓄電容量4,515kWhのキャビネット型システムで、またShizen Connectのアグリゲーションシステムを活用し、市場価格が安く出力制御の対象となりやすい昼間に充電し、市場価格が高くなる時間帯に放電・売電するタイムシフト運用を行う。グリーングロースは、FIP制度への移行と蓄電池の併設を提案し、事業性評価から蓄電池の設置および運用試験に至るまでのプロジェクトマネジメントを一貫して支援した。かがし屋とグリーングロースは、この蓄電池併設を起点に地域の電力を担う構想「まちの『再エネ事業部』をつくる」で、太陽光発電協会の2026年度「ソーラーウィーク大賞」優秀賞に選ばれた。こうした太陽光発電所のFIP転に関するニーズについて、グリーングロースの創業者で代表取締役の河野淳平氏は「FIP転支援と蓄電池導入後のアグリゲーションをセットで行う事業者はほかにもありますが、当社はその手前の、発電所のオーナーが『いまFIPへ移行すべきか』『蓄電池を併設すべきか』といった投資判断に迷っている段階から支援します」と話す。



河野淳平氏

「社外再エネ事業部」のポジション

このほかにもグリーングロースでは、東急不動産や西日本鉄道などに対する系統用蓄電所の開発支援や、再エネ領域の新規事業の戦略策定のコンサルティングなどを手掛けた実績も持つ。

河野氏は、レノバに勤務し、メガソーラー・バイオマス・洋上風力発電所等の開発でプロジェクトマネージャーなどを務めた経歴を持つ。河野氏は「発電設備をお持ちの方がいて、また需要家側で脱炭素をしたいお客様

がいても、いまそこには断絶があると考えています。FIT制度の発電所はマーケットから切り離されています。FIP制度に移っても、アグリゲーションをどうしたら良いか分からない、蓄電池も自分達ではつけられない、という方が少なくありません。当社は、両者をつなぐアグリゲーターの役割を担いますが、アグリゲーターがいるだけでは、この業界の課題は解決できません。ときにはディベロッパーやプロジェクトマネージャーとしての役割も当社が引き受けます。蓄電池併設のFIP転案件では、本来は発注者側が行う業務の多くを、当社が１年ほど伴走しながら実行したケースもあります。また今後は、再エネ電力を供給する小売電気事業なども手掛けていければと考えています」と話す。

河野氏は、「新たに再エネ事業を手掛けたいものの、企画や実装をどう進めればいいか悩んでいる企業があります。経験者を採用したり、社内の人材を異動させたりするケースもありますが、大きな目標を掲げていても、ご担当者の数はまだ少なく、いまのリソースでは再エネ事業をやり切れないというお悩みもあります。そうした中で、我々のような会社にお声がけを頂くケースがあります」と話す。そのうえで河野氏は、自社の事業モデルやポジションについて「社外再エネ事業部」と評し、「お客様が必要とされている『再エネ事業部』としての機能・役割を担い、一緒に事業をつくっていきます」と語る。

来年度までに５件系統蓄電所事業計画

グリーングロースは今後、再エネ事業の各種支援のほか、他社との共同保有も含めて、自社でもアセットオーナーとなる形で系統用蓄電所の開発・運用を行うことを検討している。2026年度中には、東北エリアで開発する２MW・８MWhの高圧系統用蓄電所の案件を最終投資決定するための準備を進めており、さらに来年度中にも複数件の開発を計画し、合わせて５件、10MW・40MWhの系統用蓄電所事業の実施を計画しているという。



かがし屋日田発電所で併設された蓄電池（グリーングロースの資料より写真引用）

また併設型の蓄電池事業は、九州を中心に契約ベースで８件、約10MWにのぼり、同社によると、支援型での取り組み件数では国内トップクラスだという。このうち３件はすでに同社がアグリゲーションを開始しているほか、これらとは別に約10件の支援予定案件が控えているという。河野氏は、「九州での当社のシェアが大きくなると思っています」と話す。これに加えて蓄電池を併設しない形での太陽光発電のFIP転支援も数十MW規模で手掛けており、今年度中に運用を担うFIP電源の規模は合計100MW程度に達する見込み。「今後は倍々のペースで増加させていき、2030年度には１GW規模の電源の運用に関与していきたいです」と河野氏は意気込む。

人員増員、地銀との協業も

グリーングロースでは、今後の事業の推進に向けて社内体制を強化・拡充する方針で、今年度中に従業員数を30人超にまで増やす計画だ。同社は、2025年3月時点では代表を含めて２人の体制だったが、現在は20人強が在籍しており、大手電力会社や再エネ開発事業者のほか、異業種の民間企業や国際機関、自治体などの出身者が中途採用でメンバーに加入しているほか、新卒で入社した従業員もいるという。また河野氏は、「今後事業のスピードを上げていくには、例えば、再エネ開発事業者との協業や提携なども検討していく必要が出てくるかもしれません」とも語る。加えて、協業を推進していきたい相手として、河野氏は地方銀行を挙げる。「地方銀行の皆様とは、発電所を保有しているお取引先をご紹介いただく取り組みに注力しています。地方銀行が強固なリレーションを持つ取引先の場合、資金面も含めてより円滑でスピーディーな支援が実現できています」と話す。また最近では、自治体が出資する地域新電力からの相談案件も増えているという。「具体的には、活用しきれない環境価値の引き取りを当社に相談されるケースや、発電所の維持に関する相談などがあります。発電所の維持に関する相談では、自治体が所有する土地に設置された発電所について、FIT終了後も５年、10年と発電を続け、土地を引き続き活用したいといった声が聞かれます」と河野氏は語る。同社は10月には、FIP太陽光発電所に由来する非FIT非化石証書について、小売電気事業者との相対取引を始めたことを公表しており、今後は需要家への販売も含めた脱炭素経営の支援に乗り出す考えだ。