

鉄道、バス、タクシーと「貨客混載」 過疎化や高齢化など地域課題も解決

佐川急便 取締役 総務・CSR推進担当

内田 浩幸 氏



(写真：北山 宏一)

2016年から2017年にかけてずいぶん進んだのは地域との連携だろう。現在、三重県や愛媛県、高知県など18の府県や政令指定都市と包括連携協定を結んでいる。環境負荷削減だけでなく、地域に経済効果をもたらし、我々の競争力強化にもつながっている。

例えば、鉄道やバスで旅客と一緒に荷物を運ぶ「貨客混載」がある。2017年9月から、規制緩和によってタクシーでも荷物を運べるようになった。「ラストワンマイル（顧客宅までの配送）」をタクシーが担ってくれるので配達員不足を解消できる。

佐川急便は11月から、旭川中央ハイヤー（北海道旭川市）の乗り合いタクシーを活用して宅配便の配達を始めた。乗り合いタクシーは乗車待ちの空き時間を利用して収益を得られ、我々は労働力を補える。旭川市の事例がニュースで広まり、今、色々なところから同様の話が持ちかけられている。

他に、高齢者に宅配を代行しても

らう取り組みもある。自治体にある「シルバー人材センター」に業務を委託して宅配便を届けてもらう。地域にとってみれば、元気な高齢者が働ける生涯現役社会の構築につながる。高齢者にとって収入になるだけでなく、生きがいになるだろう。高齢者の安全を確保する「見守り」の効果も期待できる。

こうした取り組みは、SDGsへの貢献になる。配達員の負担軽減など我々の競争力強化になるだけでなく、人口減少や少子・高齢化といった地域が抱える課題の解決につながるからだ。

2017年12月13日に親会社のSG

ホールディングスが東京証券取引所第一部に新規上場したこともあり、SDGsやESG投資の視点は当然必要になる。ただこれまでもそうした視点で取り組んできた自負はある。

2050年目標を策定

2017年度（2018年3月期）内には、2050年を目標とする長期環境計画を策定する予定だ。ポイントの1つになるのが、電気トラック。荷物の輸送量は増える傾向にあり、走行時にCO₂を排出しない車両を活用しなければ、（パリ協定の目標にあるような）CO₂排出量の大幅削減はできないだろう。

2018年には電気トラックを使った実証実験を始める。鉄道やバス、タクシーといった様々な交通機関との連携による「運び方のハイブリッド化」と両輪で取り組んでいく。

太陽光の売電から自家消費へ BtoBビジネスを増やす

エコスタイル 代表取締役社長

木下 公貴 氏

「土地付き太陽光投資」という名前で個人投資家向けに太陽光発電設備と土地をセットで販売している。20年間の固定価格買い取り制度（FIT）による売電を前提とした商品で実質金利が年7%程度付く。現在は商品の売り上げがほとんどだが、今期は150億円の売り上げを見込む。売上高は対前年比で8%以上伸びており、業績は順調だ。

事業用の太陽光発電の買取価格は2017年度で1kWh当たり21円に下がっている。2018年度は同18～19円まで下がるかもしれないが、お



(写真：中島 正之)

客様にメリットのある形で提案できれば業績に大きな影響はないとみている。

2018年は「太陽でんき」という商品の販売に力を注ぎたい。これは売電ではなく自家消費で電気料金的大幅な削減を目指すものだ。企業を中心に売り込み、商業施設や工場、倉庫などの建物の屋根に太陽光パネルを設置する。国も自家消費を推進しており、中小企業経営強化税制を利用すれば即時償却や税額の控除などが受けられる。

東工大のベンチャーと提携

2017年10月、東京工業大学の玉浦裕名誉教授が社長を務めるベンチャー企業「SolarFlame」（東京都港区）に一部出資をして業務提携した。海外で太陽光発電の集光技術を利用したプラントなどを建設してきた企業だが、太陽追尾方式の太陽光発電装置の技術に関心をもった。

この装置を使うと太陽の位置の変化とともに架台が動き、いつも正面から太陽光を受けることができる。固定式に比べ発電効率が66%上がるので、効率よく売電できるようになる。

このほか2018年は、千葉県山武市に1MWクラスのバイオガス発電所を建設し、太陽光発電以外の分野に進出する。食品残さのリサイクルは必ずしもうまく回っているとはいえない。食品リサイクル法に則った適正処理を手がけたいと考える企業のニーズは大きいと判断した。軌道に乗ればバイオマス発電事業を全国で展開していきたい。

これまでは個人を対象にしていたが、今後はBtoB（企業向け）ビジネスが増えるだろう。お客様のメリットになる商品を揃えることで、企業の信用力を高めていきたい。

長期ビジョン踏まえ 事業ポートフォリオを転換

コスモエネルギーホールディングス 代表取締役社長

桐山 浩 氏



(写真：鈴木 愛子)

現在、2018年3月までに発表する予定で、中期経営計画と長期ビジョンの策定を進めている。2018年度からの5年間の中期経営計画は、これまでに仕込んできたことが具体的な数字として示せるものになる。例えば、最も上流の原油生産では、アブダビのヘイル油田が2017年11月から商業生産を開始しており、次の中計に反映できる。国内でも、JXTGホールディングスとの合弁事業やキグナス石油との資本業務提携などの骨格ができており、シナジー効果が出てくるだろう。

これからは、その次の中計のための仕込みをしなければ間に合わない。そのための方向性を打ち出すのが、長期ビジョンだと位置付けている。長期の大きな方向性を見込むのはなかなか容易なことではないが、各国で2040年にはガソリン車の販売がなくなるなどの報道があり、石油ビジネスが縮小傾向にあると認識している。石油に依存した事業ポートフォリオを組み替えていかなければならない。

我々は化石燃料を取り扱う企業なので、ESG投資家の目も気になる。再生可能エネルギーに力を入れなければ、事業のバランスが取れない。現在、風力発電事業の発電容量は合計21万kWで、国内シェア第3位だ。これを50万kWまで増強する計画は描けている。

ただ、事業化までのリードタイムが長く、適地もだんだん減ってきて

いる。供給地への送電インフラが不足している問題もある。

欧州の現状を見ていると今後、洋上風力が主流になっていくのだろう。実際に秋田県の能代湾で進めている事業に出資して、検討を始めている。ただ、洋上風力の適地も送電網が弱いという問題がある。これを解決しようとすると、民間企業だけでは投資負担がきつくなる。将来のエネルギーミックスに向けて、国がインフラ整備を政策的に進めてくれれば、事業が進めやすくなる。

安全の仕組みが成果を上げる

東日本大震災後、主力の千葉製油所が2年間停止していたが、その後にハードとソフトの両面で進めてきた安全意識の向上や安定稼働のための対策がここに至り効果を上げてきたと実感している。それは、設備の稼働率に表れている。2013年度の70%から、直近の2017年度は95%まで向上した（9月末時点）。業績の回復に大きく貢献している。