

数多の太陽光発電所を開発し、大手企業へ自己託送スキームで再エネ電力を届けるエコスタイル。同社を率いる木下社長の狙いとは。

## み

ずほグループ各社やイオンモールとの共同事業に着手できたことは、大きな成果だった。全国のイオンモール30施設に、740カ所、出力計65MWの低圧太陽光発電所から再生可能エネルギー電力を自己託送方式で供給するというもので、当社は太陽光発電所のEPC（設計・調達・建設）とO&M（管理・保守）に加え、イオンモールの自己託送を全面的に支援していく。太陽光発電所の開発は順調で、2022年秋頃には稼働し、国内最大級のオフサイト案件となるだろう。おかげで23年3月期決算は大

幅な増収増益が確実で、売上高は300億円を超えそうだ。しかし、前期は正直厳しかった。

「非FIT」による太陽光発電所の開発が思うように進められなかったからだ。大手企業からの引き合いこそ旺盛だったものの、なかなか案件の開発には至らなかった。振り返れば、FITから非FITへの過渡期の空白期間だったように思う。

そもそも、当社が非FIT事業へ舵を切ったのは19年頃だ。20年4月からFITのルールが改定され、新たに開発する低圧太陽光発電所の全量売電が認められなくな

ることを知らされていたので、FITの残留案件があるうちに体制を変えるつもりだった。20年4月から法人向け自家消費用太陽光発電設備の提案に切り替え、社員総出で挑んだが、結局手応えが掴めず、わずか1年で方針を改めざるを得なかった。

幸い21年3月期は、FIT案件の受注残があったため、売上高は213億円、経常利益は25億円の増収増益でことなきを得たが、内心は非常に不安だった。確かに、20年10月には菅義偉元首相のカーボンニュートラル宣言があつて、潮目は変わり始めていた。大手企業や新電力会社からの引き合いは増えていたが、肝心の制度が定まっておらず、再エネの調達法が曖昧ななか、大手企業は慎重だったのだ。

追い風が吹き始めたのは21年度からである。21年5月には、関西電力と非FITの低圧太陽光発電所を開発していくことで合意を交わし、9月には中国電力と同様の提携を結ぶにつれ、徐々に環境が整ってきた。そして自己託送スキームや再エネ価値取引市場の創設など、制度が固まってきたのが21年11月だ。以降は、大型契約が次々に前へ進み出した。

### 発電予測という武器

非FIT事業における当社の主な顧客は、30年までに非化石電源比率44%の達成義務を負う新電力会社と、事業用電力の100%再エネ化を目指す「RE100」加盟企業である。双方とも大手企業で、追加性のある環境価値付き再エネ電源を求めており、当社のような非FITの太陽光発電所を開発する企業と組みたいわけだ。

その際の当社の強みは、顧客の要望に沿った提案ができることだと思っている。工場の屋根上に設置する自家消費設備の提案から、オンサイトPPA（電力売買契約）やオフサイトPPA（電力売買契約）やオフサイトPPAのほか、自己託送まで、当社は再エネ電力を供給する様々な手段を提供できる。これは、単に太陽光発電設備のEPCやO&Mの技術だけでは難しい。やはり発電予測の技術が

# 木下公貴

エコスタイル  
代表取締役社長

## 「EPC+発電予測で、年商500億円超えを狙う」



プロフィール(きのした公貴)  
1969年福岡県生まれ。95年神戸大学経営学部卒業後、証券会社や損害保険会社などを経てエコスタイルに入社。2008年11月経営不振に陥った創業者から経営権を譲り受け、代表取締役社長に就任。

欠かせないのだ。

たとえば、自己託送では、翌日の太陽光発電所の発電量を予測して計画をOCCTO（電力広域的運営推進機関）へ提出し、計画値と同量の電力を供給しなければならぬ。この「計画値同時同量」を達成するためには、発電量を予測する専門技術が必要で、実践で

きるEPC企業は限られている。

つまり、太陽光発電所のEPCと発電予測、この2つの経営資源があるからこそ、当社は現在の立ち位置で非FIT事業を展開できるのだ。

もっとも、当社の発電予測は15年に気象予報士を採用して発電予測システムを自前で構築したとこ

ろから始まった。電力小売りに参入したとき、需給管理業務を手掛

けつつ、FIT電源の調達に際しては、一般送配電事業者が発電計画を作成する「FITインバランス特例制度①」ではなく、小売電気事業者が発電量を予測して発電計画を作成する「FITインバランス特例制度②」を選択した。つ

まり、16年4月からインバランスを意識し、翌日の30分単位の発電量を予測する精度を磨いてきたからこそ、21年5月に東京電力管内で自己託送を支援することができたのだと思う。

この核となる技術やノウハウを内製化していくという考え方は、FITを活用して低圧太陽光発電所を開発していた時代からそれほど変わっていない。ともあれ、この強みに甘んじることなく、今後もコスト競争力を高め、太陽光発電設備の開発に力を注いでいくつもりだ。

EPCとしての施工実績は、累計で1万4000件、780MWに達した。屋根上設置のオンサイト案件も17年から始めており、大手PPA企業からの受託も含めれば実績は50MW規模にのぼる。そしていま、300MW規模の非FIT案件が進み始めたのだ。土地の開発などで協業する全国の協力会社とともに非FIT事業を拡げ、再エネの普及に貢献していきたい。年商500億円超えはすでに見えている。