



エコスタイル



木下公貴氏

エコスタイル 代表取締役社長

木下 公貴(きのした・まさたか)氏：1995年神戸大学卒。証券会社、商品取引会社、損害保険会社などを経て、2008年39歳の時に同僚と共にエコスタイルを起業、現職に就任。福岡県大牟田市出身

未利用地を活用、太陽光発電を普及

「土地付き太陽光投資」や、1口1万円で太陽光発電に投資できる「エコの輪ファンド」などの商品を手がける。「自分たちが欲しいと思うものを販売する」という方針を掲げ、自社施工で他社との差別化を図る。

—今、話題の2019年問題にはどのように対応していますか。

木下 太陽光発電などの再生可能エネルギー（再エネ）で発電された電力は現在、2012年に施行されたFIT（固定価格買取制度）の下で電力会社が20年間固定価格で買い取っています。

一方、住宅の太陽光発電については2009年11月、FITに先駆けて

余剰電力買取制度が始まったのですが、10年間の買取期間が2019年11月に終わる家庭が出始め、売り先がなくなる可能性が生じるというのが2019年問題です。2019年だけで50数万件もの期限が切れます。ただ、既存の電力会社は今後も買い取ると手を上げています。当社も買い取りを検討しており、今後は他社との差別化が課題となると

考えています。

主力は太陽光投資

—2019年問題の影響は大きくないということですね。現在の主力事業はどのように進めていますか。

木下 当社の主力事業は太陽光発電事業への投資です。個人向けに「土地付き太陽光投資」という商品を販売しています。九州から北海道まで

■ 福井県小浜市に設置された仏谷太陽光発電所



活用法に悩む小浜市の一般廃棄物最終処分場跡地を賃借し、2017年に設置された太陽光発電所。過去の災害では、道路の分断により孤立したことがある地域でもあり、施設に設置したポータブル蓄電池と合わせ、停電時の電力確保という非常時対策でも期待できる。こうした発電施設の設置に対して、地域住民の不安を取り除くために、丁寧に話し合うことが大切だと木下社長は語る

約1000の物件をウェブで提案しています。FITによる売電を前提とした商品で、実利回りは年7%程度になります。この商品を中心に今期は150億円を売り上げます。

当社は金融商品取引業者でもあります。1口1万円から太陽光発電のファンドに投資できるスキームも用意しています。「エコの輪ファンド」です。FIT制度がどのようなものかを含めて、太陽光発電への投資を理解していただくための初級編という位置付けの商品です。こちらは目標利回りが年5%ほどですが、発売すると毎回すぐに売れてしまいます。

— 福井県小浜市をはじめ、各地で発電事業もされています。再エネは適地が減少しているといわれていますが、いかがでしょうか。

木下 現在、全国11カ所に太陽光発電所があります。今後200メガワッ

トまで発電容量を拡大する計画を進めています。地球環境に優しい再エネを普及することが目的です。

確かにメガソーラーに必要な大規模な適地はどんどん限られてきています。ただ、山林を伐採し、山を切り崩してメガソーラーを設置することには、私たちは反対の立場を取り、いっさい手をつけてきませんでした。小さな土地を有効利用する、遊休地を再利用して発電するやり方で取り組んでいます。適地が少なくなっている以上、これからもその姿勢で続けていきます。

この他、電力の小売事業も手がけています。

買取価格の低下に対応

— 再エネの普及を目指す国際的イニシアティブ「RE100」のアドバイザーに登録し、科学的根拠に基づ

■ 電力見える化サービス



エコスタイルでんき

エコスタイルの電力供給サービス「エコスタイルでんき」の契約者は、スマートフォンやパソコンで、自身の電気使用状況を一目で確認したり、設定した量を超えるとメールで通知してもらうことができる

いた温室効果ガスの排出削減を促す「SBT」の策定支援事業に着手しました。経緯を教えてください。

木下 E（環境）、S（社会）、G（ガバナンス）の3つの観点から企業の対応状況を評価し、投資するESG投



資が注目されるなか、大手企業を中心に再エネを無視できない状況が来つつあります。私たちの得意分野である太陽光発電をさらに普及させるため、環境省がRE100に参加した2018年度からアドバイザーになりました。先日、RE100とSBT支援のためのセミナーに講師として参加させていただきましたが、300人もの参加者に来ていただきました。みなさん非常に興味を持たれています。

RE100宣言をされた多くの大手企業では、省エネルギーを推進するとともに自社から発生するCO₂の

削減にも取り組んでいます。この一環として、太陽光発電を自家消費して活用することが検討されています。ただ、設備の設置には初期投資に加えて、管理やメンテナンスなど様々なコストやリスクがあることが懸念事項になっています。

こうした企業に向けて、当社では初期投資ゼロで太陽光発電設備が設置できる「PPA（発電者と電力消費者の間で締結する電力販売契約）モデル」を提案しています。「太陽でんき」というサービス名で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

設置していきます。

現在、金融機関と共同でスキーム作りに取り組んでいます。金融機関にとっては投資ですから、私たちはそのリターンに見合う形でスキームを組むわけです。1号案件を2019年内に開始できるよう準備を進めています。

——固定価格での買い取りが終了する「FIT卒業」や買取価格の低下で、太陽光発電の自家消費が大きな流れになりますか。

木下 間違いなくその流れになります。（産業用で）40円から始まったFITの買取価格が、2018年度は18

■ 教育施設への太陽光発電システム寄贈



「エコの輪を広げよう！おひさまっこプロジェクト」の第1号となる大阪府松原市の保育園「青い鳥学園」への太陽光発電システム寄贈式を2018年8月に開催



した。

その際、自分たちが本当に欲しいものを売ろうという方針を固めました。提供する商品の価値づくりが必要だと、自社で施工し、メンテナンスサービスも提供して、他社との差別化に努めてきました。同時に電話セールスからウェブでの集客に切り替えました。商品の設計を工夫することで、お客様にウェブを訪問していただけるようになりました。

当社の業績が好調なのは、メガソーラーブームは終わったけれど太陽光発電事業は可能性があることの裏付けになるのではないのでしょうか。当社では、個人投資家向けの小規模な場所にターゲットを絞っています。高圧連系は電力会社の系統に接続しにくいという問題もあるので、基本は50kW未満の低圧連系です。

次世代のために環境を守る

——CSR活動にも力を入れています。

木下 このところ台風や水害などこれまで体験したことのない自然災害

が起り、地球温暖化を認識せざるを得ない状況になっています。私たちが便利な生活を求めて化石燃料をたくさん使ってきたことが一因だとしたら、負の遺産を次世代に持ち越すことだけは避けなければなりません。当社は「子どもたちの未来にエコ電力」を経営理念に掲げ、次世代のために再エネをさらに普及させないといけないという思いを持って、全社で取り組んでいます。

そこで、CSR活動の一環として幼稚園・保育園などの教育施設へ太陽光発電システムを寄贈する企画「エコの輪をひろげよう！おひさまっこプロジェクト」を実施しています。

2018年8月、プロジェクト1号となる、大阪府松原市の保育園「青い鳥学園」への寄贈を行いました。そのセレモニーに出席したのですが、園児たちがお礼に「手のひらを太陽に」を歌ってくれました。

私も園児たちに、「この保育園は地球に優しい電気を使っています。そのことをお友だちやご両親に伝え

てね」とお願いしました。そして、「地球がこれ以上暑くならないように、そして、あなた方が安心して生活ができるように、私も含め大人たちはがんばっています」と話をしてきました。

この他にも、社員が中学校に出向き、市町村と協力して「地球環境とキャリア」をテーマに授業をする「ドリカムスクール」なども行なっています。再エネや地球環境に対する子どもたちの関心を高めるきっかけを少しでも提供したいという社員の思いで実現したものです。

バイオガス発電に参入

——最後に再エネ事業の長期的展望を教えてください。

木下 今後も再エネへのニーズは高まり続けるでしょう。太陽光発電は引き続き主力として普及させていきたいと考えています。

ただ、現在はFIT制度の下で事業が成り立っているのですが、先ほどお話ししたようにFITは2022年度に8.5円を目標に終了することが決まっています。

そうなった場合、FITに依存しない太陽光発電投資事業および自家消費型太陽光発電の普及を積極的に進めていこうと考えています。ブロックチェーンなどの技術を利用して太陽光発電の再エネ価値を需要家につなげる仕組みづくりと、さらに安価な太陽光発電所づくりが課題になるでしょう。

また、食品残さによるバイオガス発電も検討しています。食品リサイクル法を順守するためのニーズは十分にあると考えています。

聞き手：田中太郎（日経ESG編集長）

太陽光発電は、売電から自家消費へ

円と半分以下になりました。経済産業省は先ごろ、2022年度までには8.5円の単価まで下げるとアナウンスしました。おそらく2019年度は15円程度になるでしょう。15円になると、大手事業所の産業用の電気料金と同じになります。売電しつつ電力会社から電力を買うよりも、自家消費をする方がメリットを得られるようになります。

なおかつ、再エネはどんどん普及し、2030年までに現在の倍以上になることが予定されています。そこで問題になるのが、国民の負担です。現在、電力の利用者が「再生可能エネルギー発電促進賦課金」を負担し

ており、産業用電気料金のうち約16%が賦課金として徴収されています。2018年度で1kWh当たり2円90銭、2030年度には約5円になります。

さらに原発の廃炉費用の確保の問題もあります。これについても電力系統利用料で賄っていくしかありません。こうした国民負担を減らすためにも、FITに頼れなくなるのは明白です。

今後は、電気自動車の普及に伴い蓄電池も安くなるでしょうから、不安定といわれる再エネの電力をコントロールしやすくなります。自分で発電した電力は自分で賢く使うという流れは加速すると思います。

——2004年11月の創業から、現在は400人規模の会社に成長しました。昨年以降、太陽光発電事業者の倒産が相次ぐなかで、右肩上がりの成長を続けている理由はどこにあるのでしょうか。

自分たちが欲しい商品売る

木下 創業当初は電話セールスでオール電化の商材を販売する会社で、私は2008年11月に代表に就任しました。当時は会社の存続が危ぶまれる経営状態でしたが、2009年に太陽光発電設置の補助金制度が復活したのをきっかけに、住宅用太陽光発電の販売を始めたのが転機になりま