

特集

再生可能エネルギーと地域

『『小田原の電気が変わります!』宣言』

鈴木 大 介 (湘南電力)

原 正 樹 (湘南電力)

○原 皆さま、こんにちは。私、湘南電力株式会社取締役社長の原と申します。よろしくお願いを致します。

私ども湘南電力は、神奈川県で取れた再生エネルギーによるご当地エネルギーを県下で販売をして、その売り上げ、利益の一部を地域のさまざまな取り組みに還元するという、地産地消を通じた地域内経済の循環モデルということを掲げて、事業を進めているわけでございます。私、もともと神奈川県のこの小田原市で105年目になりますが、都市ガス事業者を経営してまして、小田原ガスという、そのままの社名なんですけれども、そういった関係もあって、この取り組みのいまプラットフォーム的な役割を担っているわけでございますので、今日はその成り立ちと企業としての理念、考え方、それから取り組みについて簡単にご説明をさせていただきたいというふうに思いますので、どうぞよろしくお願いを致します。

○鈴木 皆さん、こんにちは。今日、お越しいただきまして誠にありがとうございます。湘南電力の取締役を務めております鈴木と申します。

いま原社長の方からごあいさつにもありましたけれども、私もこの湘南電力の取締役を

務めていますが、実は別に仕事がありまして、私どもは、こちらの小田原市さんからお仕事をいただいている、この小田原の一般廃棄物の収集運搬業者でございます。長らくその仕事をさせていただいていますが、その関係もあってこの地域のエネルギーの取り組みに関わらせていただいているという状況です。

先ほど遠藤課長からもご説明がありましたが、この地域電力会社をつくろうとしている話がこの地域の中で出てきたときに、ほうとくエネルギーという電気をつくる会社はありましたけれども、その、ほうとくエネルギーに実際に関わっているメンバーを中心にそういうことを検討していったのは、ちょうどそのときに東京にあるエナリスという会社、この会社について説明すると長くなってしまうので、インターネットか何かで調べただけで出てくると思いますが、エナリスという会社の子会社として、神奈川県平塚に湘南電力という会社がありまして、エナリスと皆さんご存じのサッカーのチームの湘南ベルマーレ、この2つが出資をした会社になります。ただ、その会社としてなかなか順調な状況ではないという中で、われわれからエナリスさんに湘南電力を売ってくれないかというお声掛けをさせていただきました。

そうしたところ、要はご当地電力として湘

南電力という会社がこれからまた生きていくのであればということで、そこに同意をいただきまして、ここに書いてある小田原の企業ということで5社書かれています、この5社が株式の全体の80%を取得するかたちで買収をして小田原の企業になったという経緯です。

この地元の5社のことを少しご説明しますと、詳しいことは後から隣にいる原社長からあると思いますが、この小田原ガスという会社、これはここにいらっしゃる原社長の会社です。これは都市ガスの会社です。

2番目の株式会社古川という会社はプロパンガスの会社です。ぴんとくる方はぴんとくると思うんですが、この2つの会社は何十年来というか、もしかしたら100年ぐらいですかね、真剣に競争をしてきました。プロパンガスと都市ガスですので。ですが、大きな心境の変化があったということで、突如一緒に手を組んで、この地域のために仕事をしようということになったそうです。詳しいことは後で社長からあります。その2社が25%ずつ、それから、先ほど出てきたほうとくエネルギーという会社が10%です。

続いて株式会社ニッショーとあります。このニッショーさんというのは、いま不動産の仕事をメインにやっている会社なんです、実は昔この地域の大きなデパート、志澤デパートというデパートがありましたが、そういうものも手掛ける、この地域というか小田原の中では、志澤さんという名前を聞いて知らない人はいないというような立ち位置の方の会社です。

それから、最後に有限会社オーワンカンパニーです。これは、実は私の会社で、この小

田原で一般廃棄物の収集運搬業というものをやっています。一般廃棄物というのはごみだけではなくて、し尿のくみ取り、浄化槽の清掃も含めてですけれども、そういう仕事を小田原市さんの方から長年委託でいただいている会社のグループ会社です。

その5社で買収をして、本社を小田原ガスさんの本社の中に移転をしましてスタートをしたのが、いまの新しい湘南電力という会社でございます。その会社を小田原の会社ということにして、ご当地エネルギーの仕事に当たっているということになります。ほうとくエネルギーでつくった電気を湘南電力が貸して、それを地域の皆さまに供給をすると、もちろんほうとくエネルギーの電気だけでは足りませんので、市場からの調達等もします。また相対で特定の電力会社から購入することもあります。

実際にその電気を売るという仕事は、要は営業が必要になるのですが、この営業については、ここにある小田原ガスさんと古川さんが、これまでライバルでお互いに仕事を取り合っていた2社が、いまはスクラムを組んでお客様の獲得に当たっているという状況でございます。

なぜこのような体制をわれわれが作り上げたかというところなんです、この小田原という地域、いまは人口が19万何千人かなと思うんですが、だいたいこの小田原という地域で1年間に電気代として使われている金額というのが、300億円程度というふうに使われています。実際、しばらく前まではほとんどほぼ全てが、この地域なのではっきり言ってしまえば、東京電力さんとの契約の中で東京電力に支払われていたということになり

ます。

小田原という地域の立場から見れば、地域以外にそれだけのお金が流出をしていっているというかたちだったんですが、先ほど小田原市さんから少しありましたけれども、この地域をもう一度元気によみがえらせようということを考えたときに、やはりもちろんその経済的なものというのが必要で、かといって、いま他から補助金にしても何にしても、お金をこの地域に持ってくるというのは非常に難しい話だということを思っています。

では、どうしたらいいんだろうというところで、出ていっているお金は出ていかなくすること、要はお金をある程度この地域に滞留させることができれば、あとは、それはそれでこの地域の中で経済効果が得られるだろうというのが、この考え方です。例えば、これまで東京電力さん300億円と言われていますが、そのうち10%の電力をわれわれ湘南電力との契約に変えていただいたとすると、単純に30億円というお金がこの湘南電力を通じてまた地域に還元されますので、この地域にとどまりますね。また、われわれとしてはそこで上がった収益をこの地域のいろんな活動ですとか、いわゆる地域活性化、それから地域貢献に使っていきますというのをコンセプトとしていますので、そういう意味でもこの地域にお金が残るということになろうかと思えます。

ということで、これをいまわれわれは宣伝もオープンにして、お客さんの獲得に日々まい進をしているということです。単純に、その湘南電力と契約をしていただければ電気代が安くなりますというのは、これは大手の電力会社さんの規模とか、そこでかかってくる

コスト、その他を考えたときに、とても太刀打ちできるものではなくて、そうではないところに価値を求めて、お客さんに説明をして、またそのことに対して非常に前向きに捉えてくれるお客さんが非常に多くて、いま順調に売り上げを伸ばしているという状況になります。

続きまして幾つかの事例の紹介ですけれども、まず神奈川県と湘南電力の関係というところで、2015年の12月に、「電力の地産地消推進事業の取組みに関する協定書」というのを締結しました。これは、われわれが小田原の業者として、この会社を買収して直後にこのような協定書の締結をさせていただいて、湘南ベルマーレ発電所というのが、実は神奈川県内にいまありまして、そういう意味でここに関わっていただけるベルマーレさんに少し喜んでいただいたというようなこともございます。

続きまして、平成30年度に、「神奈川県地域電力供給システム整備事業」というものに採択をしていただいて、800万円の補助金をいただく事業に取り組むことができました。民間事業者の屋根をお借りして県内の家庭や事業所へ電力を供給するという一方で、3つの事業者の5つの施設をお借りして太陽光発電設備を設置しています。また災害が起こった際には、それぞれの事業者さんが非常電源としても利用が可能というものになっているということです。

あとは事前に質問事項を送っていただいていますので、後ほどそれにお答えをするかたちで、もっと深いところも話をさせていただければなというふうに思っています。