企業トップに聞く
スマートエネ時代の企業戦略

エネルギーアドバンス社長　三浦千太郎氏

低炭素社会には天然ガスの復活
西新宿で大規模スマートネット

東京ガスの子会社としてエネルギー・サービス・プロバイダー（ESP）事業で急拡大を遂げてきたエネルギーアドバンス（ENAC）。

鳩山政権が打ち出した「CO2の25%削減」という厳しい環境政策を、どうビジネスに活かそうとしているのか、また、国を挙げて取り組みが進みつつあるスマートグリッドをどう見ているのか。三浦社長に話を聞いた。

ボラティリティ前の水準近くまで回復

本紙　1年前にもインタビューさせていただきました。その時「今は我慢の時である」とおっしゃっていました。

三浦　一昨年、昨年と当社にとってかなり厳しい状況が続きました。原油高によるボラティリティ（価格変動）そして、その後のリーマンショックです。

エネルギー価格のボラティリティについては、当社はエネルギーサービス事業と地域冷暖房事業を手がけていて、この変動をまともに受けてしまうビジネス構造となっており一時、ビジネスの絵が描けなくなりました。

ただリーマンショック後は原油価格も下降し、ボラティリティのダメージは何とかしのげたのですが、あれだけ大きな環境変化が起こり得ることが、我々事業者もクライアントも改めて分かりました。幸いその後、日本全体の景気も少しずつ持ち直してきており、昨年はボラティリティ前の8～9割のところにまで回復してきています。

本紙　最悪期は脱したということですね。

三浦　そうです。事業としては決して悪くない状況になっています。ただ問題は、景気全体が落ち込んでいることで新規物件獲得がほとんどできません。

たとえば以前、バルチラのガスエンジンを2年間で30台売った時もありましたが、今はまったく止まっています。お客様がいないわけではないのですが、景気の先行きが不透明なので新規導入に踏み切れないのでしょう。

本紙　潜在需要はあるということですね。ところで、CO2の25%削減など時代環境が大きく変わってきましたが、どう思われますか。

三浦　低炭素社会の構築に向けて、本気で取り組まなければならないという全体の流れは、原子力とヒートポンプに押されていた天然ガスが、現実的な選択として再評価される機会でしょう。改正代エネ法によって、化石エネルギーである天然ガスにも悪いイメージがつきましたが、天然ガス抜きにして25%削減は実現できません。

天然ガスが低炭素社会の実現に向け、重要なポジションに復活したというのが、昨年後半からの大きな変化だと思います。そこで「エネルギーの高度利用」ということになり、たとえばコージェネレーションは高度利用の最先端技術です。天然ガスを燃料とするコージェネにとっては、化石・非化石という区別とは別に、大きな位置付けになります。

北ガスと提携し北海道でも需要開拓

本紙　25%削減がビジネスに活かせるということですね。

三浦　活かそうと思っていますし、現に燃料転換への引き合いがこの景気の悪い中、非常に多く来ています。現在、どういう形で天然ガスをお客様に供給していくかという、具体的な方法の検討を迫られています。

特に東京ガスの供給区域の外側、つまり関東200㌔圏も含めた外側でどう事業展開していくかということです。一昨年には北海道ガスさんと業務提携を行いました。12年から「石狩LNG基地」が稼働しますから今、北ガスさんと協力して苫小牧や釧路で需要開拓を行っているところです。

本紙　まずは北海道からということですね。

三浦　そういうことになります。天然ガスの供給が十分にあるところでないと手が出せません。

去年と違って、当社にとって最大の課題は現在、天然ガスをどう確保していくのかということです。25%削減と、エネルギー価格の沈静化という2つの要因で、天然ガスのニーズが非常に高まっているというのが現状です。

本紙　それは、ガスコージェネの復活につながりそうですか。

三浦　残念ですが、そうではありません。一昨年以前と比べると、コージェネの経済的メリットが減少しているのは確かです。エネルギーサービスでお客様の負担を軽減しても、採算性そのものが下がっています。

なりますが、エネルギーサービスであれば、お客さまとしても使いやすいでしょうし、管理も含めて当社の事業としてすでにやっていますので、お客さまは普通のパイプラインからガスを買っているのと同じ感覚で受け取れることになります。

今、起きている燃料転換はボイラー燃料の転換です。コージェネにはまだ経済的な魅力が戻っていませんが将来、状況が好転した時にはコージェネを導入できるよう、最大の注力をしているところです。

先ほども話しましたがその際、天然ガスの供給方法が一番のネックになります。パイプラインは計画してから10～20年かかります。

そこで当面、LNGサテライト供給を考えています。通常、サテライト設備はお客さまの負担にLNGサテライトとボイラーを含めた汎用的なガス機器を、トータルでエネルギーサービスとして提供することが今、注目を集めています。すでに外周地区ではこのサービスを提供しています。

天然ガスの価値が高まり、我々としては2年振りに積極的に打って出られるチャンスが来たと思っています。

田町と西新宿でスマートネット実現

本紙　東京ガスグループの「スマート・エネルギー・ネットワーク」に注目が集まっています。

三浦　実は、これは「幕張モデル」が進化したものです。

地域冷暖房に発電所を付け、そこから出た大量の電力を系統に流して利用していく。それが低炭素・省エネにつながる。それをさらに進化させて、デマンドサイドの制御やコミュニケーションにまで入っていくことができれば、スマート・エネルギー・ネットワークになります。

たとえば、出てきた電気を再生可能エネルギーの電気と併せて、あるいはスマートコミュニティーの外側にある再生可能エネルギーの電源も含めてトータルの電源制御を行う。大規模集中電源でしかやっていなかったことを、ブロックごとに、自立的に電力のスマート化を行うキーステーションとして、地冷センターが機能します。

地冷そのものは熱のネットワークとして構築されているので、スマートグリッドのキーステーションである地冷センターを軸にして、全体の仕組みを制御することができるようにするということです。

本紙　具体的な構想は進んでいますか。

三浦　東京港区の、東京ガスによる田町駅東口北地区再開発で実証を始めようと現在、基本設計に入っています。ここでは、熱のスマート化と再生可能エネルギー利用の2つがキーワードになります。

しかし私は、最大の候補地は新宿地区だと思っています。西新宿を中心に複数の地冷があり、これをスマート・エネルギー・ネットワーク化することによるメリットの検討を開始しました。

同地区には6万㌔㍗の発電所が入ることが想定されますが、熱ベースで考えると10万㌔㍗にもなります。これが実現できれば、非常に大きなCO2削減につながると思っています。ただ、同地区で独自のグリッドを構築することは、二重投資を含め現実的な選択とは思われません。キチンと意義付けをしたうえで、電力会社さんにも協力していただけるような絵を描くつもりです。

日本ブランドとして海外でも展開

本紙　大きな構想ですね。

三浦　世界最大のスマート・エネルギー・ネットワークが日本から、東京から、新宿から発信できた時のインパクトはすごい。日本の地冷技術やスマート・エネルギー・ネットワークの技術を世界に発信して、世界を相手にしたビジネスに拡大していく。私にはそういう夢があります。

現段階でもアクションしていますが中国、インド、南米などに売り込んでいこうと思っています。そうなると当社だけでやるのではなく、日本の冠たる企業と連携して「日本ブランド」として展開していくことになります。

本紙　新宿のプロジェクトはいつ頃、実現されるのでしょうか。

三浦　早ければ早いほどいい。東京都環境確保条例が改正され、地冷施設やエネルギー多消費型事業者に対して、一定のCO2削減義務が生じました。

そこでまず、第1計画期間（10～14年）の8%削減という規制に適合する絵を、今年中に描いていくことになります。そして第2計画期間（15～19年）では、削減義務が17%程度となっていますので、そこに向け明確な形の位置づけを行うことになります。

現実的には技術の問題よりも、制度や企業間の調整といった極めて日本的な障害が大きくなるでしょうから、そこは、国や都のご協力・ご指導をいただきながら慎重にやっていくつもりです。

特に、託送料金などで電力会社さんの協力が必須となります。場合によれば「特区」という形で進めるのも、一つの方法だと考えております。

（聞き手・小西義弘）