

2022 (R4) 年 12 月 15 日 14 時～15 時

出席者

エバーグリーン・マーケティング株式会社

エバーグリーン・リテイリング株式会社

ネクストステップ研究会

寺田卓二 西井 博

### エバーグリーン聞き取り記録

- エバーグリーン・マーケティング及びエバーグリーン・リテイリングは、東京に本社をおく新電力会社で、イーレックス（株）と東京電力エナジーパートナー（株）が脱炭素社会の実現に向けて設立した共同出資会社である。なお、マーケティングは法人向け、リテイリングは個人向けの事業を担当している。

<https://www.egmkt.co.jp/egm/>

### お伺いした事項と回答

- 1, 電力料金の高騰により、多くの新電力にとっては、厳しい経営環境になったと言われていますが、構造的にどのようなことが起こっているのでしょうか。また、その中で御社はどのような方向性を取られようとされているのでしょうか。

(回答)

長年のつきあいのある地域電力と平成 16 年から全面自由化になった新電力では、信頼度に違いがあり、まだ、完全な自由競争となっていない。そのような構造的な問題があり、電力料金高騰の中で、新電力各社は苦しんでいる。今後、公正取引委員会が入ったりして、制度が変わっていくと思う。事業者向けには、コストカットを中心としたプランと、それに加え二酸化炭素排出係数をゼロにすることで環境にもいいプランなどを進めていく。

個人向けには、多様なプランを準備し、意識の違う層に選んでもらえるように進めている。しかし、現在、中部電力管内では、新規の契約を受け付けていない。

- 2, 三重県内各地には、メガソーラー発電が多数建設されており、四日市市内にも複数の発電所があります。これらの場所で発電された再エネ電力を

地元の事業者や家庭が優先的に購入することはできないのでしょうか。他地区では、そのような取り組みがなされているところもあると伺ったことがあります。

他地区の好事例や四日市市内での可能性について教えてください。

**(回答) FIT 制度で買い取られており、市場から買うことになるので優先的に購入することはできない。FIT を使わなければ、別の話になる。**

- 3, 再エネ電力の購入とともに、各家庭での太陽光発電を中心とした創エネは、今後の重要な鍵になると考えています。

しかし、多くの家庭では初期投資が必要となるため躊躇することが多くなっています。この障害を乗り越え、創エネを多くの市民に進めてもらうには、どのような方策があるとお考えですか。

- 4, 今後、ますます電気料金の高騰が予想されています。このような状況下で、各家庭はCNも進めることが求められています。新電力会社として、再エネ電力を販売さえる立場から、市民や行政が取り組みを進めるうえで、ご助言いただけることがありましたら、ご教示ください。

**(3, 4 通しての回答)**

今後、燃料調整費、再エネ賦課金は、上がっていくと思われるので、各家庭で創エネすれば、そのあたりの負担は減る。また、事業者は、デマンドレスポンス制度への参加によって再エネ電力の普及と電力の安定供給に貢献できるとの考えがあるようでした。

デマンドレスポンスについては

<https://gurilabo.igrid.co.jp/article/2317/>

など参照