

電力小売りの完全自由化で加速する新電力ビジネス 注目集める九州のトップランナー〈ナンワエナジー〉

●川畑佑樹社長に聞く

<http://www.e-nanwa.co.jp>

〒892-0848 鹿児島市平之町 8-29 TEL 099-219-3580

社会インフラとして欠くことのできない電力に、転換の波が押し寄せている。これまで、発電、送電、変電、配電に至る電力供給のプロセスを、限られた電力会社が一貫して担ってきたが、国が1995年以降進めてきた電気事業制度改革で新規参入の門戸が開かれ、段階的な自由化が進んでいる。中でも、配電の最終段階である小売りは、来年4月、従来の法人だけでなく個人も対象に“完全自由化”される。この節目へ向け、新電力ビジネスを加速させるナンワエナジーの川畑佑樹社長に話を聞いた。



かわばた・ゆうき 1983年生まれ。鹿児島県出身。日本大生産工学部土木工学科卒業後、戸田建設勤務を経て11年8月南和グループ常務、13年7月同副社長を経て15年7月から現職。

東日本大震災が契機 鹿児島で初の届け出

「御社は九州で新電力のパイオニアですが、まずは創業の経緯をお聞かせ下さい。」

川畑 実は東日本大震災が起きたとき、私自身東京にいました。交通や通信といったインフラが使えなくなり、帰宅難民になった経験があります。インフラの喪失がもたらす影響が甚大であることにショックを受けました。震災に伴う原発事故の影響で国内のすべての原発が停止し、その結果、電

力会社の電気料金の値上げが避けられない事態となったわけですが、そのとき、それに対抗する新電力の存在がメディアで取り上げられるなどしました。これに大変関心を抱き、いろいろと調べてみたところ、九州においては2社しかなく、当社が本社を置く鹿児島に至っては、事業を営んでいる企業が1社もありませんでした。それならと、事業性などを検討し、ノウハウを蓄積して、2012年、特定規模電気事業者、つまり新電力の届け出を出しました。新電力は今、全国で700社近くが登録していますが、当社は50社目でした。親会社の南和（鹿児島市）の事業部としてのスタートだったのですが、同時期に、南和ではメガソーラー「大隅ソーラーパーク」の開発も進めていきました。新電力の営業活動を行う上で、新電力に特化した企業展開を図る方針から、13年11月に小売りの方を子会社化する形でナンワエナジーを設立したのです。

今期は売り上げ倍増へ 昨年福岡支店を開設

「業績は順調ですか。」

また、一般消費者を顧客に持つ企業さんとのタイアップも図ってきたいですね。

「事業性をどう弾いておられますか。」

川畑 鹿児島県は離島を除くと69万世帯ほどありますが、アンケート調査を行ったところ、安くなるならすぐに代えたいという人も2〜3割いました。仮に2割とすると、13万8千世帯ほどがその対象ということになり、ご契約を考えている方の手を煩わせたいという体制を整えたいと思っています。

「最後に、7月17日付で社長に就任されたわけですが、抱負をお聞かせください。」

川畑 契約していただいたお客様さまから「電気料金を下げてくれませんか」と声を掛けていただくことがあります。そんなふうにご喜んでいただける事業であることにやりがいを感じています。今は一般家庭も対象に加わってくるわけですから、他社にない付加価値を創出しながら、その両方に当社を選んでよかったと言ってもらえるような企業にしていきたいですね。

電気料金5〜10%削減 九電が安定供給を補完

「実際、電気料金をどれくらい下げられるのですか。」

川畑 現状は法人向けです。一律ではないですね。契約先の電気の使い方によって、1割削減できることもあれば、1%しかできない場合もあります。仮に、他社さんと競合したとしても、料金に大差はないでしょう。アペラージでは5〜10%くらいではないでしょうか。

「電力の供給が滞るリスクはありませんか。」

川畑 供給が滞るといふことはありません。大規模電源から分散型電源へという国の意向もあり、再生可能エネルギーを中心に電気の調達を行い、不足分

川畑 南和の電力事業部だった1期目は、一昨年11月に設立して、昨年5月までの短期決算との合算で、売上高は3億数千円にとどまりましたが、昨年6月から今年5月までの2期目は15億円でした。正直、ここまで伸びると思っていませんでした。契約している施設は830カ所以上あります。3年期の今年は36億円を目標に掲げていますが、到達可能な数字だと考えています。

「なぜこれほど売り上げを伸ばせるのでしょうか。」

川畑 地道な営業活動が実を結んだ結果と受け止めています。当社も代理店がありますが、代理店任せにせず、契約時に当社の社員が必ず出向くなどの対応を心掛けています。地元の鹿児島から事業を立ち上げましたから、信用を失うようなやり方をしてはいけません。というのが基本姿勢です。それが奏功してか、地元を中心に顧客の輪が広がっていききました。代理店加盟を希望する企業が出てきたり、金融機関の紹介を受けたこともありました。現在は、大手との競合もありますが、地元の当社を選んでもらっているような印象があります。