

資料 1

長野県企業局売電等あり方検討有識者会議

令和4年3月17日

長野県企業局

日時：令和4年3月17日(木) 午後1時30分～4時
場所：WEB会議

- 1 開会
- 2 あいさつ
- 3 会議事項
 - (1) 売電等のあり方に係る検討について
 - ① 企業局のビジョンと事業構想
 - ② 各事業手法のメリット・デメリット等
 - (2) 今後の進め方
 - (3) 事業採算性の検討について【以下非公開】
- 4 その他
- 5 閉会

第3回長野県企業局売電等あり方検討有識者会議出席者名簿

氏名 (五十音順・敬称略)	役職	備考
あきば よしえ 秋葉 芳江	長野県立大学ソーシャル・イノベーション創出センター チーフキュレーター	
かしわぎ たかお 柏木 孝夫	東京工業大学 名誉教授 東京工業大学先進エネルギーソリューション研究センター長	
ほりこし みちよ 堀越 倫世	税理士	
まつもと まゆみ 松本 真由美	東京大学教養学部附属教養教育高度化機構 環境エネルギー科学特別部門 客員准教授	
むらたに たかし 村谷 敬	株式会社AnPrenergy代表取締役	
やすだ よう 安田 陽	京都大学大学院 経済学研究科 再生可能エネルギー経済学講座 特任教授	座長

1 2050ゼロカーボン実現に向けた長野県企業局のビジョン（案） （ビジョン）

- できればビジョンの中に用語として「バックカスティング」を入れてほしい。
- 優位な長野県の立ち位置として、バックカスティング手法から何を指すのかアピールを。
- 地域の特性に合った再エネを利活用した県全体の絵姿をわかりやすく描いたビジョンがあるとよい。
- 環境省の「地域脱炭素ロードマップ」や「地域循環共生圏」との整合性も考えていただきたい。
- 発電所の力として水力発電は本当に恵まれている。強気に構えたビジョンを検討していただきたい。

（ミッション、アクション）

- ビジョン、ミッション、アクションの何と何に関連しているのかが明確でない。
- 企業局が旗振り役となり、県内の基礎自治体などを強力に後押しして「持続可能な脱炭素地域づくり」を推進することを打ち出せたらよいし、これを強調できたら長野県らしい。
- 地域経済循環や再エネの拡大など様々なものの中で、どれを最も重視していくのか、優先度が求められる。
- 大きなビジョンをどのようにミッションやアクションに落とし込むのか、そしてロードマップも重要である。抽象論から具体論に結び付けるマップ、そして優先順位を検討してほしい。
- 長野県全体のエネルギーの自立に関し、企業局が引率するぐらいのロードマップや意気込み、目標に、もう一歩頑張っって踏み出すことはできないか。
- ビジョンを1回定めるだけでなく、数年毎に見直すフィードバックループが必要である。

2 事業構想

- 県全体の活性化に役立つモデルを考える必要がある。地域でお金が循環するようなサービスイノベーションを起こすためには、地域の自治体が音頭をとり、地域の企業群がコンソーシアムを組成して、地域内外で構成することがよい。
- 小売電気事業に参入するということは、中部電力の顧客を自分達の顧客にすること。しっかりした思想と理念と、誰がみても納得できるロードマップやリアリティの手順があれば、様々な方が参画されるのではないか。

3 各事業手法のメリット・デメリットと論点整理 (全体)

- 県が優秀な人材を確保できた場合は、C案(企業局)でもできるし、A1案(県外企業)も丸投げにならない。VPPやアグリゲーターや市場取引の専門家がない場合は、A2案(県内企業)やB案(3セク)にしてもハンドリングできず中抜きされる場合も考えられる。
- 誰が手足となって動くことも大事だが、誰が頭脳となるのかが重要。頭脳を誰かに丸投げしても上手く行かない。やはり企業局が頭脳となり、ビジョンを描くことが理想的である。
- 極端に言うと、小売り事業も分散エネルギーの管理ができる人材も国内にいない。企業局が主体となって人材教育をする役割を担ってほしい。長野県は人材育成モデルとして水平展開しやすい地の利がある。
- リスクの検討、キーワードとして人材、どこまでの技術をターゲットにするか考えていく。

(B案)

- 考えられるいくつかの事業手法の中で、現実性があるのはB案。
- B案で良い人材を集めるための検討をしたい。
- 県全体の活性化が図れることが重要であり、主導権は県内の企業と企業局が持つことが原則。
- プロのノウハウを発揮する観点から、資本に県外からも少し入るほうがよい。中部電力との長期契約等も重要。
- B案を進化させ、小売りと小売電気事業者への卸売の両方をやると成功しやすいモデルとなる。
- 地域新電力の価値は地域主体で形成すること。地域経済循環を考えると県外資本は慎重に検討する必要がある。
- 代表取締役はプロの経営者であるべき。企業局がどのような形で関与するのか明確にしてほしい。
- 利益が出た場合にどう活用していくのか。定款で利益を配分しない株式会社を設立することも可能である。
- 利益を県内の再エネの加速、自然をより豊かにする事業、啓発事業に回すなど利益循環する仕組みにしてほしい。
- 小売り先で確実なのが県有施設だが、随意契約だった場合に一般競争入札との差額の問題を整理する必要がある。

(C案)

- オフサイト型コーポレートPPAは、2030年に向けた中心的な施策の柱となる。企業局電力を長野県内のRE100企業に送る場合は企業局でビジネスができる。

(リスクマネジメント)

- リスクマネジメントで重要なことは、リスクを認知すること。電力市場には価格変動がある。リスクヘッジするためにはいかにポートフォリオの多様性を組んでマネジメントするか。

1 企業局のビジョンと事業構想

(資料2の2～8ページ参照)

- (1) 企業局の考えるビジョンや事業構想をどう評価できるか。
- (2) ロードマップは妥当か。

2 各事業手法のメリット・デメリット等

(資料2の10～12ページ参照)

各事業手法について、(1)～(3)をどう評価できるか。

- (1) 2050ゼロカーボンへのけん引(スピード感)、機運の醸成
- (2) ベネフィット(便益)
 - ① 2050ゼロカーボンの具現化
 - ② 地域新電力の育成
 - ③ 長野版シュタットベルケへの発展に貢献
 - ④ 県内アグリゲーター・再エネ関連産業等の育成、専門人材の確保・育成
 - ⑤ 地域の企業群のコンソーシアム組成によるサービスイノベーションの創出
 - ⑥ 地域への還元(地域貢献)
- (3) 県・企業局等のリスクマネジメント

来年度の予定 3回程度開催

第4回有識者会議 5月から6月頃

検討項目（案）

- (1) 最もベネフィットがあると思われる「事業手法」に係るリスクマネジメント等
- (2) 具体的な事業内容等
- (3) その他

○現時点で想定される今後の主な論点

売電／運転・保守管理／電力需給バランスの調整／専門人材の確保・育成／地域貢献／
事業採算性／政策効果／組織体制／リスクマネジメント 等