

企業 ZOOM UP

第648回

クリーンエナジー マネジメント

—安心・確実なメガソーラー事業を提案

今回訪問したのは、メガソーラー事業のトータルサポートを手がける（株）クリーンエナジーマネジメント（東京都港区）。不動産投資顧問会社出身の金島春夫氏が2011年に立ち上げた。

当社が対象とするのは、2メガワット以上の規模を有する事業。具体的には、地主・仲介業者からの情報収集、有効活用等の提案、案件収支作成、投資家への事業提案（契約）の“営業・投資企画”、電力会社との接続交渉、EPCコンストラクターとの交渉、施工管理の“開発進捗管理”から、プロジェクトファイナンスをはじめとする資金調達サポート、投資家に代わって金融機関と交渉を行う“ファイナンス”、運転開始後の発電施設の運営統括、投資家へのレポーティング、入出金管理、年度予算立案などの“運営管理”までを一貫して手がける。北海道や九州などの広大な土地から、倉庫など建造物の屋根まで、日照などの条件をクリアすれば設置できる場所はさまざま。

再生可能エネルギーの普及が進められるなか、近年、新規事業、投資対象、土地の有効活用方法などとして注目されてきたメガソーラー事業だが、その一方で新規参入企業も増えたことで、現場でのトラブルも増えている。事業をスムーズかつ確実に進めるためには、計画策定やファイナンス以外にもメーカー、工事業者の選定・



当社が手がけた案件のひとつの「宇都宮プロジェクト」。出力容量は1.999kW+1.999kW、敷地面積は約5万㎡で2013年10月に竣工

「地熱発電事業を次の基幹事業に育てたい」と語る金島社長



交渉、林地開発申請、通電手続きなど多岐にわたる知識と経験が不可欠だ。

「不動産投資顧問会社、大手銀行、不動産会社、パネルメーカー、大手電設会社の出身など、各分野の経験豊富なスタッフが在籍していることが当社の強みです。これまでの経験で怪しい事業者や取引には鼻が利きます。また、メーカーや工事業者の言いなりで工事が進められていた事業を、業者選定や交渉によって変えることで経費削減が可能なケースも見受けられます。計画進行中の案件であっても、計画実現のために当社のサービスを試していただきたい」（金島社長）。

2014年6月期の年収入高は、前期比93.2%増となる約1億7500万円を計上。今期は4月末までに15件（2014年6月期＝17件）の案件を手がけ、年収入高は約3億円を見込んでいる。

新しい基幹事業に“地熱事業”

現状では、案件数は増加しているものの、数年以内にメガソーラー事業の市場はピークアウトすると分析している金島社長。そうしたなか、当社がメガソーラー事業に代わる、第二の基幹事業として稼働準備を進めているのが再生可能エネルギーのひとつである地熱発電事業。

温泉地が多い日本は地熱資源が豊富と言われるが、太陽光発電事業と比べ普及が遅れていた。

今後は、同分野でのパイオニアコンサルティングとしての成長も期待される。

（取材・文／東京支社情報部 阿部 成伸）

会社概要

（株）クリーンエナジーマネジメント
 企業コード：143004619
 東京都港区西新橋3-23-5、電話03-3436-2375
 金島春夫社長
 設立：2011年9月、資本金：980万円
 事業内容：メガソーラー事業の企画・開発・運営など
 年収入高：1億7500万円（2014年8月期）
<http://clean-em.jp>