

## OREM、蓄電所O&Mを次の事業の柱にすべく展開準備 グループ案件でメニューを早期に構築、特高の外部受託狙う

オリックス100%子会社で太陽光発電所のテクニカルアセットマネジメントや運用・保守(O&M)を手掛けるオリックス・リニューアブルエナジー・マネジメント(OREM)。同社は太陽光に並ぶ事業の柱として、蓄電所(系統用蓄電池)のO&M業務拡大を目指す。第一号案件として、オリックスと関西電力が2024年中の運転開始を目指している「紀の川蓄電所」について、建設中の保安監督業務および商業運転開始後のO&Mを受託予定でいる。これを持って知見を蓄積し、特に特別高圧規模の大型蓄電所をターゲットに、外部からの受託を目指す。

OREMは2018年の設立以降、オリックスグループが運営するメガソーラーをはじめ、日本全国で189カ所、計約700MW(2024年3月末時点)の太陽光発電所のO&Mを受託。AIなどのデジタル技術も取り入れ、事業者にとってO&Mが単なるコストではなく、発電量の最大化、事業者の収益改善につながるものとして、サービスを提供している。オリックスグループからの受託容量(約400MW)に対しては、開始後1年でPR値を4%以上改善した実績がある。

OREMは新規事業の蓄電所O&Mを成長させ、太陽光発電関連ビジネスと並ぶ二本柱にすることで収益の多角化を狙う戦略。紀の川蓄電所で知見を得た後、まず外部からの特別高圧規模O&M受託を目指す。いずれは高圧規模にも進出したい考えだ。

太陽光発電のO&Mで必要な草刈りやパネル洗浄などのメニューは、不足すれば発電量が低下して本来得られるはずの売電収益を失い、一方で過剰であれば作業費が収益を圧迫する。ただ、蓄電池事業の収益は、太陽光ほど外部の自然環境変化が影響しないため、O&Mメニューは保安面が主になる。

OREM執行役員副社長、兼、戦略責任者の片下篤氏は事業内容について、「蓄電池はメーカー側が担当するケースが一般的なので、主な業務は中間変電所、特別高圧の変電所など蓄電池以外の保守になる」と説明する。では、差別化要素はどこになるか。変電所は概ね太陽光発電所と変わらないので、太陽光のO&Mで培った知見が活かせる。また、日中しか発電しない太陽光発電と異なり、蓄電池は24時間、最適な運用で価値を創出するもの。トラブルによって停止した場合、早期復旧が求められる。熱のマネジメントも重要であり、メーカーと共同で常時監視していく。

### 「オリックスグループ」という強み

アカウントマネジメント部セールsteam長の小林良輔氏はO&M企業としてのOREMの立ち位置を「強固な財務基盤のあるオリックス子会社としての信用と太陽光で培ったテクニカルな面での知見があるほか、さらに紀の川蓄電所が稼働



片下氏

小林氏

すれば実運用案件の実績も生まれ、蓄電所O&Mメニューを早い段階で精査、提供できることは、事業者への影響、収益性においては合理化、価格安にもつながっていくのではないかと話す。特高規模という巨額投資で一般的なプロジェクトファイナンスでの資金調達の際、事業者が金融機関に事業計画を説明する際の強みとなると見込む。

2024年2月末に開催された展示会で蓄電所O&Mサービスを展示し、スタッフとして来場者と商談した小林氏は「特に、特高規模で専任が求められる第二種電気主任技術者の確保に苦労されているといった相談が多かった。OREMは自社で電気主任技術者を雇用することで人材を確保し、有資格者の選任において発電事業者さまの事業の安定性に寄与している。また太陽光O&Mで構築済の組織体制があるため、蓄電所O&Mも最小限の追加教育で実働が可能となる。長期脱炭素電源オークションの結果次第ではあるが、現時点で見積みもりや引き合いをいただいている」と、好感触を得たようだ。

現在は紀の川蓄電所の完成に備え、O&Mメニューを構築している最中。メンテナンス最適化や簡易な部品交換対応について検討している。片下氏は「紀の川蓄電所という、実案件でO&Mメニューをつくり上げる。発電事業者の皆さまにも安心してご利用いただけるのでは」と事業展望を語った。