

# 2020年我が社の環境



目崎 雅昭氏  
代表取締役兼CEO

GPSエネルギーソリューションズ

「2012年の創業だが、起業した狙いや思いから伺いたい。」  
「学生の頃から起業したいという思いが強く、短期間で効率よく仕事の経験を積める場所として外資系の金融機関に就職した。ただお金が第一という考え方がいやになり、このままでは友人までなまけてしまうと会社を辞めた。その後、いままで自分が経験したことのない環境に行きたいと、インドやアフリカ、南米を中心に10年間で100カ国以上を旅した。こうした経験を経て、自己犠牲ではない幸福の追求の先に、社会貢献がなければならぬと考えるようになった。自分の考えを世の中に届くべき程度の人間に届くのではないかと思ひ発信もし

た。それにより、いろいろな人とつながりができた。そこで出会ったのが、この会社を創業した一人だった。」  
東日本大震災の後だった。日本では原子力発電所が止まり、それに代わる電力の需要が高まっていた。日本のエネルギー自給率はわずか8%、残りの92%を輸入している自然エネルギーだった。日本は、地熱の資源は世界3位の規模を有しており、その他にも太陽光や水力、風力など自然エネルギーとして活用できる資源は豊富に存在している。その活用を阻害している大きな要因はコストだった。化石燃料がこれほど環境に負荷を与えているにもかかわらず、

「グリッド・パリテイ」で持続可能な社会を  
事業規模拡大へ資本提携も

と捉えて社会を革新したいと考えたが、啓蒙するだけでは社会は変えられない。それなら会社という最少単位の社会コミュニティの導入により、再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT)の導入により、再生可能エネルギーの市場が拡大、それに伴い発電コストも下がっていった。

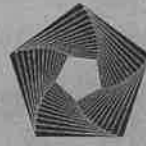
欧州では、再生可能エネルギーのコストが既存の電力と等価まで下がった。グリッド・パリテイを実現しており、今や再生可能エネルギーが自給率の大半を占める。日本でも東日本大震災の後、再生可能エネルギーの普及を促進するためFITが導入された。これをチャンス

と捉えて社会を革新したいと考えたが、啓蒙するだけでは社会は変えられない。それなら会社という最少単位の社会コミュニティの導入により、再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT)の導入により、再生可能エネルギーの市場が拡大、それに伴い発電コストも下がっていった。

「グリッド・パリテイ」で持続可能な社会を  
事業規模拡大へ資本提携も

と捉えて社会を革新したいと考えたが、啓蒙するだけでは社会は変えられない。それなら会社という最少単位の社会コミュニティの導入により、再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT)の導入により、再生可能エネルギーの市場が拡大、それに伴い発電コストも下がっていった。

会社の立ち上げに当たっては、再生可能エネルギーのコストで普及することを目標に掲げた。GPSは、「グリッド・パリテイ・フォワード」の略で、グリッド・パリテイを達成することで持続可能な社会を作る、という思いを込めている。当社では、再生可能エネルギーとは言いながら、持続可能なエネルギー、略してサステナブルと呼んでいる。現在当社が取り組むサステナブルは、太陽光、風力、中小水力、地熱、バイオガスの5分野。  
太陽光は創業時から取り組んでおり、メガソーラーでも多くの実績を積んでいる。地熱発電も九州と東北に発電所がある。これら5分野のサステナブルの開発実績を見ると、自社で保有している発電所は134メガワット、建設済みのものが210メガワット、開発中のものが500メガワットという状況で、全国規模で事業を展開している。  
「日々の需要量が変動する中、安定的にエネルギーを供給するには、それぞれのエネルギー源の特性を組み合わせたエネルギーミックスが不可欠だ。これまでは太陽光を中心に取り組んできたが、他の電源も幅広くミックスした事業展開の推進を目指していきたい。ベースロード電源として地熱、中小水力を確保し、さらに調整電源としてバイオガス発電を活用していく。」  
100%持続可能エネルギー社会を目指して、発電所をさらに増やしていく。太陽光についてはグリッド・パリテイに近いところから、それ以外の事業を着実に伸ばしていくのが次の課題だ。そのためには資本提携をするなどして、シナジーのある方々と組んで、より大規模に事業を展開していく。」



GPSS

# GRID PARITY FOR SUSTAINABLE SOCIETY

〒105-0014 東京都港区芝2-5-10 芝公園NDビル 6F

URL: <https://gpssgroup.jp/>

