

## 既存の電力会社も大変身

「金融危機はむしろチャンス。ライバルだったファンドが消えて、欲しい会社がどんどん買える」

ドイツで2位、欧州でも5位の電力会社RWE。新エネルギー事業子会社のフリッツ・バーレンホルト社長は多忙な日々を送る。北アフリカ、北欧、東欧、アジアと世界各国を駆け巡っているのだ。昨年秋以降、陸上、海上の風力やバイオマス、太陽光など新エネ事業を矢継ぎ早に買収してきた。

新エネの台頭は既存の電力業界の再編に拍車をかけている。今年に入り、仏電力公社(EDF)が英国やベルギーの大手エネルギー会社を買収。スウェーデン電力公社もオランダのエネルギー会社を買収提案した。

### 1兆円買収で風力を強化

その台風の目がRWEだ。今年1月、風力発電に強みを持つオランダの電力・ガス最大手エッセントを、負債を含めて93億ユーロ(約1兆1000億円)で買収することで合意。欧州では今年最大級のM&A(合併・買収)となった。

積極的な買収は、収益構造の大転換を狙いだ。発電能力の6割相当を石炭火力発電が占める。RWEは2013年までに新エネルギー事業の売上高を3倍に拡大、グループ売上高の10%に高める計画だ。そのために「ポケットには毎年10億ユーロを用意している」とバーレンホルト社長は言う。

日本では想像しがたい電力会社間の



独電力RWEが買収した蘭電力・ガス会社のバイオマスプラント(写真上)、RWEの新エネルギー事業会社の社長にスカウトされたドイツのミスター環境、フリッツ・バーレンホルト氏

熾烈なM&A。背景には1990年代中盤以降、欧州で進んできた電力小売りの自由化がある。企業などの大口需要家は、価格やサービス内容によって国境を超えて電力会社を自由に選べるようになった。欧州連合(EU)は2020年までに新エネの利用比率を20%までに拡大することも決定。「環境意識の高い欧州では、新エネを、より安く提供できない事業者は選ばれない」(バーレンホルト社長)。

RWEの本気度はバーレンホルト社長の経歴そのものにも表れている。もともとはドイツのハンブルク州の環境省大臣として環境規制の策定に携わっていた。その後風力発電機メーカーの「リパワー」を創業し、株式公開まで育て上げた。

ドイツ内では「ミスター環境」の異

名を持つ同氏の1年前のRWEへの引き抜きは業界内で話題になった。

RWEは今、新エネ事業の強化をテコに、電力事業者としてのあり方そのものを見直そうとしている。風力などの発電能力を高めるとともに、製造業やIT(情報技術)産業との協力関係を進め、電力消費者との新たな関係を模索し始めたのだ。

風力などの新エネは発電量が不安定であることが最大のリスク要因。供給を安定させるカギを握るのが、電力を消費する側だと

RWEは考える。例えば、消費者には電気自動車を電気の蓄電池としても活用してもらい、電力インフラ全体で新エネが不足した時の備えとして活用してもらおう。RWEは、ドイツ国内での電気自動車の充電スタンドの整備に乗り出すほか、電力の消費状況や価格動向などを消費者に伝える「スマートメーター」も独自に開発している。

### 電力業者と消費者は“双方向”に

「電力事業者が持つ情報と同じだけの情報を消費者も持つべきだ。電力事業者が消費者に一方的に電力料金を課す関係から、あらゆる産業が連携した巨大なネットワークの中で相互に依存する関係に変わる」。バーレンホルト社長はこんな未来予想図を描く。

「新エネの登場は脅威だが、チャンスに変える」というスタンスで挑むRWE。世界の電力業界では新エネ時代をにらんだ地殻変動が起き始めた。日本の電力業界だけが「自由化は電力の安定供給を脅かす」という抗弁を繰り返すことができる保証はない。