



# 今、ビル経営に求められるエネルギー戦略

## 燃料調整費の高騰にどう向き合うか



管理部会 座長  
高菱商事 代表取締役社長  
高橋 正晃氏

△6面からつづく▽  
くても、サーチャージの部分で上がっていくイメージです。井口 厳しいですが、上がっていくのは現実です。「電気代が上がるといってのは大きく3つ変動がございまして、従量課金と燃料調整費、もう一つが再エネ賦課金。今上がっているのは2つ目の燃料調整費。3つ目の再エネ賦課金は再エネの導入ポリシーに応じて税金のようにとられていくものです。これは2030年までは変わらず上がり続けるというイメージです。燃料調整費は1月から今月にかけて非常に上がっているところですね。今後も上がり続けるというイメージです。その一方で、電力の節約はできると思います。この市場連動型は30分ごとに、電気の従量単価を下げることは非常に難しいところですが、背景としては、電気の小売電気事業者は卸事業者から買うケースが多く、自社で電力を保有しているパターンや相対契約で買っているパターンもありまして、今は完全に燃料切れの状態です。供給が少な

くても需要が多くなってしまう。高橋 新電力はどのくらいなくなってしまうのでしょうか。井口 実際には新電力を供給しているトップ54の企業のうち、高圧を新規供給しているところはゼロです。新電力は自社で電力を持っていないところが多いです。井口 停止する企業は増えるのでしょうか。高橋 ビルオーナーはどつすればよいでしょうか。井口 ほぼ大手企業にあってしまっている企業に、先を採るのが大変です。小売事業者側からすると売ることによって、ほとんど損をするので電源調達仕入れコストが売値より高くなってしまうことがリスクです。そのため高圧では市場連動型で売りを始めています。この市場連動型は30分ごとに、料金が変動していくので、リスクを必要家側から負っていただく形です。上手く使えば新電力側にも必要家側にもメリットがあると思います。昼間にたくさん電気を消費する条項の違約金を見れば、今までは固定単価に比べて1年や3年の固定ができました。市場連動型の場合、夜間の分を蓄電池に貯めておくなど、選択肢として出てくると思います。この調達が困難な状況は来年も収まらないと思っております。高橋 低圧はいかがで



デジタルグリッド  
代表取締役  
豊田 祐介氏

井口 高圧と低圧では単価が違います。高圧だと千数百円、低圧は大体25〜26円と高いです。その分使うボリュームが少ないうえ、電力会社としては沢山契約をしなければいけないので、小売事業者は高圧よりも低圧の方を今は売っています。井口 高圧と低圧では単価が違います。高圧だと千数百円、低圧は大体25〜26円と高いです。その分使うボリュームが少ないうえ、電力会社としては沢山契約をしなければいけないので、小売事業者は高圧よりも低圧の方を今は売っています。

井口 高圧と低圧では単価が違います。高圧だと千数百円、低圧は大体25〜26円と高いです。その分使うボリュームが少ないうえ、電力会社としては沢山契約をしなければいけないので、小売事業者は高圧よりも低圧の方を今は売っています。井口 高圧と低圧では単価が違います。高圧だと千数百円、低圧は大体25〜26円と高いです。その分使うボリュームが少ないうえ、電力会社としては沢山契約をしなければいけないので、小売事業者は高圧よりも低圧の方を今は売っています。

井口 高圧と低圧では単価が違います。高圧だと千数百円、低圧は大体25〜26円と高いです。その分使うボリュームが少ないうえ、電力会社としては沢山契約をしなければいけないので、小売事業者は高圧よりも低圧の方を今は売っています。井口 高圧と低圧では単価が違います。高圧だと千数百円、低圧は大体25〜26円と高いです。その分使うボリュームが少ないうえ、電力会社としては沢山契約をしなければいけないので、小売事業者は高圧よりも低圧の方を今は売っています。



▲トークセッションの様子



シェアリングエネルギー  
事業開発室長  
井口 和宏氏

### アーカイブを無料配信中!

「不動産経営者倶楽部 管理部会」のトークセッションの様子は、週刊ビル経営編集部がYouTubeチャンネルで無料公開しております。ぜひこの機会にご視聴ください。

### 不動産関連企業株価研究 文・千葉明



第105回

### レーサム(8890)

ル「白金長者丸レジデンス」A RESET Pint」総合健康クリニックビル」など首都圏の案件、加えて「京都三条の複合ビル」など地方案件など29物件を売却した。また注力している100億円規模の案件を数千万円単位の小口化投資案件の寄与もあり133.4%の増収(61.8億9300万円)、31.0%の増益(12.9億5500万円)となった。



### コロナ禍で前3月期「112.3%増収、591.3%増益」 資産価値創造事業が主軸

レーサム(8890)は、機関投資家や個人投資家向けに、収益と捉えた。田中氏は昨不動産の販売を中心に年終盤に健康上の理由で退任している。いかにで会長職及び取締役を2021年3月期が新辞したが、実は2020年9月の段階で、本邦初の出稼主役を務めた折りに強引な退職を勧められた。前3月期の「112.3%増収、591.3%増益」は、営業増益(89.7%)、最終増益(33.7%)、増配(37円)に驚かされた。そして今期も、「17.0%の増収(800億円)、10.0%の営業増益(12.5億円)、13.1%の最終増益(75億円)、5円増配(42円)」と好調な上積み計画。私が最初にレーサムに関心を抱いたのは、創業時(2001年)に田中剛氏により、20億円で当時のジャスダック「銀座の大型商業ビ

著者略歴  
昭和24年群馬県生まれ。明治大学卒業後放送局勤務を経て経済評論家。昭和57年に独立し、以降経済・金融ジャーナリストとして「フォーブス」「プレジデント」に「現代」誌上などで活躍中。主な著書に「野村證券・金融部」「金融系はこう変わる」「円闘」など。