

環境価値を付加した電力プランを提供

「再生可能エネルギーのリーディングカンパニーとして日本の脱炭素社会の実現に貢献する」を事業目標に掲げている老舗新電力会社のイーレックスと、東京電力グループで小売電気事業を手がける東京電力エナジーパートナーが共同で設立したエバーグリーン・マーケティングが、7月1日から全国の特別高圧・高圧受電の顧客向けに本格営業を開始した。同社は、省エネルギー・省コストに資する付加価値サービス、及びRE100企業などに向け再生可能エネルギー電源による環境価値などを付加したサービスを提供していく。同社の田中稔道社長に事業戦略や脱炭素社会の実現に向けた各種サービスの特徴、今後のビジネス展開などについて話を聞いた。

—事業内容は？

特別高圧・高圧受電のお客さまに向けて、小売電気事業を手がけている。当社の出資会社の1つであるイーレックスの既存の特別高圧・高圧受電のお客さまを当社に移管した。7月から新たに電力供給を始めたお客さまを含めて、顧客先は現在約1万件に上る。

経済性の追求はもちろん、環境価値と経済性を両立させたメニューまで料金プランが豊富で、顧客先の省エネルギー・省コストに資する付加価値サービスも提



エバーグリーン・マーケティング株式会社
Evergreen Marketing Co., Ltd.
若葉をイメージした社名ロゴ

供でき、1000社以上の販売パートナーを通じて沖縄を除く全国の顧客に電力およびサービスを提供できるのが強み。今後よりニーズが増えていくと見込まれる再生可能エネルギー由来のCO₂フリーの電力の供給に力を入れていく。

—どんなプランを提供しているか

電気の品質を維持したまま、電気料金を低減する「シンプルプラン」。調整後CO₂排出係数ゼロの電力を供給する「カーボンオフセットプラン」、FIT電気に環境価値を持つ「非化石証書」などを組み合わせることにより、RE100基準を満たし得る実質再生可能エネルギー100%の電力供給が可能な「エバーグリーンプラン」がある。従来の電力会社の標準料金よりも競争力のある価格で環境価値の高いプランを提供している。

—新会社設立の意義は？

従来、電力の小売に特化してきたイー

レックス単独ではできなかった、省エネルギー・省コストや利便性をもたらす付加価値サービスなどの提供が、東京電力エナジーパートナーとの協業で可能になる。また、2015年に採択されたパリ協定の順守が日本の大きな課題になっているので、できる限り再生可能エネルギー由来のCO₂フリーの電力や省エネルギーサービス・商品に特化したビジネスを展開していきたい。

—ロゴや社名に込めたものは？

ロゴは、若々しく新鮮で、未来への希望を感じさせる若葉をイメージしている。「エバーグリーン」とは「いつまでも新鮮に」という意味で、長期にわたってお客様に寄り添い、脱炭素社会の実現に向けたサービスを提供していきたいという思いが込められている。

—今後の展望は？

予想以上に手応えがある。「RE100（自然エネルギー100%プラットフォーム）」に参加している企業はもちろん、それ以外の顧客先からも「まずは話を聞いてみたい」という問い合わせをいただいている。現在、大手企業と当社プランの契約を進めている。

これまで環境への取り組みが十分に行えなかった中小企業や小規模ビルのオーナーなどにも、環境価値を付加した電力プランを提供していきたい。どこよりも早く、「グリーン電力」を前面に押し出したビジネス展開を進めていく。



エバーグリーン・マーケティング
代表取締役社長

田中 稔道氏

【会社概要】

【設立】2019年3月
【本社】東京都中央区日本橋2-2-1
京橋エドグラン14F
【従業員数】27人
【資本金】5億円(出資：イーレックス66%東京電力エナジーパートナー34%)
【事業内容】電力小売(特別高圧・高圧)、省エネルギー関連事業など
【ホームページ】<https://www.egmkt.co.jp/>

