

2017(平成29)年8月16日(水曜日) 第7550号

夏季特集号

新電力立ち上げ事業者から見た 小売リビジネスの可能性

(株) 日本新電力総合研究所

支援事業部 部長

中田 亮

1. 新電力ビジネスにおける3つの重要ポイント
2. JEPXでの取引の活性化が今後は不可欠に
3. 改正FIT法による卸市場での流動性の向上
4. 既に20の地方自治体が新電力サービスに進出
5. 参入障壁はあるも独自サービスの提供は可能

経産省エネ庁が、このほど発表した16年度の電力需給速報によると、総需要電力量は前年度比1.8%増の9665.14億kWhと、3年ぶりに前年実績を上回った。旧一般電気事業者の販売電力量が、6年連続で前年度実績を割り込む一方で、**新電力**の販売シェアは前年度の4.2%から7.8%に上昇した。電力小売りの全面自由化から1年超を経て現在、新電力の登録数は700社を超えているが、大手の一面を占めていた日本ロジテックの破綻などもあり、事業者の実態が見え辛い現状も指摘されている。そこで今号は「新電力事業立ち上げサービス」を展開する**日本新電力総合研究所**(JEPSCO)の中田亮・電力支援事業部部长を執筆者に迎え、JEPSCOがこれまでに小売り電気事業者登録を手掛けた70社の新電力の参入背景や事業実態と共に、新電力ビジネスの今後の可能性―について俯瞰してもらった。

◆ **新電力ビジネスにおける3つの重要ポイント**

新電力ビジネスは、今年に入ってから本格的に参入する企業が増えてきた。特に16年4月から始まった家庭向け電力の小売り自由化後、代理店やホワイトモデルといった事業モデルで参入していた事業者が、1年間様子を見てから、改めて小売り事業者登録を行う事例が多く見受けられる。また、環境的にも、小売り電気事業者としての必須業務である「需給管理業務」を行うにあたって、システムや人的な投資に踏み出せなかった企業が「需給管理代行サービス」を行う企業の出現により、参入可能となったという背景もある。家庭向け電力の小売り自由化後1年を振り返って、

事業が比較的軌道に乗っている新電力事業者にはある特徴がある。この特徴は、新電力ビジネスのポイントとなるもので、大きく3点指摘できる。

1つ目は「ビジネスモデル」。電気の仕入れ単価は、新電力の大手でも中小規模でもほとんど同じなので、小売り価格に大きく関わってくるのは自社の経費である。大手であればあるほど、その経費が高くなるので、実は中小の方が安い電気料金単価を提供できるのである。当然、全国規模で販促をしていけばそれも単価に反映されているので、料金単価を高くせざるを得ない。しかし、実際に中小規模でも十分に戦える余地はある。

2つ目は「各家庭の中の支払い優先度の高さ」である。電気料金は水、ガスなどと同じく公共料金である。その中でも電気は、一般的には水の次に優先度が高いと言われている。そのため、各新電力の会社にヒアリングをすると、未回収率、解約率ともに1%未満であることがわかった。一方、他の業種では平均がそれ以上に高いことから、一度契約が取れば事業安定上のメリットは大きい。

3つ目は「自社サービスとの掛け合わせがし易い」ことである。日本ではほぼ全ての家庭、事業所に電気が行き届いている。そのため、各事業者の自社サービスがニッチなものであっても「電気×自社サービス」といった打ち出し方ができるため、よりターゲットが広がることになる。また、その際に自社サービスのターゲット数が多かったり、コンテンツ力が他社に比べて高ければ、殊更、契約の可能性も高まる。

これら3つの特徴Ⅱポイントをいち早く理解し、自社で

展開するサービスにかけあわせた際の可能性を感じ取った事業者は、参入を決めるスピードが早い、という印象がある。そして実際に事業を開始した後も、最初の理解度によって、その後の契約数の伸びにも差があるように思う。

さらに、ポイントを理解した上で、小売り事業に参入した事業者のうち特に最近多いのが、業種を問わず「自社サービスの会員を元々数多く抱えている事業者」である。会員数が多いと、その内の何割かは必ず契約に至るので、事業シミュレーションを立て易くなる。実際に蓋を開けてみても、自社サービスの会員数が多い事業者の方が、新電力ビジネスを早い段階でマネタイズできている印象がある。

◆ JEPXでの取引の活性化が不可欠に

一方、事業としてのリスクも当然存在する。一番大きなリスクは、多くの新電力が電気を調達しているJEPX(日本卸電力取引所)の取引価格の高騰と、燃料調整費の動向である。JEPXの取引価格は、需要と供給のバランスで価格が決まる。供給が少なかったり、需要が高まる時間帯などは取引価格が高騰する場合がある。経産省の電力・ガス取引監視等委員会では、このJEPXでの取引の活性化を進めるために現在、活発な議論を重ねている。その中で、活性化への施策として浮上しているのが「グロスデザイン」と「改正FIT法」である。

ご承知のようにグロスデザインとは、小売り部門と発電部門の両方を持つ**電力会社**が、グループ内の取引をスポット市場に10%程度移行させるものである。昨年度の需

要実績では年間約7700億kWhの10%なので、これらが取引市場に流れてくると、年間約770億kWhの取引量が増える計算になる。JEPXの昨年度の約定総量は約230億kWhなので、実に約3倍の取引量が増えることになる。現在、日本の卸電力の取引シェアは3.4%（16年12月時点）である。日本より以前に電力を自由化し、グロスビディングを實行している海外の事例を見ると、英国では11年にグロスビディングを開始し、現在では取引所シェアが62.8%、その他欧州でも、25〜35%程度が卸市場において取引されている。取引所での取引量が増えることにより、今後は卸市場の流動性の向上、取引の透明性の向上が期待される。

◆ 改正FIT法がもたらす卸市場での流動性の向上

取引の活性化が期待されるポイントの1つである、改正FIT法がもたらすメリットだが、これは従来、小売り電気事業者が発電事業者から買い取る方式だったものを、送配電事業者が買い取る形に変更する―というものである。実際に電力を売買する方法は、送配電事業者が発電事業者から電気を買い取って、JEPXに引き渡し、小売り電気事業者が市場で買い付ける、という仕組みを取る。そのため、グロスビディングと同様に、こちらも卸市場での流動性と透明性の向上が期待できるのだ。

ここでもう1つ、忘れてはいけない事業上のリスクとして「燃料調整費」が指摘できる。燃料費調整制度は、旧一般電気事業者の効率化努力のおよばない燃料価格や為替レートの影響を外部化するもので、全ての家庭・事業所で

電気料金を請求される際に徴収（燃料調整費単価がマイナスの場合は割引）されている。電源を持たない新電力も、基本的にはこの制度を踏襲しているため、各事業者は過去の燃料調整単価などから、価格推移を予測しリスクをヘッジしている。このように、新電力ビジネスの特徴とリスクをうまく取り入れながら事業展開している事業者は、今後とも順調に契約を伸ばしていくだろう。

◆ 既に約20の地方自治体が新電力サービスに進出

現時点では、電力自由化はまだまだ導入期にあると考える。エネ庁が「小売り全面自由化1年の状況」として、今年4月に公表した「全世界に占める新電力への契約切替率は約3.9%（今年1月末時点）程度である。この数字が、全面自由化後1年での切り替え率として、多いのか少ないのか」という議論はさておき、以下、新電力立ち上げ事業者としての立場から、今後どのようにして切替率を伸ばしていくのか」という点について述べてみたい。自由化後の各新電力の市場に対する訴求策やPR手法を見てみると「安さ（ポイント還元を含む）」を前面に打ち出したものが多いように思う。しかし、現実には、安さだけでは電気を切り替えようと判断しない人も数多く存在する。そのため今後は、安さ以外を売りにした新電力サービスの展開が必要となる。例えば「電気×地方自治体サービス」などで、このモデルは既にいくつか生まれてきており、既に20ほどの自治体が新電力ビジネスに参入している。

実際、自治体が電気の小売り事業を行うメリットは大き

い。まず、既設の公営ごみ処理施設などを活用した発電事業を通じて「地産地消」に基づく、より安価な電力を地域に供給できる。さらに自治体の場合、利益追求を第一義とする一般企業と異なり、地域経済の活性化や地域の振興に寄与する」と判断した場合には、極端なケースでは、原価のまま安価な電力を地元企業に提供することもあり得る(弊社のクライアントで現在、そうした取り組みの履行を検討している自治体が複数存在する)。さらに、電力マネーを地元に残めることもメリットとして、指摘できる。

これまで自治体内の各家庭や民間企業は、旧一般電気事業者から電気を購入していたため、電力マネーは自治体外に流出していた。しかし、自治体が行う新電力に契約することで、電力マネーが自治体内に留まることになる。世帯数にもよるが、ある自治体では自治体運営の新電力に切り替えてもらうことで、年間で数百〜数千億円の歳入につながるケースもあった。

加えて3つ目に、前述の電力マネーを財源として、地元のために新たなサービスや雇用を創出することができる。多くの自治体は財源がなく、地元のためになるサービスが提供できないという悩みを持っているから、自治体が高額な電力に参画することで得られる地元へのメリットは大きい。

一方、課題としては、小売り事業に参入する民間企業と同様に、「同時同量ルール」をどのようにして達成させるか、また、契約や請求などの業務を自治体単独で運営できるのか―ということが指摘できる。小売り事業を行うにあたり、契約者の需要予測を基に、供給を30分1コマとして、24時間×365日ぴったり合わせていく義務がある。この需要

予測に対して供給を外し続けると、経産省から小売り電気事業者登録を取り消される可能性があるため、これを着実に履行するための高度なシステムを用意する必要がある。また、電気に対する専門的な知識を持った担当者が、営業や契約事務、顧客管理業務のほか、電力供給計画の策定・提出などを行う必要がある、各業務が煩雑である上に、請求業務も発生するなどの様々な課題をクリアするのは、多数の人員を要する自治体であっても単独では難しく、大手企業でも参入に躊躇する例が散見される。

◆ 参入障壁あるも新電力独自のサービス提供は可能

最近では、既に自治体内で立ち上がっている新電力の会社、後から民間が株主として参画するケースをはじめ、同時同量ルールや手間のかかる事務作業をアウトソースして、自治体単独で運営するケースなども出てきている。実際、そういった電力ビジネスの業務をアウトソーシングで受託する企業も複数存在しており、参入を検討している事業者の中にも、外注を検討している会社が散見される。

以上、総括すると、新電力ビジネスは、民間や自治体が単独で起業して運営するには、まだまだ参入障壁が高くて導入期にあるが、専門的な業務を外注すれば「電気×自社サービス」を提供することは可能—なのである。(おわり)

【筆者略歴】中田亮(なかつた りょう) …10年に大学卒業後、国内大手コンサルティング会社に入社。省エネルギーや新電力部門のコンサルティングに従事。17年に株式会社日本新電力総合研究所に入社し、現職に至る。