

# 日経エネルギー Next

インタビュー

**金本 良嗣 氏**

[電力広域的運営推進機関理事長]

中立には強くこだわる  
政府との役割分担には課題も

Next Report

進化するファイナンス

**資金調達**は知恵次第

勝者への方程式 [中央電力]

**地熱で成功した合意形成ビジネス**  
一括受電のノウハウを生かす

ニュース&トレンド

ベストミックスで強まる石炭火力包囲網  
みんな電力、激安IT外販の真意

マーケット考察 [英国規制機関・初代CEO ブキャナン氏に聞く]

英国の電力自由化、成功と失敗

2015

6

June

# みんな電力、激安IT外販の真意

**色** も形もなく、最も差別化しにくい商材と言われる電気に、付加価値を付けるベンチャーが現れた。「アイドルが発電した電気は高くても買いたい。そう思う人は必ずいる」。みんな電力(東京都世田谷区)の創業者、大石英司社長は語る。

みんな電力は3.11直後の2011年5月に設立した。これまで新電力と言うと、商社や大手エネルギー企業のグループ会社を中心に、電気料金の安さで大手電力会社に挑んできた。

一方のみんな電力は、新電力への届け出も後発。「エネドル」やポータルサイト「エネとも」といったマーケティング事業を手がける異色の存在だった。

その同社が小売り全面自由化に向けて、これまで温めてきたビジネスプランを実行に移す。目標は、安売りではなく、発電者の顔が見える高付加価値の電力小売りで1兆円市場を作ること。消費者が「誰が」「どうやって」発電した電気なのかを選んで買う市場だ。「全国で動き出した地域新電力などと一緒に市場を作りたい」と大石社長は語る。


第1弾が、小規模な新電力でも電力小売りを簡単に手がけられるようにす激安ITシステム「エネクション」の販売だ。2016年3月にも提供を始める。電力小売りには顧客管理(CIS)と需給管理システムが必須。だが、大手ITベンダーが手がけるシステムは、大手電力会社を意識した重厚なものばかりだ。初期費用だけでも数千万円に上るのが

多く、新規参入組は手が出なかった。安価なシステムがあれば、小規模でもユニークな新電力が全国各地で花開く可能性が高まる。そこで、同社は米セールスフォース・ドットコムのカラウドプラットフォームを使った安価なシステムを開発、外販することを決めた。特筆すべきは、その価格。需要家10万人で1人当たり月額5円からと安い。大手ベンダーと比べると、10分の1以

新電力は、自社電源や調達電源などをまとめて同時同量を達成する。厳密に電気をトレースするには、電源ごとに別会社を作り、それぞれで同時同量を実現する必要がある。太陽光などだけでの同時同量は難しく、インバランス料金の支払いが高額になる可能性もある。そこで、みんな電力が考えたのが、電気と電気以外の価値を分離する方法。利用者はポータルサイトから、「アイド

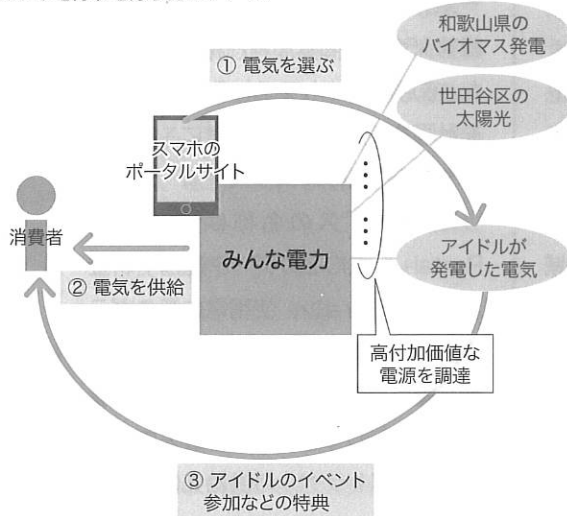
ルが発電した電気」や「地元の太陽光の電気」などメニューを選ぶ。同社は、電源を分けずにまとめて同時同量を達成するため、電気の質はメニューを問わず同じ。従って、電気料金は一律だ。ポイントは、電気そのものと電源別の付加価値をセット販売する点にある。メニューごとに「アイドルのイベント参加権」や「電源地域の特産品」などが付いてくる。セット販売後のトータルの料金は、電源ごとに異なるわけだ。厳密に各電源と消費者は紐付いていないが、「応援する電気の産地にお金を払い

たいという、消費者の気持ちには十分、応えられる」と大石社長は語る。

みんな電力のITシステムには、CISと需給管理のほか電源を選ぶポータルサイトの機能も付いており、電気を選んで買うスタイルを提供できる。全国各地の新電力が安価なITシステムの登場で事業展開を実現し、さらに有機的につながっていけば、電力市場にインターネット拡大時のようなうねりが起きるかもしれない。(山根 小雪) 

## 「顔の見える電気」の販売に一工夫

みんな電力の電力小売りスキーム



下とみられる。提供開始は来春だが、既に複数社が採用を決めている。

## 「電気と価値を分けて販売 電源選択を可能に」

みんな電力自身も、このITシステムを活用して電力小売りを始める。では、同社が構想する「顔の見える電気」の小売りをどうやって実現するのか。

現行の電気事業法下では、電源を個別に指定するサービスの提供は難しい。