

大規模志向の電力ITに風穴 みんな電力の激安クラウド

需要家1人当たり月額5円——。圧倒的に低価格な新電力向けITシステムに注目が集まっている。みんな電力(東京都世田谷区)が2015年5月に発表した「enection(エネクション)」だ。自社の電力小売事業向けに開発中のCIS(顧客情報システム)や需給管理システムをクラウドサービスとして、2016年3月から他社に提供する。発表から1カ月足らずの間に、みんな電力には、電力ビジネスへの参入を表明したガス会社など50社程度から問い合わせが寄せられている。その中には、ITシステムの提供では競合相手となる企業からの“引き合い”も含まれる。大石英司社長は「10社以上のITベンダーやコンサルティング会社から、エネクションを担いで売っていきたくて連絡があった」と明かす。エネクションはまだ開発途中。現段階では機能面で未知数の部分も少なくない。それにもかかわらず、同業と競合の双方から短期間で問い合わせが集

中した最大の理由は、「新電力向けITシステムの空白地帯を埋められる」との期待が大きいからにほかならない。本欄で紹介してきた通り、需給管理システムやCISに用いるパッケージソフトやクラウドサービスは存在する。だが、IT投資の余力が潤沢でない新興の中小電力にとって、費用面のハードルは高かった。大石社長は「電力小売りを始めるに当たり、新電力向けITシステムを手掛けるほとんどのITベンダーに相談した。しかし、いずれもコストが高すぎ、まるで見合わなかった」と話す。需給管理システム用のパッケージソフトは、ライセンス料だけで5000万円前後かかる。導入コストやカスタマイズ費用、サーバー代、サーバーを設置するデータセンターの料金を含めると、初期投資はすぐに数億円規模に膨れ上がる。比較的安価なCISのクラウドサービスも、初期費用だけで1000万~2000万円から。月額利

用料は安いもので需要家1人当たり50円。新電力の一般的な採算ラインとされる10万契約だと毎月500万円、初年度7000万~8000万円のIT投資を要する計算だ。一方のエネクションは初期費用が300万円程度から。月額50万円で需給管理システムを新電力各社に提供する。CISの利用料は、需要家10万人まで固定で月額50万円。獲得する需要家が5万人にとどまっても1人当たり単価は月額10円と、既存のクラウドサービスの5分の1に抑えられる。上記の採算ラインの10倍まで事業規模を拡大すると、エネクションのCISの単価はグンと下がる。需要家100万人まで固定で月額150万円前後に設定した、別の料金体系を用意しているからだ。1人当たり月額1.5円となれば、電力会社向けに限らず、あらゆる業務用途のクラウドで他に類を見ない超激安サービスになる。

“メガクラウド”を基盤に

「本当に使えるのか」。桁違いの安さゆえ、電力会社向けITシステムの構築実績が豊富な大手ITベンダーからは、エネクションの実用性をいぶかる声も聞かれる。もちろん、金額だけを見て、新電力の事業を支えるITシステムを評価・選定するのは適当ではない。ITシステムを稼働させるプラットフォームや、需給管理やCISの機能にも当然目を向ける必要がある。ま

実績豊富な“メガクラウド”をITシステムの基盤に採用

みんな電力が提供予定のフルクラウド型新電力向けシステム[enection(エネクション)]の概要

料金計算 料金体系の管理と、電気料金の計算機能を提供	収入管理 請求データの作成や入金管理の機能を提供	需給管理 需要予測や計画作成、入札データ作成の機能を提供	顧客管理 契約需要家の管理機能を提供	ポータル 契約申し込みや問い合わせ機能を提供
米アマゾン・ドット・コム のクラウド [クラウド自体の特徴] 電力事業者以外だが、基幹業務を担うITシステムでの採用例が少しずつ増加中		米セールスフォース・ドットコム のクラウド [クラウド自体の特徴] 大手電力会社や一部新電力のITシステムでの採用実績あり		

出所: 著者作成

ずプラットフォームから見ていこう。エネクションは、2種類の大規模なクラウドサービスをプラットフォームに使う。1つは、世界屈指の“メガクラウド”に数えられる米アマゾン・ドット・コムの「Amazon Web Services(AWS)」だ。AWSは演算処理を実行するサーバー機能や、データを蓄積するストレージ機能を提供するもの。みんな電力はAWSの上で3機能を開発して稼働させる。料金体系の管理や電気料金の算出に使う料金計算と、請求や入金を管理する収入管理、電力需要の予測や各種計画を立案する需給管理である。

もう1つのプラットフォームは、CRM(顧客関係管理)やSFA(営業支援)用途のメガクラウド、米セールスフォース・ドットコムが提供する「Heroku」と「Force.com」だ。いずれもITシステムの開発環境と実行環境を兼ね備えたプラットフォームで、国内の大手電力会社や高圧一括受電サービスを展開する新電力が使っている。みんな電力は、契約申し込みや問い合わせの窓口となるポータルと、契約需要家を管理する顧客管理の2機能を動かす。

アマゾンとセールスフォースは共に国内外の企業が広く利用しているメガクラウドだけに、エネクションのプラットフォームの信頼性について、過大な心配は無用だろう。むしろ、プラットフォームにクラウドを全面採用する「フルクラウド化」によるコスト低減効果への期待が大きい。電力業界ではないが、自社で所有していた数千台のサーバー群をすべてクラウドに移行し、ITシステムの年間維持費を3割超削減した例もある。

一定の「割り切り」で低価格を実現

[enection(エネクション)]と一般的な既存製品との機能面における主な違い

	料金体系の設定	需要予測の手法	収納管理の範囲
enection	基本料金と使用電力量に応じた従量料金のシンプルな料金体系を想定。この枠内ならセット販売の設定も可能	特殊なアルゴリズムを用いず、過去の電気使用実績に基づくシンプルな需要予測を実施	収納代行業者の活用を前提に、請求データの作成や入金管理の機能に特化
一般的な既存製品	他の製品やサービスとのセット販売による割引など複雑な料金体系も設定可能	複数の変動要因を加味できる高度なアルゴリズムを用いた需要予測を実施	請求書の作成から収納状況に応じた督促管理に至るまで一連の機能を提供

出所: 著者作成

機能はどうか。前述の通りエネクションは開発中のため具体的な検証は困難だが、「本当に使えるのか」という懸念は杞憂に終わる公算が大きい。

割り切りを低価格化の原資に

理由は2つある。第1は、みんな電力が自ら、小売事業用のITシステムとしてエネクションを活用すること。同社は、広域的運営推進機関へ送付する計画データや日本卸電力取引所への入札データの作成機能のほか、計画値同時同量を初めとする新制度に対応した機能を持たせるとしている。

第2の理由は、国内の電力制度に詳しいコンサルタントやITエンジニアがエネクションの開発を支援していること。新電力の業務に本当に必要な機能かどうかを見極めながらシンプルな仕組みにしている。実際、あるITベンダー幹部も「電力大手が使うような機能が肥大化したITシステムは新電力には必要ない」と言い切る。

エネクションは低価格化を実現するために、機能を一定程度割り切る。料金体系の設定は、その一例だ。多くのパッケージソフトは、他商品とのセット販売による割引や時間帯別割引など、きめ細かい料金体系の設定を可能にしている。これに対しエネクションは、毎月固定の基本料金と使用電力量

に応じた従量課金で構成するシンプルな料金体系を想定している。

需要予測も然りだ。外部から取り込んだ気象データや曜日を加味し、精緻に予測する高度なアルゴリズムを実装したパッケージソフトと違い、エネクションは属性が収った需要家の使用実績を積み上げる形で将来の需要を見積もる。収納管理については、クレジットカード払いや口座振替に必要な請求データの作成と入金管理に特化する。収納管理業務は料金延滞者への督促などイレギュラーな作業が生じ煩雑になりがちなため、新電力の多くが収納代行業者を利用すると考えてのことだ。

電力業界には、コア業務に使用するITシステムでクラウドを活用する例がほとんどない。大手電力を中心に事業者数が限られていたため、ITベンダーが電力会社向けクラウドサービスに本腰を入れにくい事情があった。結果として、電力会社ごとの要件を満たすITシステムを個別に作るのが当たり前になり、コスト高を招いていた面がある。新電力の“身の丈”を考慮したCISや需給管理システムをフルクラウド型で安価に提供するエネクションは、大規模志向が今も色濃く残る電力IT市場に風穴を開け、価格破壊の波を起こすかもしれない。

(オトムメディア 栗原 雅) 〓