

初期費用ゼロ円太陽光設置のシェアでんきで分散型エネ普及

シェアリングエネルギー 代表取締役 上村一行氏

シェアリングエネルギーは、住宅など向けに初期費用ゼロ円での太陽光発電システムを設置できる「シェアでんき」のサービスを展開している。同社では、ハウビルダーや施工会社、エネルギー事業者、さらには地方自治体などとも協業し、サービスの拡大と分散型エネルギーの普及に取り組んでいる。同社のサービスの強みやさらなる普及に向けた今後の事業展開と戦略などについて、代表取締役の上村一行氏にお話を伺った。

一御社の設立やシェアでんきによるビジネスモデル開発までの経緯についてお聞かせください

上村 私はまず2008年に前職の会社を創業した。その会社では、住宅太陽光発電市場における供給側と需要側の情報格差の解消を目指し、太陽光発電のポータルサイトを立ち上げた。私が再生可能エネルギー業界に携わるようになったのはその頃からで、その後にはFIT制度の施行などを経て、太陽光発電にかかるシステムコストも大幅に下がり、またマーケットにおけるプレイヤーやサプライヤーも変貌していった。こうした中で、情報の流通だけにとどまらず、自社もプレイヤーとして携わることが、再エネの普及や脱炭素化に寄与する近道になると考え、新たな事業モデル検討の開始をしたのが2016年頃のことになる。当時も米国での一部事例や、また日本においても大型施設では太陽光発電の初期費用ゼロ円・PPAモデルが出始めていた状況ではあった。当社では、とくに家庭においてこうした分散型電源を広げるためのアプローチとして、ユーザー

に経済的メリットが生じ結果として脱炭素にもつながるようなサービスとして、2018年にシェアでんきをリリースした。

一初期費用ゼロ円モデルは住宅向けも含めて、各社より同様のモデルのリリースがすでに相次いでいます。その中で御社のモデルの特長は

上村 住宅向けでも初期費用ゼロ円のモデルは増えてきたが、初期費用ゼロ円モデルの中には、リースによる月額支払いによる料金体系のものなど、様々なものがある。こうした中で当社の場合は、初期費用ゼロ円で月額費用はかからず、太陽光で発電した電気を使ってもらい、低単価で課金をさせて頂くというモデルを提供する。太陽光パネルなどの機器の調達先となるメーカーは複数社あり、コストや保証、供給確保面を考慮し都度フラットに選定している。発電した電力のうち余剰分は、現状は当社がFIT制度を活用して売電しているが、卒FITの単価も見据えた想定で事業を組み立てている。現状でのシェアでんき導入の動機は、電気料金の節約ができるということだと思う。足元での電気代上昇も続く中で、



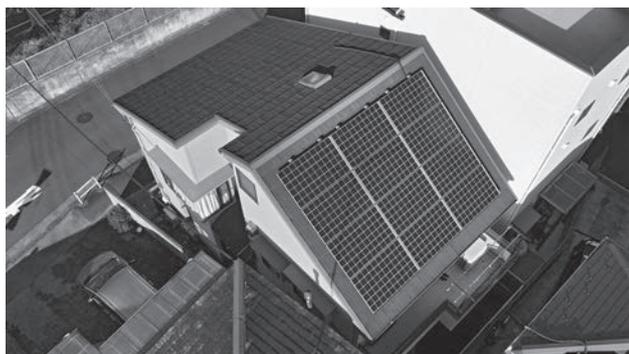
上村一行氏(シェアリングエネルギー提供)

仮に今後これ以上は電気代が値上がりしなかったとしても、20年の契約期間においてリーズナブルになるモデルを提供する。

一シェアでんきのこれまでの実績数は

上村 シェアでんきは、太陽光発電の単独、あるいは初期費用ゼロ円・月額料金制でのテスラ製Powerwallによる蓄電システム併設モデルも展開しており、現在までに累計で約6,400件の契約依頼を得られている。シェアでんきは、新築のほか既設向けにも展開している。現状では新築向けが圧倒的に多いが、今後は緩やかに既設向けも同様のペースで拡大をさせていきたい。そしてシェアでんきは将来的には数十万棟規模での搭載・普及をさせたいと考えている。

住宅向けのほか、シェアでんきでは50kW未満の低圧領域にも、自治体とも連携し展開している。自治体所有施設のうち低圧電力契約を結ぶ施設の屋根に太陽光パネルを設置している。自



シェアでんきで設置された太陽光発電設備(シェアリングエネルギー提供)

自治体との協業では、公募を経て選定されるほか、自治体側の担当者の方々が半ば飛び込みのような形で当社を訪れることもあったり、参加したセミナーなどのイベント会場で紹介を頂くケースもある。一方で大型設備へのシェアでんき展開は想定せず、需要が直結して発生する住宅という最小単位で設置される太陽光発電システムが、分散型電源の主流になるとみている。まずはそれをしっかり広げることには集中するとともに、将来はそれをVPPなどのモデルにも活かす。

一ハウスメーカーやビルダーなど、シェアでんきの提案で協業するパートナー企業も募集しています

上村 提携パートナー企業数は、現在では900社に達している。こちらからアプローチを行う場合や、先方からのコンタクトをうける両方のケースがあり、また金融機関から紹介を受けることもあるなど、色々なチャンネルにより接点を作っている。これまでは新築住宅を販売しやすくするモデルとしてシェアでんきを採用して頂いていたが、全国の戸建て新築の6割へ太陽光設置を目指す方針を政府が示し、さらに東京都でも新築戸建てへの設置義務化を検討しており、ハウスメーカーにも新たな対応が求められる中で、シェアでんきの引き合いはかなり増えている。さらに、当社では新たに、既設住宅のお客さま向けに、小売電気事業者・ガス事業者等ともアライアンス強化を開始した。シェアでんきをエネルギー事業者が提供するサービスに組み込み、エネルギー事業者のサービスブランドを活用してシェアでんきを独自サービスとして展開できるようにしている。既設の戸建てを持つ顧客の多いエネルギー事業者の方々と提携し、先方にとっては電気・ガスに加え、太陽光発電によるサービスでお客さまとの関係をより強固なものにできる。PPA事業のオペレーションや管理業務は当社で担う。カーボンニュートラルの潮流と電力の価格高騰の状況下で、エネルギー事業者からの引き合いはさらに増えていくのではないかと考えている。

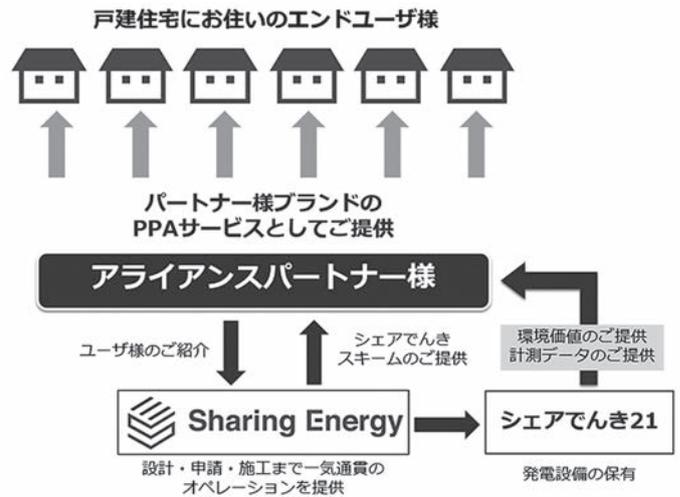
一5月中旬には第三者割当増資で12.3億円を新たに調達しました。こうした資金はどう活用しますか

上村 不可逆的に脱炭素が求められる中で、家庭用の脱炭素もスピード感をもって推し進めるべきだと考えており、そのためには新たに調達した資金を活か

し一気に事業を拡大したい。初期費用ゼロ円モデルに関する理解促進や啓蒙、マーケティングにも資金を充当していく。さらに、パネル設置容量の積算から契約業務、電力会社への申請、認定取得、施工管理などの煩雑な業務もある中で、今後事業を拡大していくうえではそれらの作業量がさらに増えてくる。そのオペレーションのデジタル化やシンプル・効率化に向けた投資も行うほか、シェアでんきのお客さまと我々をつなぐポータルサイトの開発も含めたシステム投資を実施する。

また現状当社には50名程度のスタッフが在籍しており、これまでは小人数体制で事業を行ってきたが、今後は人員の拡大を図っていききたい。現在は様々な部門での人材を採用しており、営業担当であればビルダーやハウスメーカーとの提携やガス・電気会社といった異業界とのアライアンスとその事業企画に関わるスタッフ、またオペレーションのエクセレント化を担当するスタッフ、またマーケティングを担当するスタッフなど、全方位的に採用を行い人材を集めている。

またAIなどの技術の人材については、太陽光発電がどれほど屋根に載せられるかの見積もりなど、人手がかかる部分をいかにAIで機械学習させ高効率化できるかという点があり、さらに当社では全てのご家庭の電力消費についてリアルタイムでモニタリングをしており、そこから導きだせるデータ



小売電気・ガス事業者とのアライアンススキーム (シェアリングエネルギー資料より)

や、制御していくためのアルゴリズムを創っていくべく、そこではAIの技術も今後必要になってくる。お客さまがどんな電力の使い方をしているかについて、より最適なアナウンスをお客さまにできるとも考えており、そのためにAIに学習させるべきデータもたくさんある。

一コロナ禍による事業活動への影響はありますか

上村 コロナ禍による当社への影響は、ほぼ無いと感じている。我々への直接的な影響というよりは、提携先のハウスメーカーやビルダーにおいて、従来は展示場に集まった来訪者に営業と提案を行うというスタイルであったが、それが制限され、事前に予約をした方だけが来訪されるようになった。そのため来訪者数の母集団が減ったという課題はあるかもしれないが、一方でより高い本気度で検討されている来訪者の方々にしぼり商談ができるようになった。

一海外展開の計画は

上村 現時点で具体的にどこへ行こうという具体的な決定事項があるわけではないが、たとえば電気が現状で高いアジアや系統が不安定な地域において、すでに国内の自治体と形成している地域の脱炭素化する取り組みを、それらの海外地域でもショーケース的に展開できればよいと考えている。