

UPDATERに聞く小売電気事業の現在

値上げと電源確保、価値の訴求方法

2021年秋ごろからの燃料費高騰、ウクライナ情勢に加え、2022年6月末の需給ひっ迫などを受け、日本卸電力取引所(JEPX)は高止まりしつつ時に急騰する状況。新電力は値上げや供給停止を行いビジネスモデルを再構築しているが、安値で勝負してきた企業の中には倒産するケースもみられる。今後、市場連動型メニューが業界標準になるとみられ、単純な価格勝負が難しくなる中、従来から「顔の見える電力」を展開し、価格以外の価値を提供してきたのがUPDATER(旧みんな電力)。同社の竹野渉氏に、同社の状況や需要家の値上げに対する反応、電源確保の方向性について聞いた。

一電力事業の近況について

竹野 2021年秋からJEPXが高騰している。弊社では小売電気メニューの中でも「RE100プラン」を需要家に勧めているが、固定価格買取制度(FIT)の特定卸供給が卸電力市場の価格と連動するので、小売電気事業の積極的な規模拡大は行わず様子見という姿勢。市場が30円/kWhを超えたこともあり、高圧は新規受け付けを一度停止し事業を再構築。その後、市場連動型にはなるものの、最終保障供給の契約者などからのニーズを受け改めて再生可能エネルギー100%のメニューを用意した。低圧は従来通り受け付けている。

既存のお客様には、「電源調達費調整額」(独自燃調)を設定。100%市場連動となることを避けるべく、相対契約や先物市場活用による調達で電源

のうち50%は価格を固定できているが、残りの変動分について、弊社独自の計算式に基づいて負担いただかなければならない状況。

一現状の契約者数は

竹野 法人は約4,000契約だが、環境が激変しており、顧客数も流動的といった状況。弊社もJEPXと連動しないコーポレートPPA導入などを同時並行で推進し、花王様や高砂熱学工業様向けには稼働を開始した。弊社では日本気候リーダーズ・パートナーシップ(JCLP)の「コーポレートPPA組成プロジェクト」で主幹事として仕組みづくりにも関与してきた。今後はNon-FITでの電力供給を前面に押し出していく。既に補助金の採択が決まった案件もいくつかある。発電事業者

からの売電契約の依頼も積極的に引き受けたい。

主力になるのは太陽光発電。子会社のみんなパワーが、兵庫県に1カ所、奈良県に2カ所、ため池で水上太陽光を開発したほか、福島県、栃木県にも発電所を保有している。また、岡山県には原木しいたけのソーラーシェアリングも開発し、電源確保できる体制を整えている。風力はコスト回収に課題があり今は難しいが、将来的には考えたい。

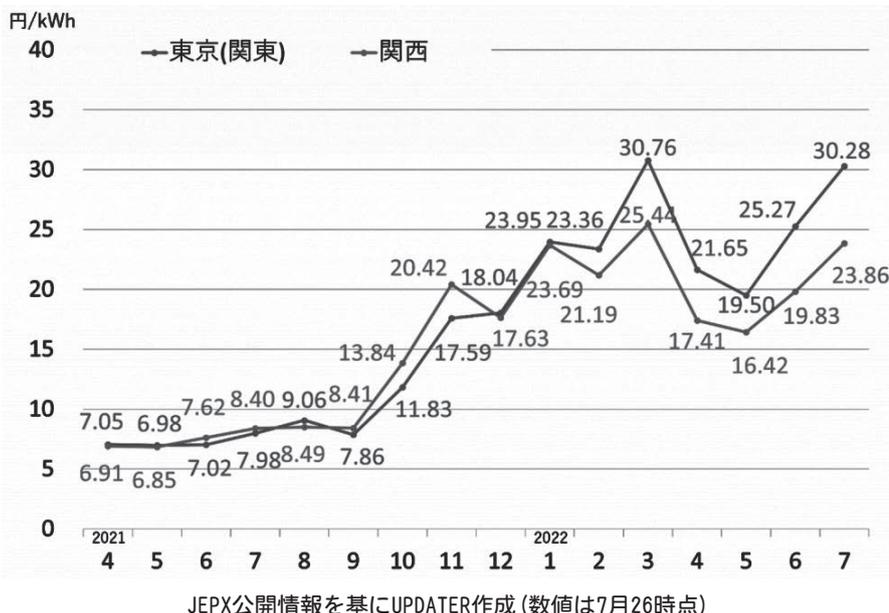
一みんな電力に売電するメリットは

竹野 約定プレミアム(30分単位で特定の発電所と特定の電気ユーザーで紐づいた電力量に約定プレミアム単価を乗じた金額)といった金銭的メリットもあるが、金額に遡及して契約者を集める方針ではない。

一番の強みは「顔の見える電力」。ブロックチェーンで需要家と発電事業者間の電力の流れを「見える化」することで、両者とも環境貢献活動のPRや知名度向上につながる。千葉県匝瑳市のソーラーシェアリングからスターバックスへの供給といった実績がある。

そのほか、みんな電力はマルイやパタゴニア日本支社といった有名企業が需要家となっており、弊社に供給いただいている方からも「使われる場所がわかると発電のモチベーションにつながる」という声をいただいている。

売電による直接的メリットではないが、「顔の見える電力」経由でつながりができ、複数のソーラーシェアリン



グ事業者は、マルイでイベントが開催された際、自分たちの農産物などが取り扱われたと聞いている。

また、青森県横浜町の風力発電で発電した電力を、神奈川県横浜市に売電する「横横プロジェクト」では、マルイ様の協力により、青森の名産品を横浜市で販売した。

買電金額で勝負するのではなく、需要家と発電事業者の「顔が見える」ことで新たな縁を生むのが我々の良さ。これら以外にも、取引につながった事例は多数あると聞いている。

—需要家側の動向は

竹野 東日本大震災の被災地を応援したい企業は福島で電気、農業を応援したい企業はソーラーシェアリングの電気を購入するというのは「顔が見える電力」ならではの。

また、日本各地に工場を持つ企業が、工場立地エリアから電力調達する地産地消の取り組みを行っている。こうした取り組みにおいて、発電所も地域にあることを証明することで、周辺から一層愛される企業になれる。これを契機にした地域へのSDGsや脱炭素意識の醸成、「人と人」や「物と物」が繋がるといった相乗効果を、企業としての地域貢献にしたいという声もある。

—需要家の属性はどこまで求められる？

竹野 需要家がリリースを出す場合は、発電者の理念や地域の特徴など、かなり詳細にお調べになって発表されるケースもある。

発電方法にこだわる需要家のケースでは「海外調達するバイオマス発電は使いたくない」という声もあった。こういった方には、該当する電源を「供給しない」紐づけ方法にする、「顔が見える電力」を逆手にとった仕組みで電力を提供できる。特に外資企業の日本法人が、本社から発電方法の指定を受ける場合がある。風力、水力のほか、太陽光では通常の野立てではなくソーラーシェアリングなど「面白い」と感じられるものが人気。

電力調達自体は、弊社が需要家に供



竹野氏

給する量の5倍ほど調達しており、概ね需要家のニーズに沿った電源種別で供給できる。ただ、特定卸供給のため市場価格に連動してしまい、先述の値上げをお願いする恰好となった。

—「顔が見える」という価値の関心は高まっているか

竹野 設立当初の2011年は、脱炭素や再エネが一般には浸透しておらず、アイドルなどのコンテンツと組んでアプローチしてきたものの、電気代は安さが一番という時代で苦労した。街の商店やカフェなど、原子力発電所の事故を受け、電力に対して強い想いを持つ小規模な需要家を中心に供給していた。特に当時からのお客様は、料金改定をお電話でご説明した際、契約継続に加え応援の声までかけていただくこともあり、需要家に恵まれていると痛感する。

加えて、潮目が変わったのは2019年、20年ごろ。SDGsなどへの理解も進み、特に海外の投資家と付き合い企業動き始めた。国内で率先してRE100に加盟したりコー様も、弊社が契約いただいている。我々がSDGsアワードを2020年度に受賞できたことも知名度を押し上げた要因になったのではないかと。

弊社の小売電気事業は、価格ではなく電力の先にある付加価値を提供するもの。安さを求める需要家の相談を受

けた際は「ご期待に沿えない」とお伝えするケースもある。

—今後の展望は

竹野 今の市場環境に合ったサービスを展開したい。最終供給補償を契約せざるを得ない需要家が6月までに2万社程度、今後もさらに拡大していくのではないかと。一般送配電事業者は最終補償供給を市場連動にする可能性が高く、今後の電力契約は市場連動が一般的になるのだろう。我々も最終補償供給契約者向けのメニューを策定した。市場連動ではあるが、「再エネを使いたい」というニーズに応える。従来からやってきた電力のトラッキングや、CDP認定プロバイダーである点が強みになる。

電源の確保は、「顔が見える電力」のネットワークが生きてくる。特定卸供給で契約してきた発電事業者から、売電契約や土地の活用といった話を紹介いただいている。弊社で電源調達にこだわってきたことが、発電事業者側の信頼につながっているのではないかと。

弊社では透明性を持って「需要家側が選べる」という仕組みを構築していきたいと考えている。電力のほか、店舗の空気の状態や、土壌の可視化も行っている。透明性が無い中に社会課題があると考えており、技術でこれを解決していくのがUPDATERだ。