

オクトパスエナジー、事業開始から4年弱で契約40万件

CEO 中村 肇氏に聞く再エネ推進など今後の事業展望

オクトパスエナジーは、日本において事業を開始してから4年弱で契約件数が40万件に達するなど、成長を続けている。世界8カ国で小売電気事業を営む英国のオクトパスエナジー (Octopus Energy) と、東京ガスによる合併の小売電気事業者である同社は、オクトパスエナジーが持つ独自の顧客管理プラットフォーム「クラークン」による強みも活かし、100%実質再生可能エネルギーの電力メニューなどにより、日本におけるサービスの展開に注力。今年7月には、常陽銀行子会社の常陽グリーンエナジーと連携し、サッカーJリーグの鹿島アントラーズの本拠地メルカリスタジアムなどへの再エネ供給も開始した。日本における再エネ普及に向けた取り組みをはじめ、事業の今後の展望について、CEOの中村 肇氏にお話を伺った。

ー今年6月に2022年からの成長率が1,137%となり、また契約件数が40万件に達成していることなどを発表しました。これまでの事業についての評価をお聞かせください

中村 当社が事業を開始した2021年から2022年にかけては、エネルギー価格の高騰や乱高下による世界的なエネルギー危機に見舞われ、情勢が不透明な時期であった。これをうけて日本のマーケットでは、安心・安全な昔ながらの電力会社である旧一般電気事業者への契約回帰の動きが多くなった。電力小売全面自由化が開始された2016年から新電力のシェアは伸びてきたが、2021年から2022年にかけてそのシェアが減少した。そのような事業環境やマーケットが非常に厳しい中で当社は産声をあげた。ポジティブに言うなら、こうした逆境のもと4年弱で40万件的契約を獲得したのは、奮闘した結果であると思うが、事業を開始した際はもう少し、という思いもあった。3年もあれば、ブランディングにも取り組むことで契約数は50万件規模には達するのではと期待もあったが、想定より苦戦を強いられた。頑張ることができたという気持ちと、もう少しという両方の思いがある。なおここで言う成長率とは、2024年1月～12月の低圧電灯の電力需要合計値と、2023年1月～12月の低圧電灯の電力需要合計値を、2022年1月～12月の低圧電灯の電力需要合計値で割り算して計算した数値となる。

ー今後の事業の拡大にあたって取り組むことは

中村 日本では供給地点が8,000万件ほどあり、このうち東京電力エナジーパートナーがおよそ2,000万件・25%程度のマーケットシェアを有する。一方でオクトパスエナジーは、英国で首位のシェアを持ち、東電と同様に20数%程度を占めるが、同国のマーケット規模は4,000万件程度と日本の半分で、このう

ちオクトパスエナジーが800万件程度を占める。これに対し当社の40万件というシェアは、0.5%程度にとどまることになる。もっとオクトパスエナジーのバリューを広げなければ、世の中にどのような貢献をしているかが分からなくなってしまう。

世の中には電力会社が数多く存在するが、あまりそれに関心を向けず今までどおり地元の電力会社と契約している方々も多い。自身のライフスタイルに合わせるなら、電力会社を変更したほうが良いと思われる多くの方々がいると私達も日々感じている。そうした方々にオクトパスエナジーを知ってもらおうよう努めれば、当社の事業は伸びていくと考えている。電力会社について考える機会は、2つあると思っている。ひとつは新居に引っ越した時、もうひとつはあまり多くはないのかもしれない



中村 肇氏

いが、例えば太陽光パネルや電気自動車(EV)など、大きな電気設備を購入した時がある。それらのタイミングに合わせ、特長あるオプションも提供する電力プランの情報を目にする機会につなげる。我々もそれらに合わせ、独自の様々なプランを用意している。

ー再エネに関しては、普及に向けてどのようなことに取り組んでいますか

中村 実質再エネか、生の再エネかについて一般消費者の方々はそこまで気にしていないが、B2Bのお客様については生の再エネにも関心を寄せている。これに対し当社は「シンプルオクトパス」のプランで、生の再エネによる、燃料調整費が無いプランを提供している。もう一方では、非化石証書を活用して実質100%再エネとし、燃料調整費ありのプランである「グリーン

オクトパス」も展開している。とくにシンプルオクトパスには引き合いも増えており、今後は同プランをさらに伸ばしていきたいと考えている。

そのために生の再エネ電源の調達をより増やしていきたい。昨年9月には、太陽光発電所の開発・建設を手掛けるH S K(神奈川県横須賀市)と、資本業務提携を開始し、49%を出資している。同社をグループに加え発電所を自社開発できることで、シンプルプランでの裏付けとなる再エネ電源を確保できる。いま電源として一番安く手に入り易いのは、太陽光発電だ。当社には、様々な太陽光発電事業者から発電した電力を買い取ってほしいとの相談が寄せられたり、また当社側から電力を売ってくれないかとアプローチをかけることもある。加えて、天候などに左右されない安定した電源として、例えば自治体の持つ水力発電やごみ発電といった公共の発電所などからの電力調達にも取り組んでいきたい。

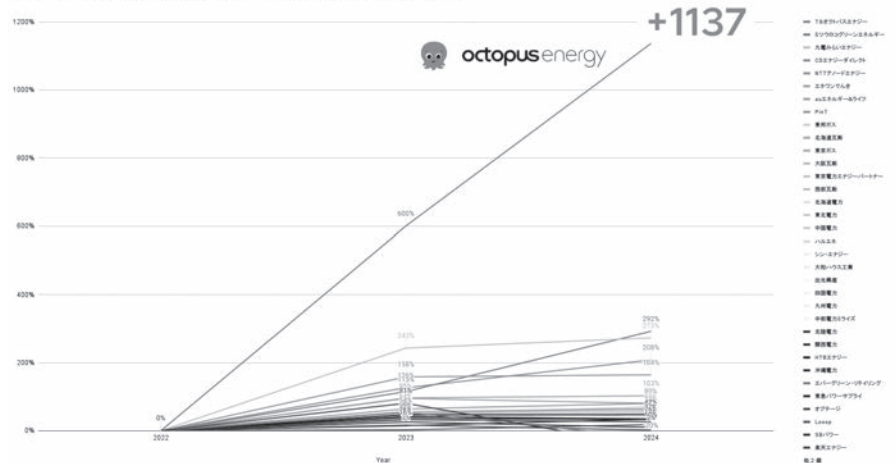
今年7月には、常陽グリーンエナジーが開発する太陽光発電所からの再エネ電力を、御社を介し鹿島アントラーズの拠点のメルカリスタジアムなどチームの施設へ供給する取り組みを開始しました

中村 オクトパスエナジーは、イングランドのサッカープレミアリーグのアーセナルFCの施設への再エネ供給実績がある。こうした取り組みに、アントラーズの小泉文明社長も興味を持たれていた。地域のサッカーチームがサステナビリティに取り組むことはグローバルで評価されており、アントラーズも現在それを重視している。また常陽グリーンエナジーとしても、多くの太陽光発電所が設置されている茨城において、せっかく地域にグリーンな電力があるため、それらを有効活用していくことになった。

ーオクトパスエナジーが持つ顧客管理プラットフォーム「クラーケン」の強みは。また今後への改良点は

中村 当社が小売電気事業を展開するうえでのプラットフォームとなるクラーケンは、非常に画期的なシステム

Fastest growing energy company among the top 40 energy suppliers in Japan (2024)



オクトパスエナジーは2022年からの成長率が1,137%となったことなどを6月に発表した(図は同社発表資料より引用)

であると考えている。機能を自動的にアップグレードし、毎日色々な機能が追加されており、一日で平均して40~50回のバージョンアップが行われている。グローバルなプラットフォームとして、各国で新たな機能が日々実装されている。

今後改良して欲しいと思う点を個人的に言えば、生成AIを使ったお客様対応の機能を取り入れること。日本では、お客様から日々寄せられるメールをオペレーターが全て読み回答をしているが、英国では問い合わせの半分程度に対し、生成AIが返事のメールを書いている。一般的な質問に答えるだけでなく、例えば電力の使用量などお客様ごとの個別・固有の質問、さらには電力の診断も行っている。ただ日本語版は英語との言語体系の違いから、こうした機能の導入に難しさもあるようだ。

ーどのような経緯でオクトパスエナジーに着目し、彼らとパートナーシップを組むことができたのでしょうか

中村 オクトパスエナジーには、ほかの日本企業も着目していたと思う。同社は2016年に創業し、日本でオクトパスエナジー設立への議論を開始したのは、2020年頃のことだった。当時は英国で数多ある電力会社のひとつで、ここまで凄い会社になることは予想していなかった。日本の電力会社など各社も、英国の様々な会社と当時提

携していたが、オクトパスエナジーが突出して各社が視線を向けていたわけではなく、様々な会社を日本企業はウォッチしていた。

ー再エネに対するニーズは、近年は御社にもより多く寄せられるようになりましたか

中村 再エネをより普及させ、再エネを使うことを推進すべきであり、またその理念に共感する人は増えていると思うが、それを自身の電力会社の切り替えという実際の行動に結びつけるケースはなかなか無い。私達も懸命に100%再エネの電力を販売しており、それがきっかけでオクトパスエナジーを知ったと言われるケースも確かにあるが、あくまで価格やサービスといった実感できるメリットがなければ、理念には賛成しても、わざわざ自宅の電力会社は変えなくて良いとする人も多い印象がある。

再エネ導入が進んだ英国でも消費者のスタンスは同じで、市民の関心は光熱費をより安くすることにあり、それがまず前提にあつての再エネ化となる。また、不安定な変動電源が増えるとう停電のリスクも高まるため、停電を起こさない仕組みが再エネを普及させるうえでの課題になる。そのうえで、再エネ普及のための工夫や仕組みを、小売電気事業者としての立場で社会実装していくのが、我々の役割であるとも考えている。