

FIT改正後のビジネス

～地域新電力を通じた再エネおよび関連ビジネス普及モデル～

平成29年3月18日
若手再エネ実践者研究会

株式会社 E-konzal
代表取締役 榎原 友樹



目次

電力小売事業とは

電力小売事業にとっての再生エネルギー

新電力を通じた新しいエネルギービジネス

まとめ



目次

電力小売事業とは

電力小売事業にとっての再エネ電源

新電力を通じた新しいエネルギービジネス

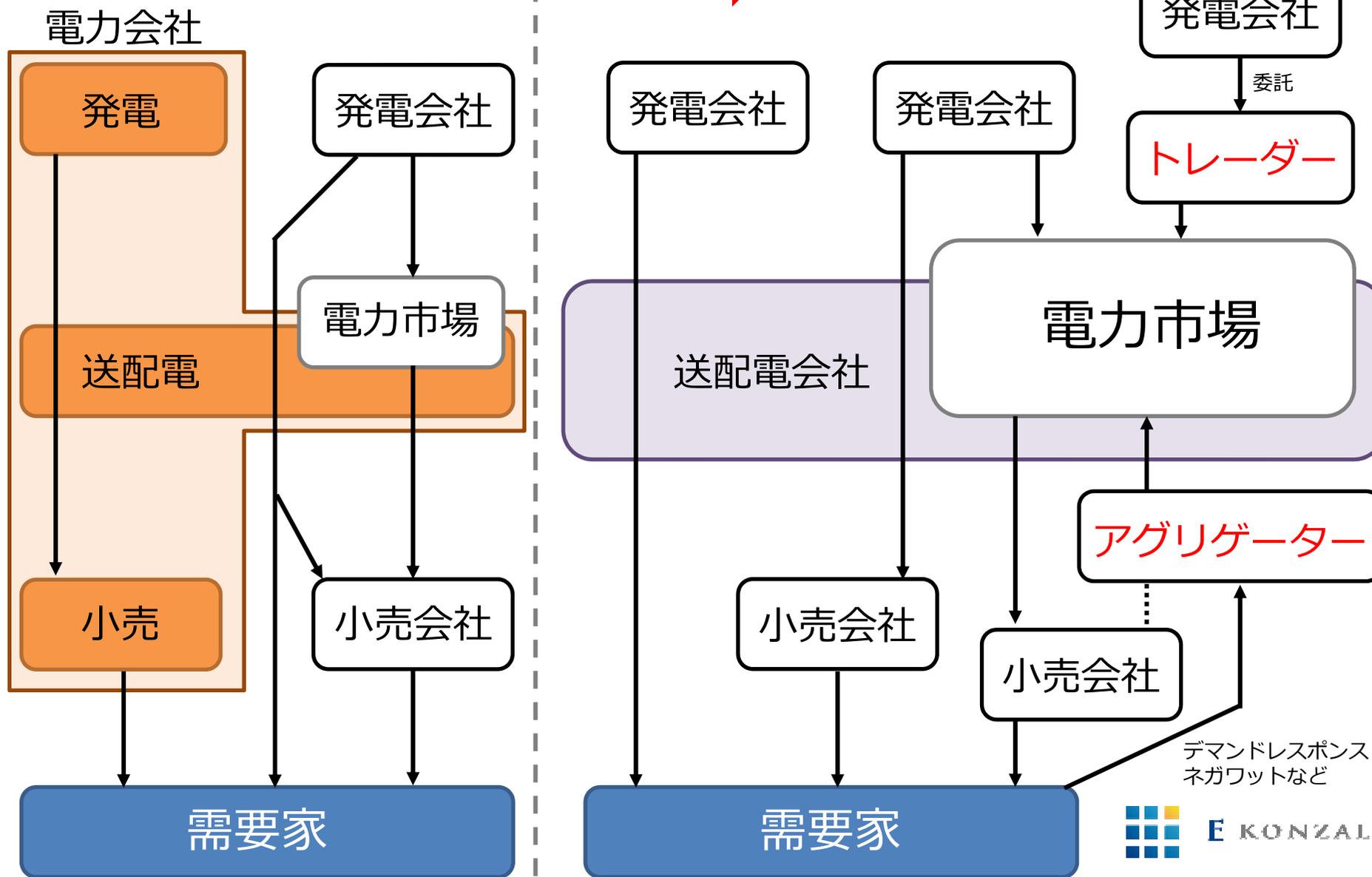
まとめ

電力自由化の動き

これまで

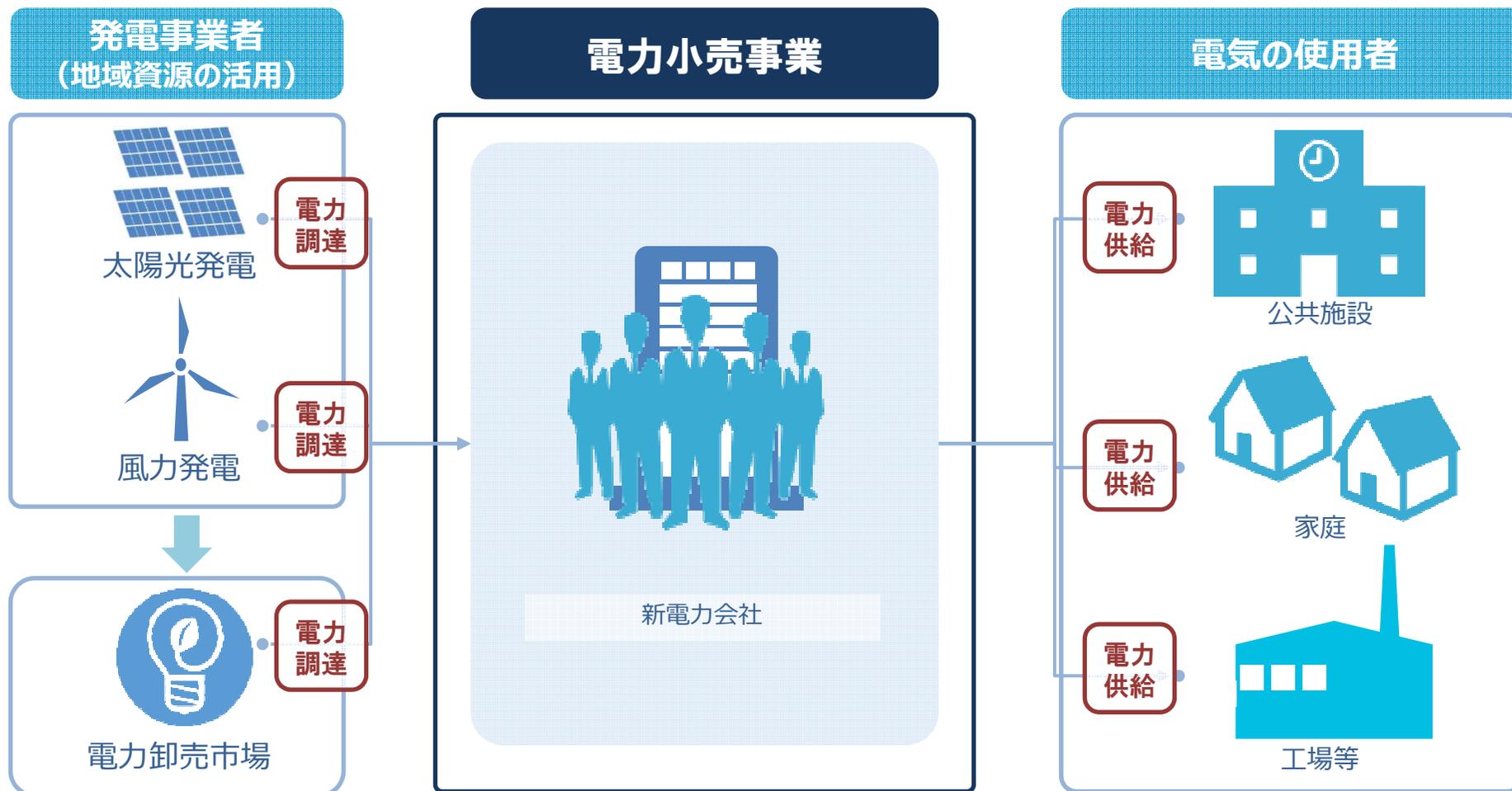


これから



電力小売事業とは

必要な電気を調達し、電気の使用者に販売する事業

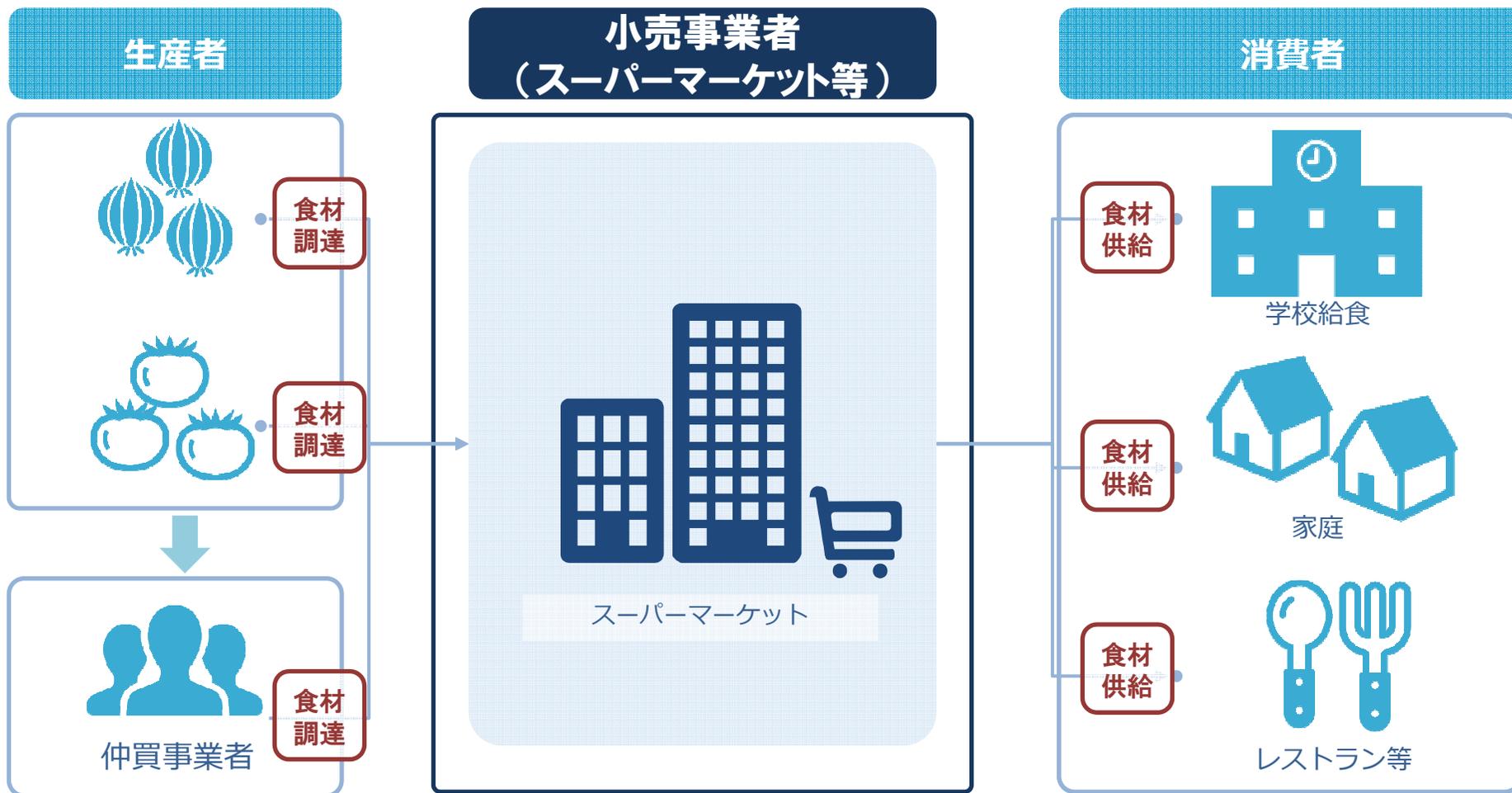


10 円/kwh

15-30 円/kwh A.L

電力小売事業とは

いわば電気のスーパーマーケット



電力小売事業者の主な仕事

電力の需要を予測

- 施設の電力需要の特徴を分析（土日/平日、気温 etc）
- イレギュラーな変動を把握（イベント、祭り、 etc）

需要にあわせて電力を調達（前日）

- 自社電源
- 個別供給契約
- バックアップ電源
- 卸売市場(1日前市場)

予測が外れた場合の調整

- 卸売市場(1時間前市場)
- インバランス発生



**小売事業者が需給予測を誤っても
電力の安定供給に影響はない**

目次

電力小売事業とは

電力小売事業と再エネ

新電力を通じた新しいエネルギービジネス

まとめ



地域が電力小売事業を行う上での2つの疑問

1

再エネ電源の利用で小売事業の収益性は悪化するのではないか？

2

再エネ電源は変動し、予測が困難。扱いつらいのではないか？

地域が電力小売事業を行う上での2つの疑問

1

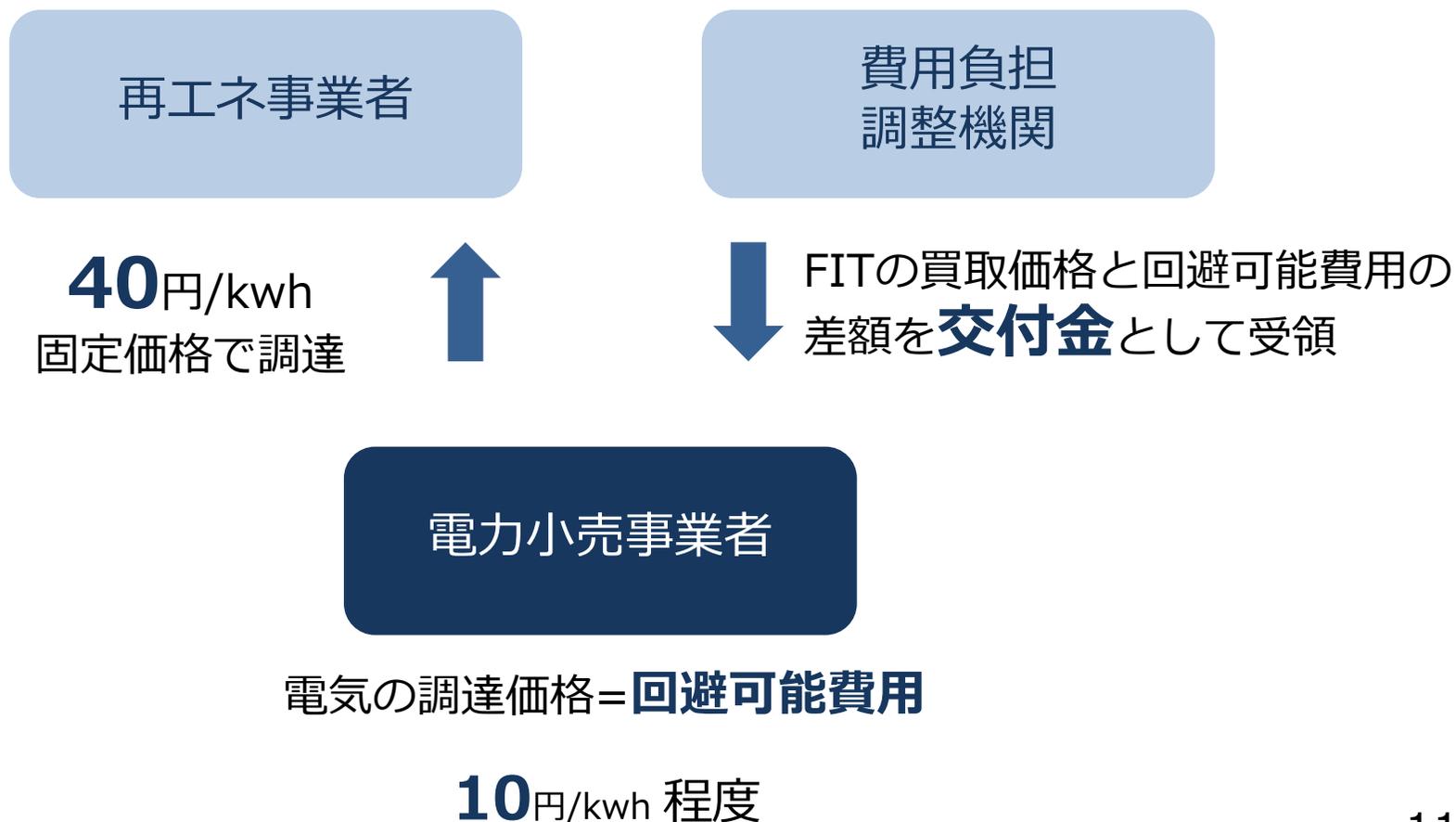
再エネ電源の利用で小売事業の収益性は悪化するのではないか？

2

再エネ電源は変動し、予測が困難。扱いつらいのではないか？

電力小売事業者にとっての再エネ

FIT電源（再エネ）は電力卸売市場価格と同じ値段

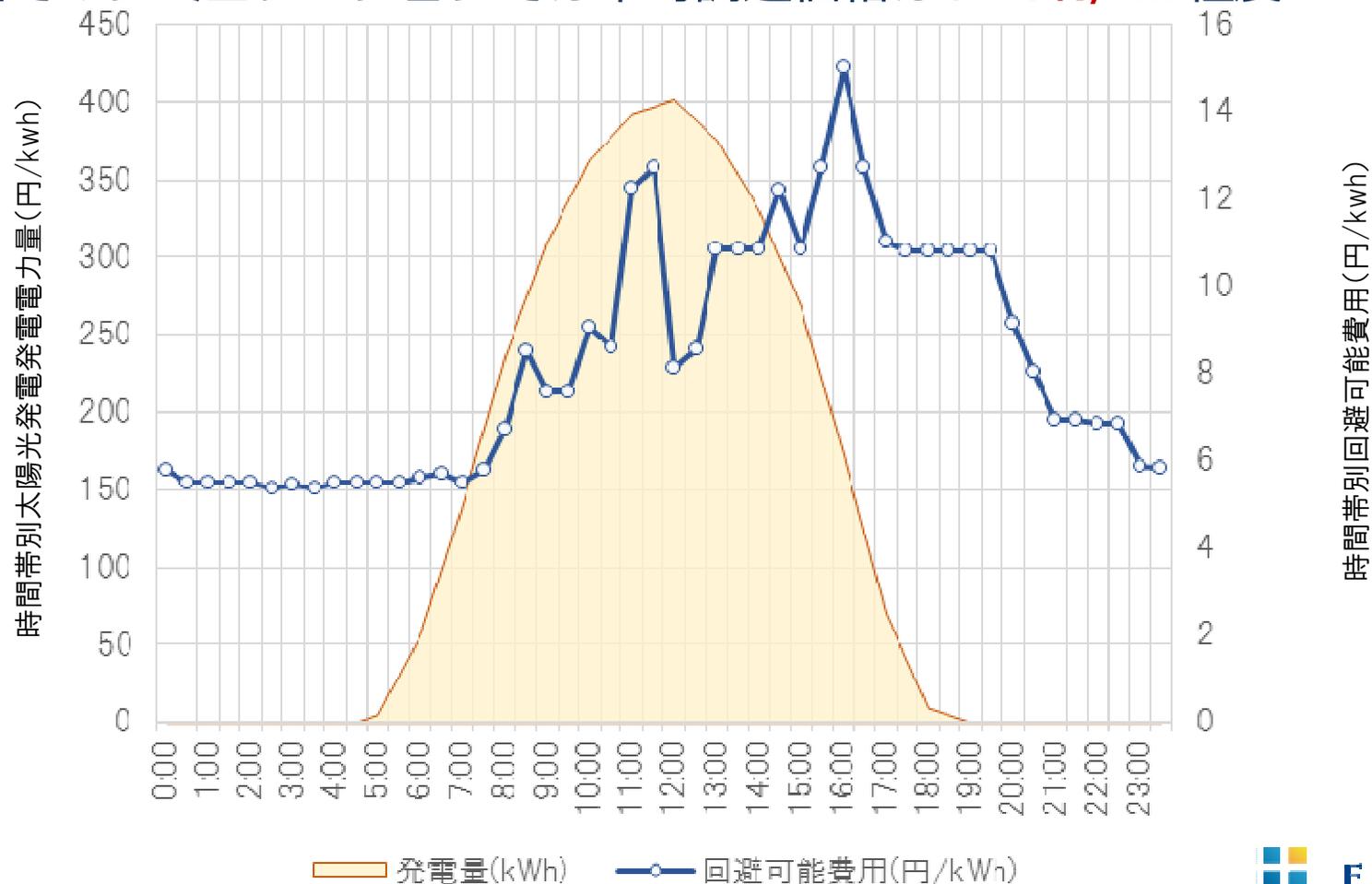


太陽光発電の調達価格

調達するFIT電源は全て「市場連動」(2016年度以降の契約)

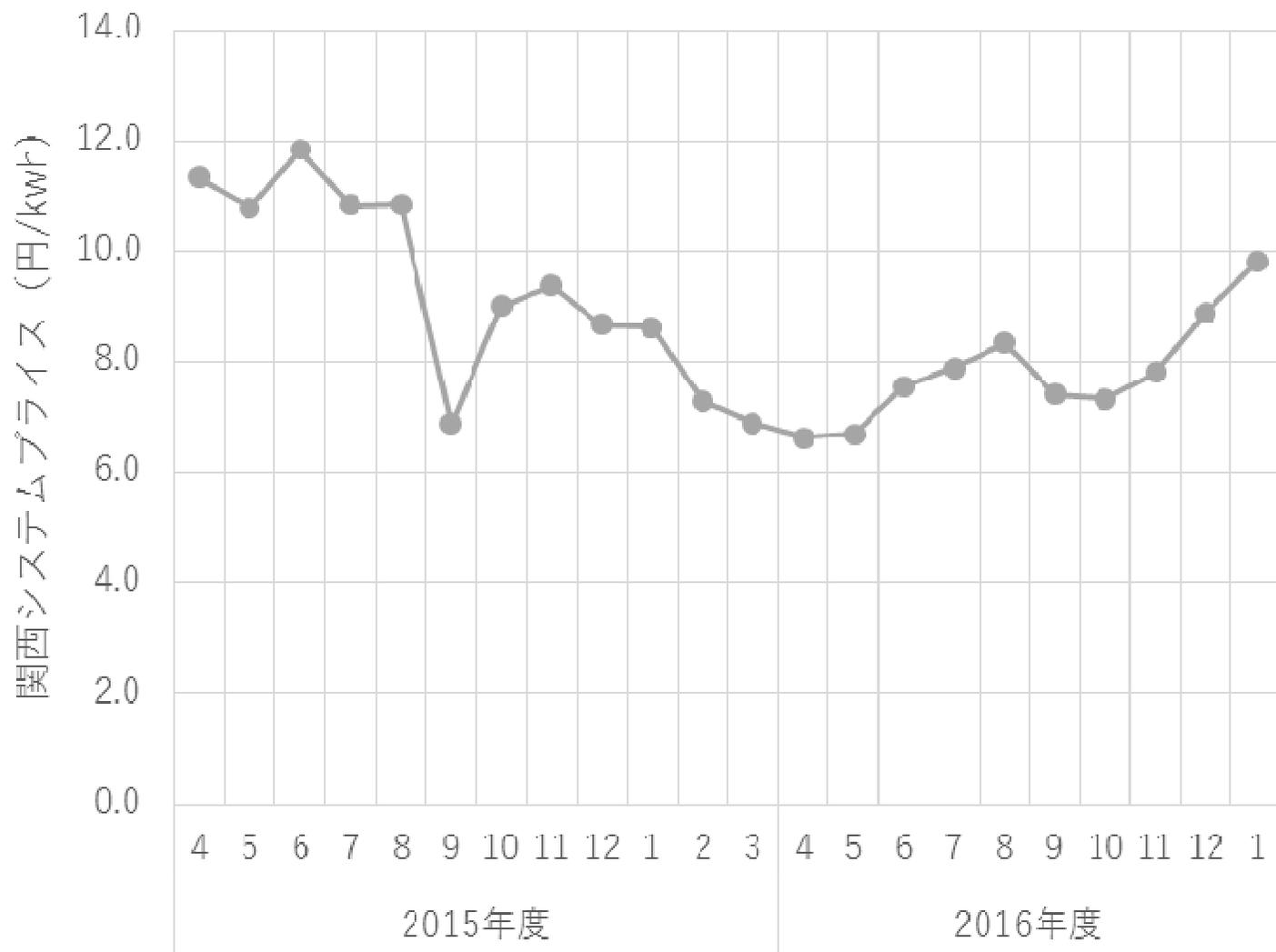
市場価格が高い時間帯に発電量の多い太陽光発電は**相対的に不利**。

関西でのシミュレーションでは平均調達価格は**8~9円/kWh**程度



参考 | 電力卸売市場の価格

卸売市場の価格は低位で推移



地域が電力小売事業を行う上での2つの疑問

1

再エネ電源の利用で小売事業の収益性は悪化するのではないか？

2

再エネ電源は変動し、予測が困難。扱いつらいのではないか？

変動電源の予測

変動する再エネの発電量の予測は一切不要

- FIT特例制度：計画値同時同量制度と固定価格買取制度の不整合の穴埋め
- FIT特例①では、計画発電量の設定・通知は一般送配電事業者



目次

電力小売事業とは

電力小売事業と再エネ

新電力を通じた新しいエネルギービジネス

まとめ



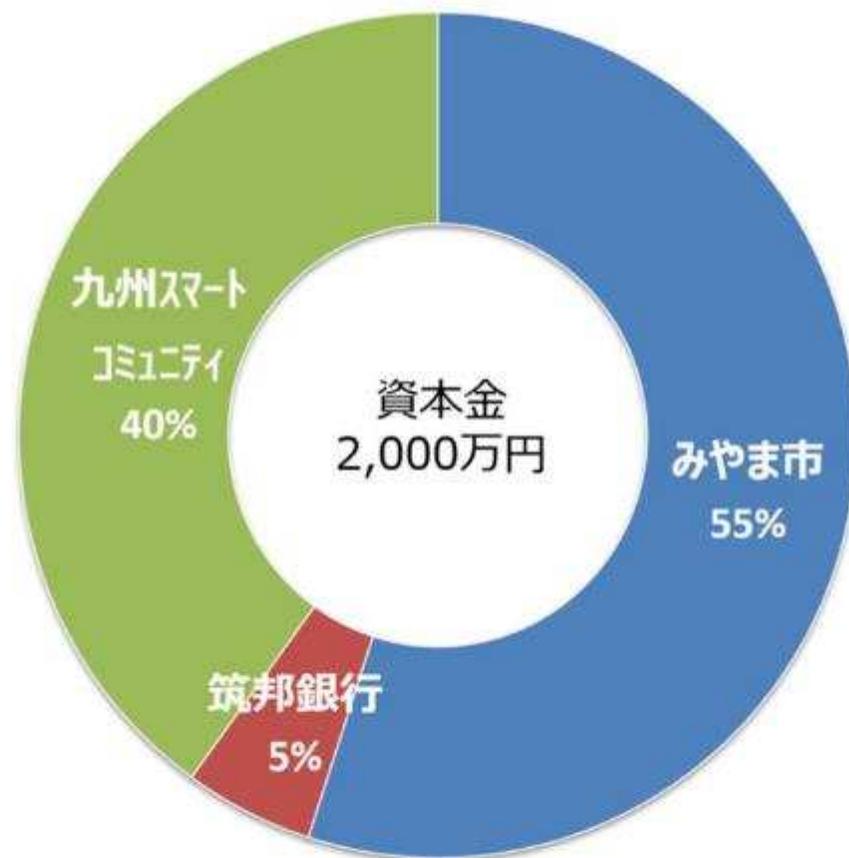
自治体が主体となる「みやま」モデル

自治体の施設で一定の「需要」を確保 | 安定収入

電力販売

+

地域の生活支援
サービス



みやまの生活総合支援サービス

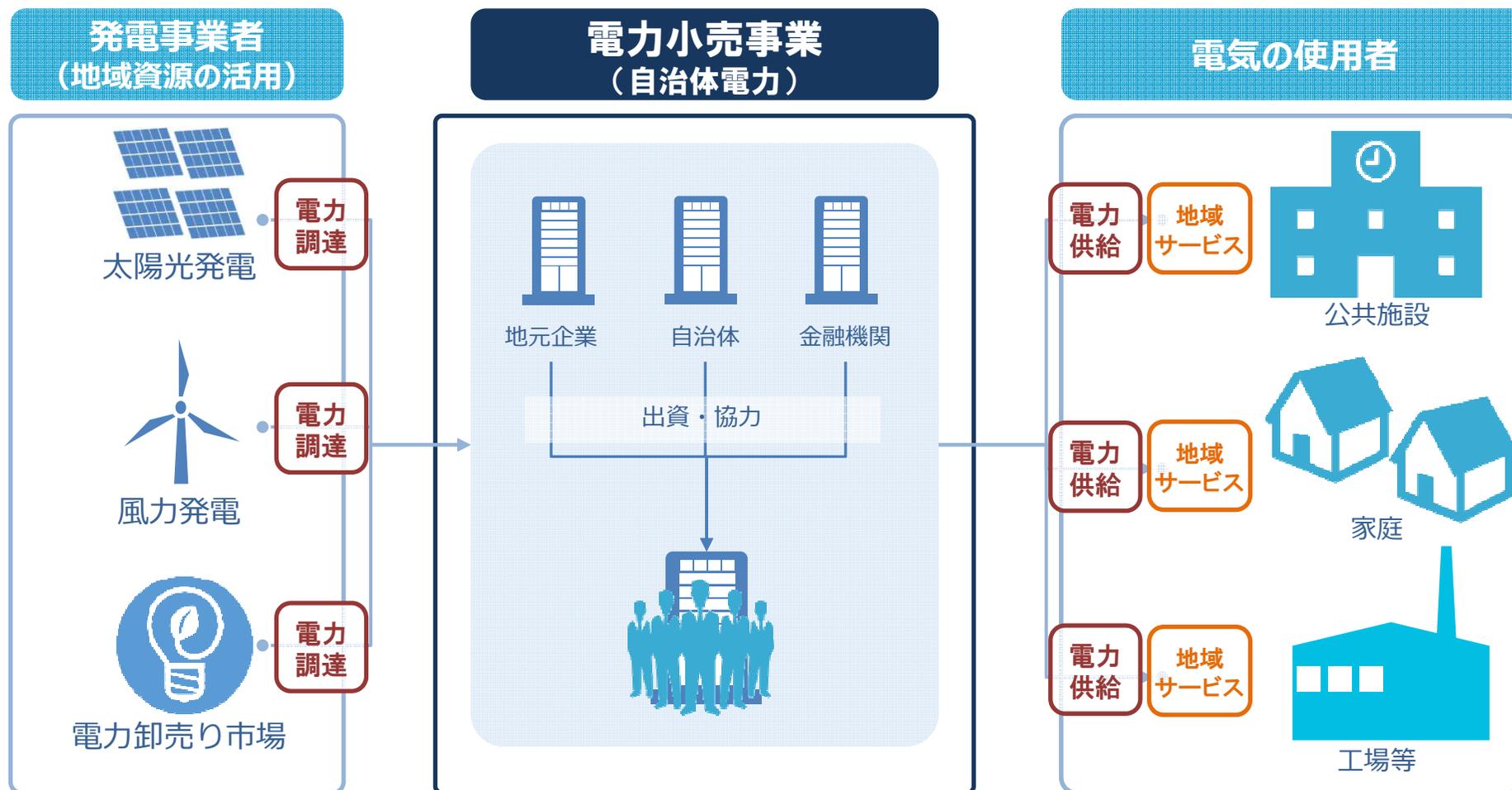
市民とのコミュニケーション手段 | タブレット端末



©2016 Miyama City

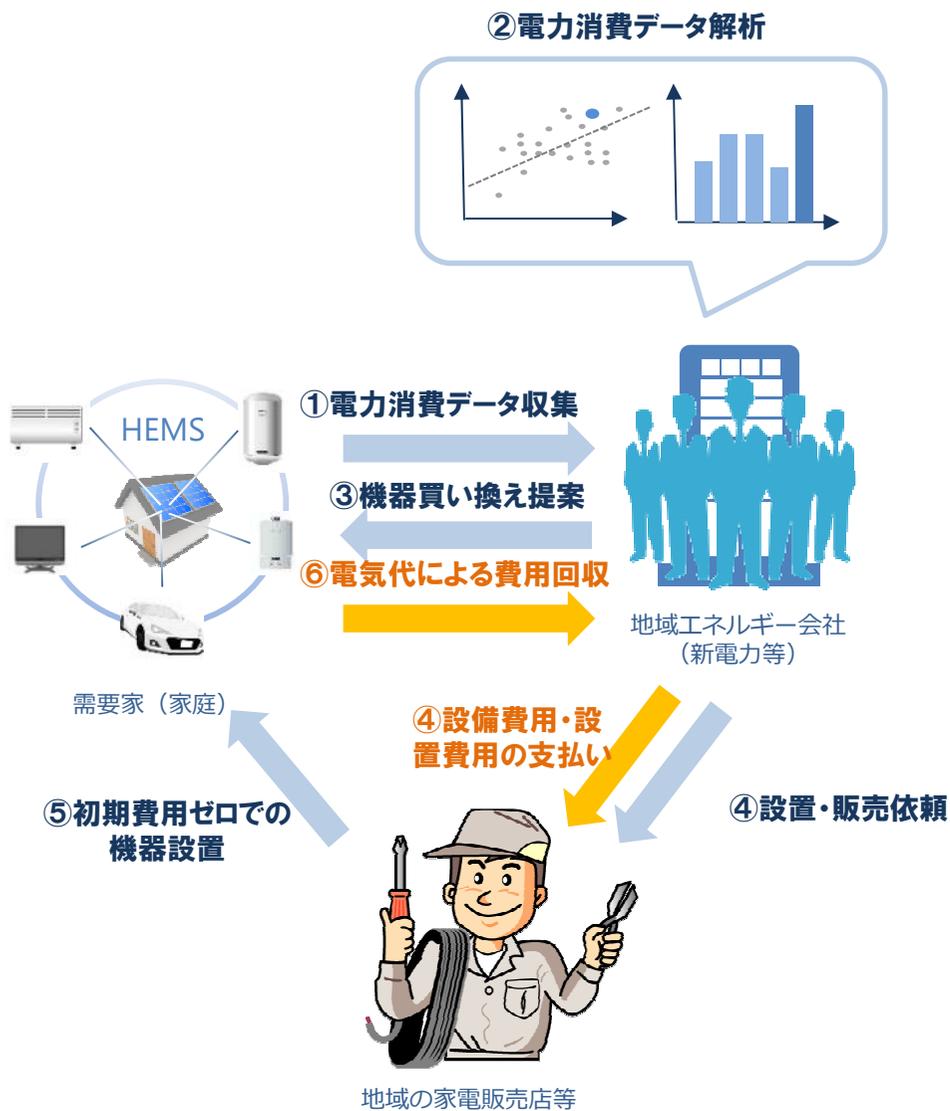
電力小売事業+地域サービス=地域新電力

電力供給だけでなく**地域サービス（地域課題の解決）**を提供

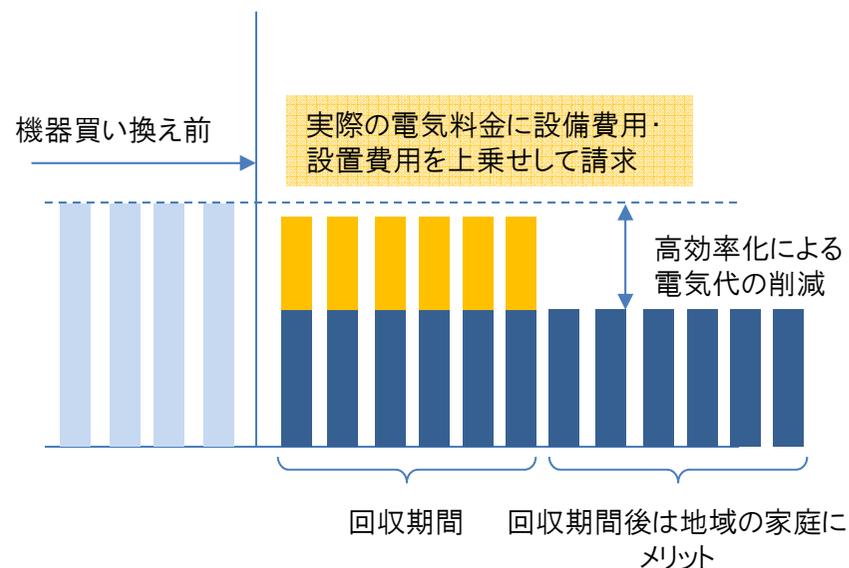


➡ **電力の6次産業化、環境・エネルギーの決定権**

省エネとの組み合わせ



電気代による料金回収のイメージ



需要家のメリット

- ・ 費用負担感なく最新家電が入手可能
- ・ 回収期間後は電気代が削減

新電力のメリット

- ・ 顧客へのメリット提供
- ・ 顧客離れの防止(回収期間中)

家電販売店のメリット

- ・ 新市場の開拓

地域全体のメリット

- ・ 地域付加価値の増加
- ・ CO2削減への貢献

再エネを活用する電力プランの設定

再エネの普及 → 電力が安価な時間帯が変わる

深夜電力を前提としていた様々なビジネスモデルの転換

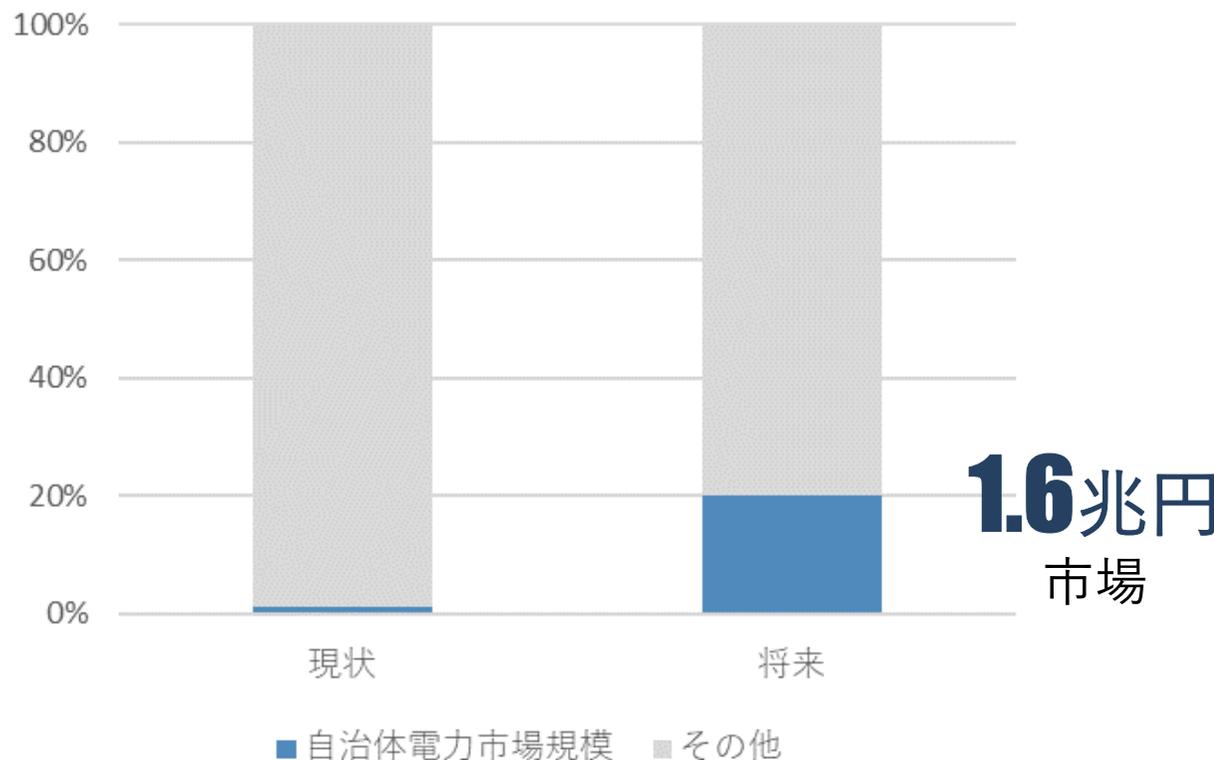
- ・ エコアイス
- ・ ヒートポンプ
- ・ 浄水場等の組み上げポンプ
- ・ 電気自動車（充放電）

新しい電力事業への展開

- ・ VPP
- ・ アグリゲータ etc

ドイツにおける地域新電力の現状

- 1998年に全面自由化に踏み切ったドイツでは、自由化後、競争の激化により倒産が相次ぎ、寡占化が進展。
- その中で、当初激減すると予想された「地域の電力会社」の多く(900社)が生き残り、電力小売の**2割強**のシェアを確保(1社あたり平均売上22億円)
- 日本でも今後、**1.6兆円**程度の市場に成長する可能性(小売市場8兆円の20%)
- 需要家に密着したサービスによる**地域のロイヤリティ確保**がポイント



地域の新電力を行う際のリスクと対応策

- 新電力設立の目的を明確化する
- 現状の制度に甘えず「自立」を目指す
- 同様の取組を行う地域、地域新電力と連携する
- 政策変動リスクに備える
- 現在の制度のうちに「ノウハウ」を蓄積する。
- 地方自治体と協力して安定した「需要」を確保する

目次

電力小売事業とは

電力小売事業にとっての再エネ電源

新電力を通じた新しいエネルギービジネス

まとめ

まとめ

- 地方自治体の協力があれば、地域新電力会社は経営的に成り立つケースが多い
- 地域の再生可能エネルギーを最大限生かしつつ、省エネを進めることが可能
- データに基づいた新しい環境・エネルギー政策が立案できる。また、地域住民と地域の課題解決に繋げることが可能。
- 一番大きいリスクは政策変動リスク。対応手段は「先行」者利益の確保、地域新電力会社の「連携」、電力事業者としての経営的「自立」。
- データとノウハウを手にした地域新電力は地方創生の切り札に。