

自治体新電力の現状と課題

森真樹様（ローカルエナジー株式会社 常務取締役）

2016 年の 7 月 1 日に事業開始して 1 年間やってみて、見えてきた課題をお話しする。電力小売全面自由化の動向によって、登録されている新電力の数は、2017 年 4 月で 392 社だ。そのうち供給実績があるのは 2016 年 12 月時点で 290 社ある。新電力のシェアは、低圧部門で 2016 年 12 月時点では 3.3%、スイッチング率は中国電力が 0.3%で一番低い。

なぜスイッチング率が低いのか。中国電力は 2 番目に大きい 9.2%だ。電力会社は利益率を減らして自由化に対応し、顧客をキープしている。だからスイッチング率が低い。だが経産省の EU 各国のスイッチング率の推移の資料をみると、その率は年ごとに増加しているのがわかる。なお日本全体で新電力に切り替える件数は毎月 20 万件だ。

中国電力管内には特にエリア外からの進出はないが、大手電力が区域外進出を活発に行っている。電気代はどれだけ安くなったか。新電力が低圧電灯で一般家庭向けに提供する平均販売単価は、既存の大手電力より 5%安くなった。これはアンケート結果を集計した結果明らかになった。自由化前より安くなっている傾向は事実だが、電気代は震災前に比べると 2~3 割高止まりしている。

自治体新電力は多くの雇用は生まない。契約書をとってくる営業は場合によっては 1 人で済む。需給管理業務はバランスング・グループに外注してしまえば、地域にノウハウは残らないため、弊社は自前で行っている。30 分単位のデータがどんどんたまっていく。このデータは街づくりにとっては宝の山、地域の資産だ。まちづくりに相当影響するだろう。だから需給管理は自分たちでする方がいい。

当社の事業は、村上敦さんの思想を真似した。彼の主催で、社長の加藤と私（森）、鳥取県職員等の 4 人でドイツを視察して、シュタットベルケをみて、米子市でもできるなという感想を持った。ドイツでは人口 1 万人の村でも、電気と熱を供給して事業が出来ていたからだ。

分散型電源が普及していくと、ゲリラ戦的に大手電力と戦える可能性があることを知った。そこから米子市と一緒に事業を組んだ。試算すると、鳥取は民生・産業合計で電気代を年間 1000 億円、地域外の大手電力に「上納」していた。この資金流出を止めたい。

当社の資本金である 9000 万円のうち、米子市が 10%出資した。残りの 90%は地元 5 社が出した。5 社が出資したのは、米子市の出資を呼び水に地元民間企業からの資本を集めるためだ。資本構成は、5 社で 5 分の 1 ずつ負担していない。事業がうまくいかなくなると、だれが責任とるのかわからなくなるからだ。そのため責任企業を決め地元のケーブル会社に決め、50%の資本を持っている。

昨年度の電源構成は、クリーンセンターの廃棄物発電が50%を占める。そのおかげで常時バックアップ契約をしなくて済んでいる。完全に中国電力から独立して事業ができてい
る。当初の問題は、取引所からの調達だ。小売事業者には課されているのは計画値同時同量
だが、取引所からの電気調達をゼロにするためには、自社で調整電源をもたない限り難し
い。

鳥取県内には、8社の小売り電気事業者がある。業界団体をつくろうという調整をして
いる。その理由は、県の公営企業局の水力発電から調整電源を調達し、地産地消を実現し
たいからだ。地元の会社が連合して、県に要請する。戦うところは戦い、連携するところ
は連携するという戦略だ。

新電力業務は大きな設備投資が必要ない。投資したのは大きいモニターとデスクくらい
であり、需給管理システムはクラウドでやっている。初期投資は少なく、キャッシュイ
ンがすぐにある。在庫という概念がない。仕入れたものはすぐに売り切れる。よって初年
度から黒字となった。

ビジネスリスクは、制度（変更）だ。スタートは容易だ。初年度の労働生産性は、1人
当たり1億1000万円になった。地方の労働生産性について様々な議論があるが、エネル
ギー以外にも内需型のサービス産業をつくっていくという概念がある。

女性も活用している。6人のうち4人が女性だ。彼女らは需給管理業務を担っている。
毎日のゲート・クローズ時間は決まっているから、だいたい定時で帰れる。お子さんがい
ても就労できる。1日1人で足りるから、当番が休んでも代わりがカバーできる。

需要予測は、低圧部門の3000世帯を対象にしている。例えば、明後日の需要予測をみ
ると雨になっている。あとは気温を見ながら、日曜日は需要の傾向が違うから、などのこ
とを考えながら、世帯の合計を単純に平均しているだけだ。そんなやり方でも、3000もの
世帯があると馴染み効果が発揮され、インバランスは出るようにならない。規模感がもっと
出てくると需要予測の精度も上がるだろう。

しかしピークの量は季節ごとに違う。地域特性もある。東京で需給調整をやっていると
わからないのがこういうところだ。地元だからわかる。今週、学校では授業参観がある。
月曜は授業が休みになる。ということは、土曜は需要が拡大し、月曜日は少ないだろう、
といったふうに。卒業式の前の日も需要は増えると予想できる。このように、需給調整は
地域単位の方が向いている。天気予報は気象庁のオープンデータを用いている。

課題としては、もっと地産電源がほしい。当初の見込みよりお客が増えているため、そ
れに対応する供給力が必要だ。公共施設だけではなく、一般家庭が月300軒くらい加入し
ている。電源構成の36.1%を取引所が占めるようになってしまった。今年度は5割を取
引所から仕入れないと足りない。しかし理念を優先したいので、FIT電源の契約を進めて
いる。市民ファンドをからめて地域に投資する計画を立てている。小売事業自体がFIT抜
きで太陽光発電を公共施設におけば、取引所のような価格変動なしに電気を調達できる。