

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ます。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。