

脱・近視眼的 電力事業 運営のすすめ

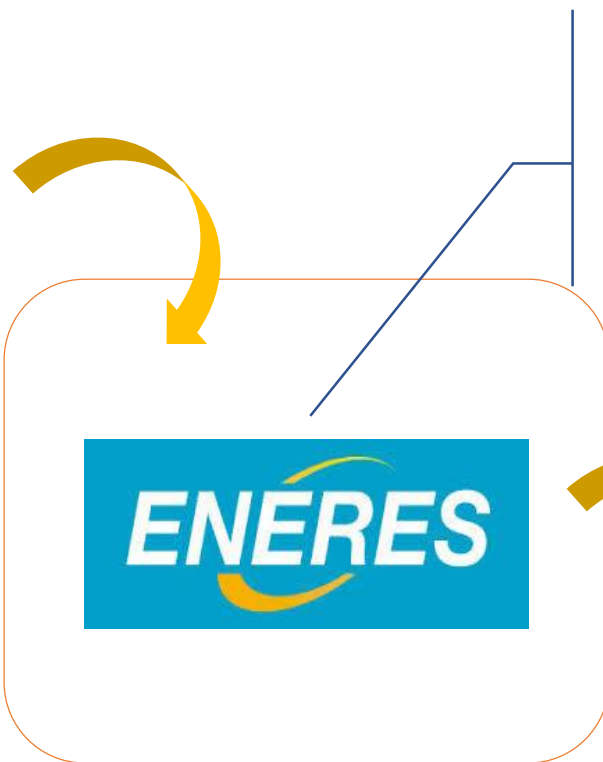
村谷法務行政書士事務所 村谷敬



自己紹介 電力需給管理に対する絶対の自負



□ 故郷の群馬県で
行政書士事務所を開業
エネルギー法務が主



□ 電力需給管理技術を習得
「護りの需給」「攻めの需給」
で最大利益実現

- ・ Panasonic、ミツウロコ、テス、荏原環境プラント等
- ・ 2010年代初頭のPPS管理
- ・ 需要予測、JEPX価格予測を担当



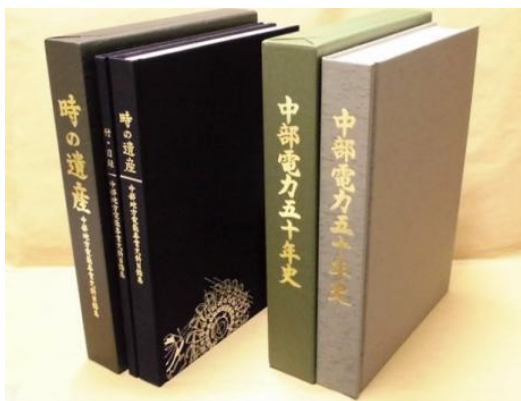
□ 日経エネルギーNEXTの電力需給
管理講座講師、日経BP未来研究所
の執筆陣に

自己紹介 新電力・大手電力の分け隔てない電力事業観

来訪 : 185 社
支援 : 56 社
北海道～沖縄県まで
(2019年5月末現在)



電力自由化書籍の執筆
日経BP様 「電力の未来2018-2027」



中部電力70年社史の監修
中部電力社史編纂会議様
「中部電力70年 時の遺産（仮）」

自己紹介 「防御こそ最大の武器」を標榜

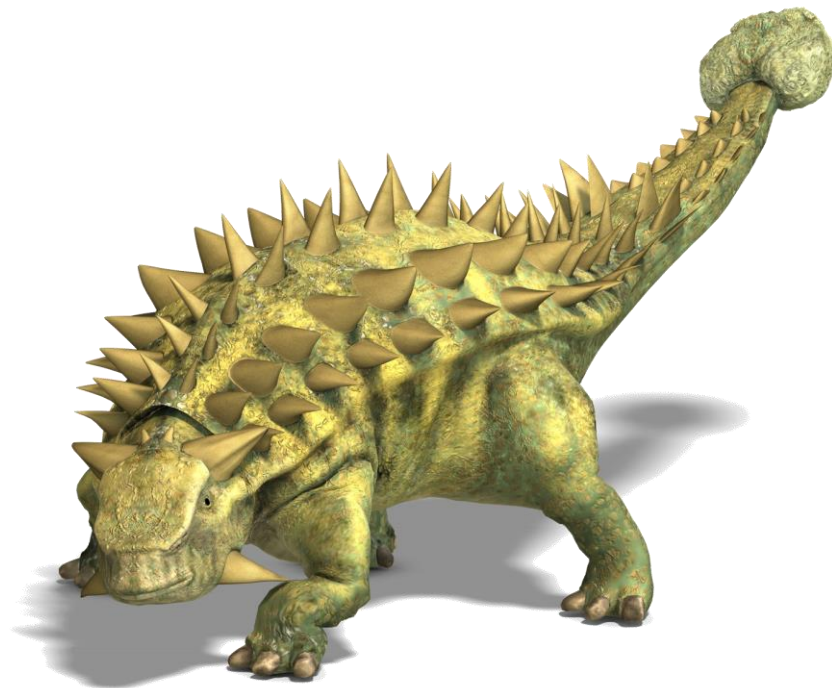
右の恐竜はアンキロサウルス。

強固な鎧で身を固め、尻尾のハンマーはティラノサウルスの足を砕くことができる。

ティラノサウルスは、アンキロサウルスを倒せないわけではない。しかし、あえて怪我をする相手を襲うことに意味を見出さず、マイアサウラやパラサウロロフスなどを捕食するのだ。

東京電力・関西電力などの大手電力会社をティラノサウルス(Predator) とする場合、アンキロサウルスのような生き方を恐竜界では「Anti-Predator」という。

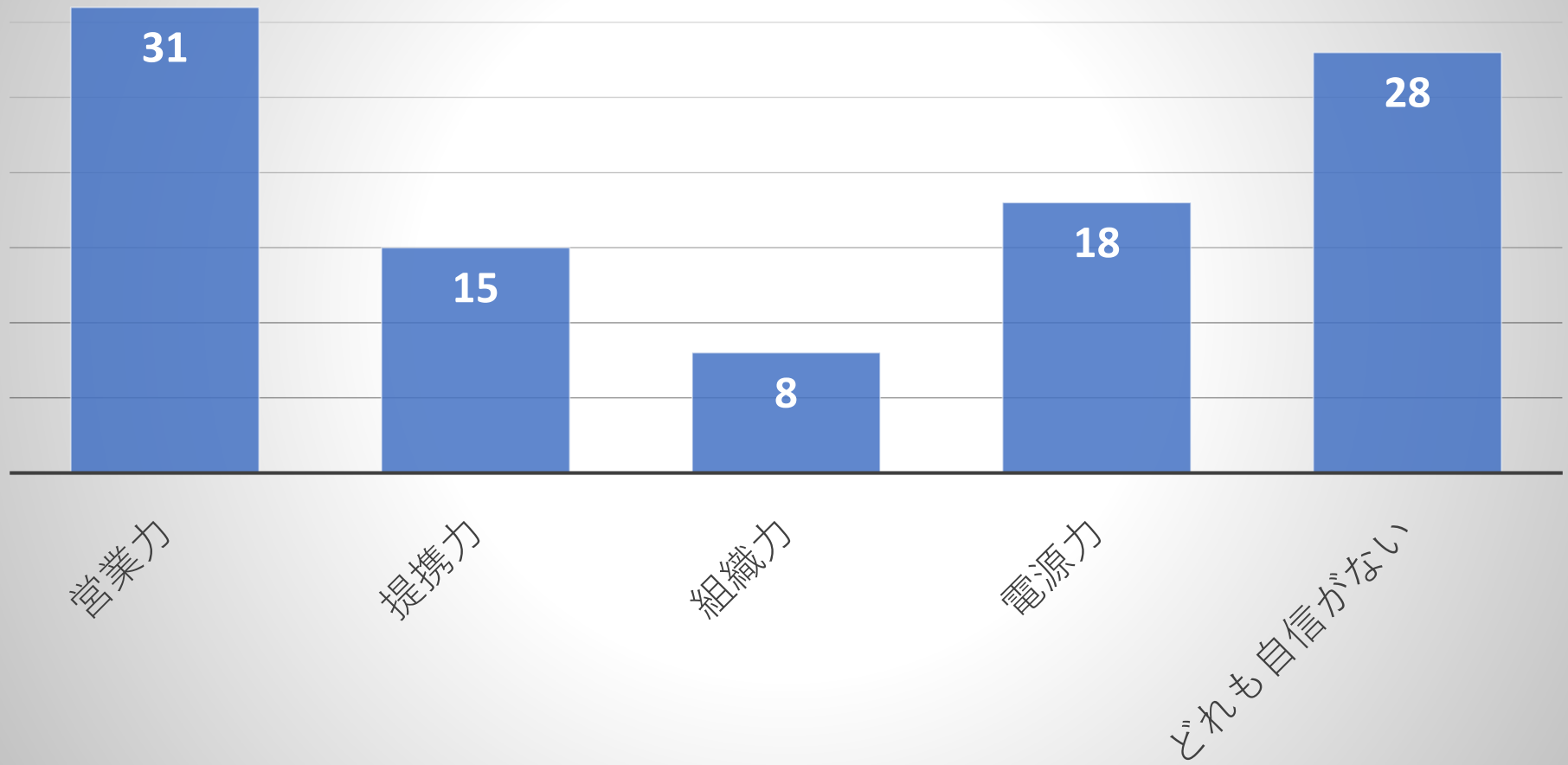
新電力にあって「鎧」とは「電力業界の正しい知識」、「ハンマー」は「大手が模倣しがたいビジネスモデル」のことを指す。



現場に聞く、今時の新電力の強み

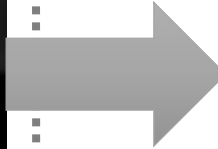
新電力幹部・現場100人に聞いた！自社の強み

自社の強みを1つ挙げてください



1. 鬼殺しが如き営業力

一撃必殺



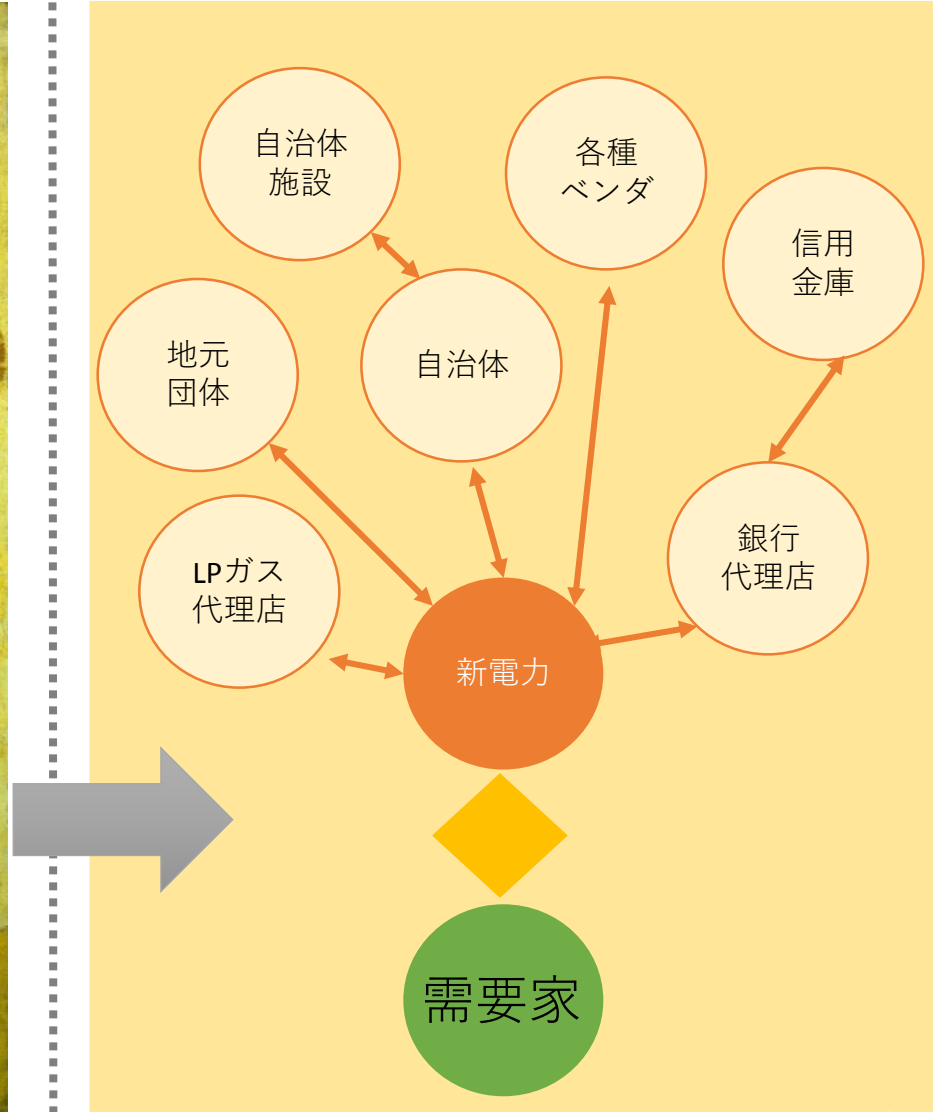
狙った需要家を
絶対獲得



2. 芸術が如き提携力 Great Art



Great Alliance



3. 軍隊が如き組織力・統率力

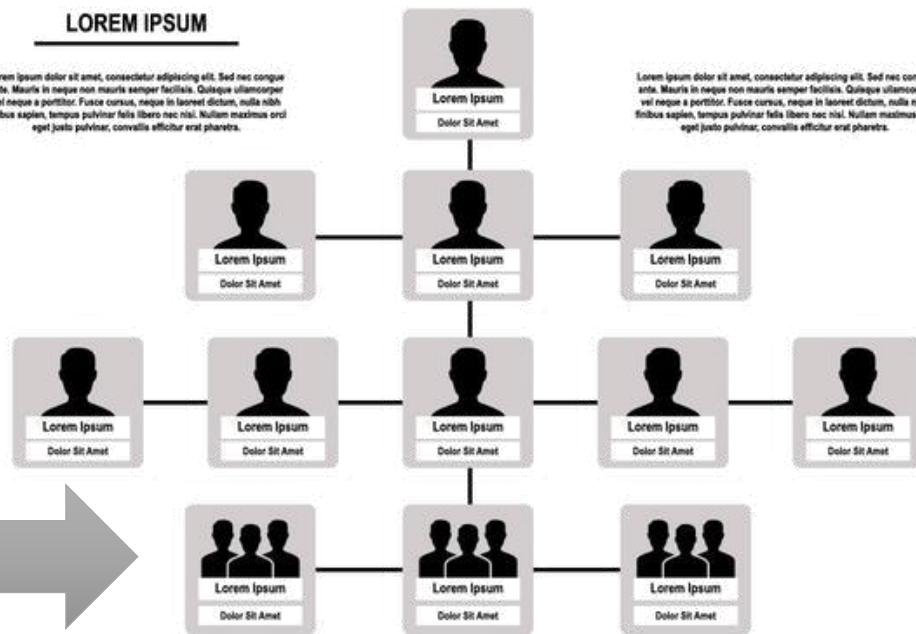


幹部の電力知見豊富
緻密な人材育成力
強力なトップ営業

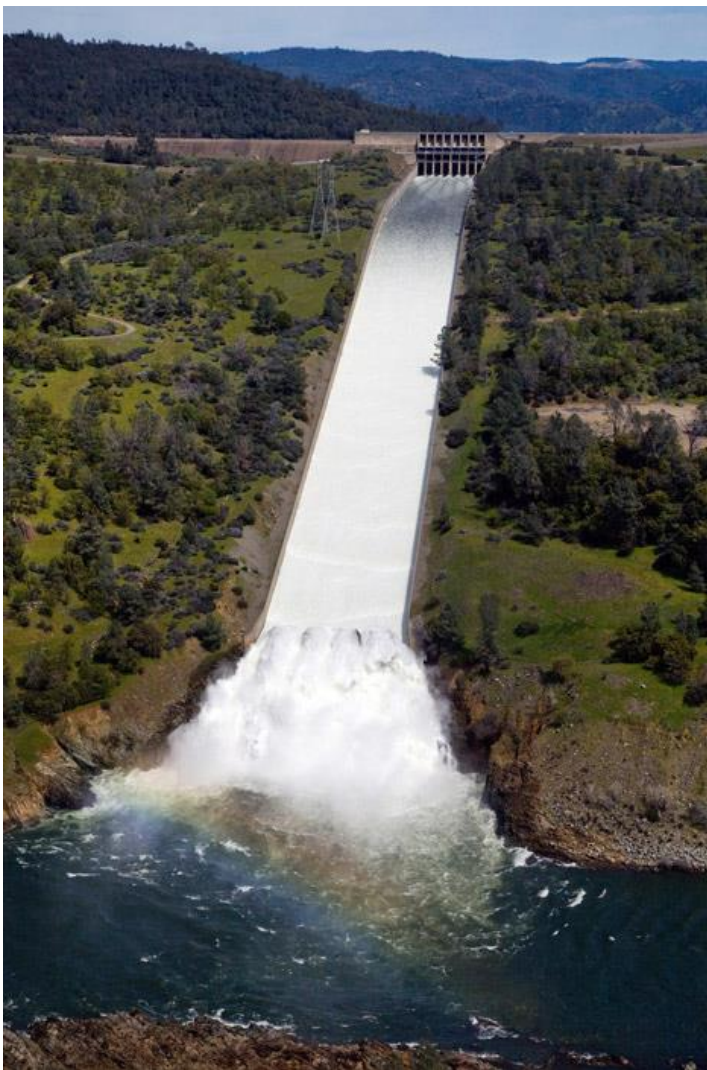
LOREM IPSUM

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed nec congue ante. Mauris in neque non mauris semper facilisis. Quisque ullamcorper vel neque a porttitor. Fusce cursus, neque in laoreet dictum, nulla nibh finibus sapien, tempus pulvinar fella libero nec nisi. Nullam maximus orci eget justo pulvinar, convallis efficitur erat pharetra.

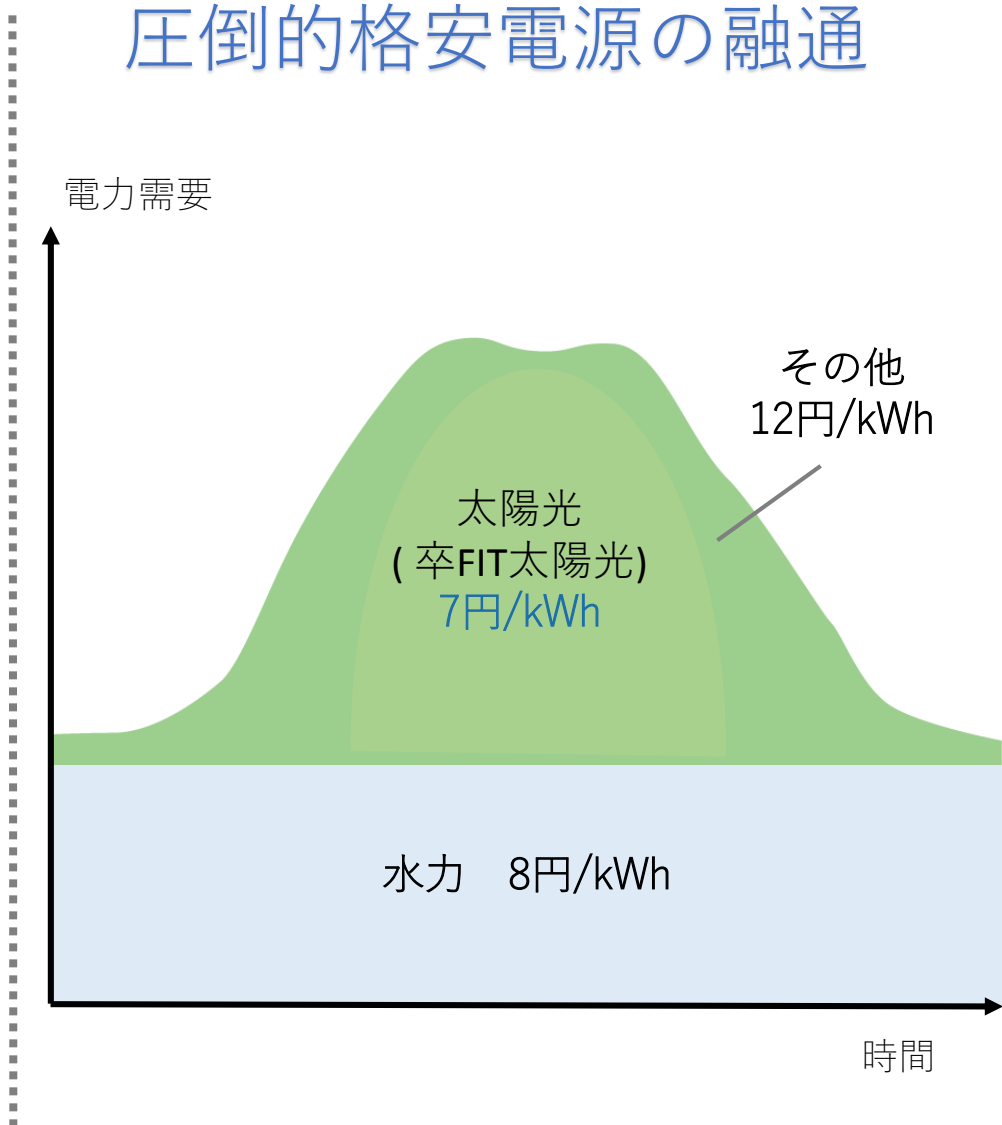
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed nec congue ante. Mauris in neque non mauris semper facilisis. Quisque ullamcorper vel neque a porttitor. Fusce cursus, neque in laoreet dictum, nulla nibh finibus sapien, tempus pulvinar fella libero nec nisi. Nullam maximus orci eget justo pulvinar, convallis efficitur erat pharetra.



4. 大波が如き電源力

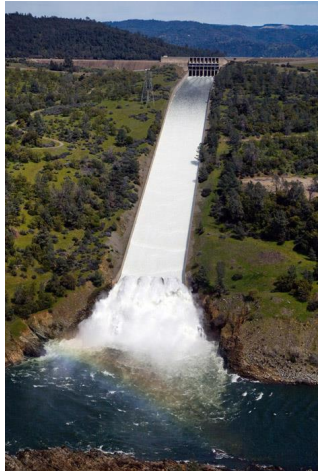
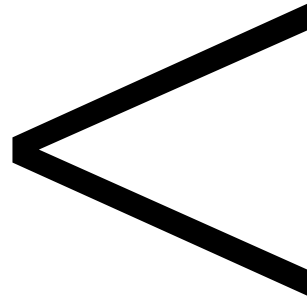


圧倒的格安電源の融通



5. しかし、最も重要な力が忘れられている

一撃必殺



6. それこそが、情報収集力である

情報力

La force de l'offre
et de la informations.

市場信息力

где можно спрятаться, способ
получить информацию

Information-gathering ability

7. 情報力がないと・・・近視眼になる！！

情報力なき営業力 → 高利益需要家獲得困難

情報力なき提携力 → 双方に益なき提携

情報力なき組織力 → 組織の方向性に暗雲

情報力なき電源力 → 利益電源最大導入困難

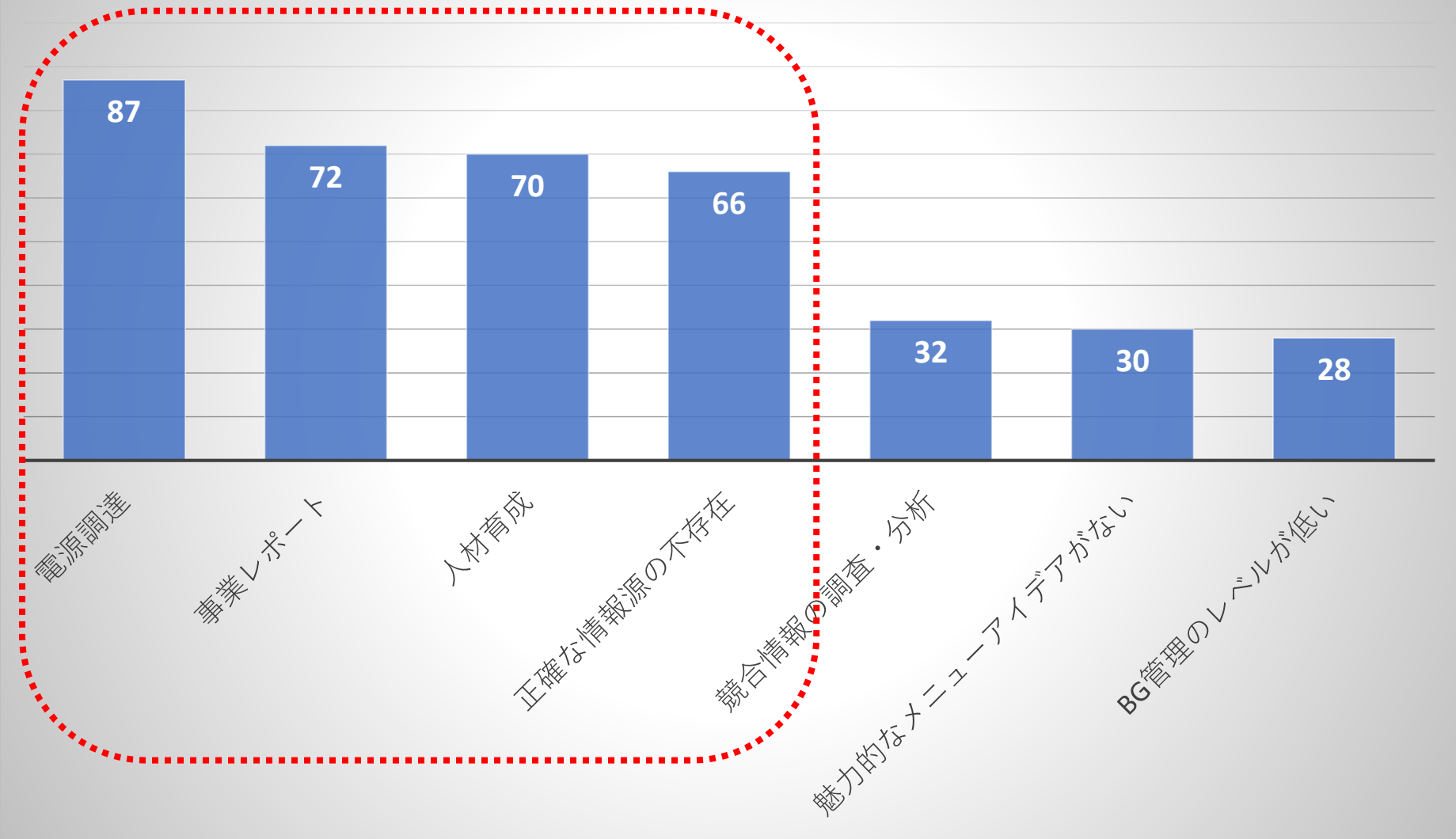
自社の経営状況が見えていない
電力事業成功モデルを描いていない
周囲の競争環境・制度の変化がわからない



近視眼

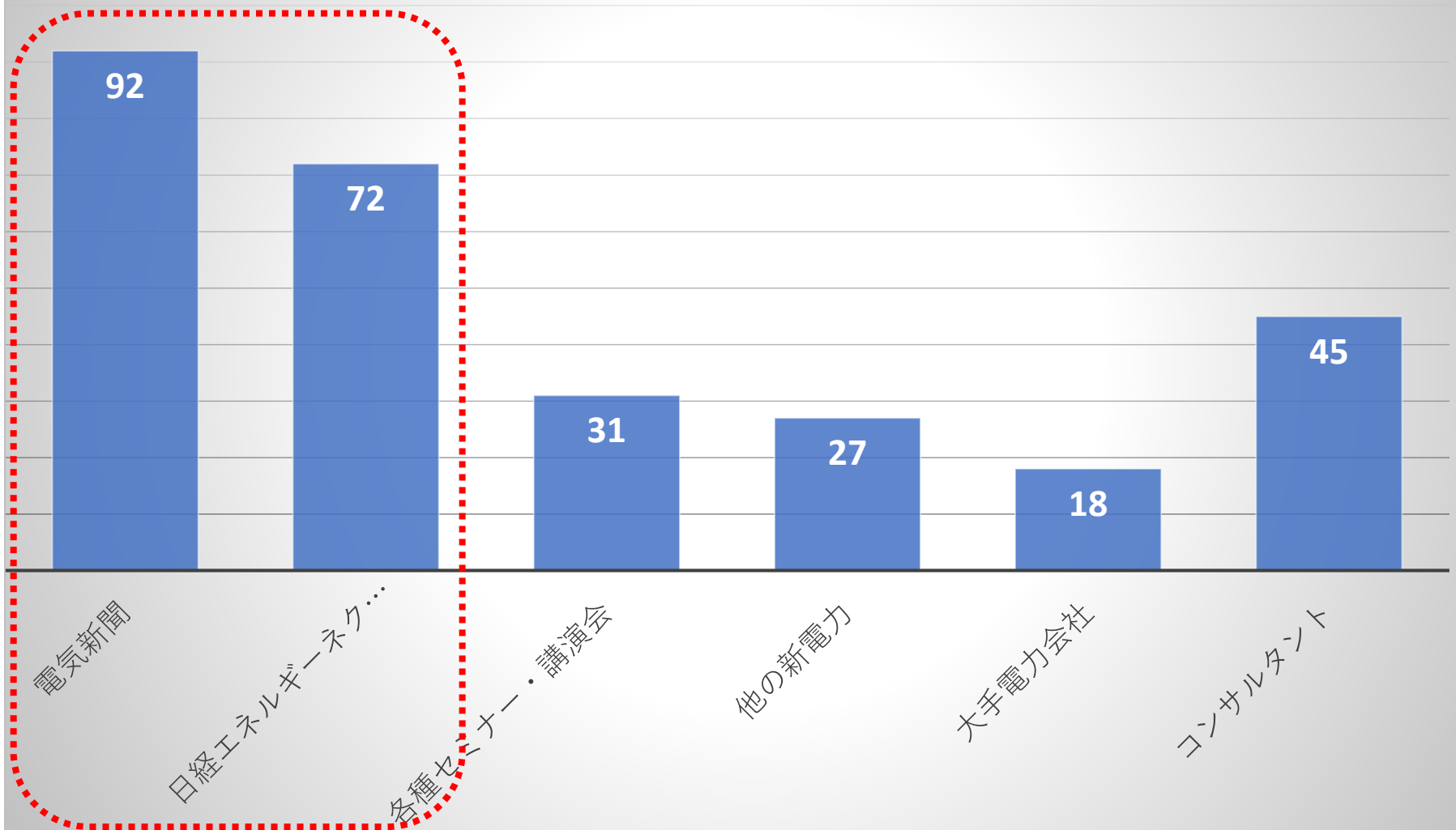
新電力幹部・現場100人に聞いた！業務の悩み

新電力事業の遂行にあたり頭を悩ましているものは？



新電力幹部・現場100人に聞いた！電力情報収集の方法

電力業界の情報を、どちらで取得されていますか？



新電力の情報不足に基づく近視眼とは

■ 他社の状況理解不足 = 対岸の火事の飛び火が見えないという近視眼

2019年5月21日付 電気新聞より

エナリス KDDIと電源共同運用 需要変動の緩和期待

エナリスは、親会社で電力小売事業を手掛けるKDDIとの間で電源の共同運用を進める。これまでもKDDIとは規模の経済性を生かした電源の共同調達を進めてきた実績がある。早ければ2019年中にエナリスが培った需給調整の知見を生かしつつ、調達・運用の両面で提携を進める。

エナリスは18年12月

に完了したKDDIとJパワー（電源開発）による株式公開買い付け（TOB）を経て、KDDI子会社（Jパワー関連会社）になった。

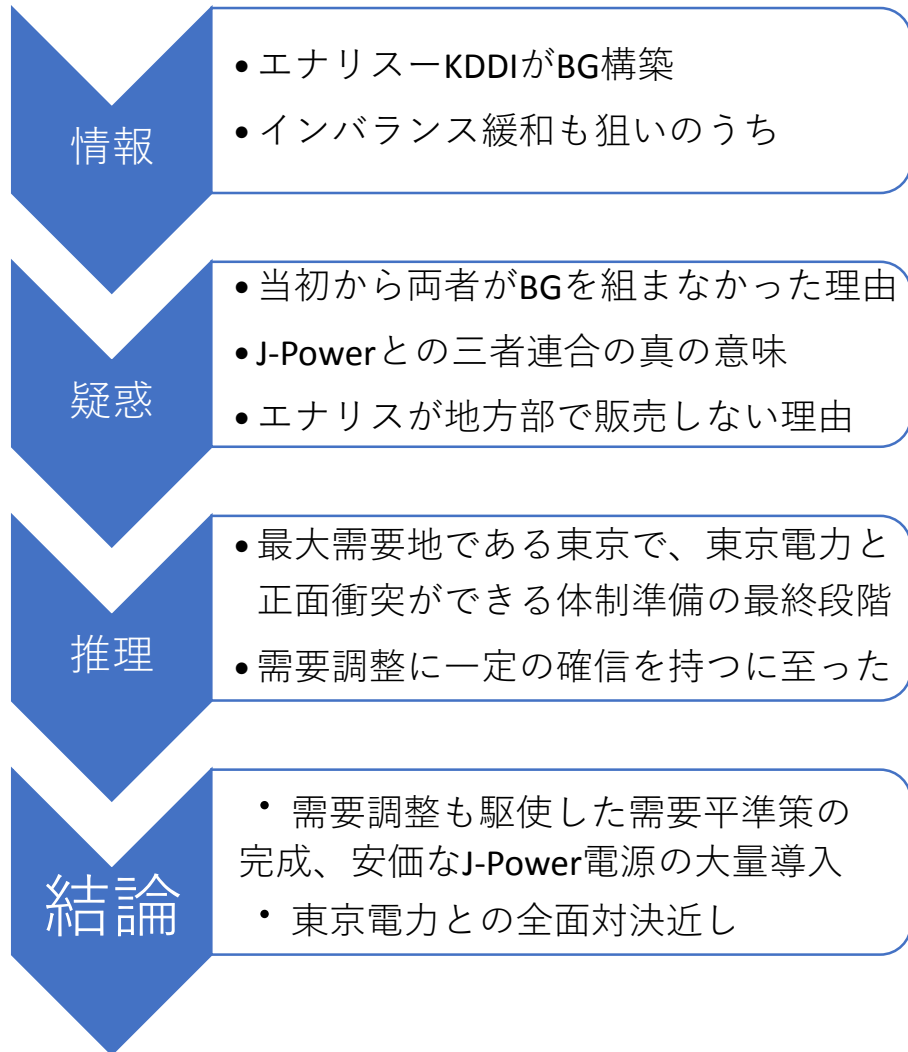
KDDIは電力小売事業、Jパワーは発電事業を営む。エナリスが強みとする需給調整の知見と合わせて、どのようなシナジーが生まれるか業界内で注目を集めていた。

KDDIとの関係では、互いが持つ需要家の電気の使い方の違いに着目した提携の深化を目指す。

KDDIが主とする家庭向けは夕方から需要が増え始め、夜間と朝にピークが立つことが多い。これに対して、エナリスが主とする法人向けのピークは平日昼間が中心。両社で異なる需要カーブを組み合わせることで、曜日

KDDIとは、これまで電源の共同調達を行ってきた。今後は運用面まで踏み込んで提携を進め、需要カーブをよりフラットに近づけた形とすることにより、個社だけでは難しかった戦略的な電源調達や、効率的な電源運用の拡大につなげていく。

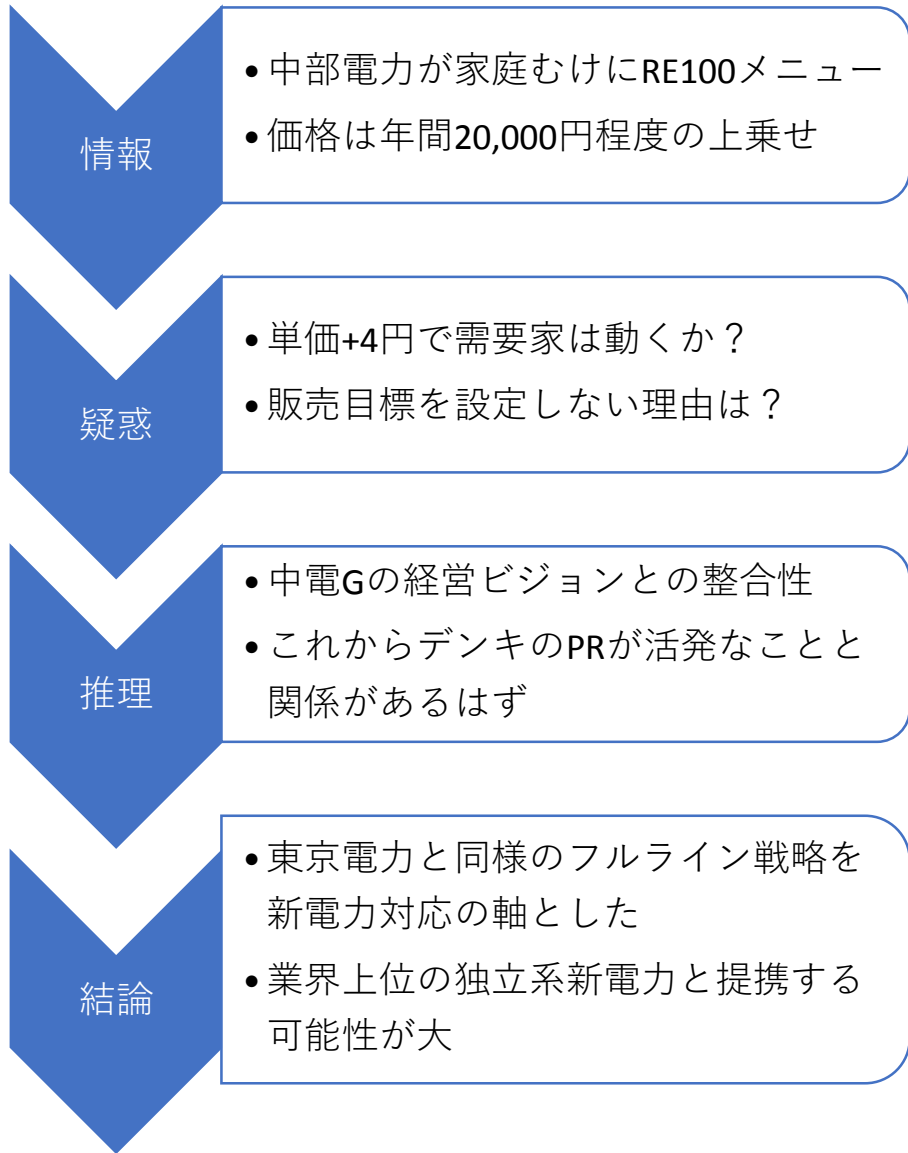
9年05月21日 001面 01版 No. 04



東京電力管区内で価格競争激化
余波を受けた他の新電力が地方進出活性化

■ 情報収集の前提知識の不足 = 近づいてくる脅威の足音に気がつかないという近視眼

2019年5月31日付 電気新聞より



CO₂フリー電気

一般家庭にも販売へ

中部電力 単価4円上乗せ

中部電力は29日、再生可能エネルギー電源によるCO₂（二酸化炭素）フリー電気料金メニューの受け付けを7月1日から開始すると発表した。現行プランの電気料金に1分2秒当たり4円32銭（消費税相当額を含む）を上乗せすることで、使用した電力全てがCO₂フリーとなる。中部エリア内で同社の電気を契約している高圧、低圧の顧客を対象。環境負荷低減に取り組む顧客のニーズに応える。販売目標は設定していない。

対象となるのは同社の高圧業務用電力・高圧電力を契約中の顧客や、家庭向けウェブ会員サービス「カテエネ」に登録済みで「ポイントプラン」や「おとくプラン」などの電気料金プランに加入している顧客。地球温暖化対策推進法の「温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度」で、顧客はCO₂排出係数をセロとして算定することができる。CO₂フリーメニューの電源は、同社が保有する水力発電所や、FIT（再生可能エネルギー）固定価格買取制度に基づく買い取り期間を終えた太陽光発電を活用する。今年度提供分に限っては、全て水力発電所からの電気を想定。太陽光による電気は、20年度から度中にFITの買い取り期間が満了する太陽光は約10万件で、設備容量は約35万kWに上る。同社は現在、60億円の目処で、中部エリアで19年度中のCO₂フリー型電力取引サービス（これからデンキ）の新サービスとして提供している。

大手電力では、東京電力エナジーパートナー（E-P）が水力発電の電気のみで構成する法人向けの「アクアプレミアム」、家庭向けの「アクアエナジー100」の提供を17年度から開始した。関西電力も、法人を対象とした「水力ECO（エコプラン）」を提供している。

中部電力管区の再エネ系新電力は、これまで以上にビジョン認知と実行力が必要

■まとめ 地域新電力様の今後の事業推進への一助となることを願って

・ 電力事業者として、己に厳しく

「電力の素人」が許されるのは、開業1年目まで。1 kWhでも販売した以上は「電力会社」なので、電力事業者としての知識拡充は積極的に

・ 情報収集は多角的に、懐疑的に

情報の入口は多い方が良いが、どの情報もまずは自己で考え、必要に応じて裏を取る。良い話に満足せず、課題感や脅威にも耳を傾ける。

・ 情報の分析・推理は、異論・反論織り交ぜて

積極的な勉強会の開催を。そこで、あるトピックスを取り上げ自由闊達な議論を展開させると深彫りされる。

故に曰く、

彼を知りて己を知れば、
百戦して殆^{あや}うからず。

彼を知らずして己を知れば、
一勝一負す。

彼を知らず己を知らざれば、
戦う毎に必ず殆^{あや}うし。

