

Loop、卸電力市場高騰の影響は限定的だが情報公開求める 取締役電力事業本部長小嶋氏「節電の仕組み必要」

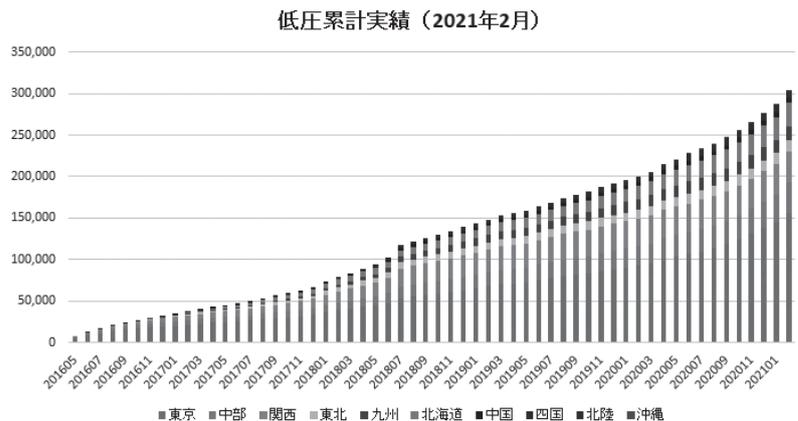
低圧向けの電気料金メニュー「Loopでんき」で累計30万人以上を獲得したLoop。再生可能エネルギーを中心としたビジネスを展開しており、2021年4月には「再エネメニュー」の受付も開始する予定。年末年始の市場価格高騰を受けて、新電力向けに事業継続の相談窓口を設置するなどの対応を取った。

Loopは2011年に設立。太陽光発電所の設置、設備の販売や自社発電所の建設、運営、電力小売事業、家庭用太陽光・蓄電池の設備販売などを手掛けている。従業員数は約300人で、売上高は約507億円(2020年3月期連結)。

2011年12月に、太陽光パネルとパワーコンディショナ、架台、分電盤をセットにした「MY発電所キット」を発売。2012年2月には山梨県北杜市で自社初の発電所「柿の木ソーラー発電所」を連系するなど、設立当初は固定価格買取制度(FIT)開始の追い風もあり、再生可能エネルギーの供給側に関わるビジネスを推進してきた。

その後、2015年に高圧向けの電力小売に参入。2016年4月の電力全面自由化にあわせ、業界初の基本料金ゼロメニュー「Loopでんき」を提供開始した。

資源エネルギー庁が公表する2020年10月の電力需要実績では、低圧シェアランキング8位で、販売量は7万2,367MWh。低圧の累計件数は5年



低圧累計件数30万人突破

で30万人を突破した。2020年4月～2021年3月末における電源構成はFIT電気が22%、再生可能エネルギーが7%、卸電力取引所が21%、残り50%は他社調達で、電気の一部の発電所が特定できない「その他」としている。

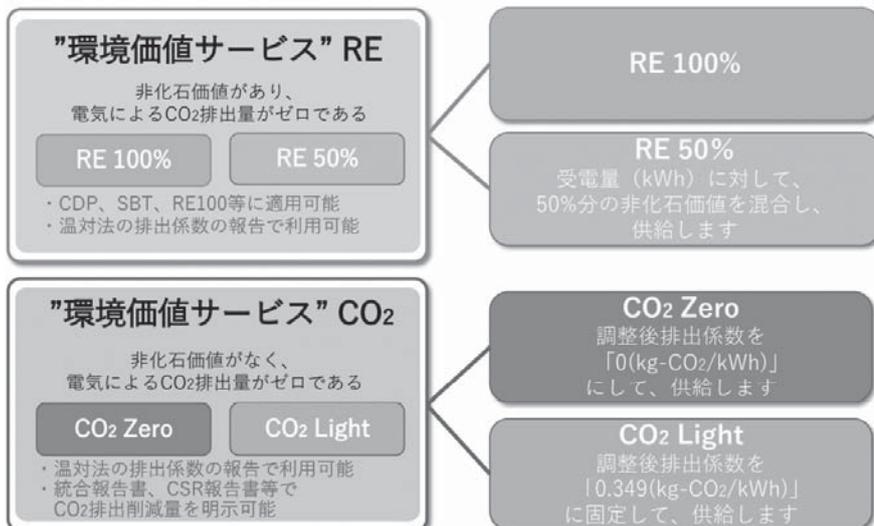
Loopの新電力としての強みの1つが、再エネを重視したサービス展開。開発からメンテナンスまで一貫した発電所サービスを提供でき、FITに依存しない自家消費型のシステム提供

も行っている。また、2021年4月からは、Loopでんきの再エネメニュー「eneco(エネコ)」も受付開始予定。非化石価値とCO₂排出係数ゼロの電気のセットや、地球温暖化対策の推進に関する法律(温対法)への対応として、非化石価値は無いものの、CO₂排出係数ゼロの電気提供も行う。

デマンドレスポンスの実証もこれまで複数回実施しており、2017年度に一般向け展開を開始。また、2020年度から行動変化だけでなくエネルギー機器や電気機器も含めた法人向けエネルギーマネジメントの取り組みも検討開始した。このほか経済産業省のバーチャルパワープラント(VPP)構築実証事業にリソースアグリゲーターとして参画、埼玉県さいたま市と環境省が公募したスマートシティプロジェクトに選定されるなど、新たな取り組みも進めている。

事業継続の相談窓口設置

Loopは年末年始の日本卸電力取引所(JEPX)のスポット価格高騰を受け、2021年1月8日に「新電力向けの事業継続に関わる相談窓口」を設置。事



Loopの再エネメニュー

業継続や譲渡の検討をしている事業者の声を集めた。

さらに1月18日には、新電力56社連名で経済産業大臣宛てに「卸電力市

場の取引価格の長期高騰に対する対応要望」を提出。市場価格を形成している市場の需要曲線／供給曲線、予備力、燃料在庫状況といった各種情報の

公開や、一般送配電事業者がインバランスなどで想定外に得た利得について、合理的に小売電気事業者・国民に還元することを求めた。

Loop取締役電力事業本部長・小嶋祐輔氏の見解

——市場価格高騰により受けた影響は

小嶋 もともと、冬場は相対取引を増やしているのですが、影響は限定的だった。契約者数も大きな変化では無いが、他社への移転を勧めたり事業を停止した新電力から、当社に契約変更したケースがみられた。

——連日、価格が高騰していく状態をどう見ていたか

小嶋 昨日の価格で当日が決まっているのが見て取れる状態だった中で、市場に関する情報が少ないのが実感で、沈静化への動きを待っていた。

——経済産業省も様々な対策を取った

小嶋 スポット市場の需給曲線の概略が公表されたこと、沈静化へアクションを起こしたのは大きかった。関西電力の大飯原子力発電所が再稼働したことも、高騰の収束につながったと思われる。

問題発生当初は、厳冬や再エネ発電量の低下を原因の1つと見る動きもあり、結果論として一步遅れた感はある。しかし、インバランス料金上限200円/kWhの設定や、インバランス料金、FIT特定卸供給の支払い猶予という3つの特例措置もあり、しっかり対応していただいたという感想だ。ただし、事業者の足元業績に対する影響は大きく、年度末に向けて、予断を許さない状況が続いている。

——FIT特定卸供給も市場高騰の影響を受けた

小嶋 ヘッジ手段が少ないことが問題。相対契約なのに市場に連動してしまう。金融商品でのヘッジは可能だが、手段に限られるので事業者としての使いづらさが表面化した。事業者としてはFIT価格を上限にしていたいただきたいのが率直な意見ではある。

——新電力の事業継続に関わる相談窓口寄せられた声は

小嶋 市場が落ち着くまでの約2週間、1日に2～3社程度、合計で十数社から相談があった。事業収支の急激な悪化や、電力供給の取り次ぎ依頼、事業売却について、といった内容だった。

——相談を受けた感触などから、今後の業界はどう動くか

小嶋 数百億円程度の事業規模がある企業はしっかりした財務体制があり、電力需要が大きい冬季や夏季は価格高騰に備えてリスクヘッジしている。事業継続について検討しているのは、数億円から数十億円規模の企業ではないか。



小嶋祐輔氏

Loopとしても、リスクのあるコマはヘッジするのが従来からの基本方針だが、冬季、夏季はもう少し高いリスクを想定した評価も必要かもしれない。

——経済産業大臣に共同要望書を提出した

小嶋 ご縁のある企業から、意見を集約する立場になった。企業数を集めるのに苦労しつつ要望書をまとめた。基本的に各社で戦略や理念が異なるので、今後も全ての新電力小売事業者が1つの団体の形で動くというのは難しいのではないかと。

——制度の見直しに期待する点は

小嶋 先行する海外事例も踏まえ、市場が高騰した場合、なぜ高騰しているのかが把握できる情報開示をお願いしたい。特に発電計画については、入札の判断材料にできるようにしてほしい。

サーキットブレーカーを求める声もあるが、まずは需要家側に節電を求める仕組みが必要ではないか。需給が逼迫している際、市場を停止すると節電の経済合理性が発揮されない可能性も考えられる。基本的には価格スパイクがあり、それを受けて節電することが合理的な市場が健全だと思う。

——電気について改めて考える点は

小嶋 今回の事例について政府の調査が終わった後、一般の方々に、何が原因でどういった問題が起きたのかを、いかに周知していくかが課題。専門性が高く、一般層の関心も低い分野とは思いますが、自由化によるメリットも含め、我々も説明していかなければならない。