

### 自然エネ普及と社会課題解決を支えるハチドリ電力

ボーダレス・ジャパン 小野悠希氏

ボーダレス・ジャパン(東京都新宿区)は、貧困や人権、また環境問題などの様々な社会的な課題を解決するソーシャルビジネスの普及事業に取り組んでいる。同社では、重要な社会課題の1つである環境問題・地球温暖化防止に資する取り組みとして、自然エネルギーを電源とし、こうしたエネルギーの普及拡大に加えて社会課題解決の活動を手掛ける団体へ電気料金の一部を寄付する電力サービス「ハチドリ電力」を展開している。ハチドリ電力のこれまでの実績や今後の展望などについて、ボーダレス・ジャパン ハチドリ電力事業統括の小野悠希氏にお話を伺った。

—ハチドリ電力のサービスを実施して  
いこうと決めた経緯を教えてください

小野 ハチドリ電力のサービスは2020年4月にリリースし、実際に電力の供給を開始したのは同年8月からのこと。電力サービスを展開しようと決定した背景は地球温暖化を食い止めたいとの願いがあり、また電力部門は日本で一番温室効果ガス排出量の多いセクターであるからです。こうした中で、私たちは3年ほど前にも一度、電力事業への参入を検討に着手しました。ただ、電力事業に関してはもともとノウハウが私達にはありませんでした。加えて、電力自由化などで自然エネルギー事業に多くの方々が相次ぎ参入を始めていたので、専門的な知識を持った方々に自然エネルギーの普及をお任せすることとし、私たちはその状況を一旦は見守ることにしました。

けれども、当初考えたよりも自然エネルギーの割合は増えず、自分たちの手で自然エネルギー普及へのムーブメントを起こしていければと思い自らが電力事業に参入することを決めました。ただ、昨年の政府による2050年のカーボンニュートラル宣言など、わずかなものの追い風が出てきたのではないかと思います。

—自然電力と協業しハチドリ電力の事業を展開しています

小野 電力販売にあたっては先行して自然エネルギー事業に注力している自然電力と協業し、ハチドリ電力が自然電力の電力小売事業の取次事業者として事業を行っております。もっとも、

この取次契約は期間限定としており、ゆくゆくはボーダレス・ジャパン自らも小売電気事業者としての登録を行い、来年の年明けには小売電気事業者としての本格的な事業開始も視野に入れています。自然電力とパートナーシップを組むことを決めた理由は、志を同じくしていたからです。当初は電力事業の知見がなく、色々なヒアリングなども行いながら事業を開始してきました。

—電力契約者数の実績と今後の目標は

小野 ハチドリ電力の契約者数は、累計で4,000件を超えていますがこの普及のスピードは地球温暖化の猶予を考えると十分ではないと思っています。今後の目標としては2030年までに日本全体の人口の3.5%、世帯換算でおよそ198万世帯の方々に採用して頂くことを目指します。「3.5%」としたのは、3.5%の人々が参加した市民運動は必ず成功してきたとも言われているからです。ハチドリ電力の需要家は低圧と高圧需要家の方々に、現在は契約者のうち家庭向けが3分の2を占めています。またハチドリ電力の大きな特徴は、電気料金の1%分が社会的な活動を行うNPO法人などの団体に寄付でき、こうした活動の支援につなげられること、またこれと別に電気料金の1%が自然エネルギー基金として自然エネルギー発電所の増設資金に充てられ、ハチドリ電力を使うほど自然エネルギー発電所が増える追加性を備えています。電力料金はこうした寄付される金額も含め料金を掲示・提案してい



小野悠希氏(写真は小野氏提供)

ます。またハチドリ電力での寄付先となる団体は現在60団体ほどに達しています。当初は私たちから団体へお声掛けをしましたが、現在は団体の方々側からの申し入れで新たな寄付先となるケースも出ており、活動内容も子供の貧困・教育や動物愛護や国際協力など様々です。

—今冬は電力市場価格高騰のような不測の事態もありました

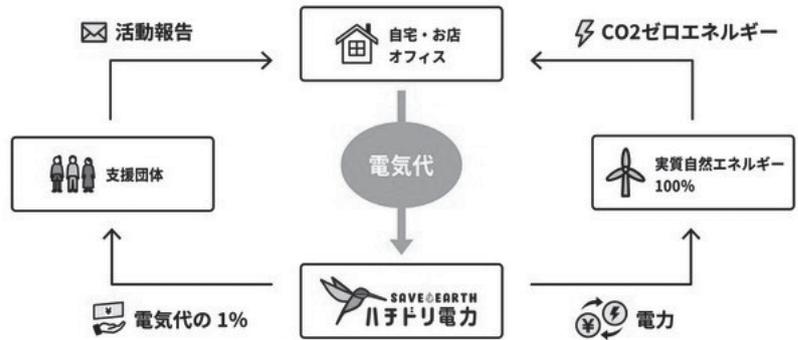
小野 ハチドリ電力も、もともとは市場連動型の価格体系を採用していました。しかし昨年末から年初の今冬に電力市場価格が急激に高騰したことをうけ、契約者の方々には緊急の割引措置の対応を行い、大手電力会社より高くなる料金分はハチドリ電力が負担するという対応を講じました。こうした経緯からその後は見直しを行い固定料金プランを設定し、新規の申込みのプランはそちらに一本化しています。一方でハチドリ電力はオール電化や個別見

積みりによる独自の自社メニューも設定しています。このうち個別見積もりメニューは法人需要家を対象とし、現状では料金がいため自然エネルギーには切り替えられないと考える方々もいる中で、同じ料金でも100%自然エネルギーに切り替えられることを呼び掛け提案しています。

—電源の確保、開発などはどのように進めていきますか

小野 今後さらに契約者数が増える一方、自然エネルギー100%の調達ということが、自社でしっかりと発電所を持つまでは中々難しいことでもあると実感しています。こうした中で電源はハチドリ電力が自社で発電所を建てることも視野に入れていきます。もっとも大々的なメガソーラーの開発などは行わずに、家庭や工場の屋根にパネル

ハチドリ電力の仕組み



ハチドリ電力の仕組み(画像はボーダレス・ジャパン資料より)

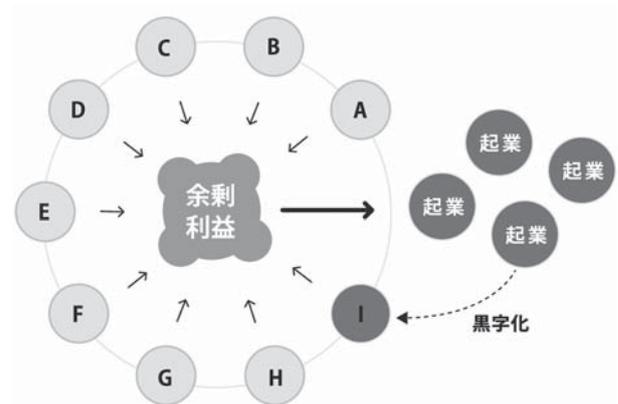
を設置したものや、農地とのソーラーシェアリングなどを想定しています。さらに自然エネルギー電源の確保へ相対取引も進める計画で、それにより今まで以上に電源の特定がしやすくなるとも思います。また、今後固定価格買

取期間が終わった「卒FIT」の電気が増えてくるので、ハチドリ電力が買取を行うことで、発電事業者が期間満了後発電を辞め自然エネルギーの割合が減るといことも防ぎたいと考えています。

ソーシャルビジネス拡大へ独自のエコシステム構築  
ボーダレスグループの概要

「ソーシャル・ビジネスで世界を変える」ことを掲げ、ボーダレス・ジャパンは社会起業家が集うプラットフォームカンパニーとして2007年3月に設立された。ソーシャルビジネスとは社会問題解決を目的とした事業で、事業として手掛ける領域は貧困や差別、環境問題など多岐にわたるが、これまで寄付金など外部資金に頼らず自社で事業収益を上げ継続的な社会支援や社会課題の解決を実現してきた。こうした中でボーダレスグループは貧困・環境問題などの解決に関わる40事業を現在展開し、例えば偏見のない世界を作る多国籍コミュニティハウス「ボーダレスハウス」、オーガニックハーブで貧困農家の収入をアップする「AMOMA natural care」、バングラデシュに雇用を作るビジネス革製品「ビジネスレザーフクトリー」など様々な社会的事業を創出している。活動拠点は東京・大阪・福岡のほか海外では韓国・中国・バングラデシュ・台湾・ミャンマー・ケニア・グアテマラ・インドなどに置かれ合計15カ国へ展開し、ボーダレスグループの従業員数は2021年3月時点で現在1,483名が在籍する。

ボーダレスグループではソーシャルビジネスを行う社会起業家を増やして社会を変えるアイデアを世界中に広げることを目指し、グループ内で「恩送りのエコシステム」を構築している。この仕組みでは、ソーシャルビジ



恩送りのエコシステム(画像はボーダレス・ジャパンHPより)

ネスを展開するボーダレスグループの各社は独立経営を維持しつつ、事業から生み出された利益のうち自己投資分を除いた余剰利益をグループ共通のポケットにストックする。ストックされた資金は働く環境と福利厚生の実に充てられるほか、新たなソーシャルビジネスの起業資金として活用される。立ち上がった事業が2カ月連続で黒字を達成したら、起業家は新たな起業家支援へ「恩送り」をする側にまわっていく。恩送りのシステムでは、資金のほかノウハウも共有し、起業家同士が孤立せず、互いに助け合う仕組みとして機能している。