

### IT・デジタル技術で電力脱炭素シフト加速に寄与

#### エナーバンク 村中健一社長

エナーバンク(東京都中央区)は、電力の仲介オークションシステムによって需要家の電気代削減や再生可能エネルギー電力購入を支援する「エネオク」のサービスなどを提供している。「エネルギーをシンプルに」という理念を掲げ、この実現へエネルギー領域でのIT技術を駆使した事業やサービスを展開する同社では、事業拡大へ新たに資金調達も実施した。再エネの導入拡大が進む中で、同社の今後の展望や注力していく取り組み、自社の強みや特長などについて村中健一代表取締役社長にお話しを伺った。

——御社の沿革や設立のきっかけをお聞かせ下さい

村中 当社は2018年7月に設立され、エネルギーとITの領域での事業を展開している。私自身は通信エンジニアとしてソフトバンクに在籍しエネルギーマネジメントやHEMSの構築事業に携わり、またほかの通信会社も参画する経済産業省の大規模HEMS事業での業務にも従事していた。また、共同創業者の佐藤丞吾氏は、国際航業で再エネ導入やスマートシティ開発関連のコンサルティングに従事していた経歴を持つ。

——御社のサービスを教えてください

村中 当社では全国の小売電気事業者から最安の電力契約を選定できる無料の電力オークションサービスとして「エネオク」を展開している。小売電気メニューのほか太陽光発電、蓄電池、HEMSなどがそれぞれ営業活動をするのではなく、ひとつの枠組みの中で営業活動を推進できるエネルギーコミュニケーションのためのプラットフォームが世の中に存在しないと感じ、こうしたプラットフォーム事業の展開を目指してエナーバンクを立ち上げ、そのファーストステップのサービスがエネオクで、フラットな立ち位置から需要家と小売電気事業者のマッチング機能を提供している。このプラットフォームへの登録料は無料で、オークションを経て小売電気事業者が需要家からの電気の契約を得られた際に手数料を当社が頂戴しており、電力会社の代理店のような役割を当社が張って

いる。これまでの実績として500施設程度をオークションにおいて取り扱い、このうち低圧施設が3割、高圧以上の施設が7割を占め、小規模な店舗や工場、また環境省の施設などの電力切替時に当社の仕組みを採用頂いた実績がある。電力の比較サイトなどのプラットフォームはこれまでも存在したが、その先のリバースオークションまで実施する事例は現状はほかにないのでは。

——現在のオークションへの小売電気事業者の参加状況は

村中 登録している小売電気事業者の数は当初5社からスタートしたものが、現在は25社に達しており、最近では旧一般電気事業者の方からも登録して頂けるようになった。オークションによる価格競争をとめない棘のあるサービスを作っていると自覚もしている。ただ、現在は再エネ採用による価格の上昇を需要家の方々がどこまで許容するかについて市場の情報が十分に存在しておらず、小売電気事業者もどのような電力プランを設定すれば良いのか手探りの状態にあると考えている。こうした中で、当社のプラットフォームに加入して頂くことで情報を掴むこともできる。エネオク内ではオークション時に競合の小売電気



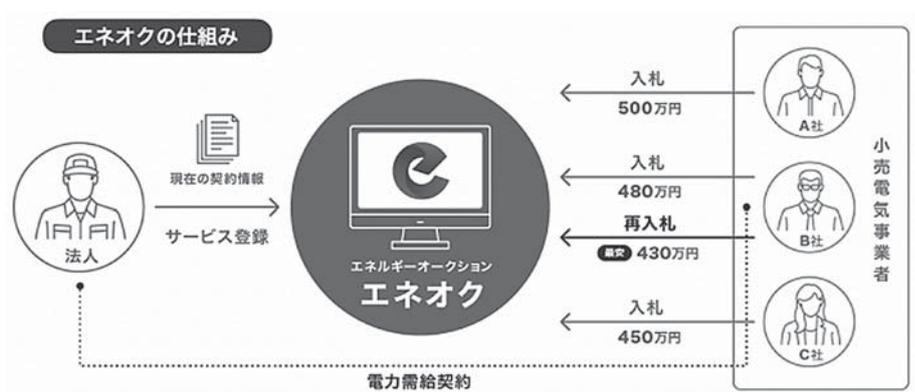
村中健一氏

事業者の名前は見えないが、金額を見ることはできるため、小売電気業者は各社が掲示した価格を見て再入札を行うこともできる。さらに小売電気事業者と需要家の画面をシステマティックにつなぐとともに双方が直接やりとりできるチャット機能も備えており、信頼感なども含めて小売電気事業者が需要家に対して価格以外の面も説明するアピールの場としても活用できる。プラットフォームは透明性と平等性を保つとともに、リバースオークション時のスピードも確保しており、小売電気事業者にとって営業活動の効率化も期待できる。登録無料で入口時点でのハードルを下げたサービスとし、最初は無料のコスト削減という提案をスタートしながら将来への次のステップで省エネ機器や太陽光発電、蓄電池などの提案、より高度な太陽光PPAプランなどの提案にも拡大することで、需

要家のお客さまのコスト削減や再エネ導入のロードマップを描く役割も当社が担う。当社ではすでにエクソルとのアライアンスにより、設置された自家消費型太陽光発電システムからの太陽光由来の電力が持つ環境価値をグリーン電力証書として環境意識の高い事業者者に販売するモデルも展開している。

——今後営業に注力したい分野の需要家の方々はどのような分野ですか

村中 民間企業のほか自治体にも営業活動を推進している。当社ではこれまで環境省の調査業務を受託した実績もあるほか、同省が策定した「公的機関のための再エネ調達実践ガイド」で、エネオクの仕組みが活用できるモデルとして掲載もされた。自治体の電力購入の際には競争入札が必要なケースの一方で、少額随意契約で購入先を決定できる低圧案件もあり、そこでエネオクのリバースオークションによる仕組みで相見積もりを行い、随意契約により小売電気事業者を決定した公共施設の小規模需要家の事例も紹介された。こうした小規模公共施設でのエネオクの普及、またさらには競争入札案件でもエネオクの適用と活用についても検討していきたい。当社では最近になり富山市の一般社団法人地域資源循環システム協会と提携し、エネオクのシステムを活用したエネルギー費削減のためのサービスも開始した。新型コロナウイルス対策支援の一環として、エネルギー費用の低減を図るべく、富山県内の中小企業を対象にエネオクのシステムを活用した地域版エネルギーオークションサービスの提供を開始している。地域資源循環システム協会のように地域に根付いた団体とも連携し、より多くの事業者や自治体に、自社ブランドでの提供に限定せずOEMのような形でエネオクを提供し利用してもらう機会をさらに拡大する。エネルギー費用削減のほか、再エネのさらなる活用を進める際にも地域との連携を推進したい。電力分野では営業活動の際にウェブや広告を面的に広く展開したり、ITといった手法が必ずしもマッチしないケースがある。こうした



エネオクの仕組み(エナードック発表資料より引用)

方々に営業活動を行う際は、エネオクを需要家の方に紹介して頂く地域に特化したパートナーの方々から協力を得ることも有効となる。

——御社の事業モデルのアイデアの源泉はどこから来ているのでしょうか

村中 自身の学生時代より、電力はすでに高校生の頃から好きな科目でもあった。大学では物理情報工学を学んでおり、この分野は科学と物理・物性、またそれらとシステムに関わる複合的な領域の学問で、そこでは色々なことが学べると考え専攻を選択した。勉強を重ねていく中でシステムティックな考え方について興味を抱き始め、研究室ではシステム工学を専攻し最適化問題について学んだ。当時から電力部門での最適化ということの研究していたわけではないが、一方で電力に関わるスマートグリッドやスマートシティなどの概念が東日本大震災の発生する前から将来拡大するとも言われ、自身もこの分野には興味を抱いていた。エネルギーがデジタル化されそこで得たデータをどうビジネスに活かすか決定するための意思決定や制度設計も最適化とも関わる項目で、またオークションの仕組みも局所解ではなく複雑に絡む要素を組み合せ全体最適を創出するためのソリューションとなる。電力の選定時に再エネ推進やコストといった様々な条件を設定し意思決定を得ようとする際にもシステムティックなロジックが必要になる。こうした研究の経験や発想から電力ビジネスというポテンシャルが大きい分野にチャ

レンジし、自分たちが触媒となることで脱炭素化などへの業界のシフトを加速していけるのではと考えた。自身のことは研究者的な目線とビジネスマンの視点双方を持った性格だと評している。

さらに、前職では業務を通じエネルギーの様々な情報をしっかりと得るようにし、加えて開発者サイドとビジネスサイドの間に立った政治的調整などハブとなる役割も経験してきた。そうした中で、どのようなサービスの仕様が電力業界にもマッチするかある程度見えていたところはある。このほか私自身がITやテクノロジーのサービスが電力以外のほかの業界において標準のレベルで取り入れられている事例も見てきており、そうしたレベルでの技術やエンジニアとのコミュニケーションスキルも持つとともに、エンジニアの持つニーズや仕様設計、ITを標準レベルでマネジメントするスキルも有すると自負している。また自身の前職の場ではリバースオークションの仕組みもすでに活用されていた。一方で、共同創業者の佐藤氏が再エネ分野の業務に長く携わり、業界の文脈も見ながら、再エネが普及するのを見据えたうえでの最適なオークションシステムのオペレーションのあり方や仕様に知見があることも大きい。