

米国でのノウハウを活かし日本の電力小売市場に勝機

ジニーエナジー 代表 ボブ・ブレイク氏

ジニーエナジー合同会社は、日本での電力小売全面自由化を受けて2017年より日本における電力小売事業に参入した。日本では小売電気事業者の登録数が600社を超え、各社が他社より安価な電力供給メニューを相次いで設定するなど競争は激しい。こうした中でも同社のボブ・ブレイク代表は、米国の電力小売市場でこれまで積み重ねてきたノウハウを活かすことで、日本の電力小売市場における同社が得られるチャンスは大きいと強調する。ジニーエナジーの沿革や外資系企業として日本で描く今後に向けた営業戦略、また日本の市場に対する見解、さらに再生可能エネルギーの活用などについてブレイク氏に伺った。

一貴社の沿革、アメリカの電力市場との比較も含め、日本市場への進出の狙いを聞かせて下さい

ブレイク ジニーエナジー合同会社は、米国のジニーエナジー(Genie Energy Ltd.、本社所在地はニュージャージー州)によって、日本で小売電気事業を展開する新会社として設立された。ジニーエナジーの電気事業は、2004年に世界最大手VoIP事業者であるIDTコーポレーションの一事業として米国でスタートした。2011年には電気事業が独立しジニーエナジーとして発足し、これまで米国、イギリスにおいてエネルギーサービスを提供してきた。ジニーとは、願いを叶える魔法の妖精の名前に由来している。

米国では、電力小売市場の自由化は20年以上前からスタートしていた。ただ自由化は国全体ではなく州ごとの単位で行われている。最初はガス市場が自由化されその後電力の自由化もスタートし、多くの小売事業者がガスから電力の市場についても、小規模需要家・消費者向けを含め参入していった。以前は大手企業のみしかエネルギー小売事業には携われなかったが、規制緩和と自由化をうけてジニーエナジーでもそれをチャンスととらえ、米国の電力小売事業に参入を決定した。

米国はあくまで州単位での自由化となっており、州ごとにルールが違い複雑化し、個々の非常に細かな手続きなども発生する。その点と比べても、日本の市場に参入するベネフィットを感じた。日本の電力に関するルールは



ボブ・ブレイク氏

全国で同じ内容に統一されており、旧一般電気事業者管内ごとのエリアでもルール・規制に相違がなく、米国に比べてシンプルという印象がある。マーケットの規模についても、日本は米国よりも大きなポテンシャルがあると考えている。ジニーエナジーでは米国の電力市場で15年の様々なノウハウや経験を持っており、それを日本においても活かせるかとらえ参入を決定した。

私個人としても、電力業界でおおよそ20年のキャリアを積んできた。大学ではエンジニアとして学び大手電力会社に就業するとともに、ビジネススクールの大学院でも学んだ。経営側のスタッフにも就任し、これまで顧客対応部門を担当した。1998年に米国で

の自由化が活発したときは新規参入をした企業にも参画し、様々な企業で業務に携わり供給、調達、セールス、オペレーションなどの多様な分野の業務も経て、2017年には日本での事業立ち上げに携わった。

一貴社ではどのような電力供給メニューを現在展開されているのでしょうか

ブレイク 現在供給を行っているのは低圧需要家向けのみで、その大半が家庭を対象としており、現状は沖縄と一部離島を除いたエリアで供給を行っている。契約件数などについては公表を差し控えさせて頂きたいが、社内で目標に掲げる数値の獲得は達成できている。ジニーエナジーでは「みどりプラン」と「あおプラン」による2つの

電力供給メニューを展開しており、このうちみどりプランは市場に連動した変動型の料金体系で、よりリーズナブルで競争力のある価格によるメニューとし、とくに月間250kWh以上の電力を多めに使う家庭にとってお得なメニューとなっている。またあおプランは12カ月の固定型料金によるメニューで、より安心して家計における電気料金の計画を立てられる。一方で高圧や特別高圧需要家向けの供給を当社自身で実施することは現状は計画していないが、高圧や特別高圧需要家向けにサービスを特化した小売電気事業者もいるので、そうした方々とのパートナーシップも推進していきたい。

一日本での認知度向上やブランディング、また営業活動はどのように取り組んでいますか

ブレイク ジニーエナジーでは、これまでお客さまにサービスを行ってきた経緯のある販売代理店やパートナーを窓口としてお客さまへの営業を行っている。こうしたパートナーには、例えば不動産業者の方々などがある。米国でも販売代理店による営業が効果的な手法となっている。そして、お客さまとの対話・コミュニケーションを通じ当社への切り替えを頂いている。切替に対して興味はあるが、よく内容が分からないと指摘されるお客さまも多い。この中で日本の全ての消費者の方々へ急激に当社を知って頂くことよりも、1軒1軒訪問し直接丁寧な説明を行い納得頂いたうえで、契約を頂くことに重きを置いている。大手エネルギー会社の戦略とは異なり、市場全体の0.5%程度でシェアを確保するイメージで、しっかりと利益も確保するビジネスモデルとしていく。また、口コミや紹介で契約を頂く機会も出てきており、当社に対するより良い評判も得られるようになってきた。さらに、料金比較サイトも活用を行っている。一方で、今後は当社のウェブサイトの充実も課題になってくると考えている。

ジニーエナジーの料金体系の一例(東京エリア、2019年10月時点同社HPより引用)

みどりプラン (基本料金が安く、電力量料金は市場価格に基づいた変動レートに使用電力量を掛けた料金算定。 変動レートは毎月変動し、変動レートは料金の算定期間毎に適用され 当該料金算定期間の終期が属する月の二か月前の第一営業日までにお客さま専用Webサイトで案内)	
みどりプランAMP (一般家庭など、契約電流が20Aから60Aの需要家)	1A当たりの基本料金14.3円 1kWhあたりの電力量料金22.5円
みどりプランkVA (二世帯住宅、商店、事務所、など契約容量が6kVAから49kVAの需要家)	1kVA当たりの基本料金143円 1kWh当たりの電力量料金22.5円
みどりプランkW (契約電力が原則として50kW未満の需要家。動力はサービス対象外)	1kW当たりの基本料金214円 1kWhあたりの電力量料金22.5円
あおプラン (電力量料金は申し込み時の12か月間の固定レートに使用電力量を掛け料金算定)	
あおプランAMP (一般家庭など、契約電流が20Aから60Aの需要家)	1A当たりの基本料金14.3円 1kWhあたりの電力量料金23円
あおプランkVA (二世帯住宅、商店、事務所、など契約容量が6kVAから49kVAの需要家)	1kVA当たりの基本料金143円 1kWh当たりの電力量料金23円
あおプランkW (契約電力が原則として50kW未満の需要家。動力はサービス対象外)	1kW当たりの基本料金214円 1kWhあたりの電力量料金23円

※料金はいずれも税込

一多くの小売電気事業者が登録された日本の市場をどう見えていますか

ブレイク 確かに小売電気事業者の登録数は600社を超えたが、その中には実際には電気供給の活動をしていない事業者も少なくない。またあくまで小規模な限られたエリアなどをビジネスの対象としている小売電気事業者も存在する。さらに、すでにお客さまのリストを持たれていた中で、新たに登録を行ったケースもある。だが実際にいざ参入してみるとリスクが大きく複雑で困難な課題も存在し、さらに資本が想定以上にかかる気づいた会社もいる。小売電気事業を本業ではなく事業セグメントの1つとして参入したが、すでに撤退を決め、部署単位での売却を当社にお声かけ頂くケースもある。

また、日本の電力小売市場はまだまだ発展途上の点があるとも感じている。電力調達の方法や価格設定に関する柔軟性、先物取引市場の活用・普及など、米国に比べて成熟しきっていない点がある印象だ。さらに大手にとって優位と思われる仕組みが、まだまだ存在する部分もあるのでは。

一再生可能エネルギーを小売用電源として活用される考えはありますか

ブレイク 卒FITを迎えたものな

ど、再生可能エネルギーには興味を持っている。米国でも、価格重視の電力料金メニューの一方で、電力の一部となる50%を再生可能エネルギーを電源として供給するもの、また100%再生可能エネルギーで供給するメニューも展開し、これまでノウハウを積んできた。一方で、再生可能エネルギーの比率を高めると現状では価格が割高になってしまうことは課題として存在する。

一日本で取得されたノウハウはどのように活かしていきますか

ブレイク 国を超えてのオフィス間で、情報共有はしっかりと行っている。日本から米国の本社担当者とも密に連絡や連携をとって、成功事例の共有を他部署も交えながら行っている。ときには失敗や困難からも学ぶとともに、筋肉質な体質を形成しており、日本での事業開始以降、順調にこれまで事業を展開しているとの自負がある。今後は撤退を決められた他社の方々のビジネス引き受けなどにも対応していきたい。ジニーエナジーでは、別の有望市場としてフィンランドにおいてもビジネスを新たに開始している。