

### 顔の見える電力で地域や理念応援、新たな価値も創造

みんな電力事業本部 真野秀太氏、澤田幸裕氏

みんな電力は、「顔の見える電力」の理念にもとづく小売電気事業を手掛けるとともに、各地の再生可能エネルギー発電事業者を需要家を選び応援できる仕組みを提供してきた。同社は新たにブロックチェーンで再エネ発電所の由来を厳密に証明する技術を開発し、これによる新たな電力供給メニューなども開始した。今後の事業展開について、同社事業本部 ソリューション営業部長の真野秀太氏と、法人営業1チーム チームリーダーの澤田幸裕氏にお話を伺った。

#### —みんな電力の事業概要は

**真野** みんな電力は2011年5月の設立。「コンセントの先が見えること」をコンセプトに新電力事業をメインに展開している。小規模の市民太陽光発電所から大規模な数十メガワット級の風力発電など、全国100カ所の再エネ発電所と直接契約を結び電力を調達し、法人や個人需要家へ電力を販売している。現在の需要家は大半が法人で、需要家契約数は会社数で230社、契約件数でおよそ3,000件の実績がある。また電源の再エネ発電所の多くは、現状はFIT制度により売電している。弊社では「顔の見える電力」を掲げ、各地の再エネ発電所の情報や建設までのストーリーなどをホームページ上で見られる。また、需要家が自分の好きな発電所を選択し電力を購入でき、電気料金の一部が応援金としてその発電所に行き渡る仕組みも整えている。応援した発電所からはお礼品として農産物などが届くものもあり、電気の購入・使用を通じた新たなつながりやプラットフォームを提供している。

**澤田** ある風力発電所の電力に人気がある。その発電所の所在地の県は、県有面積の8割を森林が占め、再エネのイメージとよく合致しているとしてその発電所を選ぶケースが多い。また発電所の名称が需要家の事業理念にマッチし選ばれるなど、非常にフランクな理由が決め手になることもある。

#### —発電所の由来を担保する新技術について教えてください

**真野** 2018年末に再エネ発電所の発電量と需要量を30分ごとに個々にマッチングし、取引として約定させるブロックチェーン技術開発に成功した。約定結果はパブリックブロックチェーン上に記録され、「どの電源からどれだけ電気を買ったか」を厳密に証明できる。この技術では、より低コストでの発電所の由来証明を実現できる。ブロックチェーンはコストなどの技術開発が日々進んでいる。この技術を活用し2019年4月にはRE100の取り組みに活用できる小売電気メ



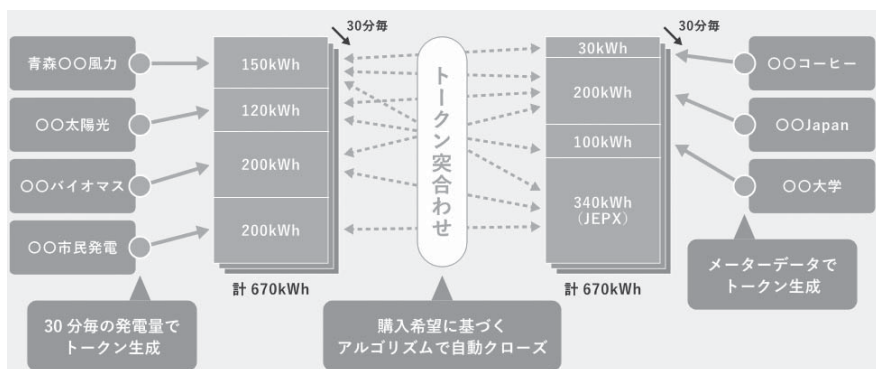
真野秀太氏

ニューも開始した。

またこの技術は、今後の住宅太陽光余剰電力のP2P取引での台帳技術として必須と考えており、こうした取引では、家庭の太陽光発電の余剰電力を、消費者が自分の好きな企業へ売電することなども想定される。

#### —電源の確保は

**真野** 再エネ電源のポートフォリオのあり方は重要だ。地域活性につながる小水力発電などにもとくに価値があると考えており、こうした電力は地域の方々へ販売していきたい。また再エネ電源の容量も増やしていきたい。みんな電力は再エネ比率維持へ供給過多を常に心掛け、なるべく多くの再エネ電源を仕入れ余剰は市場へ販売している。弊社のサービスは発電事業者と、地元貢献や環境意識の高い方々を結びつけることができる。発電事業者側からしてみれば、こうした意識の高い



ブロックチェーンによる電源のトラッキング技術 (みんな電力HPより)



澤田幸裕氏

方々に自分達の発電所が選ばれることが自社のアピールにつながるため、発電事業者から弊社で電力を買取り、取り扱って欲しいとの相談も増えてきた。電力に色を付け、新たな付加価値を創出することをみんな電力では実現できている。

——小売電気事業の厳しい価格競争もある中で、差別化の取り組みは  
真野 他社による値下げ攻勢が激しくなり、また法人需要家の方々は電力の価格・コストを重視される。一方で弊

社の需要家の方々は、電力購入のその先も見据え選んで頂いている。例えば被災地の発電所の再エネ電力を購入することで、それがステークスホルダーや株主、また自社の社員に被災地支援を行っているメッセージになると考え、電気を選択による企業価値向上を目指している。またRE100への加盟は義務ではないが、これに自主的に取り組み投資家からの評価や株価を向上させる需要家の方々もいる。弊社では、こうした企業価値向上のブランディングに関わるコンサルなどもサービスとして提供していく。最近では再エネ活用推進など、サステナブルに関し意識の高い企業をいわゆる「ホワイト企業」と見なす学生もいる。我々もエネルギーが人材採用に直結することやそのニーズが存在することを知り、若い人材確保のためのイベント開催や社員のESG・SDGsに関する意識向上の研修サービスも提供する。さらに弊社は、サービスのユーザーを対象に最新のRE100の動向に関するレクチャーなどを行う「ENECT RE100クラブ」も開催している。クラブには様々な業種の方々に参加しており、クラブやその後の懇親会での異業種交流により参加各社同士の新たなビジネス創出などにもつなげている。

——今後の市場環境なども見据えた事業展望は

澤田 価格の訴求も行う一方で、電力供給契約を弊社に変更して頂いたあとが本番と見ている。弊社へ切り替えて頂いてから需要家の方々へ何を提案できるかを考える必要がある。弊社からは他社への乗り換え数が非常に少なく、解約率が1%未満であることも1つの自慢で、弊社の掲げる理念や価値が認められ選んで頂いたものと自負している。最近では発電事業者がどんな供給先とつながりたいかを考えるなど、発電事業者側から需要家を選ぶケースも出ており、みんな電力でそのマッチングを支援していきたい。

真野 電力コストの削減が重視される一方で、ESG・SDGsへの取り組みが不十分と見なされた企業からは出資撤退・ダイベストメントの動きも現れており、単体の工場などでの電気代上昇・低減といった次元にとどまらない観点の取り組みも求められるようになった。再エネ導入を進めないことによるダイベストメントが事業リスクの1つとしても現れつつある。大企業のほか中小企業のRE100の普及につながるような取り組みも環境省が推進しており、今後も再エネ利用の裾野は拡大していくと考えている。

## 再エネ電力選択による企業価値向上の支援サービス展開 ENECT RE100ソリューションサービス

みんな電力は、需要家が電気を選ぶことを通じた企業価値の向上を支援する取り組みとして「ENECT RE100ソリューションサービス」を新たに展開する。同社が掲げる顔の見える電力を通じた地域や企業、個人のつながりを重視したサービスを軸に、企業活動の様々な経営課題に応える6つの「REバリュー」をあわせて提供する。

同社独自のトラッキング技術による生産者・産地を特定しての再エネ電源供給を行う「RE100プラン」に加え6つのREバリューを新たに提供していく。6つのバリュー・サービス内容は、RE100イニシアティブの取得やこれによる評価・企業価値向上、ブランディングの支援、また最新のESG情報の共有、またサステナブル志向の高い人材確保のためのイベントやESG・SDGsに関する社内研修の機会提供など。

電力の小売全面自由化以降、多くの新電力が参入したが、電力会社ごとに品質面での差異がない電気の選択

| 6つのバリュー         | サービス内容   |
|-----------------|--|
| ESGブランドバリュー     | RE100などのイニシアティブ取得・評価向上の支援による企業ブランディング支援、最新ESGの共有、社内ESG活動支援など                   |
| リクルーティング、研修バリュー | サステナブル志向の高い人材を集めるイベントの開催、ESG・SDGs社内研修の機会提供                                     |
| コミュニティバリュー      | ENECT RE100クラブ、スタディツアーなどによるネットワーク、ビジネスマッチング                                    |
| 地域創生バリュー        | 購入先の電源産地との繋がりを通じた社会貢献の構築支援、地域連携を通じた新しい事業運営の支援、CSR活動の活性化など                      |
| PRバリュー          | 電力事業や事業運営セグメントにとらわれない、ESG・SDGs、サステナビリティ分野などでのメディア露出支援など                        |
| コンサルティングバリュー    | RE100への登録、SBT・TCFD計画策定支援、国や東京都への温室効果ガス排出量報告支援、電気使用量の分析や改善アドバイスなどの省エネコンサルティングなど |

は、価格面のみによる比較が行われていたとみんな電力は指摘する。一方で、気候危機リスクやパリ協定などの国際的枠組みが進む中、RE100や気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)など電力の選択を社会的責任と捉える企業が増加しているとして、同社では株主や顧客などステークスホルダーとの関係性においてどんな電力選択を行うかが問われる時代に向けた新たなサービスを提供していく。