



EFFICIENT



energy ecology economy

# 電力小売事業の最新動向 ～新規参入と事業成功のポイント～

2016/1/27

elDesign株式会社 代表取締役社長  
エフィシエント株式会社 代表取締役  
坂越 健一

2016/2/3

1

# 本日の内容

1. 電力自由化と新規参入
2. 小売電気事業者とは
3. 小売電気事業者の業務のポイント
4. elDesign / EFFICIENTの支援サービス
5. elDesignのサービス
6. EFFICIENTのサービス

# 1. 電力自由化と新規参入

2016/2/3

3

# いったいどこから電気を買えばいいのか？



太陽光発電

住宅

ケーブルテレビ

光回線・固定電話

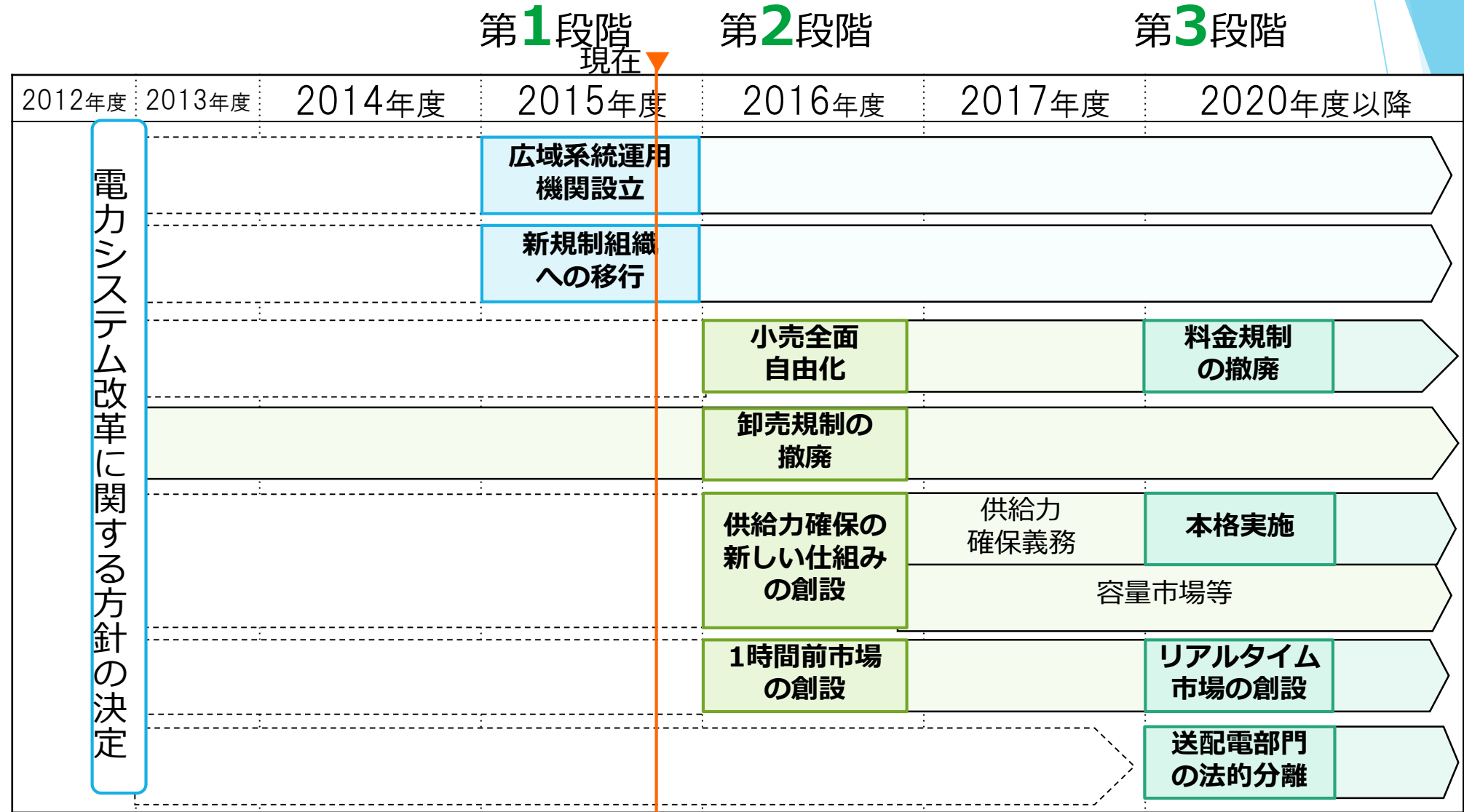
ガス

携帯電話

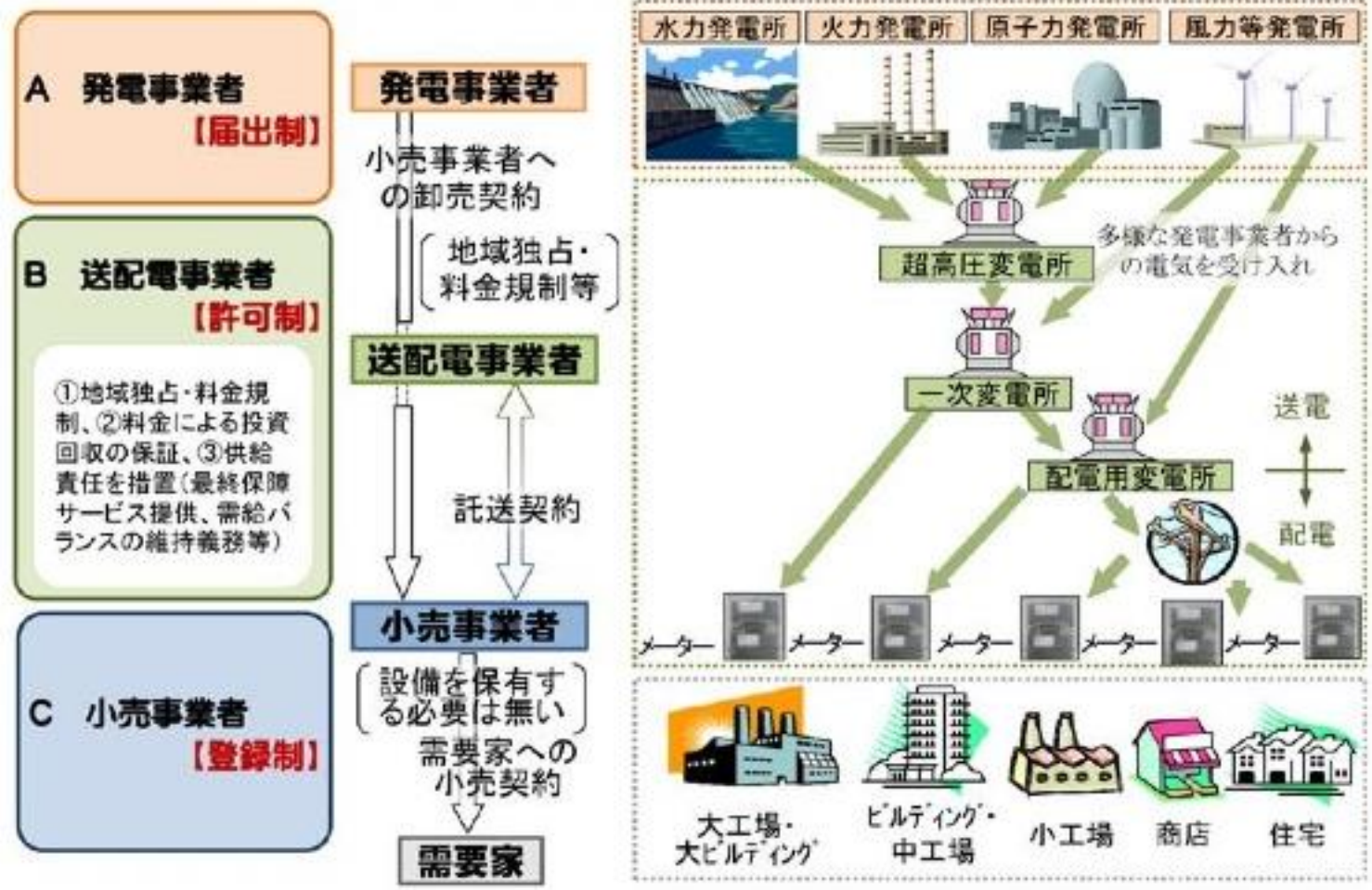
自動車・ガソリン

## 2. 小売電気事業者とは

# 電力システム改革のスケジュール



# 小売電気事業者とは



出所：経済産業省 ホームページ

2016/2/3

7



# 電気の小売りの全面自由化

- ▶ 一般家庭やすべての企業向けの電気の小売販売ビジネスへの新規参入が解禁
- ▶ 電力会社や料金メニューの自由な選択が実現



A電力会社の  
電気料金  
(標準料金)



B電力会社の  
電気料金  
(標準料金)



B電力会社の  
電気料金  
(時間帯別料金)



グリーン電気料金  
再エネ100%  
(CO2フリー)



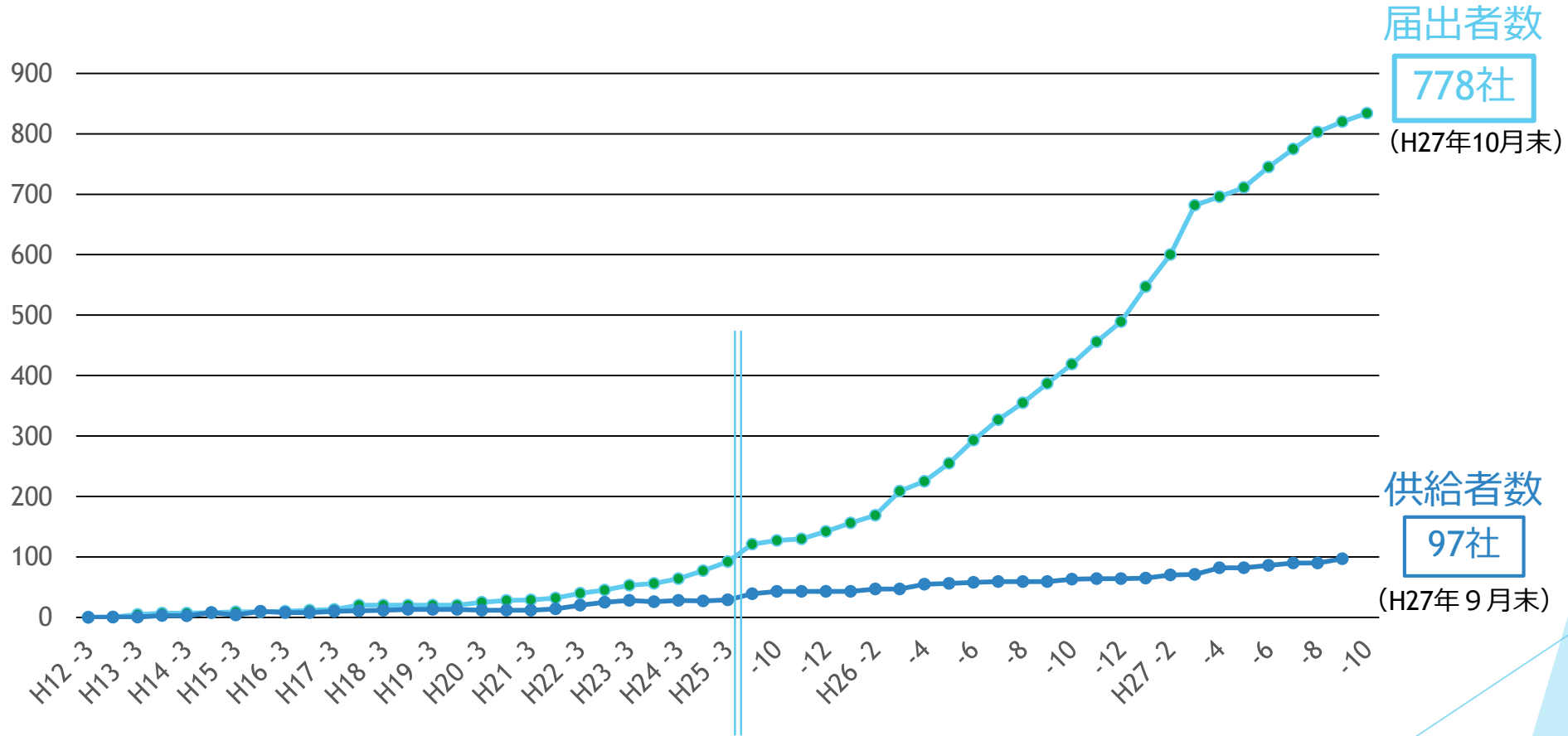
電気自動車と  
電気の  
セット販売

- 電力自由化の後も、安定供給の確保や電気料金の抑制により一層の措置を講じる
- 電気料金規制の段階的な撤廃
- 必ず誰かからの電気の供給が受けられるようにするセーフティネットの構築、離島においても適切な料金での供給がされるよう利用者保護の実施



# 小売電気事業者の数は増加

新電力の届出数の推移



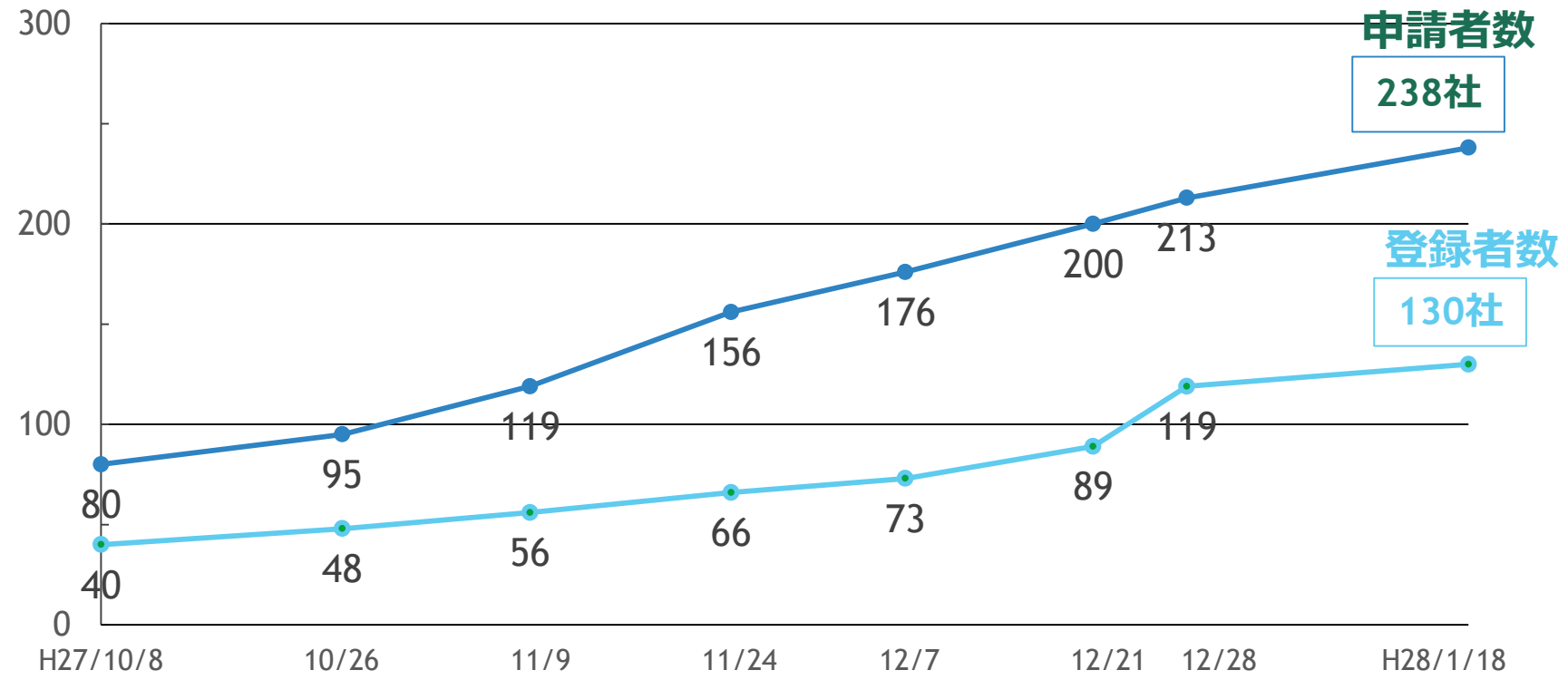
出所：経済産業省資料よりelDesign分析

2016/2/3

9

# 10月からライセンス交付開始し増加しつつある

## 小売電気事業者の登録数推移



※申請数は、当該日の前週までに申請のあった数の集計。

# 電力自由化で何が変わるのか？：家庭向け

家庭でも電力会社を選べるようになる？

- 一般家庭部門が自由化され、新規企業が参入予定
- 例えば、大阪ガス、KDDI、J-COM等

どんな電気を使うか自分で決められるようになる？

- 「再生可能エネルギーで発電された電気」や「定額料金で」といったサービスや料金メニュー
- ただし、今のところ公表されているメニューはない

電気代が安くなる？

- 新規参入を含めて競争を行うことで値下げが起こる？
- セット割引、長期割引等
- 欧米では値上がりした事例も

ライフスタイルに合わせた節電

- 昼間あまり使わない、ある特定の時間だけ使うなど使い方に合わせた料金メニューが自由に設定できる
- ただし、今のところ公表されているメニューはない

# 電力自由化で何が変わるのか？：企業向け

企業にとっても  
電気の選択肢がふえる？

新しい産業を創出し、  
雇用を生み出す？

新しい電気事業者の機会

消費者目線の電力ビジネスが広  
がる？

- より多くの新規参入者が参入（高圧・特高）
- 店舗、事務所等の低圧施設でも電力会社を選べる
- 自らがエネルギー事業者として電力の取引に参加するための参入障壁が低くなる
- 家電制御など新しいサービスが生まれる
- 発電施設を自ら作りやすくなる（送電ネットワークへの接続環境が改善される）
- 地産地消の電力小売事業を自ら組成・運営する
- 需要家側がまとまって、電気料金を安くする取り組みを行う
- 電気の使い方を工夫することで、電気料金を安くする交渉ができる？

# 3. 小売電気事業者の業務のポイント

# ライセンス許認可の要件

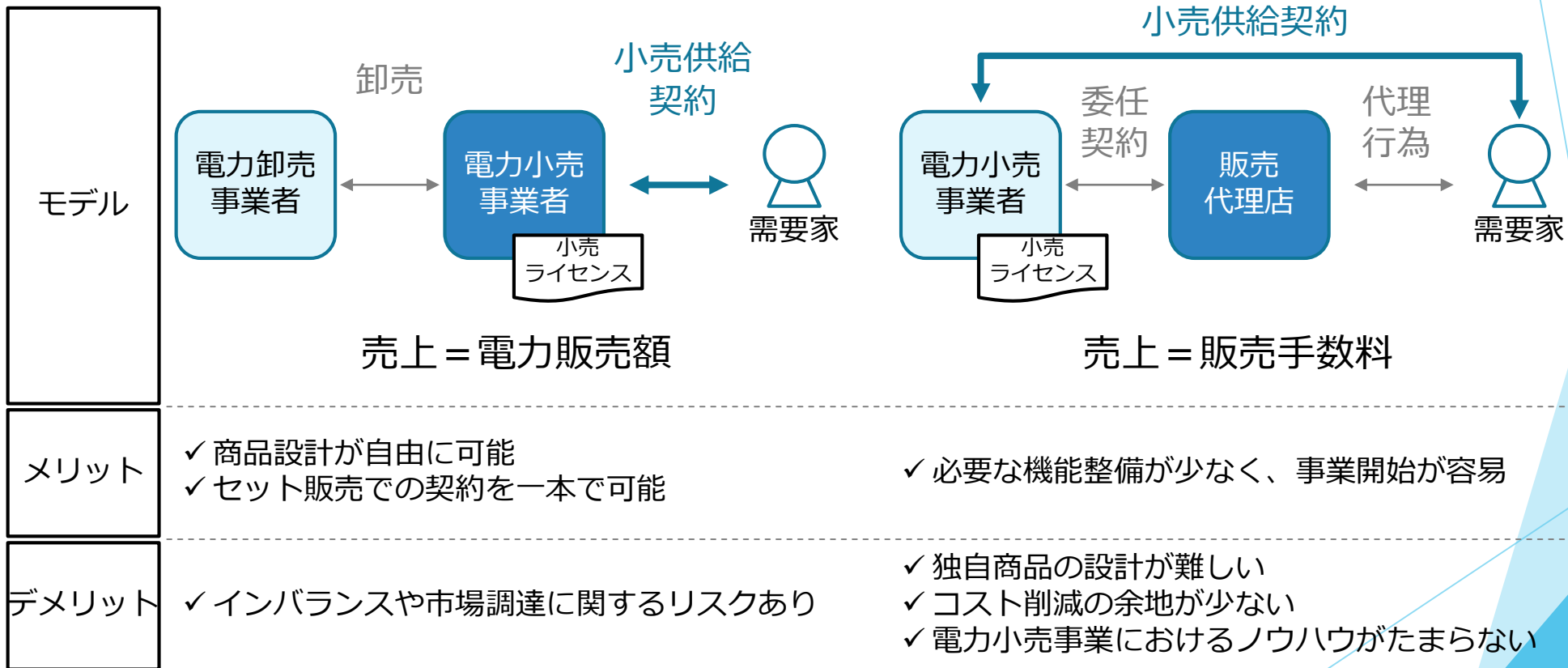
- ▶ ライセンスの許可には、電気事業法で定められた電力小売事業者の要件を満たす必要がある

要件の概要	具体的事例
供給力の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 最大需要見込みに対する供給力の確保の見込みがあること           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 最大契約見込みに対して適切な規模</li> <li>✓ ただし、固定買取電力や市場取引による供給も可能</li> </ul> </li> </ul>
需要家保護	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 需要家に対して必要な情報を提供し、対応できる能力を擁すること           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 需要家からの問い合わせや苦情に対応できる</li> <li>✓ 契約に際しての説明（事業者の種別、料金・契約期間、解除条件等）が行うことができる：書面での説明義務</li> </ul> </li> </ul>

# ビジネスモデル ～ライセンス有り／無し

## 電力小売事業者モデル（ライセンス有り）

## ホワイトラベルモデル（ライセンス無し）





# 電力小売事業におけるビジネスモデル

	ライセンス	対象業務					売上	電力メニュー設計*1	請求一本化(契約名義)
		営業	スイッチング	電源調達・需給管理	請求・決済	カスタマーサービス			
小売電気事業者 (内製型)	要	○	○	○	○	○	電力販売料	○	○
小売電気事業者 (卸活用型)	要	○	○	—	○	○	電力販売料	○	○
取次店	不要	○	△*2	—	○	○	手数料	×	○
代理店	不要	○	—	—	—	—	手数料	×	×

\*1: 電力メニュー自体の設計はできないが、電力との同時契約でガスを3%割引など、セット販売する商品の設計は自由に可能  
 \*2: 小売事業者を介したスイッチング関連業務が発生するものと想定

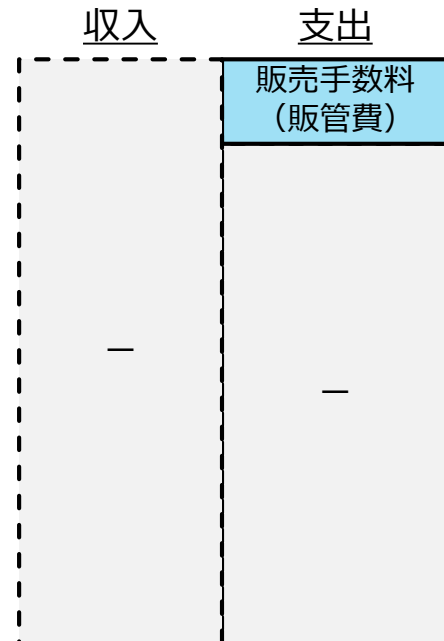
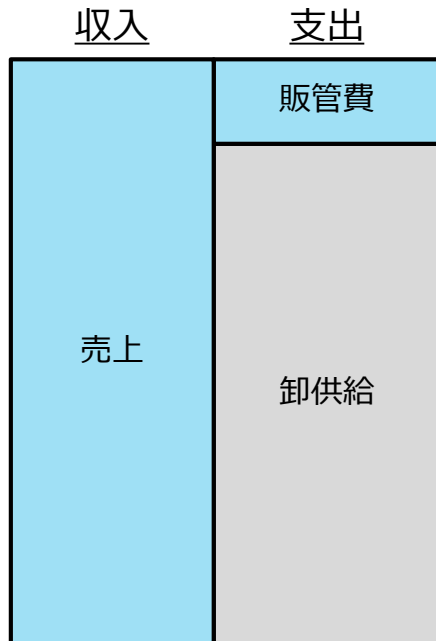
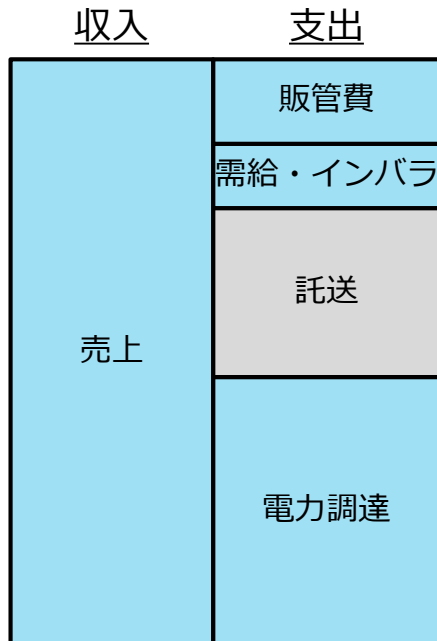
# ビジネスモデル別の収支構造

## 小売（内製型）

## 小売（卸活用型）

## 取次・代理店

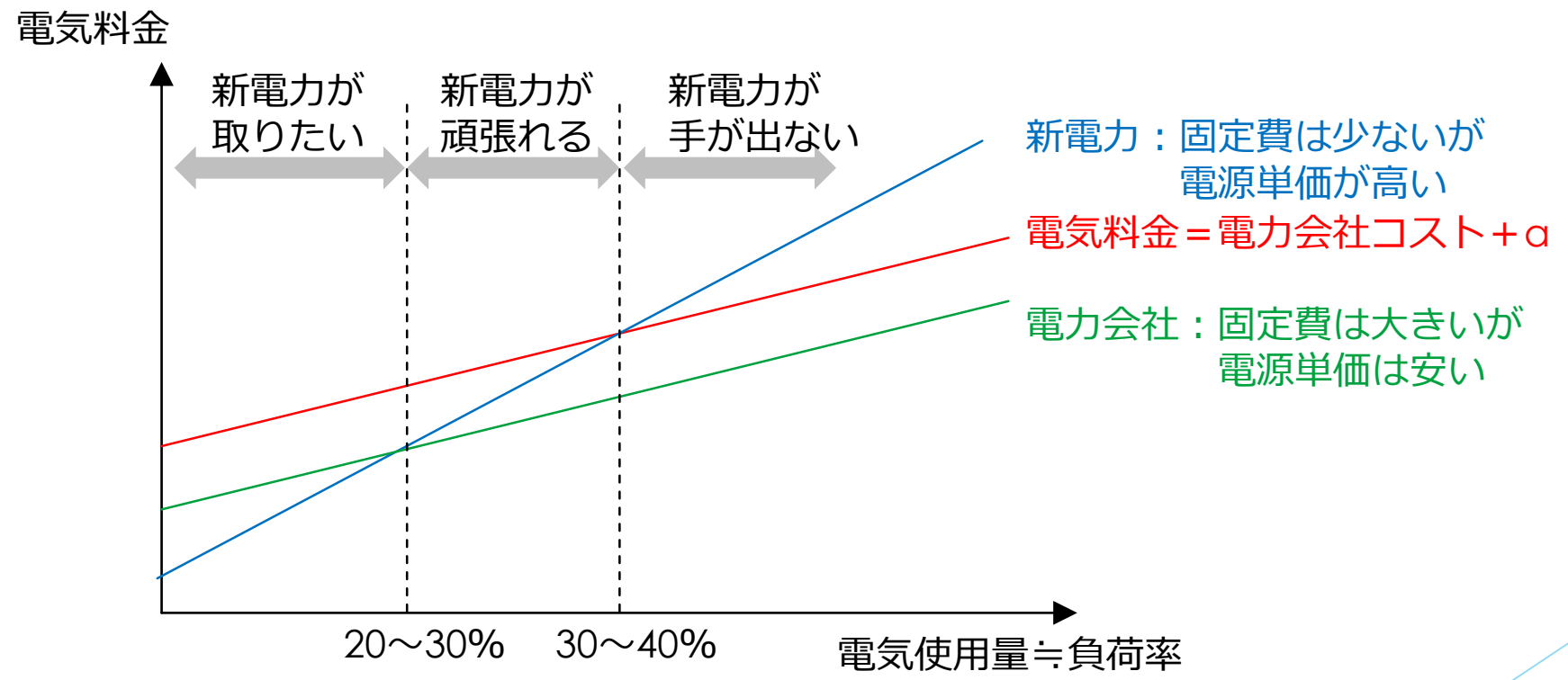
■ : 貴社裁量により調整可 ■ : 調整不可能



⇒共通して販売管理費は一定必要であるものの、小売電気事業者モデルには、より大きな利益創出余地あり

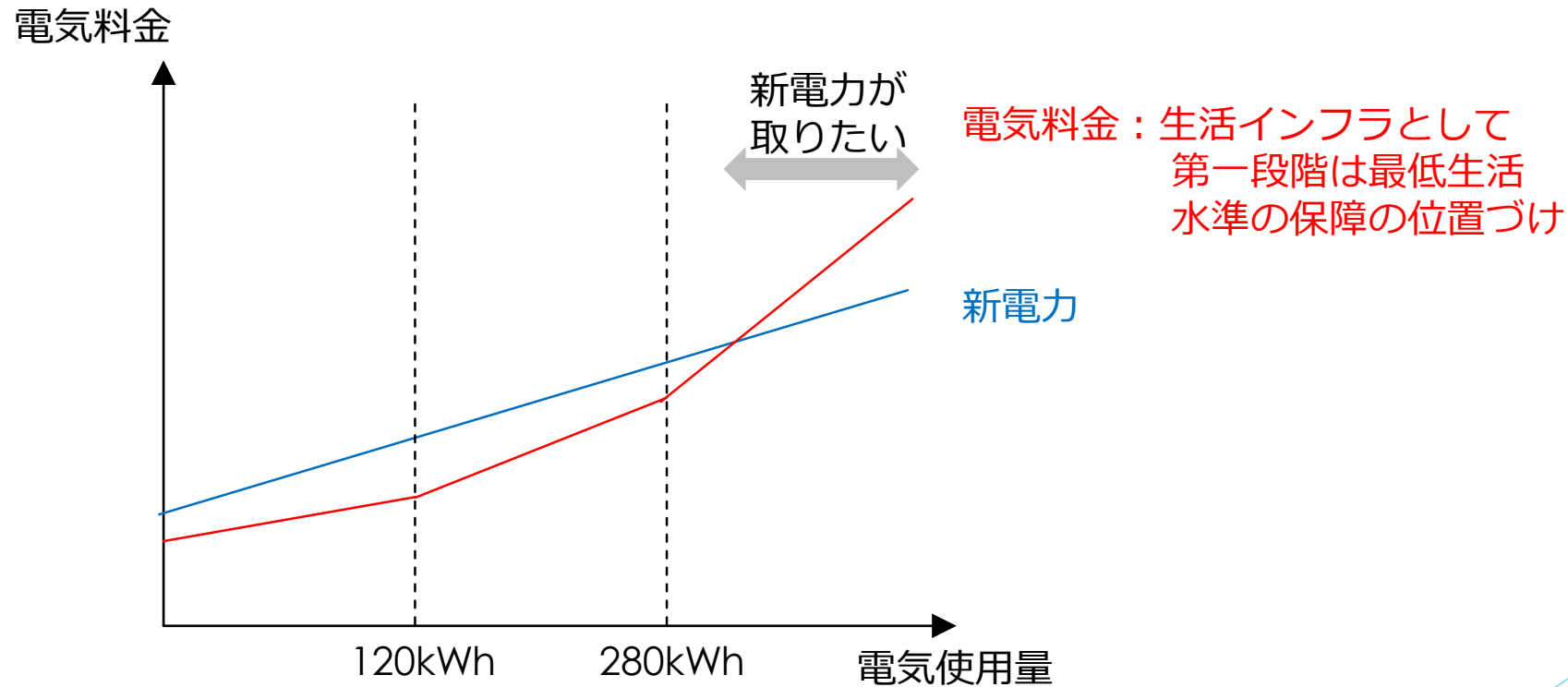
# 利益創出の肝：高圧・特高

- ▶ 現在、法人向けのプランにおいては、安価な従量料金での割り負けが発生しやすいため、基本料金での収入が見込める負荷率の低い需要家を獲得することが重要



# 利益創出の肝：低圧

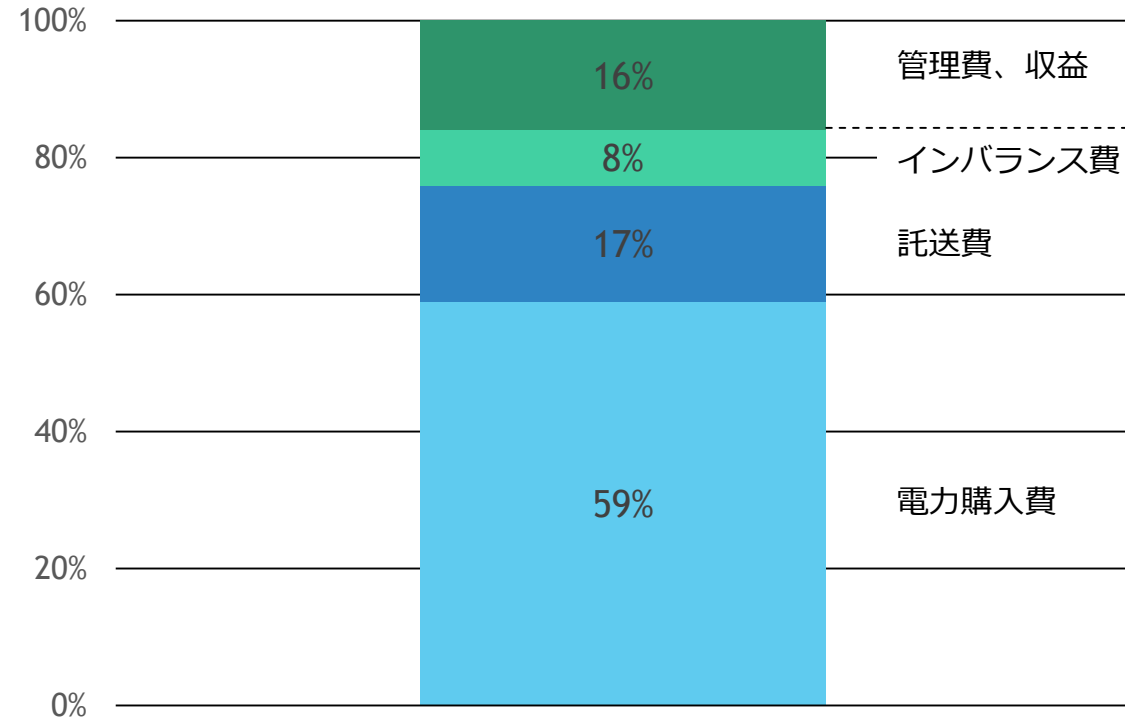
- ▶ 一般家庭向けでは、三段階制の料金体系となっているため、単価の高い三段階目まで到達する電力消費量の多い需要家を獲得することで収益性が向上します。



# 新電力のコスト構造

- ▶ 新電力のコスト構造のうち、約85%は原価に相当しその大部分は制度、外部環境によってきまってしまうコストで、利ザヤが少ないビジネスである。

電力小売事業者のコスト内訳（規模：6,000kW）



制度、外部環境により  
決まってしまうコスト？

出所：公開情報をもとにelDesign分析

2016/2/3

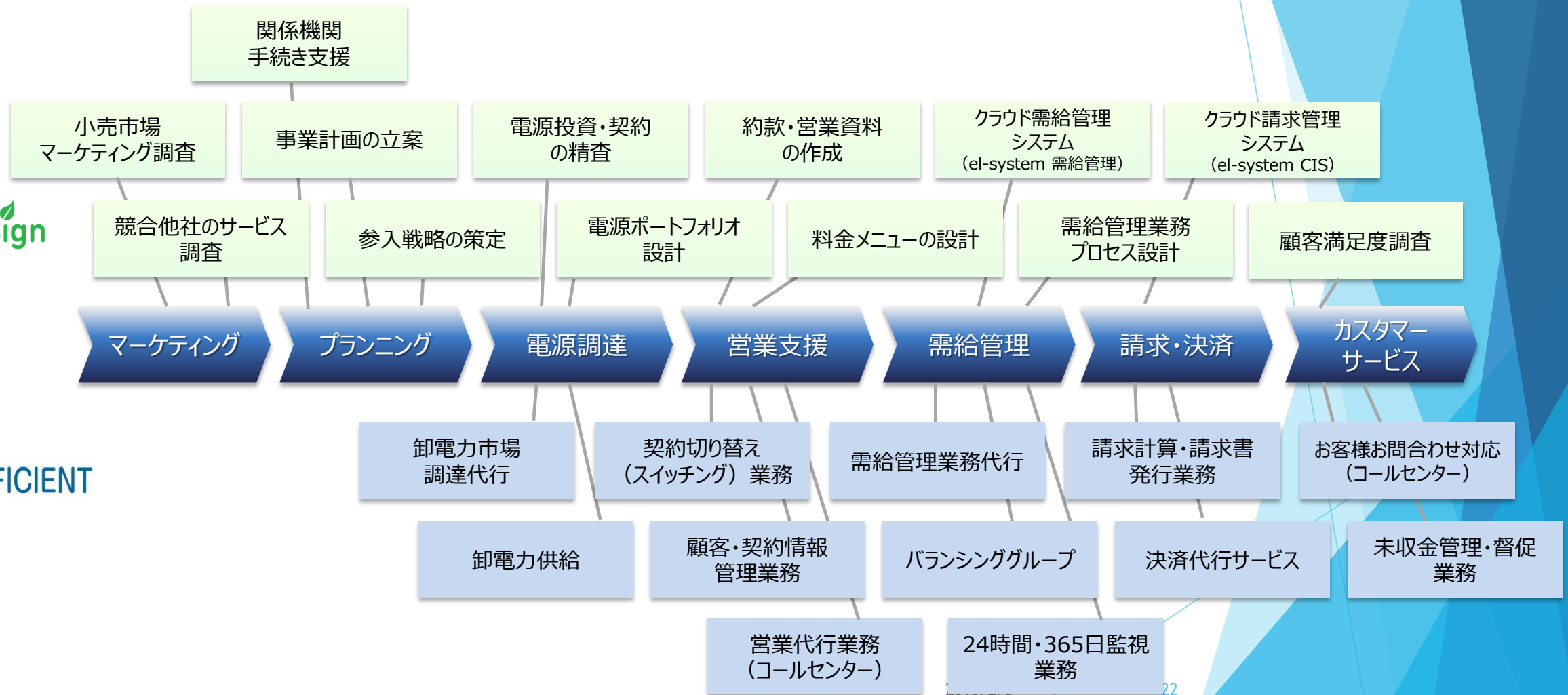
20

# 4. elDesign / EFFICIENTの支援サービス

2016/2/3

21

# elDesign / EFFICIENTのビジネスサポート





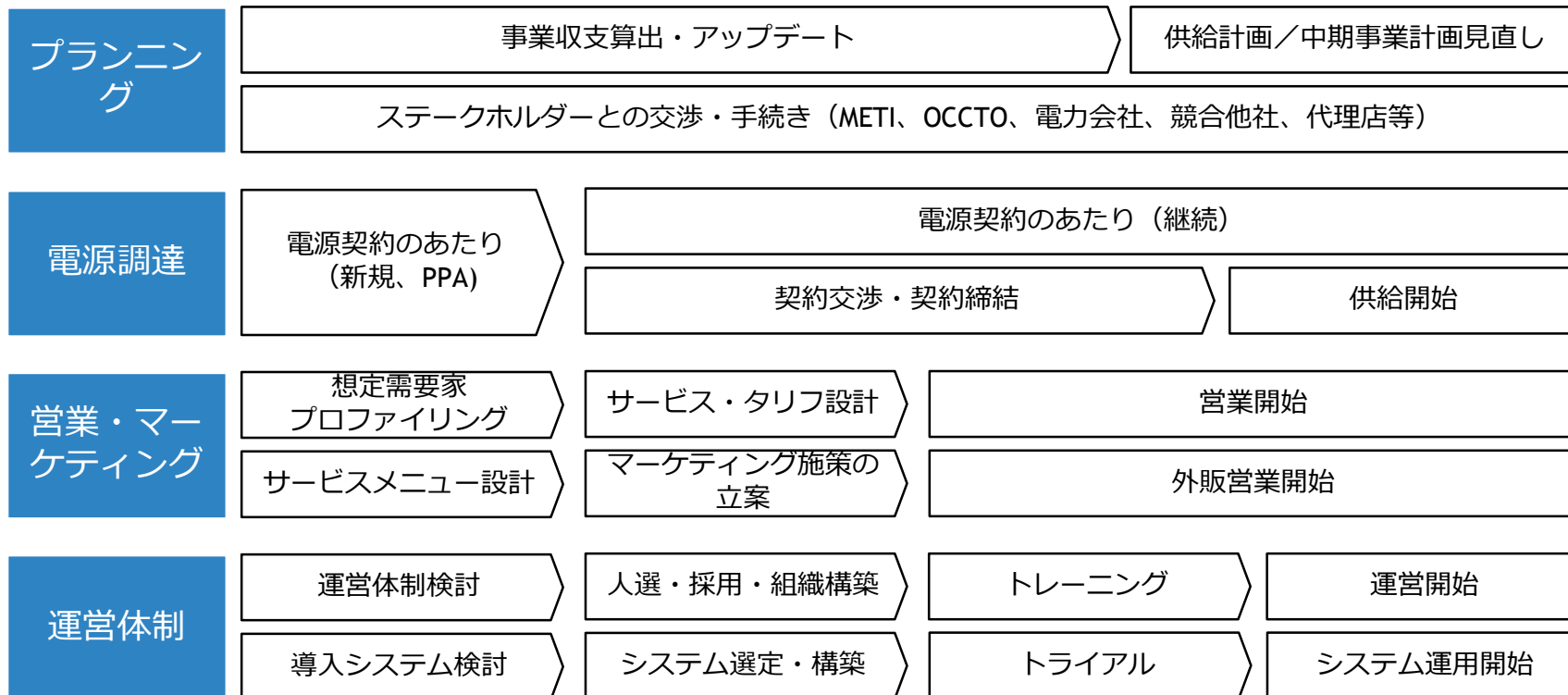
# 5. elDesignのサービス

2016/2/3

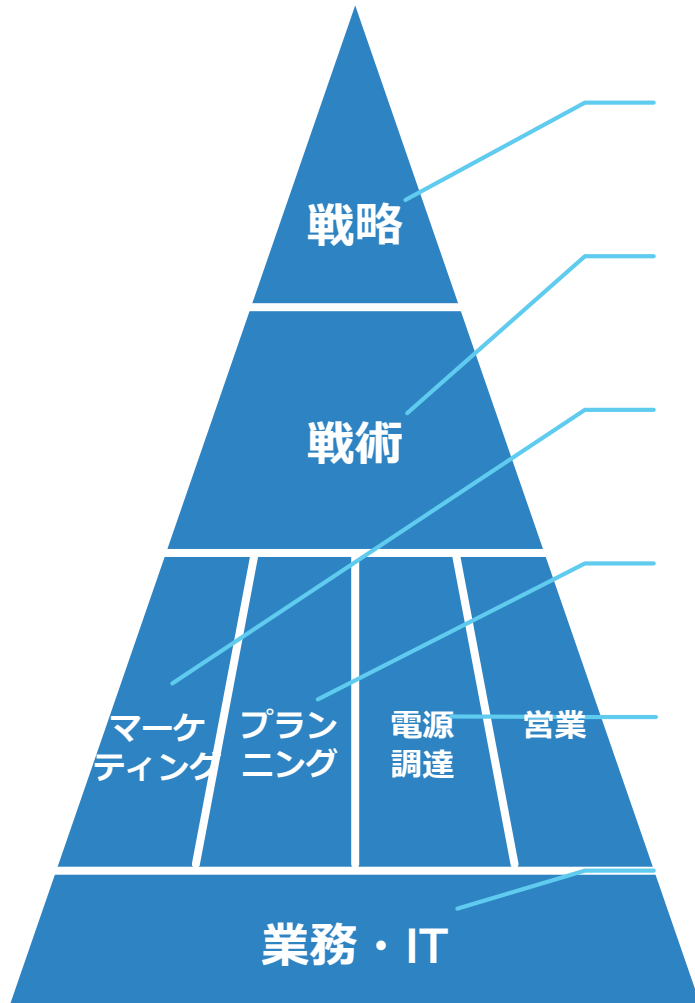
23

# 事業開始に向けたステップ

- ▶ 事業開始に向けて、プランニングとともに、電源調達のほか、営業・マーケティングや運営体制の整備が必要です。



# elDesignのコンサルティングサービス



## コンサルティングテーマの例

新電力事業と既存事業とのシナジー検討

ビジネスモデルの検討

需要家のロードカーブ分析

事業計画・供給計画の策定

電源契約のデューデリジェンス

業務プロセス設計/システム要件設計

検討ステージにあわせてテーマ毎にサービス提供

# el-system for Retail Electricity Suppliers

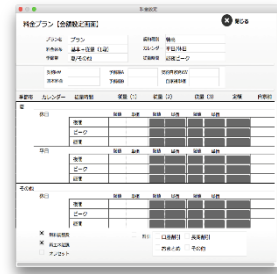
～新電力に最低限必要な業務をカバー～



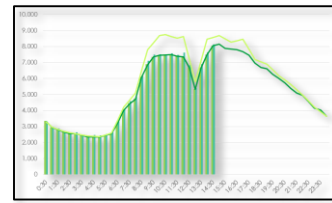
需要家データの  
各種照会



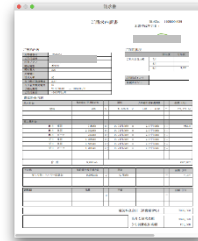
電気料金設計



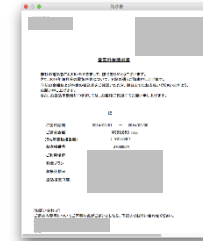
同時同量監視



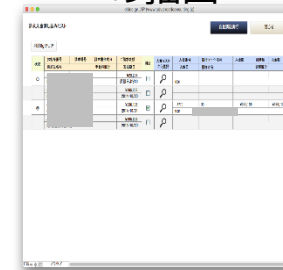
料金明細計算



請求書作成



消込対象データの  
抽出

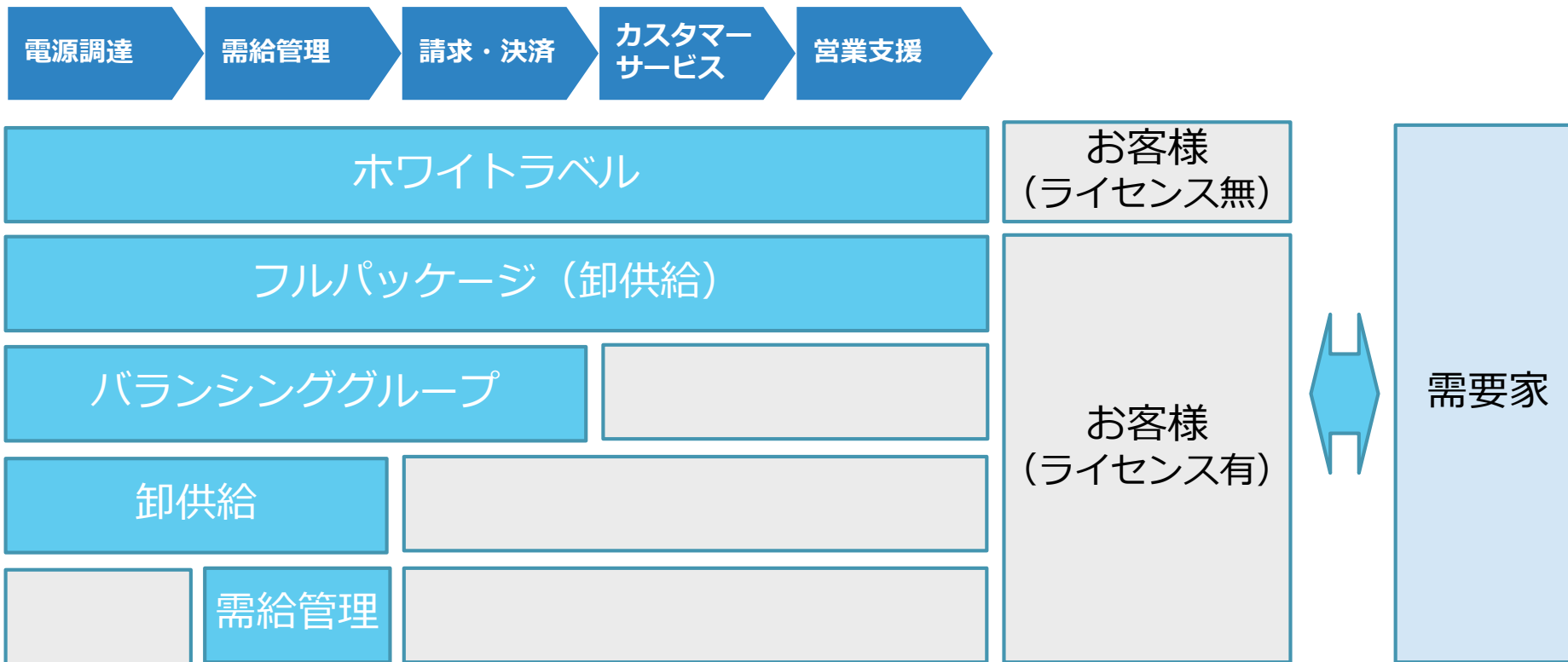


特に少ない需要家で事業開始される、  
スタートアップ、需要家PPS、地域電力に最適

# 6. EFFICIENTのサービス

# EFFICIENTの支援モデル

- ▶ お客様（小売供給を行う事業者）のニーズに合わせて、必要な機能をパッケージでご提供いたします



# EFFICIENTのアウトソースサービス (BPO)

## 需給管理業務



- ✓ **需給管理業務代行**
  - 日々の計画策定・電源調達・365日24時間監視
  - インバランスフリー契約
- ✓ **balancingグループサービス**

## 請求・決済業務



- ✓ **料金計算・請求書発行業務代行**
  - 検針データから請求データを作成
  - Web、メール等による請求書の発行
- ✓ **収納代行・未収金管理**

## カスタマーサービス業務



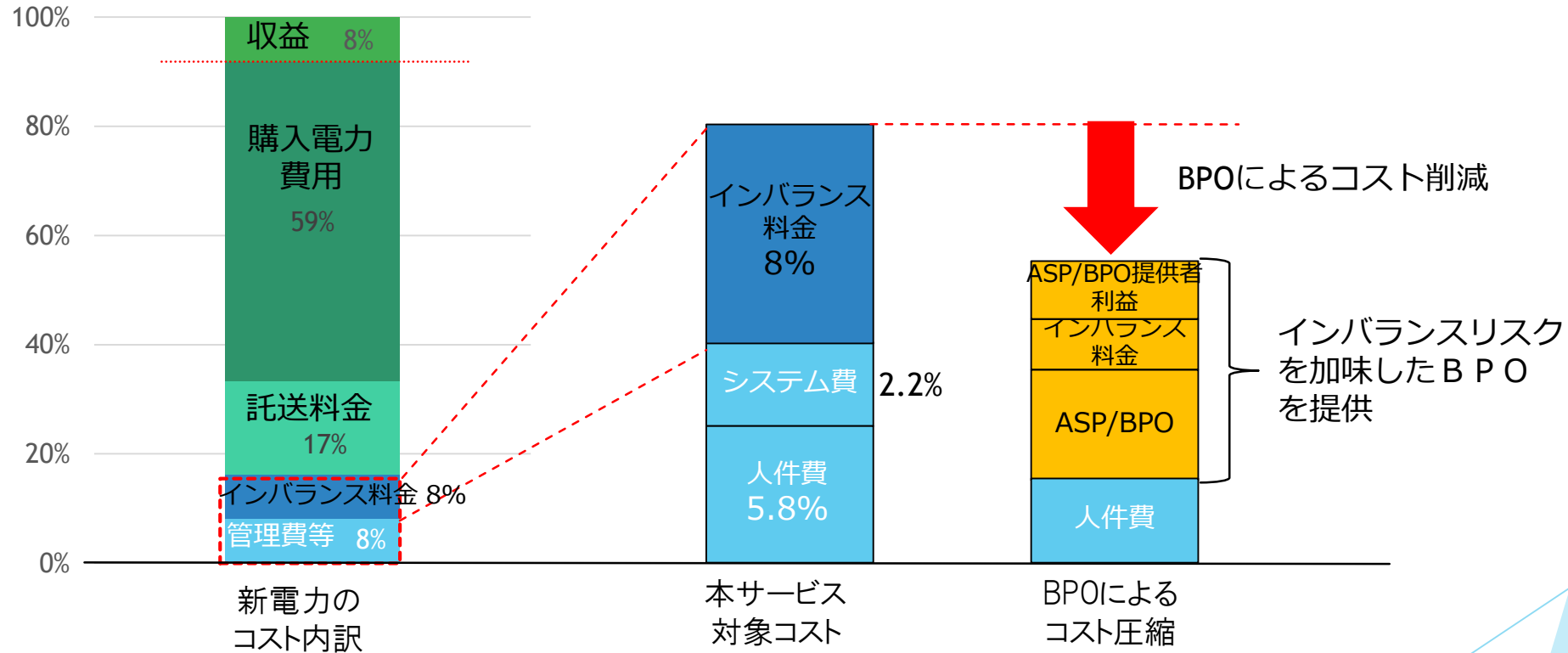
- ✓ **スイッチング・契約手続き代行**
- ✓ **コールセンター業務代行**
- ✓ **タッチポイント管理**
  - Webポータル、モバイル、SNS対応



# ASP/BPOによる新電力の収益改善

新電力のコスト構造 (設備容量6,000kWのケース)

BPO後のコスト構造



# 会社概要

社名	eDesign株式会社	エフィシエント株式会社
代表者	代表取締役社長 CEO 坂越健一	代表取締役 坂越健一
所在地	〒106-0044 東京都港区東麻布三丁目4番18号 VORT麻布十番 7F	〒106-0044 東京都港区東麻布三丁目2番1号 狸穴アークビル 1F
設立年月日	平成26年7月14日	平成27年6月12日
電話	03-6777-6139	03-6777-6169
主な事業内容	コンサルティング事業 クラウド事業 地域創生事業	電力ビジネス委託事業 小売電気事業
主要取引銀行	東京三菱UFJ銀行 虎ノ門支店	東京三菱UFJ銀行 虎ノ門支店
主要株主	坂越健一、山崎誠	eDesign ツネイシパートナーズ
資本金	1,050万円	2,500万円