

地域密着ビジネスを強力にサポートする情報誌

# 技術営業



特集

地域店にもチャンスあり!!

## 「電力小売自由化」



新連載スタート!! 元 WOWOW 代表取締役会長 佐久間 昇二 氏

「素直な心」

ノウハウ最前線 iPad使って顧客情報を共有

先発隊のパートがニーズ拾い社員にバトン

商品研究 タテ型洗濯乾燥機の最新トレンド

「まとめ洗い」で少人数世帯にも大容量

# 1～5丁目の50戸が対象 「屋根貸し」事業で先駆者に

横浜環境デザイン(横浜市都筑区)

「私はネガティブ・アグリゲーターとアクティブ・アグリゲーターの2つがあると考えていて、当社はアクティブ・アグリゲーターの先駆者として、電力小売自由化を見据えた、地域密着型の新しい事業モデルを切り開いていきたい」。

横浜環境デザイン(横浜市都筑区)の池田真樹社長のもとには、大手企業の担当者が新しいアグリゲーターとしての事業モデルを聞くために足しげく通うという。

PART1でも紹介したアグリゲーターを簡単に説明すれば、法人や個人が発電した電力を取りまとめて、それを効率的にマネジメントする役割を担う事業者のことを指す。

ネガティブ・アグリゲーターとは、例えばビルやマンションのオーナーや企業に省エネ提案をして、節電できた金額のうちの何割かを報奨金としてもらうビジネスを展開する。

企業にとって節電できた金額は、純利益と同じ。アグリゲーターはそのうちの何割かを奨金としていただく。今使っている電力を減らすことが、活動の基本にある。

これに対して池田社長が目指すアクティブ・アグリゲーターは、太陽光発電システムの創エネや蓄電池の蓄エネなどを導入することで、今使っている電力を減らすのではなく、ピークシフトなどにより電気を賢く使って、快適なライフスタイルの維持を提案する。

「アクティブ・アグリゲーターなら、地元の



◀「電力小売自由化」によるアグリゲーターの可能性について熱く語る横浜環境デザインの池田真樹社長

事情をよく理解している、われわれのような地域密着型の企業に分がある。地域店にとっても太陽光発電や蓄電池、HEMSなどの提案は、なじみがあるので参入しやすいだろう」。

アグリゲーターの先駆者を標ぼうする横浜環境デザインが、具体的に進めている事業が、神奈川県と一緒に取り組んでいる太陽光発電の「屋根貸し」事業である。

「屋根貸し」とは、文字通り事業者である横浜環境デザインがユーザー宅の屋根を借りて、そこに太陽光発電を設置する。数十件の屋根の太陽光発電を1つのシステムとして取りまとめて、10kW以上の産業用システムとして20年間の全量買取制度を適用。その売電収入を、ユーザーと同社で分け合うというビジネスモデルである。

太陽光発電の所有権は横浜環境デザインにあり、ユーザーは同社と賃貸借契約を結ぶ。表にある3つのパターンについては後述するが、基本的にユーザーは太陽光発電の導

●表 「屋根貸し」で4kWの太陽光発電を設置した場合の試算

パターン	契約時	1年～12年目	13年～20年目(8年間)	合計賃料
パターンA	16万円 一時金(受取)	0円	8万円/年 (売電料の60%)	80万円程度
パターンB	契約時	1年～20年目(20年間)		合計賃料
	△24万円 設置工事費の一部を負担 (支払)	5万7,000円/年 (売電料の40%)		90万円程度
パターンC	契約時	1年～13年目	14年～20年目(7年間)	合計賃料
	0円	0円	13万5,000円/年 (売電料の100%)	95万円程度

入費用を掛けずに、売電収入の一部を賃料という形で受け取るのだ。

地域店ビジネスとの親和性が高い理由は、屋根貸し事業の規模の小ささにある。神奈川県綾瀬市早川城山の1～5丁目に住む約1,100戸のうちの50戸が参加に名乗りを上げた。1戸当たりの太陽光発電システムは4kWなので、合計で200kWのシステムとなる。

つまり、地域店でも地域の住宅を対象にしたアグリゲーターの展開が、十分に可能というわけだ。「屋根貸し」はあくまでも一例に過ぎない。今後は例えば1～3丁目の住民を対象にした、電力を融通しあうシステムの導入から運営までのスキームを構築する事業も考えられる。

地域に住む住民同士が創った電気を融通し合ったり、蓄電池にためたりしながら電力の「地産地消」を促す。いわば地域密着型の「超ミニ型スマートコミュニティ」の運営に、地域店ビジネスの将来性が大いにあるのだ。

住民説明会は今年の6月～7月にかけて行われ、8月中旬から設置工事に着手。9月から事業として本格スタートするスケジュールだという。神奈川県は設置費用に対して上限で1,400万円を補助。綾瀬市早川城山のシステムは合計で200kWだから、1kW当たり7万円

の補助が出る計算になる。

この高い補助金もあって、表にあるようにユーザーは、20年間で80万円～95万円のインセンティブが得られる。

パターンAは、契約時に一時金として16万円が受け取れる。ただし1年～12年目までの売電収入は0円。13年～20年目の8年間は毎年8万円(売電料の60%)が賃料として得られる。トータルで80万円程度である。

パターンBは、契約時に設置工事費の一部にあたる24万円をユーザーが支払う。その代り1年～20年目までの20年間は、毎年5万7,000円(売電料の40%)が賃料として得られる。トータルで約90万円の賃料になる。

パターンCはトータルメリットが最も高い95万円を得られるモデル。13年目まで売電料は0円だが、14年～20年目の7年間は毎年13万5,000円(売電料の100%)がまるまる賃料として得られる。

横浜環境デザインの取り組みは、「電力小売自由化」で新たに生まれるアグリゲーターの可能性を示している。本誌広告に掲載した9月17日のリック主催の「電力小売自由化セミナー」では、池田社長に講師として登場してもらう。そのときは、アグリゲーターの新しいスキームがさらに鮮明になっているだろう。