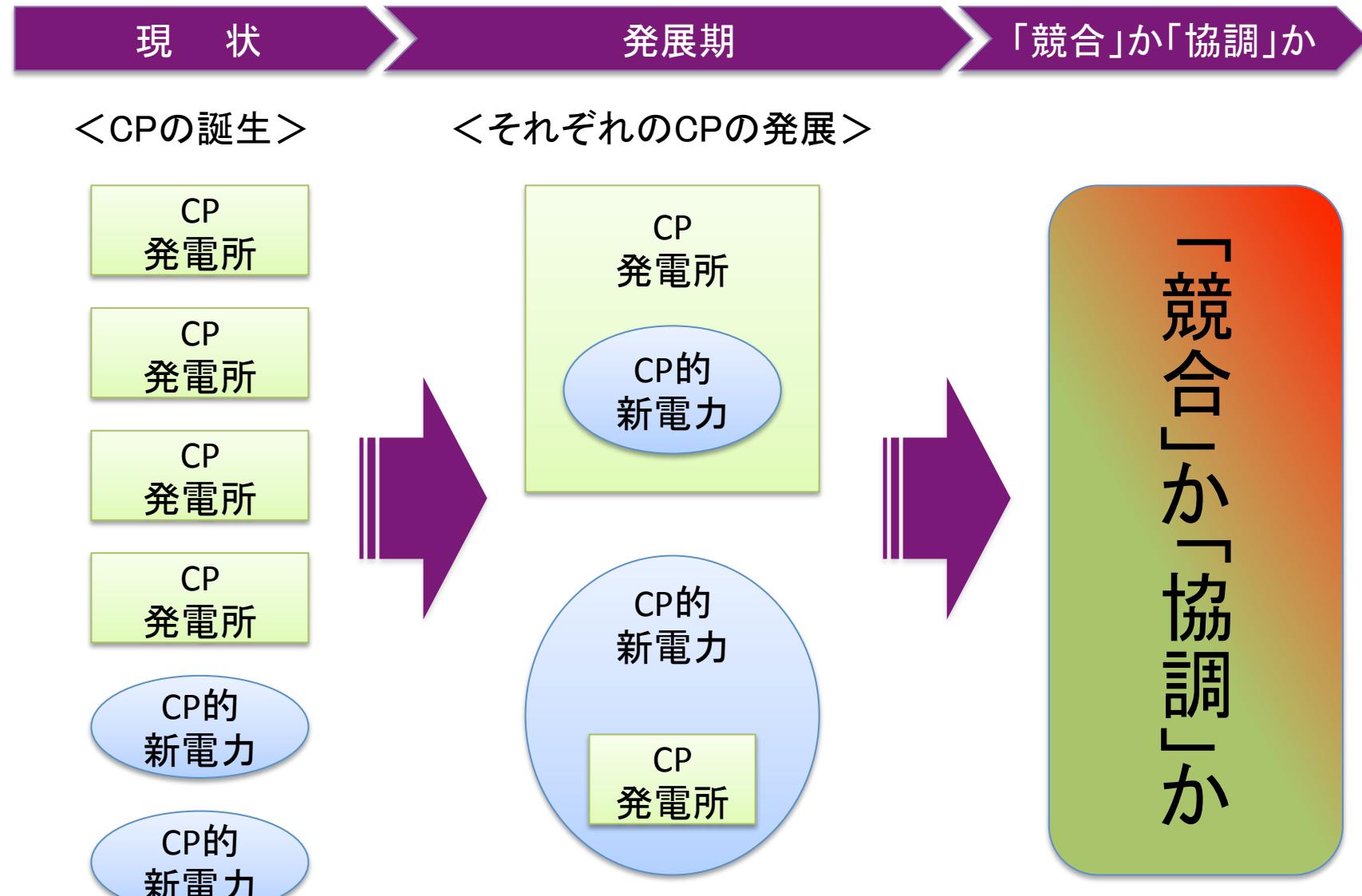


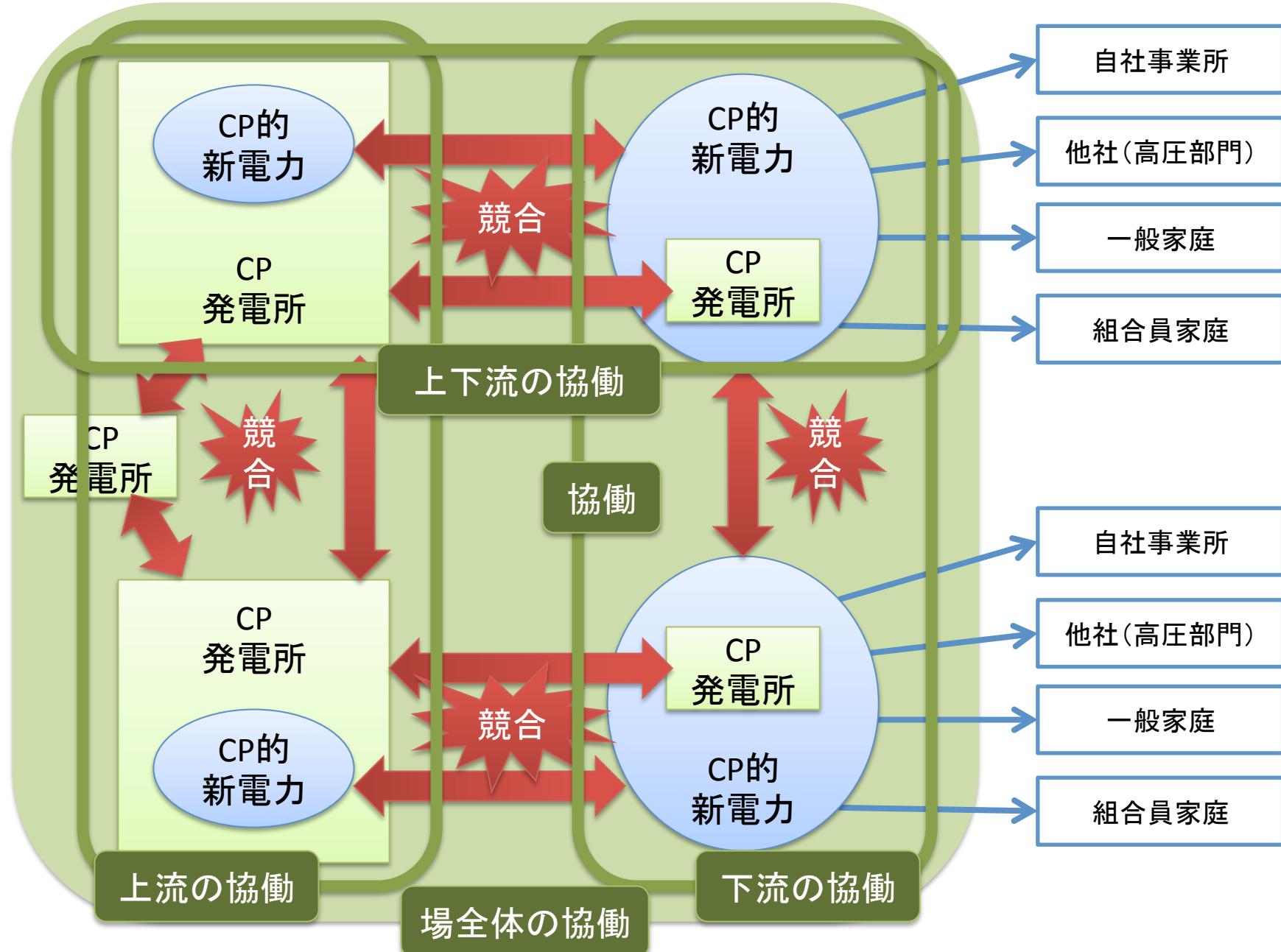
コミュニティパワー 「競合」から「協働」へ

2013年10月1日

コミュニティパワー:「競合」から「協働」へ



コミュニティパワー:「競合」から「協働」へ



発電・電力小売に関する「競合」

再エネ発電所 間の競合

- ・発電所適地(資源面、送電系統面)の確保
(事業開始段階での競合)
- ・有利な顧客(PPS)の確保

FITにより少なくとも一般電気事業者に対して固定価格で売電可能であるため、通常のビジネスで最大の課題となる「顧客確保」や「プライシング」「商品差別化」が課題とならない。

バイオマス等の安定電源以外は、実質的に争点とならない。

新電力間の 競合

- ・顧客確保(価格競争、差別化競争)
- ・電源確保(特に安定電源)

需要家PPSの場合、当面、顧客確保は他社との競合要素とならない。

再エネ発電所と新電 力間のコンフリクト

通常のビジネス同様に、売り手と買い手間では、根本的・潜在的な利害コンフリクトがある

同一資本の場合、このコンフリクトが見逃されがちだが、部門別採算(会計分離)で見た場合は、必ず発生する構造的課題。

再エネ発電・電力小売に関する「協力」のメリット

再エネ発電所間の協力

- ・発電所適地(資源面、送電系統面)の共有
- ・発電事業化、運営のノウハウ共有

メリット

- 立地確保の容易化
- 総事業費の低コスト化
1社あたり投資費用の低減
低リスク化

新電力間の協力

- ・需要家の融通
- ・電力の融通(PPS間の相対卸取引)

- 負荷率の改善
一定規模の確保
- 発電所投資負担の低減
速やかな供給力確保
インバランス負担の低減

再エネ発電所と新電力間の協力

- ・直接的、間接的な資本関係
- ・有形、無形の参加を通じた協力

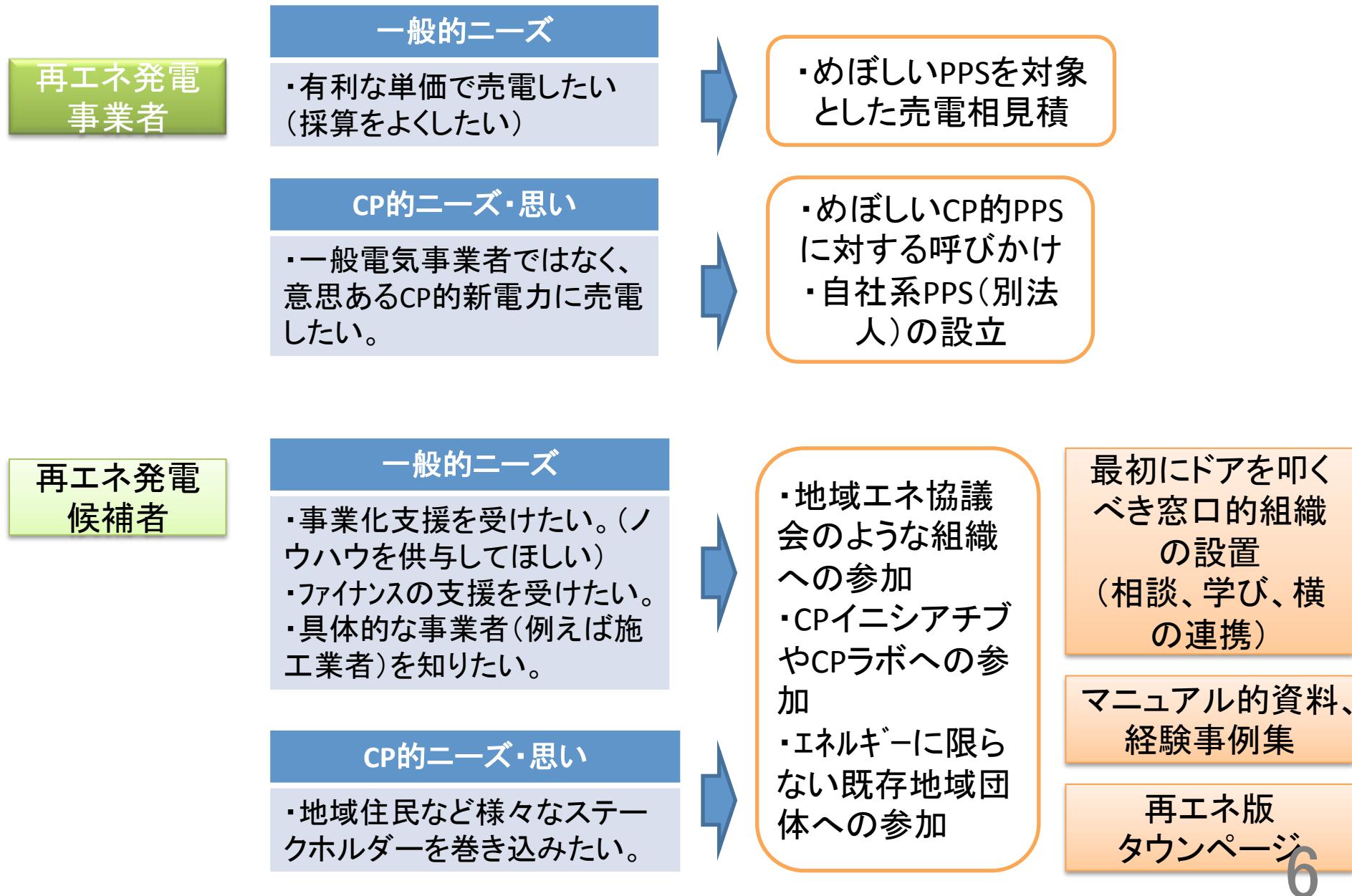
- 利益の分配
- 需要家の確保
雇用の創出、地域資源の循環等
の幅広い社会的メリット

再エネ関連主体それぞれの一般的ニーズ・CP的思い

| | 一般的ニーズ | CP的ニーズ・思い |
|------------------|--|--|
| 再エネ発電事業者 | <ul style="list-style-type: none"> ・有利な単価で売電したい(採算をよくしたい) | <ul style="list-style-type: none"> ・一般電気事業者ではなく、意思ある電力会社(CP的新電力)に売電したい。 |
| 再エネ発電候補者 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業化支援を受けたい。(ノウハウを供与してほしい) ・ファイナンスの支援を受けたい。 ・具体的な事業者(例えば施工業者)を知りたい。相見積を取りたい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・地域住民など様々なステークホルダーを巻き込みたい。 |
| | (最初の段階として)どこに、どう問えばよいのか分からぬ。 | |
| 新電力 (グリーンPPS) | <ul style="list-style-type: none"> ・電源となる再エネ発電所を確保したい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・CP的再エネ発電所を増やしたい。 ・需要家に顔見える発電所を確保したい。 |
| 再エネ関連事業者 | <ul style="list-style-type: none"> ・自社商品・サービスを販売したい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・地域内でお力ネや、モノ、サービス、エネルギー等を循環させたい。 |
| 地方自治体 | <ul style="list-style-type: none"> ・再エネ発電所を誘致したい。 ・地域活性化、雇用創出したい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーデモクラシーを進めたい。 |

再エネ関連事業者:設備メーカー、施工業者、金融、法務、会計、保険、メンテナンス、気象予測、コンサル、不動産貸主、バイオマス燃料売主

前ページそれぞれのニーズ・思いを満たす手段・解決策(案)



① 上流 発電所間の横の協力



8ページ

② 下流 新電力間の横の協力



9ページ

③ 発電所・新電力間の縦の協力



10ページ

④ 全体の場の協力



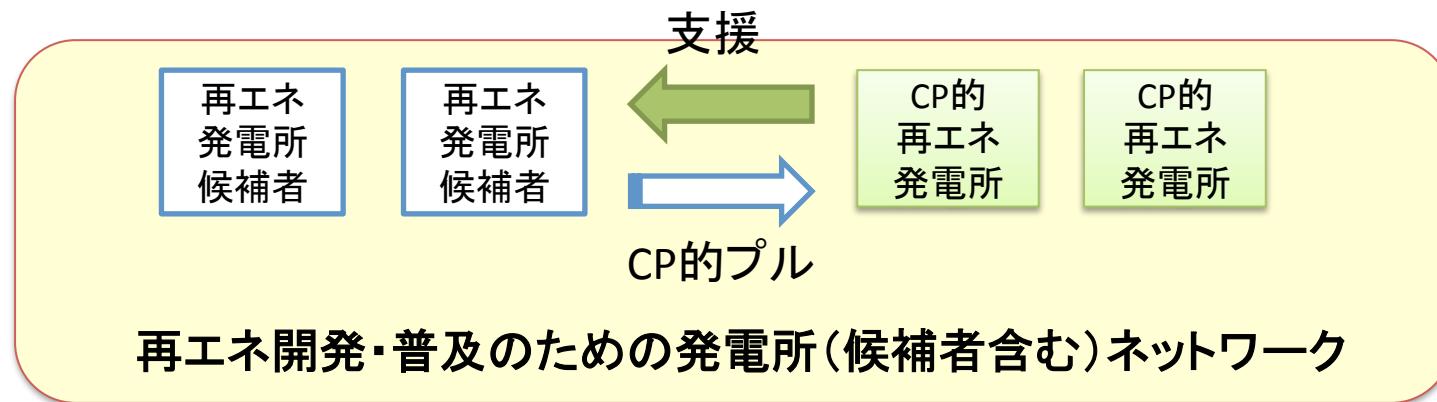
11ページ

上流 発電所のネットワーク

最初にドアを叩くべき窓口的組織とは？(相談、学び、横の連携)

- ①全国各地における地域エネ協議会のような組織
⇒ 未設立の場合、その設立支援から
- ②全国的なCPイニシアチブやCPラボ
- ③先行する事業者（「おひさま」や「北海道GF」）

横のネットワーク 一例（発電分野）



(農産品、生協の分野で、生産者協力会のようなもの)

家庭向けPVでは、「PV-Net」が一定の役割を果たした。

下流 新電力のネットワーク

横のネットワーク 一例(小売分野)

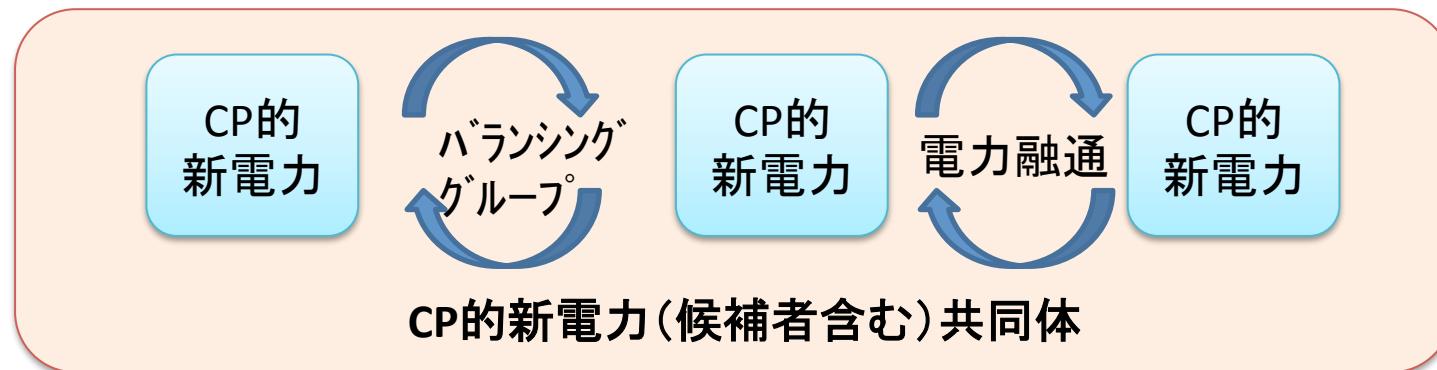
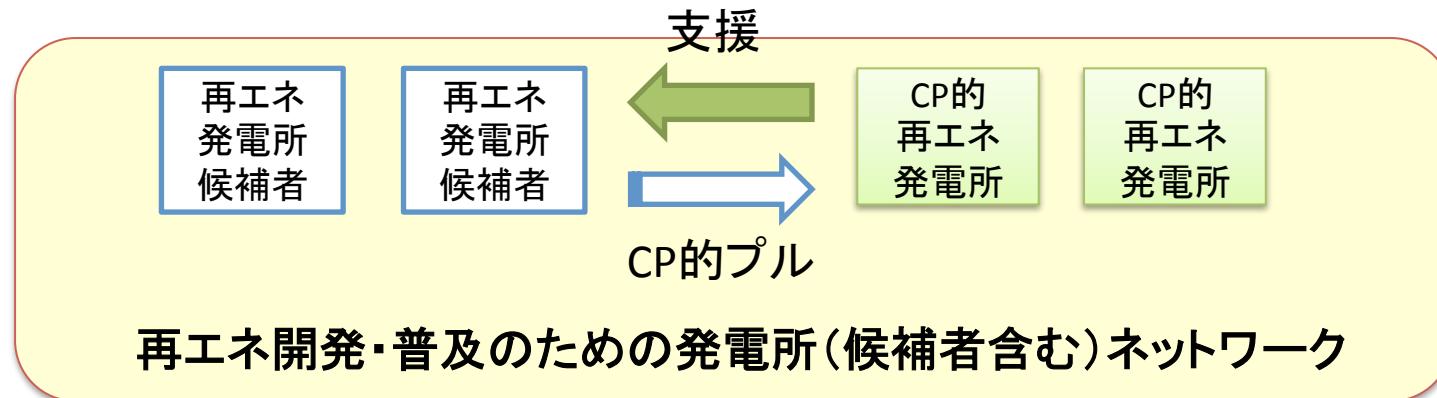


小規模PPS間で協力メリットのある仕組み

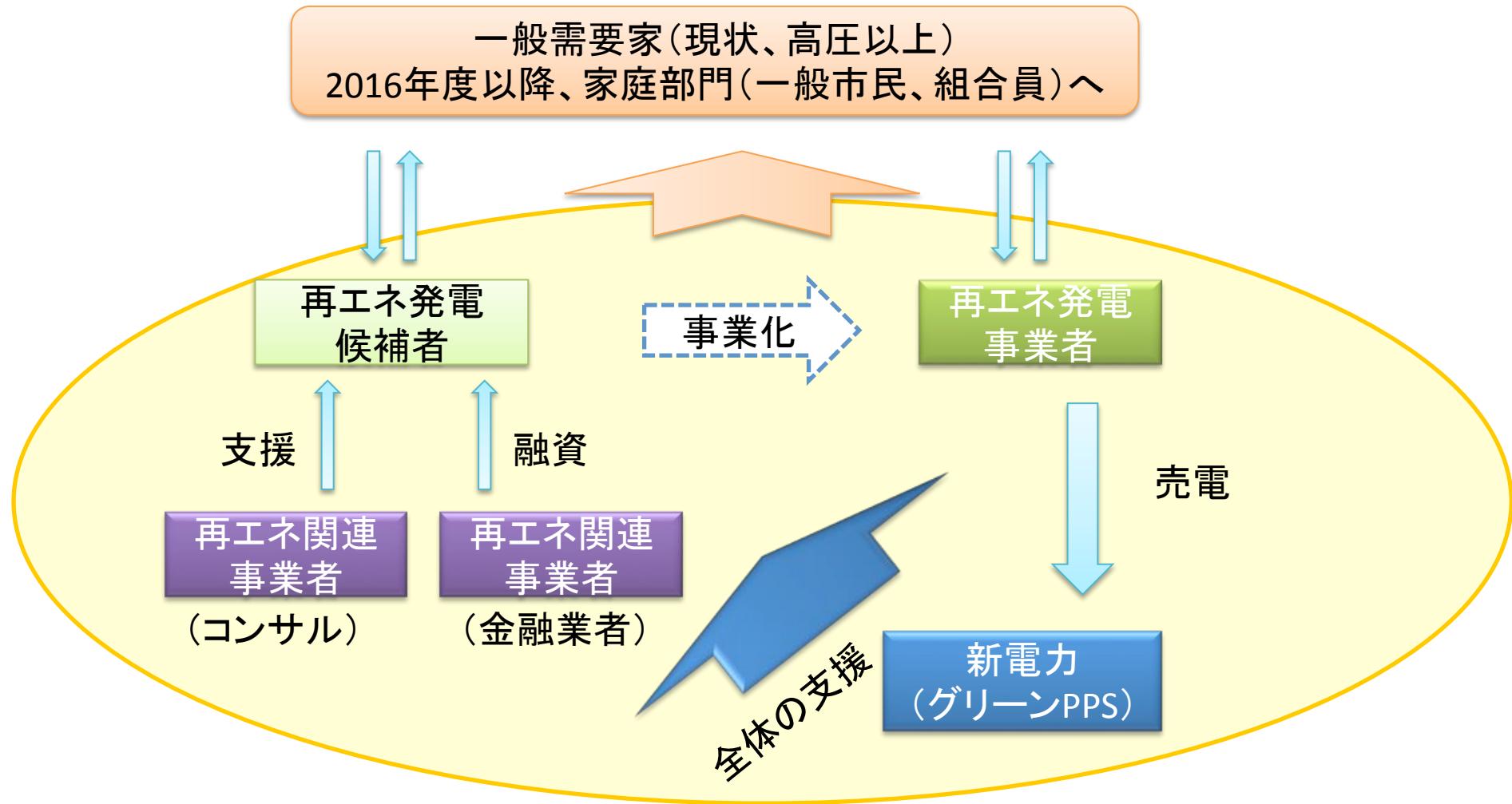
①**バランスンググループ**とは、電力会社の託送供給約款で認められている代表契約者制度のこと。幹事となるPPSが複数のPPSを取りまとめることにより、参加した各PPS間でインバランスを調整してインバランスコストを低減すること、あるいはインバランス枠の提供により利益を獲得できることを目的としたスキーム。幹事PPSがインバランス調整業務とそれに伴う清算業務等を行う必要がある。（出典：エナリスHP）

②**電力融通**は、新電力間の相対卸取引を想定。
卸取引所に乗らない不定型なものを、柔軟に、低成本（手数料無し）で融通。

横のネットワークをつなぐ「縦のネットワーク」 全体の場



CP的再エネ発電事業者と、CP的小売事業者をつなぐ場(例)



再エネ発電候補者は、CP的新電力の全体的バックアップのもと、本ネットワークに参加するコンサルや金融業者の支援を受け、事業を具体化。発電開始後は、その電力を新電力に売電する。

再エネ版ディレクトリ(イエローページ)

どのようなニーズを持つ事業者がどこにいるか？
どのようなリソース提供可能な事業者がどこにいて何をしているか？
互いに必要な相手(事業パートナー候補)はどこにいるか？
本当にふさわしいパートナー候補であるか？



まずは存在を知る。

再エネ発電事業者(候補者)、新電力(グリーンPPS化を目指す者)、関連事業者のマッチングの場、公開webデータベース



知った後は、

マニュアル的資料、
経験事例集も整備

- ①各地の協議会(未設立の場合は新設)を通じたface to faceの交流、事業化
- ②マッチングサイトに参加する関連事業者(例えば信金や生協)、スキルの提供者などの支援を受けながら事業化

事業者データベースwebサイト(再エネ版タウンページ)

| 従来・課題 | 提案・今後 | 需要家 |
|--|--|---|
| <p>バイラテラル 発電事業者と電力小売会社(一般電気、PPS)との相対契約のみ。</p> <p>新規参入した再エネ発電事業者の多くは、そもそもPPSに売電できることを知らない、意識がない。</p> <p>再エネ発電事業者がPPSに売電しようとしても、どの事業者に売ってよいのか分からぬ。</p> <p>今のFIT調達単価でも採算性困難のため新規参入をためらう発電候補者も存在する。</p> <p>意欲はあるが、再エネ事業化のノウハウが不足。</p> <p>再エネ事業化計画はあるが、資金調達の困難がある。</p> | <p>ネットワーク 公開データベース。 需要家含め、誰でも閲覧可能。 本webサイトによる普及啓発</p> <p>CP的PPSによる、CP的選択(買電)基準の提示。</p> <p>CP的新電力による価格プレミアムの支払い。</p> <p>専門的ノウハウによる支援、先行者による経験のシェア。</p> <p>CP的新電力やCP的金融機関等による、出資・融資、寄付募集。</p> | <p>由来のはっきりした電力を選んで使う。 電力の生産者、小売との顔の見える関係</p> <p>料金以外の選択肢。 発電履歴の開示。</p> <p>お金を通じた間接的な参加。</p> |

コミュニティ・ネガワット(市民節電所)

