

電力自由化に求められる技術やサービスの開発で先手

エプコ代表取締役グループCEO 岩崎辰之氏

エプコは、エネルギービジネスで次々と新機軸を打ち出している。オリックスなどと家庭用蓄電池のリースサービスを行うONEエネルギーを設立したほか、パナソニックとは家庭用太陽光発電アグリゲーション事業を開始した。HEMSアプリケーションを開発し、大規模HEMS実証事業にも参加している。電力自由化を目前にどのような展開を考えているのか、エプコ代表取締役グループCEOの岩崎辰之氏に聞いた。

——御社の事業内容は

岩崎：エプコは、住宅設備の工業化をコンセプトに1990年に設立された。低層住宅で使われる水回りの配管をパーツにして組み立てることで配管工事が簡単に行えるシステムを日本で初めて提供した。これにより工事コストの削減と品質の向上につながった。当社の対象となる建築物は新築の低層住宅で、現在は新築住宅の設備設計シェアで約14%、年間10万戸の水、電気、ガス設計などを行っている。また住宅向け太陽光発電の設計では年間200MW、4万3,000棟を手掛ける。さらに設計した住宅のメンテナンスを行うため顧客管理として年間100万戸のデータを蓄積している。24時間、365日対応するエプコの顧客サポートセンターでは、年間50万件を受け付ける

実績がある。

しかし既存事業の今後は厳しい状況にある。新築住宅市場は当社が設立した1990年には167万戸だったのが2014年には88万戸まで減少した。さらに今後も縮小傾向は続くと思われる。そのなかで新たな事業をどのように拡大するか。当社の強みはこれまでの実績がある設計サービスソリューションと、カスタマーサポートソリューションにある。これを活かすことを考えると、家庭用のHEMSや家庭用の蓄電池などへの展開が出てきた。

当社が成長する転機となったのは、1998年に水道法の改正で水道工事が自由化されたことにある。そ



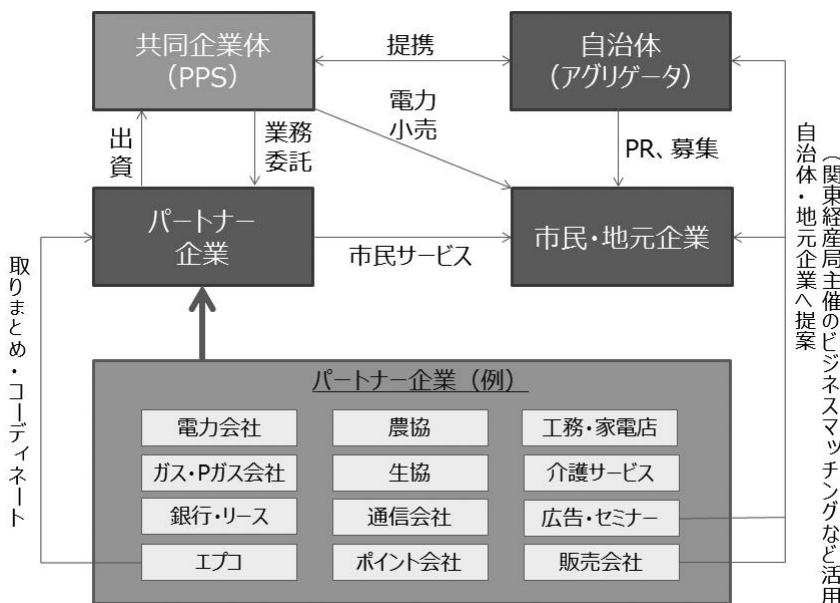
岩崎辰之氏

のなかで競争が激しくなったが、工事や物流の効率化、また設計情報をデータベース化するなど、いわゆるスマート化によって差別化を図り、上場を果たすこともできた。電力の自由化でも、同様のことが起こるのではないかと想定した。ただ、ここで成功するためにはそれなりの準備が必要になる。

——今後の展開は

岩崎：開発したHEMSアプリケーションの「ぴびパッ!」は、数々の電力情報や気象情報を活用して、太陽光発電や消費電力のモニタリングのほか、節電・売電効率をアップするための電力需給予測や節電方法アドバイスなど、さまざまな情報提供を行えるウェブサービスで、2015年度には全国約1万世帯で利用されるようになる。

2013年には、オリックス、NECとONEエネルギーを設立。蓄電池のレンタルサービスなど、家庭向けのエネルギーサービスを手掛けてい



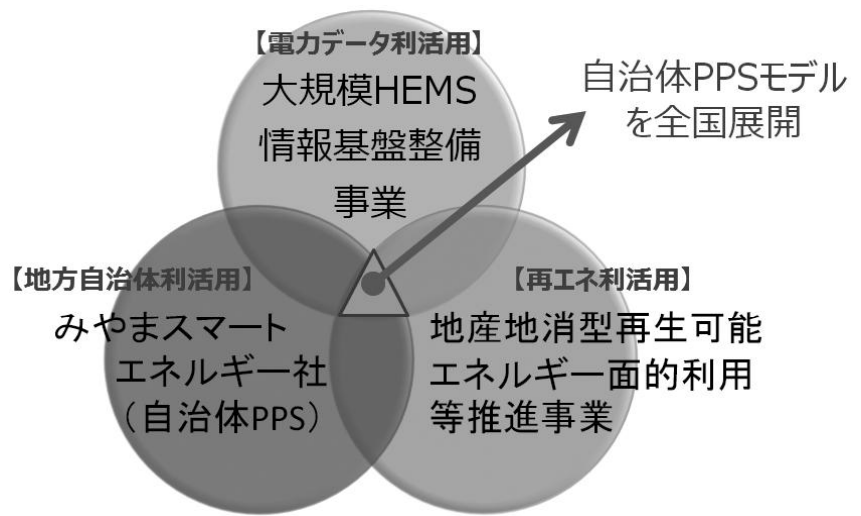
自治体関与の電力小売共同企業体モデル：骨子図

自治体・地元企業主催のビジネスマッチングなど活用

る。またパナソニックとはパナソニック・エプコエナジーサービスを設立。日本の住宅に設置された太陽光パネルからの電力を買い取るサービスを展開している。これらは自由化を見据えて必要となる技術やサービスを準備してきたのが形になってきたということだ。

電力自由化の中で当社の役割は、電力小売を考えている企業にサービスを提供することにある。エネルギーセールスパッケージの「ENESAP」は、電力供給者側に事業の計画・運営支援から電力需給運用システム、電力業務バックオフィスを提供するほか、受電者側には省エネ診断サービスを始めとする様々なアプリケーションを提供できるプラットフォームになっている。

また、自治体との連携も進めている。福岡県みやま市とはエプコスマートエネルギーカンパニーと共同事業協定を締結し「みやまHEMSプロジェクト」に取り組んでいる。これは、経済産業省の大規模HEMS情報基盤整備事業を通じて、約



エプコが福岡県みやま市と取り組むスマートエネルギー事業

2,000世帯のモニターに対し、電力データを利活用した生活支援サービスを提供する。設立されたみやまスマートエネルギーは、電力の小売り全面自由化後に、市民へのサービスと電力の販売をパッケージで行うことで、快適で暮らしやすい生活基盤を提供する。

新電力のサービスは、需要家に

とって本当に必要とされるサービスが料金プランと連動して提供されるべきだろう。例えば家族が別の地域に住んでいても同様のサービスをパッケージできれば購入動機につながる。国民の電力会社のサービスに関する意識が変わり、新電力に関する認知度が上がってくれば、日用品を買うように電力を含めたサービスを購入するのが当然になっていく。

電力の小売りに係わるカスタマーサービス開始 新電力向け業務システムのパッケージ



電力小売に参入する企業や自治体にENESAPを提供

エプコは、電力の小売りに係わるカスタマーサービスの提供を開始した。電力小売り市場に新規参入した大手新電力会社向けに、低圧の電力調達に係わるカスタマーサービスを始めた。カスタマーサポートと業務システムをパッケージにして、電力業務に係わるカスタマーサービスとして、電力小売り企業向けに提供する。

新規参入企業は、需要家からの電話やメールでの問合せ対応や既存電力会社との電力供給の切り替え業務、電気料金明細書の発送、支払い手続きなど様々な顧客の維持管理に係わるカスタマーサポート体制を構築する必要がある。また、需要家が電力売買を申し込む際のクラウドシステムや顧客管理システム、料金管理システムなどの業務システムも構築する必要がある。同社は、これらのカスタマーサポートと業務システムをパッケージにして、電力業務に係わるカスタマーサービスとして、電力小売り企業向けに提供する。