

平成 30 年度企画総務委員会調査報告書

自治体新電力の取組について

平成 31 年 2 月 28 日

調査の目的

本市では、市が出資した地域エネルギー会社「いこま市民パワー株式会社」（以下、いこま市民パワー）が平成29年7月に設立された。「いこま市民パワー」は、地域の中に新たな資金循環の仕組みと具体的な経済効果を生み出すものとされ、得られた収益を地域に還元し地域課題の解決に充てることなどを目的としている。

平成29年12月からは市内公共施設に電力の供給を開始し、今後、民間施設にも供給先を拡大していく予定となっているが、他市の自治体新電力事業には、市場競争の中で収益が出ていないものも見受けられる。

このことから、他市事例を踏まえて自治体新電力事業を取り巻く状況を調査し、「いこま市民パワー」の設立目的・設立趣旨を達成するための今後の課題を明らかにする。

自治体新電力の背景

○電力の小売全面自由化

電力の小売自由化は、平成17年4月までに小規模工場以上の大口需要家向けの高圧電力については行われていたが、一般家庭や小規模店舗向けの低圧電力については、関西電力や東京電力など各地域の10事業者が地域独占的に担っていた。

東日本大震災とこれに伴う原子力事故を契機として、電気料金の値上げや、需給ひっ迫下での需給調整、多様な電源の活用の必要性が増すとともに、従来の電力システムの抱える様々な限界が明らかになったことから、政府は、平成25年4月に、エネルギーの安定供給とエネルギーコストの低減の観点も含めた電力システムに関する改革方針を示した。

その改革の一つとして、電気料金の最大限の抑制、消費者（事業者や一般家庭）の選択肢や事業者の事業機会の拡大を目的に、平成27年4月から、一般家庭や小規模店舗向けの低圧電力も含めた電力の小売全面自由化が実施された。

電力の小売全面自由化は、様々な事業者が電気の小売市場に参入することで、競争が活性化し、事業者の創意工夫による多様な新しいサービスの登場が期待されるとともに、消費者の判断により、再生可能エネルギーを中心に電気を供給する事業者、近隣の自治体が運営する事業者から電気を購入することが可能となるとされている。

○地域新電力と自治体新電力

電力の小売全面自由化によって、新たな小売電気事業者（新電力事業者）が一般家庭向け電力小売に参入した。

新電力事業者は、安定した電力供給が求められることから、電力調達先として、太陽光・風力・水力など再生可能エネルギーで発電した電力だけでなく、日本卸電力取引所（JEPX）や従来の発電事業者（関西電力など）からも電力を調達している。

また、電力は需要と供給のバランスを取らなければ供給できないことから、新電力事業者についても、電力の需給管理業務を行わなければならないが、需給管理業務は需要予測などの専門技術性が要求されるため、業務委託している事例が見受けられる。

このような新電力事業者で、地域を絞った企業活動を行っている事業者が「地域新電力」と呼ばれている。地域新電力の内、自治体が出資等で積極的に関与しているものが、「自治体新電力」と呼ばれている。

このような「地域新電力」や「自治体新電力」によって、当該地域で発電された電力が供給された場合、「エネルギーの地産地消」の状況が生まれるとともに、これまで地域外に流れていた電気料金が「地域新電力」や「自治体新電力」に支払われることで、「地域内の経済循環」が生まれることになる。

いこま市民パワー株式会社の設立

電力システムの改革の流れを踏まえ、環境モデル都市の指定を受ける本市では、2年間の検討の結果、環境モデル都市の中心的な取組として、「地域新電力」を活用した地域の課題解決に取り組むため、平成29年7月に自治体新電力会社である「いこま市民パワー株式会社」を設立した。

○いこま市民パワー株式会社の概要

名称：いこま市民パワー株式会社

設立形態：株式会社

設立目的：電力小売事業

太陽光発電をはじめとする再生可能エネルギー電力等を活用した「電力小売り事業」を生駒市内において展開することにより、エネルギーの地産地消、市域の活性化、市民生活の利便性の向上を図ることを目的とする。

出資額等：出資総額 1 5 0 0 万円

【内訳】

生駒市	7 6 5 万円 (5 1 %)
大阪ガス株式会社	5 1 0 万円 (3 4 %)
生駒商工会議所	9 0 万円 (6 %)
株式会社南都銀行	7 5 万円 (5 %)
一般社団法人市民エネルギー生駒	6 0 万円 (4 %)

企業理念：～まちの魅力向上・課題解決に、エネルギーを切り口に取り組む～

ア 収益は、株主に配当せず、市民サービスやまちの活性化のために活用

イ 新たな再生可能エネルギー電源の獲得、エネルギーの地産地消を推進

ウ 市民とともに一緒に考え、創っていく「市民による市民のための電力会社」

○事業の状況

①電力小売事業

電力供給先

平成 2 9 年度 (平成 2 9 年 1 2 月～)	供給施設 5 3 施設 供給容量 4 0 8 8 kW 平成 2 9 年度(4 か月分)の当期純利益：約 1 2 0 万円
平成 3 0 年度(2 年目)	供給施設 6 7 施設 供給容量 7 3 4 0 kW

今後の目標 公共施設や民間事業者の更なる拡大と一般家庭 5 0 0 0 戸への供給を目指す

電力調達先

市所有の電源	太陽光	再生可能エネルギー電源
	小水力	
市民共同太陽光発電所		
木質バイオマス電源(※平成 3 1 年度以降予定)		
不足分は大阪ガスから調達		

「市民エネルギー生駒等との連携」「家庭、事業所の太陽光発電の買取り」「他の自治体との連携等」により、再生可能エネルギー電源の順次拡大を目指す。

※電力調達先の割合(平成30年度まで)

⇒ 再生可能エネルギー電源約8%、大阪ガス約92%

②コミュニティサービス事業

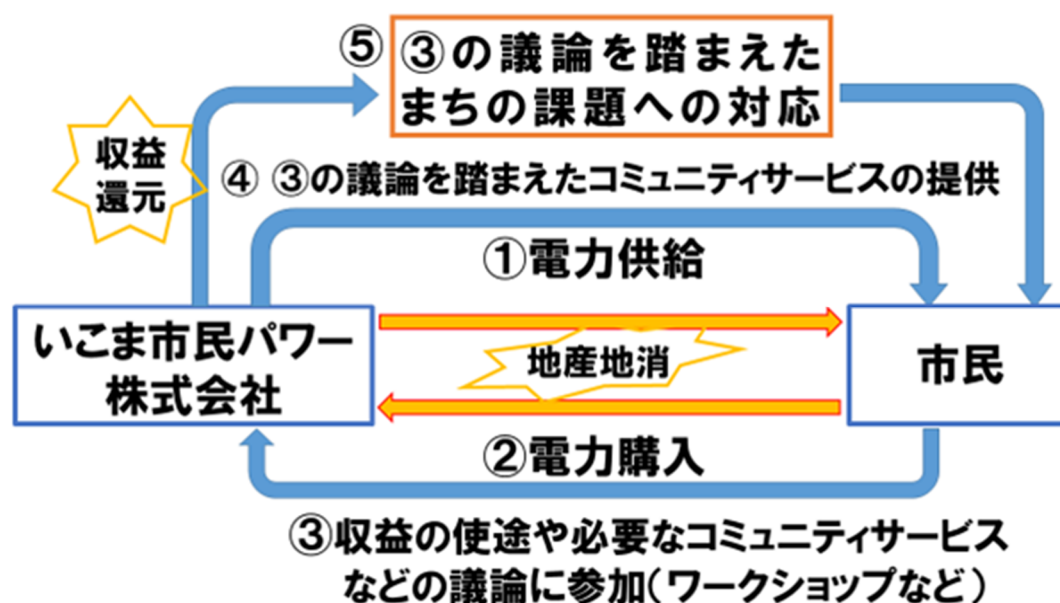
電力小売事業の収益を活用し、登下校見守りサービスの提供や健康保持増進事業などのコミュニティサービスを提供している。また、市民等の参加によるワークショップ等を開催し、まちの課題やその解決策について意見集約し、収益の具体的な活用方法について意見交換を行う。

○いこま市民パワーの特徴

市民団体（市民エネルギー生駒）が出資する新電力は全国初であり、電力事業としては規模が小さいことから、1点目として、大規模事業者との価格競争ではなく、地域貢献に主眼を置いた事業展開を目指すこと、2点目として、顧客である市民・事業者からいこま市民パワーのサポーターとして協力を得て、いこま市民パワーをともに創り上げていくことにより、事業の安定性・継続性の維持を目指すことに見られる、徹底した市民参加の方向性が特徴として挙げられている。

また、公共施設への電力供給が事業モデルになっていることから、収益構造は安定しているとされている。

※事業イメージ



○事業の人員体制

平成29年度は大阪ガスからの出向で2名が勤務していたが、出向が終了し、平成30年度は正規職員は1名の体制となっている。なお、平成31年度事業計画においても、正規職員は1名となっている。

○今後の展開

今後は、地域内のエネルギーマネジメントを総合的に行うアグリゲーターとしての役割を目指すとともに、市民生活の質の向上につながるコミュニティサービスの実施主体としての活動を展開し、生活総合支援事業モデルの構築に向けて取り組む。

また、電力の固定価格買取制度の終了を見据え、太陽光パネルを設置している市内の一般家庭からの買取りを目指していく。

他市事例視察調査

視察時期：平成30年10月15日（月）～16日（火）

視 察 先：福岡県みやま市（10月15日）、鹿児島県日置市（10月16日）



福岡県みやま市

(1) 自治体新電力会社「みやまスマートエネルギー」設立の経緯

背景

①高圧線化の塩漬けの市有地10haを活用したメガソーラーの設置

- ・日照時間が全国平均より1割長い特性を踏まえ、市内商工業者への呼びかけによる特別目的会社（株式会社みやまエネルギー開発機構※市の出資割合20%）の設立

②バイオマス産業都市としての認定（平成26年）

- ・平成30年12月にバイオマス施設が本格稼働予定

③国の大規模HEMS（へムス）情報基盤整備事業への参加

- ・市の1／7の世帯である2070世帯が参加
- ・地域の事業所が主体となって九州スマートコミュニティを設立して実施

設立

人口約3万8000人のみやま市は、周辺自治体と合併して以降、約10年で5000人以上の人口が減少しており、毎年500人近く人口が減少する中、新たな産業振興・経済活性化・若者の定住促進を図ることが求められている。

このことから、上記の背景も踏まえ、地域資源を活かして自治体が電気を買ひ、売るというエネルギー地産地消のまちづくりとして、平成27年3月に『みやまスマートエネルギー株式会社』（※出資割合：みやま市55%、筑邦銀行5%、九州スマートコミュニティ40%）が設立された。

なお、設立時には2070世帯（／市内約14500世帯）でモニタリングを実施し、説明会も含め住民の方へ周知し、関心を高めるなどの取組が行われた。

(2) みやまスマートエネルギーの地域経済循環の取組

地域電力事業と生活支援サービス事業を融合させた「みやまモデル」として、以下の取組を行い、みやま市において50名（電力の需給管理を行う別事業所の雇用20名を含む）の雇用が生まれている。

①電力事業（エネルギーの地産地消）

電力調達の内訳は、メガソーラーと家庭の太陽光余剰電力：約40%、市場調達（JEPX）：約10%、九州電力：約50%となっており、市や周辺自治体の公共施設、民間事業所に供給するとともに、平成28年4月から低圧電力として一般家庭に供給している。

平成27年11月、高圧電力として市の公共施設（36カ所）で電力供給を開始しているが、平成28年には隣接2自治体（柳川市・大木町）の公共施設に、平成29年には民間事業者へ供給を開始している。その電力量について、平成27年は6000kw、平成28年は1万4000kw、平成29年は、市周辺地域に200店舗を持つ民間事業所と契約できたことから、4万kwと飛躍的に供給を増やしている。

今後は急激な増加は見込めないものの、平成30年も増加の傾向にある。また、低圧電

力に関しても4000口の契約数がある。電力事業全体として、平成29年度末で約5万4000kwの電力契約容量となっている。

【販売先】

- ・市の公共施設36ヶ所+柳川市・大木町の公共施設+民間の施設
=合計 約400ヶ所に供給
- ・一般家庭契約数は約4000口

【一般家庭へのアプローチ方法】

訪問販売に問題があるとのことで、工夫を凝らして自宅訪問をし、顧客開拓をしている。

- I：アンケートをお願いに回る。
- II：返答のあった方にアポイントを取る
- III：自宅を訪問し、売電の勧誘をする。

②生活支援総合サービス事業

電力契約の付帯サービスとして、タブレット端末を活用した高齢者見守りサービス・買い物ポータルサイト・公共の情報発信を行っている。

③さくらテラス事業

地域産品の6次産業品開発と販売、レストラン運営を行っている。

※上記3事業以外にも、教育委員会と連携しテキストを作り、小中学校にゲストティーチャーとして環境教育を行い将来世代へ、持続可能な社会づくり（故郷への愛着）を広げていく取組を行っている。

(3) みやまスマートエネルギーの課題と今後の展開

- 電力事業は、平成29年度期として、設立時点での同期見込みの3万kwを超えて、約5万4000kwの電力契約があり、4300万円の黒字となっているが、生活支援サービス事業とさくらテラス事業が赤字となっており、累積債務が1400万円に上っている。（※今後2年間で累積債務を解消していく見込みとなっている。）
- 太陽光発電は、昼夜、季節により発電量の変動が大きく、電力調達比率は現状の4割からは上げにくい状況で、九州電力や市場調達がコスト面で大きく影響する。このことか

ら、今後は、地域電力事業に取り組む自治体間の連携を広げ、電気の共同購買によるコスト削減、管理コストの分担などを目指している。

○太陽光発電の発電量や平日・休日の総電力消費量の変動にともなう余剰電力が生じることから、国交省のモデル事業として余剰電力を活用した自動運転による貨客混載輸送の取組を行っている。

鹿児島県日置市

(1) 「ひおき地域エネルギー株式会社」における市の参画

日置市において、地域経済の活性化につながる小水力事業の推進と小水力発電の普及促進と啓発を目的とする「ひおき小水力発電推進協議会」が、市内の企業、鹿児島高専、個人を会員として、平成25年3月に設立されており、市も設立当初から会員として参画していた。

同協議会が発展し、「日置WATERテクノロジー株式会社」が平成26年6月に設立された。水力発電を目的の中心としており、水資源の利用は公共性の高いものであるという理由で市も10万円を出資（出資率：4.17%、全体：240万円）した。

平成27年10月には、市長の求心力もあり、14社が参画して、日置WATERテクノロジー株式会社の名称・定款変更により、「ひおき地域エネルギー株式会社」（以下、ひおき地域エネルギー）が誕生し、平成28年度に90万円に増資（出資率：25%、全体：400万円）した。

この増資は、再生可能エネルギーを活用したエネルギー地産地消の事業に取り組むことが地域の活性化（エネルギーコストの地産地消、雇用の創出、市施設エネルギーコストの低減など）につながることや、国の補助事業を活用するための会社の財政基盤の強化を図ることを目的としている。平成29年度の資本金の増額により、市の出資率は10%となっている。

市としては、ひおき地域エネルギーが目標とする地域の活性化やエネルギーの地産地消、エネルギーコストの削減等が市の抱える課題への解決につながる部分があることから、参画している。なお、出資比率にもみられるように、市として直接関与は行っておらず、ひおき地域エネルギーは自立しており、必要に応じて協力を行っている。ひおき地域エネルギーの運営を担う社長は、地域ガス会社の社長である。

(2) 「ひおき地域エネルギー」による地域経済循環

ひおき地域エネルギーは、電力事業を行うとともに、平成30年8月から小水力発電を開始している。

電力事業として、2億6000万円の売り上げがあり、90%が公共施設・民間工場で、10%が個人商店である。電力調達として、市内再エネが5%、九州電力のバックアップが65%、市場調達（JEPX）は30%となっており、売上げにおける利益は2800万円となっている。

【販売先】 市の関連施設37%、民間企業53%、一般家庭10%

【一般家庭へのアプローチ方法】

I：電話帳で顧客をリストアップする。

II：電話にて事業内容の概要を説明するとともに、アポイントを取る。

III：自宅を訪問し、売電の勧誘をする。

同社の事業により生み出された雇用は、小水力発電所の設計などの専門技能者3名であり、事業規模1億円で1名の雇用を適当としている。なお、電力事業・小水力発電事業は特殊な事業であり、能力を有した人材を確保できたことがポイントして挙げられている。例えば、家庭の事情で出身地の日置市での転職を求めた元大手電機会社社員や小水力発電設備の設計技術者などを雇用できている。

また、同社設立の原点である小水力発電所の開発を行い、小水力発電事業を開始するとともに、国からの補助を受ける「地産地消型エネルギー利用のためのコンパクトネットワーク構築事業」を行っている。これらの取組における設備投資や維持管理に係る事業は、可能な限り地域内事業者によって担われ、経済効果を生み出しており、小水力発電所開発事業：7560万円、国からの補助事業：2億円が地域で循環する金額とされている。他にも、事業収益を、ひおき未来基金として年間70万円を積み立て、10年後の活用を見据えている。

同社の今後の目標として、地域内循環の拡大に向けて、地域内の電力調達の拡大と需給管理業務（需給管理を市外業者に委託することで、1300万程度の経費が生じている）の内製化が挙げられており、今後は市内の風力発電所からの調達を予定するとともに、平成30年11月から需給管理業務を、同社と地域内のガス会社とで分担して行う予定となっている。

事業継続が最優先の課題であることから、採算性の確保が最も重要であり、地域循環率100%を達成するためには10年以上かかると見込まれている。

(3) 地産地消型エネルギーネットワーク構築事業

地産地消型エネルギーネットワーク構築事業は、エネルギーの地産地消に向けた国の補助事業である。各地で行われている再エネ開発の電力は、大手電力会社のネットワーク上に集められており、厳密な意味で地産地消の形で行うには困難を伴う。日置市でも風力発電所があるが、地産電源として活用するには、JEPX（市場調達）でのスポット市場と連動することになるが、需要の季節変動などを踏まえて最適化した需給ができず、損失がでる恐れがある。この点を改善するために、電力調達を受ける需要家のグリッド（グループ）をつくり、その内部で地産電源を活用するネットワークを形成するものである。

具体的には、市役所や公民館などの公共施設を自営線をつないでグループを作り、エネルギー管理システム（EMS）を使って最適化を図るものとなっている。

(4) 市とひおき地域エネルギーとの連携に係る課題と今後の展開

ひおき地域エネルギーの行う業務は、1社ではなしえない地域の課題解決に向かうものでなければならない、かつ、課題解決と事業採算性がマッチしたものであることが必須であるとしている。

具体的には、誘致企業のエネルギーコスト削減の取組と雇用増大の一助となること、工業団地のコスト削減・CO2排出削減に寄与し、雇用の安定化を図ることが挙げられており、このような大きな取組には、行政・金融機関、地場企業、技術を持つ大企業が協力することで課題解決に向かうことが重要としている。

以上の協力関係を含めて地域基盤が安定することで、地域民間企業も自助努力で生き抜くことも可能となり、行政や地元金融機関も持続可能性を追求することができると考えられており、その一助となることが地域エネルギー会社の役割とのことである。

今後としては、持続可能となるための競争力を身に付けなければならない、そのためには、優秀な人材を地域に呼び返す、優秀な人材の確保に努めていくことが課題として挙げられており、その課題に対しては、成功事例を作り続けることで同社の基盤づくりを行い、その存在感を高めて、人材を呼び戻す器となることが求められているとのことである。

他市事例視察調査における委員の考察・意見

(1) みやま市の取組を踏まえた考察・意見

- みやまスマートエネルギー設立目的は、まちおこしの役割が示された。人口約3万8000人のみやま市は、周辺自治体と合併して以降、約10年で5000人以上の人口が減少している。毎年500人近く人口が減少する中、若者の定住促進を図るため、新たな産業振興及び経済活性化を目的に、本事業が立ち上げられた。その目的からすると現状50人の雇用を生み出す当事業は一定の成果を上げていると言える。

みやまスマートエネルギーの設立目的は、まちおこしのなものであり、生駒市の規模や環境において、同様同程度の成果が挙げられたとしても、果たして成功であると言えるかは疑問を感じざるを得ない。

- みやま市では、設立にあたり、2070世帯（/市内約14500世帯）で、モニタリングを実施し、説明会も含め住民の方へ周知し、関心を高めるなど、事前の取組が徹底されている。また、地元電気小売店が立ち上げた九州スマートコミュニティを母体に事業が立ち上げられたことで、地域の事業者への周知・協力体制が整いやすいのではと推測できる。例えば、低圧電力に関していえば、4000口の契約数があり、みやま市の規模であれば相当の契約数といえる。

このことから、生駒市民のいこま市民パワーへの関心がどの程度であるのか現状図ることは出来ないものの、民間事業者との契約を開始して約半年が経過し、現状、数件の事業者としか契約がなされていない。また、その契約先も、生駒市の環境事業とかかわりの深い事業者及び出資者である銀行の支店が主であることから、その進捗は大変鈍重であると言わざるを得ない。

- 電力の仕入れ割合として、九州最大手の九州電力のバックアップにより5割を仕入れ、JEPXから1割、残り4割は地元太陽光からの仕入れとなっている。ただし、九州電力からの仕入れは、標準価格での仕入れとなっており、割高感是否めない。そして、蓄電能力の都合により、季節や昼夜の電力需給のバランスが難しく、太陽光の買い取り比率を上げにくいという課題がある。また、みやま市の隣接市である久留米市では、電力入札を実施しており、その成果は年1億円以上の経費削減が見込まれている。その成果は近隣市でも参考にされている。

いこま市民パワーの電源は約95%がバックアップを担っている大阪ガスからの供給

である。地産地消が目的である本事業において、電源割合の見直しは即時に取り掛からなければならないが、いこま市民パワーの電源割合をみやまスマートエネルギーの程度にするまで、どの程度の時間を要するのか想像すらできないというのが現状といえる。また、みやまスマートエネルギーが契約しているみやま市の公共施設（36カ所）の電力量は6000kw程度であり、入札での経費削減効果とみやまスマートエネルギー事業の目的と成果を比較した場合、適当と判断できる可能性はあるが、生駒市の場合、規模も大きく、入札による効果も事前に把握していたことから、本事業で得られる成果はより高いものでないと、比較の対象にすらならないと判断する。また、少なくともみやまスマートエネルギー並みの進捗速度で契約件数を増やしていかなければ、入札による経費削減効果との差がさらに開くこととなる。

- 九州のみならず東京都や福島県などさまざまな自治体と連携し、電源購入や管理コストの低減を図るなど、自治体新電力の先駆的取り組みがみられる。国と連携しての自動運転システムのモデル事業を実施するなど、国からの評価・信頼を得ていると言える。

いこま市民パワーを続けていく限り、国や他自治体との連携は必須であると考える。

- 生駒市では以前から電力入札を実施し、経費削減効果に大きな実績と根拠が示されている。また近隣市でも同様に高い効果があることは証明されている。その中で、みやま市と同様の電力事業を実施し、同様の効果が見込まれたとしても、その成果は、入札による経費削減効果と比較して、高いものになるとは考えづらい。そして、電源割合や供給先の契約状況など、その進捗は順調であるとは言えず、今後何年も本事業が続くとなると、市の財政状況を圧迫していくことになる。早急に事業規模の縮小又は中止するべきである。

- みやま市のパンフレットが充実し非常に仕組みが分かりやすい。

「あなたの屋根がみやまの発電所」新料金プランのパンフレットには以下のことが記載されている。

- ① 初期投資0円
- ② 設備も施工もオールパナソニック
- ③ 15年間電気が安くなる
- ④ 非常電力として使える（停電時は屋根上で発電した電力を自宅で活用。携帯電話の充電や、テレビなどの電源に使用）

⑤ 16年目から太陽光パネルは家主のものとなる。(周辺機器のパワーコンディショナは16年目に一新、その後10年保証)

⑥ 余剰電力の買取保障

災害時に電源の確保が可能になるため、この仕組みは生駒市にも必要であると考えている。

- 環境モデル都市として、エネルギーの地産地消について小学校だけでなく中学校においてもみやま市のように環境教育が必要であると思う。
- 地域の困りごとを解決する仕組みを、業者だけでなく自治会組織、市民自治協議会、シルバー人材センター地域での助け合いや地域で仕事を作る仕組みの構築(東京都板橋区高平団地の取組なども参考にしながら)がこれからの生駒市にとって早急に取り組むべき課題であると考えている。生駒市にも多様なサービスがあるが、各課に担当が分かれているので利用しにくい。担当課だけでなく庁内連携して課題解決に取り組むことにより生駒のエネルギーの知産地消、防災対策、安心して暮らせるため生活総合支援サービスの充実を早急に構築していかなければならない。

(2) 日置市の取組を踏まえた考察・意見

- みやま市と同様に、日置市もまた、人口減少が加速しており、本事業の目的が、若者の定住促進と雇用の場を創出するというまちおこし的なものであるように感じる。ただし、その手法は行政主導ではなく、地元企業が主体となり事業展開を進められており、その結果、地元事業者への営業活動などがスムーズに行われている。しかし、生駒市は行政主導で事業がすすめられ、民間事業者の関心度も低いと思われる。
- 契約状況の9割が公共施設や工場、1割が商店事務所であるが、公共施設と工場の割合は4:6であり、売り上げの6~7割が民間からの収益となっている。また、市の本庁舎は、九州電力との契約であり、災害時など不測の事態に対応できるように考えられている。

また、最も重要なのは事業採算性であると考えており、決して赤字を出さないという覚悟で、事業が進められている。行政頼みの経営ではなく、民間に対し、精力的に営業活動を行っており、市内のみならず近隣都市の企業(大手工場)とも契約が行われていた経緯があり、あくなき利益追求の姿が見える。

いこま市民パワーは公共施設の契約がほとんどであり、事業採算性は行政の支出によるものでしか成り立っていない。

- 企業誘致に向け、エネルギーコストを下げるべく、市場の変動に負けない電源づくりを目指しているものの、現状5%が再エネ、30%卸電力市場、65%が九州電力となっており、まだまだ、厳しい状況であるように感じる。今後、固定価格買い取り制度の期限が切れる民間からの電源確保に期待をしている。

生駒市も同様であるが、今後、期限切れの電力をどの程度の価格で買い取り、売却できるのかなど、課題があると言わざるを得ない。

(3) 両市の取組を踏まえた考察・意見

- 民間企業である「いこま市民パワー」においては、利潤の追求なくして、企業の存続も発展もない。“入りを図りて、出を制す”は、全ての商売の鉄則である。新しく立ち上げた会社を軌道に乗せるためには、まず、売上の拡大に努めなければならない。即ち、パイを大きくすることに専念する必要があり、その営業力、販売力の強化が最優先事項になる。強固な販売力によって純利益を確保する。

販売先である顧客の分類は、今回の二つの視察先も「いこま市民パワー」も概ね一致しており、①公共施設 ②民間企業 ③一般家庭 と三つに分けて、それぞれ営業活動をしている。

これらの顧客分類別に「いこま市民パワー株式会社」の販売強化について述べる。

【1】公共施設

平成29(2017)年度新規に開拓した施設数は55で、あと26施設を増やせば全公共81施設に電力を提供できることになる。幸いなことに、顧客である施設管理の長(市長)と電力供給側の最高責任者(社長)が同じであり、トップセールスの努力をするまでもなく計算できる売上であると言える。

また、別のアプローチとして、みやまスマートエネルギーが実施しているように生駒市以外の市町村の公共施設にも販路拡大を図る必要がある。公共施設は数に限りがあるので、完売した後、外へ討って出なければならない。

【2】民間施設

この分野も短期間で既に8施設に対して電力供給を開始しており、当初予定の10施設は早晚クリアーできるものと思う。この分野でも尚一層の飛躍を期するためには、他市への販売は不可欠であると考える。

【3】一般家庭

小規模小売店を含む一般家庭にどれだけ販路を広げることができるかが、「いこま市民パワー株式会社」の成否を左右するものであると考える。そこで、このカテゴリーを二つに分けて販売対策を考えたい。

一つは、上記【1】と【2】の施設の従業員に対して、もう一つは規模の小さい小売業を含めた一般家庭に対して、とに分ける。

①従業員対策

供給施設で働く従業員の家庭に対するアプローチは比較的簡単だとは思うが、十分そのやり方、ノウハウを研究する必要がある、参考となるのは、生命保険のセールスレディーのシステムである。彼女たちの担当企業内での勧誘活動は大きな戦力になっている。生保レディーの販売形態なり販売方法の利点を取入れるべきだと考える。本市の市政顧問の職歴を踏まえ、生保レディーのシステムについて教わり、それに基づく積極的なやり方を駆使すれば、必ずや施設従業員に対する販売契約を成立させることができるものと考え

②一般家庭対策

みやまスマートエネルギーでは、アンケートによるアプローチを15人体制で実施し、既に4000口もの成果を上げている。これはかなりの努力の結果だと思う。

ひおき地域エネルギーでは、電話帳を利用した勧誘で、社長と女子社員の二人で営業活動をされており、生き生きと楽しんで一般家庭を訪問されているとのことである。

なお、無差別の訪問販売は禁止されているとの両社の話であったが、『特定商取引法』（旧訪問販売法）によれば、販売員がキッチリと名乗り、勧誘の目的、販売商品等を明らかにすればよいことになっている。

したがって、両社の成功例を参考にしながら、いこま市民パワー独自の販売方法を編み出し販路拡大を図るべきだと考える。一般家庭に対するローラー作戦は、きっと実を結ぶものと確信する。

新規顧客開拓は、非常に困難をきわめ並大抵の努力では、はかどらない。販売商品の価格が他に比して高ければそれだけハンディになり競争に負けてしまう。電力他社が低価格をセールスポイントに挙げている以上、それらの価格競争に負けないということが大前提になる。

また、今後、数に限りのある施設関係の伸びは期待できない。したがって、一般家庭の拡大を図らなければならない局面では、なおさら価格は重要な要素になる。安い価格で売電できるよう、なお一層の努力が求められる。

本市の自治体新電力の取組に対する意見

いこま市民パワーは、再生可能エネルギーによる電力を獲得し、エネルギーの地産地消にともなう電力小売り事業で収益を確保するとともに、その収益をコミュニティサービスに活用することを目的としているが、事業開始から間もないこともあり、平成29年度決算では、収益は120万円にとどまっている。今後、どのように電力事業を進め、どのように地域内の経済循環を更に拡大していくのか、中長期的な事業の見通しについて、具体的な工程は示されていない状況にある。

本市より先に事業を開始したみやま市の「みやまスマートエネルギー」では、電力事業の収益を拡大させているが、事業立ち上げまでに行われた国の実証実験の取組などが市民顧客の基盤になっていると考えられるとともに、市内事業所や周辺自治体を新たに顧客として獲得している。電力調達に関しては、市内のメガソーラーなど再生可能エネルギーからの電力調達比率は35%であり、エネルギーの地産地消も一定達成されている。雇用面では、電力需給管理業務の内製化による20名も含めて、50名の雇用を生み出している。

日置市の「ひおき地域エネルギー」では、市内の複数企業から出資を受けて地域を挙げて事業に取り組んでおり、市内のガス会社の社長が新電力会社の社長を引き受けて地道な営業活動を継続している。電力調達の面では、再生可能エネルギーからの電力調達比率は5%にとどまるものの、今後は市内の風力発電からの調達が予定されている。また、自前の小水力発電所を稼働させるとともに、国の補助事業も実施することで、事業の実施にともなう地域内の経済効果も生み出している。雇用面では、社長以外に、小水力発電所の技術者を含め、3名の雇用を生み出しており、電力需給管理業務の内製化による雇用創出も目指している。

いこま市民パワーは、設立趣旨を踏まえれば、再生可能エネルギーによる電力獲得とエネルギーの地産地消による地域経済循環の拡大に向けて、事業者や一般家庭の顧客獲得による事業規模の拡大が必須と考えられるが、みやま市のように、自治体新電力開始までの取組が自治体新電力の顧客につながっていると考えられるような事業展開の基盤は見受けられず、日置市に

おける地域企業の参画のように、地域を挙げた取組とは言えない状況である。

また、いこま市民パワーは、電力調達的面において、平成30年度までは大阪ガスからのバックアップ電力が約92%に上っている中、平成31年度に新たに木質バイオマス電源からの電力調達も計画され、供給量ベースの再生可能エネルギー比率は約10%に向上するとされているものの、更なるエネルギーの地産地消に向けては、市内の再生可能エネルギーからの電力調達の拡大が求められる状況にあり、電力の固定価格買取制度の終了を見据え、市民が設置する太陽光パネルなどからの電力買取りも進めていかなければならない。

このように、いこま市民パワーは、今後、新規の顧客獲得と市内の再生可能エネルギーによる電力の買取りに同時に注力していかなければならないものの、平成30年度で正規職員1名、平成31年度事業計画においても正規職員1名にとどまっており、いこま市民パワーを取り巻く状況を踏まえれば、事業目的の実現には体制が不十分と考えられる。

このことから、事業規模の拡大は容易でないと考えられるが、事業目的の達成に向けては、人員体制の充実と地域経済循環の拡大に向けた雇用創出を併せて行いつつ、事業を展開していくことが求められていると考えられる。

また、事業開始から間もないいこま市民パワーは公共施設への供給を前提とする事業モデルとなっており、市は、いこま市民パワーから随意契約で電力を調達している。この契約に対しては、当市議会決算審査特別委員会の附帯意見において、経費節減の機会を失っているとして「近隣他市の電力調達落札価格に比べて、同等の価格で契約する」ことを求めており、平成31年1月28日付け生駒市監査委員告示第1号においても、近隣自治体の電力調達に係る一般競争入札の結果を踏まえれば、一般競争入札による費用低減の可能性があるとされ、一般競争入札をした場合に差額が生じるのであれば、市の政策遂行のコストと考えられることが指摘されている状況にある。

これらの状況も踏まえると、いこま市民パワーに過半出資している市としては、市がいこま市民パワーと随意契約する場合、一般競争入札によって契約した場合に節減される費用がいこま市民パワーに係る政策コストと考えられることを念頭に、当該コストに見合う成果を挙げていかなければならないと考えられることから、いこま市民パワーに対して、より安価な電力調達に努めることによる更なる収益の確保を求めていくとともに、他の自治体新電力の事例も参考に、事業者・市民の顧客獲得を目指す営業力の強化や雇用を生み出す電力需給管理業務の内製化の検討を含め、事業目的の達成に向けた具体的な工程について、いこま市民パワーの取

組の効果及び成果を市民に対して説明できるよう、その策定を求めていくべきである。

生駒市議会企画総務委員会

委員長 下村晴意 副委員長 沢田かおる

委員 中谷尚敬 委員 中浦新悟

委員 神山 聡 委員 松本守夫