

市場等の制度設計に係る中間論点整理 に対する主な弊社意見

2018年1月30日

株式会社Loop

1-1. 沿革

東日本大震災直後のボランティア活動をきっかけに、自然エネルギーを中心として成長を続けてきました。6期で200億円を超える規模の会社になっています。

震災直後のボランティア活動



会社概要

会社名	株式会社Loop (ループ)
設立日	2011年4月
代表者	代表取締役社長 中村創一郎
資本金	708,300,000円
売上高	233億円 (2016年度)
従業員	約200名

実績

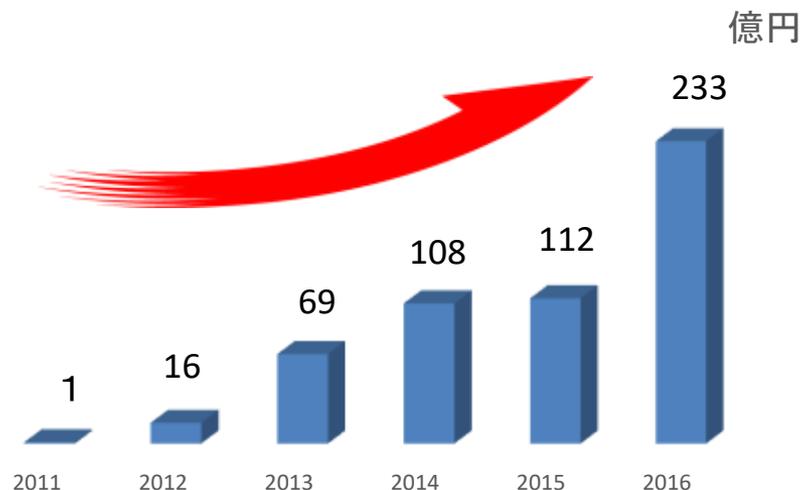
太陽光システム
販売数

2,000件
突破！

低圧向け電力小売
お申込み数

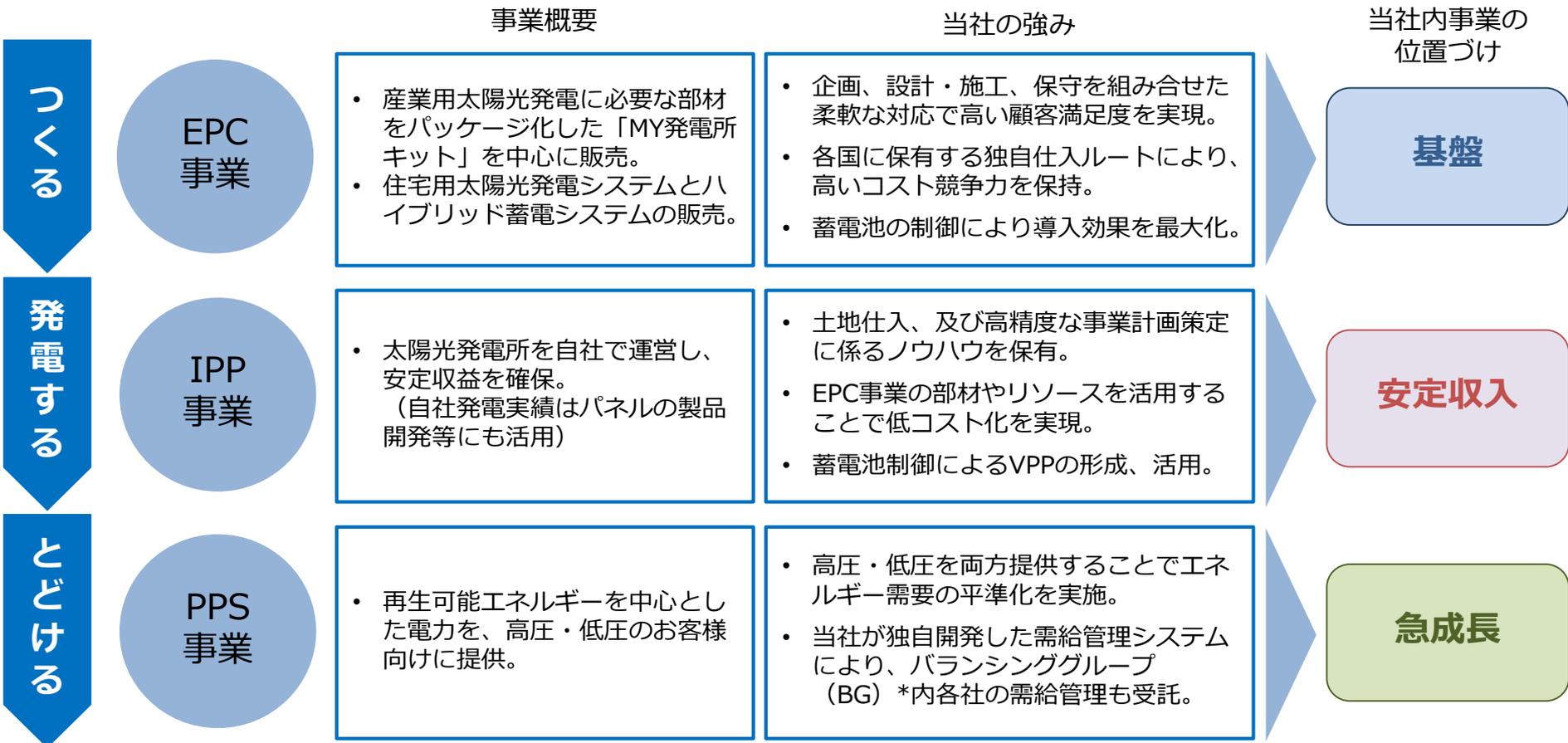
80,000件
突破！

売上高の推移



1-2. 弊社事業の全体像

弊社の事業は、再エネ設備を「つくり」、「発電」し、「とどける」ことです。この3つの事業を通じて、再エネを最大普及させることをミッションに活動しています。



*複数の小売電気事業者がグループを形成し、代表となる企業がグループ傘下の事業者の需給管理も行う制度

1-3. 強み・評価

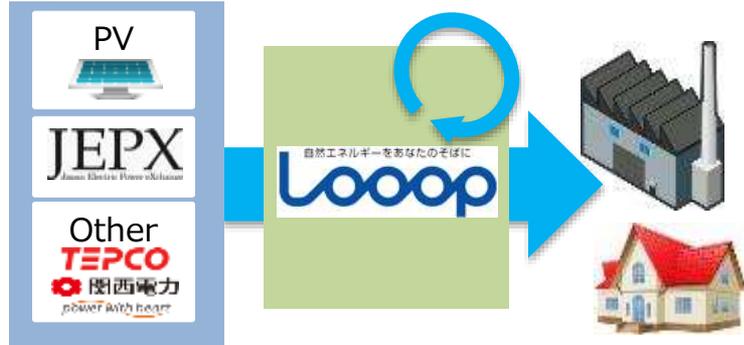
基本料金ゼロ・需給管理のノウハウなど、運営面・マーケティング面で強みを発揮しております。

当社の特長

①基本料金ゼロ



②需給管理のノウハウ



③沖縄以外の特高/高圧/低圧(電灯/動力)に対応

他社からの評価

資源エネルギー庁 (2017/4/21) 「電力小売全面自由化の進捗状況」

完全従量料金 Loop

- ・基本料金を0円とし、完全従量制の電気料金プランを提供。家族世帯、店舗・事務所など、契約アンペア数が高く、電力使用量の多い需要家に有利（低圧電力は対象外）。
- ・北海道・東北・東京・中部・関西・中国・九州地域など、全国の多くの地域において同料金プランを提供。

シナジー効果

Loop

- ・東日本大震災後の平成23年に設立し、太陽光発電所の設置に必要な部材をまとめたキットの販売を開始。
- ・太陽光パネルや架台などをセットにした自社製品「My発電所キット」の購入者のうち、出力5240ワット以上と高郡園・京阪神の家庭・法人から、固定買取価格（27円/kWh）より1円高く買い取るサービスを開始。
- ・①「My発電所キット」の購入を促進しつつ、②自然エネルギーを売りにした小売事業のための電送確保ことが狙い。

My発電所キットの内容例

Loopの太陽光発電システム 固定分電盤・ケーブル等電材



固定分電盤・ケーブル等電材

蓄電池・インバータ



Loop HPより提供

基本料金ゼロ

太陽光とのシナジー

比較サイトでの評価



電力比較サイト
エネチェンジ
お申し込み
No.1
おうちプラン ビジネスプラン

2.中間論点整理に対する主な弊社意見

施策	提案要旨	詳細内容
全般	<p>① 売り入札額/量の妥当性を継続的に評価していただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 市場投入される電力の価格/量について実質的な支配者が存在するが、当該事業者による市場投入が努力義務のみだとすると、適切な監視なしでは各市場の目的は達成困難。 昨今の市況を見ても価格が吊り上げられている疑いがあり、この状況で各市場が開設された場合、価格が吊り上げられ、新電力の経営が圧迫される懸念が拭えない。 ゆえに、具体的な監視体制まで設計する、ないし、上記監視を行わずとも適正な価格で供出されるような制度設計を行っていただきたい。
	<p>② 政府から需要家へ十分な周知を行っていただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 電気料金は需要家の負担の上に成り立つものであるから、需要家への説明が必要。 例えば、小売電気事業者のオペレーターが参照/需要家を誘導できるよう、貴庁にて解説サイトを作成いただくのはどうか。
BL市場	<p>③ 既存事業者に計画値による購入可能量上限の算定を(一部)許可するべきではないか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 拡大傾向のある事業者にとっては、供給力のうちBL市場による割合が下がることになり、競争力が損なわれてしまう虞がある。 前年度の伸び率等を参考にしつつ、計画値による算定を一部許容すべきではないか。
	<p>④ 常時BU分は供出義務量から控除すべきではないか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 常時BUの実態はBL市場の趣旨と乖離しているため、基本的に市場より高い価格水準であり、ベースとしての活用よりも、しわとりとしての機能が強いのではないか。 常時BUは相对契約(守秘義務)の範疇であるから、その値を明らかにして控除するのは、守秘義務の観点からも疑わしく、控除量の確認も困難なのではないか。
容量市場	<p>⑤ 小売への費用請求の根拠となるピーク時間帯を予め指定することとしてはどうか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ピークの定義が不十分な場合、必要額(約定額)の妥当性が担保できない虞がある。 小売への配分を、その時間帯の実績kWで案分するとすれば、DRへのインセンティブとなり、系統全体としての必要な容量を抑制する効果も期待できるのではないか。
インバランス制度	<p>⑥ インバランス単価は余剰と補給で傾斜をつけるべきではないか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 本来インバランスは余剰・不足に関わらずペナルティとして課すべき料金であり、調整力自体を減らすようなインセンティブをもたらす設計とすべき。※現行のαの期待値は1である。 現行の算定式$\alpha n + \beta$に、新たな定数γ(送配電の調整コストから算出することを想定)を追加し、余剰の場合はマイナス/補給の場合はプラスするのはどうか。