

2008年 1月18日

株式会社 富士経済  
 〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町  
 2-5 F・Kビル  
 TEL.03-3664-5811 FAX.03-3661-0165  
 URL: <http://www.group.fuji-keizai.co.jp/>  
 URL: <https://www.fuji-keizai.co.jp/>  
 広報部 03-3664-5697

## 電力・ガスの最新エネルギーサービス市場戦略を調査

高・低圧電力価格差に着目したエネルギーアグリゲーションサービスに注目集まる

2006年度市場 25億円、2011年度 87億円へ（06年度比3.5倍）

総合マーケティングビジネスの（株）富士経済（東京都中央区日本橋小伝馬町 社長 阿部 界 03-3664-5811）は、このほど自由化が進む電力・ガスのエネルギーサービス事業の動向を調査した。その結果を報告書「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査 2008（下巻：ソリューションサービス編）」にまとめた。

今回は、オンサイト発電、ESCO、エネルギーアグリゲーション、ファシリティ系サービス、ユーティリティ系サービスの5つのサービス業態に注目して調査を行なった。オンサイト発電、ESCOなどの既存サービスと、新たに登場したエネルギーアグリゲーションビジネスなど拡大する新市場を分析し、新規ソリューションサービスに向かう事業者の最新動向を分析した。さらに主要42社のビジネスモデルの解説を行なった。

### 各業態別事業規模推移

	2006年度実績	2007年度見込	前年度比	2011年度予測	11/06年度比
オンサイト発電	2,330億円	2,220億円	95.3%	2,550億円	109.4%
ESCO	520億円	550億円	105.8%	610億円	117.3%
エネルギーアグリゲーション	25億円	46億円	184.0%	87億円	348.0%

### <調査結果のまとめ>

電力自由化市場は、新規事業者の様々な戦略により広がりを見せている。

これまでエネルギーソリューションサービスは、オンサイト発電、ESCOに代表され、既存のスキームを顧客に当てはめる方式が主流であった。顧客もコスト削減のメリットを受けてきた。しかし原油高や系統電力の相次ぐ値下げなど、周辺環境が変わりコスト削減が難しくなった。そこでエネルギーソリューションサービス事業者は顧客の利便性や収益効率の向上などを目的として、顧客の要望を一事業者との間で完結できるいわゆるワンストップサービスへと事業内容を進化させている。また顧客は省コスト・省エネルギーから省CO<sub>2</sub>へと更なる環境負荷低減をニーズとして志向してきており、こうしたサービスを付加価値として取り込む動きが見られる。今やこの流れは、オンサイト発電・ESCOなどのサービス領域を拡大させ、それぞれの垣根を越えるメニューの拡充が図られている。

### 07年度の見通しは

オンサイト発電市場では、06年度に比べて売上規模が約5%下回ると見込まれる。原油高によりディーゼル自家発電の燃料価格が上がり、コストメリットが得られなくなったためである。一方、各電力会社の相次ぐ系統電力の価格引下げにより、顧客の系統電力への回帰が見られる。オンサイト発電事業者はガスに燃料転換を図りつつ、付加価値を高めて顧客の囲い込みに努めている。

ESCO市場では06年度の売上規模を6%程度上回り、地球環境を守るCO<sub>2</sub>削減の動きから一定の需要が見込まれるが、各業界から参入する企業が相次ぎ、低価格サービス化が進んでいる。ESCO事業単独では利益の確保が難しく、参入各社は事業目的を顧客との連携に置きつつあるが、競争激化やESCO契約の煩雑さなどから敬遠する事業者も散見され、市場拡大における課題も見せている。

新たに登場したエネルギーアグリゲーションサービスは電力契約の価格差に注目して市場を拡大し認知度を高めている。業務施設や住宅などを対象にサービスメニューを拡大している。

### （1）オンサイト発電サービス

07年度市場見込み 2,220億円（前年比95.3%）、11年度予測 2,550億円（06年度比109.4%）

原油高がディーゼル自家発電の燃料価格アップに直結していることと、各電力会社の電力料金値下げにより、系統電力は安くなった。こうした社会的背景から、ディーゼル自家発電を導入していた施設が、05～06年をピー

クに系統電力に回帰する現象が見られディーゼル自家発電市場が規模を縮小している。

一方、ガス自家発電は、高額な特別高圧受電設備への投資の回避や環境対策などの目的からニーズが高まって順調に規模を拡大させている。またガス自家発電のサテライト基地の建設に加えて、都市ガス事業者が導管網を拡大して、白地エリアに進出し、低価格ガスの供給先の増加が予測される。ただ原油とともにLNG価格も予想以上に上昇しており、今後もこの傾向が続くと予想されることから、オンサイト発電市場はガスコージェネを主体に昨年度調査時点の予測を下回りより緩やかな伸びになると見込まれる。

## (2) ESCOサービス

07年度市場見込み 550億円(前年比105.8%)、11年度予測610億円(06年度比117.3%)

市場は03年度まで順調に推移してきたが、04年度には対前年度比約67%と大幅な市場縮小となった。自家発電の主燃料であるディーゼル系燃料の高騰が影響した。ただガスコージェネの伸長と企業の設備投資意欲回復を背景に、05年度には受注額497億円と03年度の9割近くまで回復。その後は安定した市場推移となっている。しかし市場全体の大幅な拡大は難しく、参入各社はESCO事業単独での利益確保は難しくなると予想される。

多様な業界から参入事業者が増加して各社の競争は厳しさを増している。また需要家も大規模施設から中小規模産業施設に移行しており、使用エネルギー量が限られサービス導入によるメリットが少ない。この1~2年は、参入各社とも機器調達から燃料調達に至るまで、それぞれに強みを持つ企業がJVなどの協業体制を組み顧客開拓を図ってエネルギーサービスのワンストップ化を志向している。また需要家側も自社事業に人員を集中するため、自社設備の運営管理までアウトソーシングするなどの事例も見られる。

需要家別ではこれまで都市ガス未導入だった産業施設に都市ガスを導入する案件が加速している。これは各ガス会社が自社ガス燃料の高カロリー化を背景にLNG受入量が増加したことや、重油に比べ都市ガスの環境面での優位性が要因となっている。

### イーキュービック(株)

同社は、日本総合研究所を中心に、出光興産、荏原製作所、清水建設、松下電器産業などが設立したエネルギー・サービス・プロバイダー会社である。同社のサービスは飲食チェーン店に導入されていることから、各店舗における省エネ状況のランキング表示を行っている。ランキングトップの店舗をベンチマークとし、その省エネ状況に適合させていくように、店舗のコンサルティング方針を定めている。エネルギー使用状況を(1)計って(2)見せて(3)指導する、このステップを踏む事により社員によるエネルギー使用法の改善が行われ、社員が自ら考える職場となるため、従業員の意識・モラル向上と同時に業務改善に繋がることを目指す。

### 日本ファシリティ・ソリューション(JFS)(株)

東京電力、三菱商事、関電工、山武ビルシステム(現山武)の4社の出資により、2000年に設立。出資社はそれぞれ省エネ企画・エンジニア(東京電力)、プロジェクト管理(三菱商事)、施工・品質管理技術(関電工)、自動制御技術(山武)の強みをESCO事業に活かす。同社は国の施設や産業用需要家向けのESCOや省エネサービスなどにも業容を拡大していく意向。常に新たなビジネスモデルの検討・開発を進めており、今年度は新たに「CO<sub>2</sub>排出量削減保証付きESCOサービス」を提案している。

## (3) エネルギーアグリゲーションサービス

07年度市場見込み 46億円(前年比184.0%)、11年度予測87億円(06年度の3.5倍)

電力自由化によって価格が下がった高圧電力と電灯・低圧電力の差に着目した、コスト削減サービスである。サービス導入側にコストメリットが得られる一方、サービスの提供に当たって高い技術力が要求されないことから、広く注目されている。マンションの受電を事業者が一括して行い、各世帯に電灯・低圧に変電後配電する一括受電型サービス、小売店などの低圧施設に高圧受電設備を設置し、契約を自由化領域の高圧契約に切り替える高圧化サービスに大別される。

一括受電サービス市場は、市場を形成した当初から年率100%を超える成長率で拡大しており、07年度以降についても右肩上がりで見込まれる。一括受電サービスのアイピー・パワーシステムズと中央電力が、ここ2年、大幅に顧客を獲得しており、2011年に向けて同様の成長を続けると予測される。まだサービスそのものの開拓余地が大きいこと、認知度が高まればさらに普及が進むことが急成長を予測させる要因となっている。

高圧化サービス市場は、市場を形成した時期をピークに緩やかなマイナス成長で進んでおり、07年度以降についてはさらにマイナス推移になると予測する。今後、市場を拡大するには、新たな導入施設を見出す必要がある。

### アイピー・パワーシステムズ(株)

新築マンションに一括受電設備を導入、各世帯に低圧配電を行うビジネス。契約は、受配電管理システムをマン

ションの施設管理組合に提供し、施設管理組合からシステム管理運営を受託する契約によって、電力を一括受電し、配電を行う。受配電管理システムを提供するシステムプロバイダーとして営業することにより、低圧規制の対象外とされる安全策を活用している。受配電システム、積算・通信ユニット、データ収集装置は同社がイニシャルコストを負担して設置する。高圧受電により5%程度の値引きを設定し、検針には自社開発の電力計を設置し、インターネットを通じて自動検針を行っている。検針情報は同社サーバーに蓄積され、ユーザーはインターネット上で電力使用量・料金を確認できる。(4)ユーティリティ系ソリューションサービス

導入需要家側のユーティリティ設備までサポートするサービスで、ハード面からアプローチした事業者の多くがサービスを展開している。これまでのESCOの概念から一歩踏み出したサービスであるため、今後市場の大きな伸びが期待される。特に、発電設備のオフバランス化や、エネルギーセンターへのユーティリティアウトソーシングなどのビジネスモデルに成長が期待され、大規模設備であることも影響して伸びが注目される。

#### <調査の概要>

##### **調査対象企業** 42社

・テス・エンジニアリング(株) 東京ガス(株) 大阪ガス(株) 東邦ガス(株) (株)エネルギーアドバンス、(株)コージェネテクノサービス、(株)ガスアンドパワーインベストメント、新日本石油(株) 東京電力(株) (株)関電エネルギーソリューション、日本ファシリティ・ソリューション(株) ジョンソンコントロールズ(株) (株)ファーストエスコ、(株)シーエナジー、(株)省電舎、大和エネルギー(株) イーキュービック(株) (株)コスト削減総合研究所、日本工営(株) 東電工業(株) 三機工業(株) (株)トーエネック、(株)ウェルシィ、三菱電機(株) (株)日立製作所、(株)明電舎、ダイダン(株) (株)サンコーシヤ、アイピー・パワーシステムズ(株) 中央電力(株) (株)洗陽電機、伊藤忠プランテック(株) 横河電機(株) (株)山武、三菱UFJリース(株) 東京リース(株) 芙蓉総合リース(株) 三井リース事業(株) 日本エネルギーネットワーク(株) 日本自然エネルギー(株) (株)グリーンパワーソリューション、合同会社WEB POWER Service

**調査方法** 富士経済専門調査員によるヒアリング調査および各種統計資料等による文献調査

**調査期間** 2007年10月～11月

資料タイトル:「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査 2008(下巻)」

体 裁 : A4判 264頁

価 格 : 95,000円(税込み99,750円)

上下巻セット価格 : 180,000円(税込み189,000円)

調査・編集 : 富士経済 東京マーケティング本部 第四事業部

TEL:03-3664-5821 (代) FAX:03-3661-9514

発 行 所 : 株式会社 富士経済

〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2-5 F・Kビル

TEL 03-3664-5811 (代) FAX 03-3661-0165 e-mail:koho@fuji-keizai.co.jp

この情報はホームページでもご覧いただけます。 URL : <http://www.group.fuji-keizai.co.jp>

URL : <https://www.fuji-keizai.co.jp>