



新電力は十人十色

誰もがお得な料金設定とグループサービス連携で拡大 東急パワーサプライ 村井健二社長

東急パワーサプライが契約数を順調に伸ばしている。2016年4月からきれいな右肩上がりです。2017年3月には9万4,000件に達した。東急グループというバックを有効に活用しているのも強みだが、「東急線沿線住民へ遍く提供するサービス」という基本姿勢が受け入れられた結果でもある。東急パワーサプライの村井健二社長にお話を聞いた。

——一般家庭向けの売電事業を始めた経緯は

村井 東京急行電鉄(東急電鉄)を始めとする東急グループは、時代の要請に応じて事業を構築してきた。1918年に田園調布などの街づくりを担う、田園都市株式会社を設立して以来、不動産の提供を行い、次は居住者に対してショッピングセンターや教育、スポーツ・カルチャーなど「街ナカ」サービス、各家庭へ向けたケーブルテレビやインターネットなどの「家ナカ」サービスなど生活サービス事業を展開してきた。電力自由化のなかで2015年に東急パワーサプライを設立し、次なる生活サービスとして電気の提供を開始したのは自然な流れだった。

青葉区で加入率10%超

——1年が経過して、現在の契約状況をどう評価するか

村井 2016年4月時点で約3万7,000件の契約を頂き、順調に右肩上がりとなって2017年3月時点で約9万4,000件となっている。市場全体では、契約件数がそれほど伸びていないという見方もあるようだが、当社としては順調に拡大していると認識している。東急線沿線のお客様を主なターゲットとしているが、例えば2016年12月時点で横浜市青葉区は、「東急でんき」の加入率が総世帯数の10%を超えている。全国平均が3.47%、関東が6.11%程度であることからみても、エリア間で大きな違いが出ている。



村井健二氏

市場全体の伸びに関して様々な評価があるだろうが、何と比較するかで大きく変わってくる。例えば携帯電話の普及過程と比較すると緩やかに見えるが、1985年、NTTの固定電話市場に第二電電が参入した、第一次通信自由化当時の状況と比較すると、普及スピードは上回る。

誰でも安価な料金設定

——他社と比較して御社の強みはどこにあるのか

村井 ひとつは料金設定にある。他社は料金設定でクリームスキミング(cream skinning)戦略を取る例が多い。これは、規制緩和で参入する事業者が、収益性の高い分野のみにサービスを集中させ「いいとこ取り」することで、例えば電気を多く使用する家庭では、お得額が大きくなるような料金体

企業プロフィール

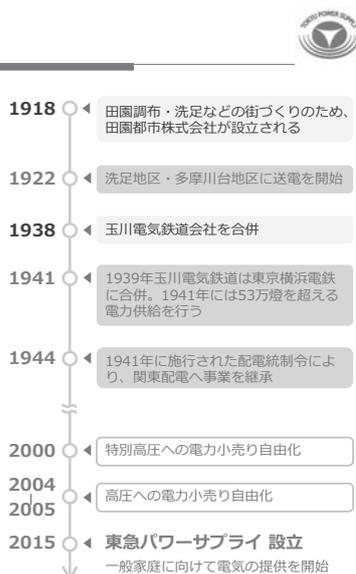
東急パワーサプライ

代表者：代表取締役社長 村井 健二
所在地：東京都世田谷区玉川2丁目21番1号
二子玉川ライズ・オフィス6F
設立：2015年10月
事業内容：電力小売業
小売電気事業者登録番号：A0069
資本金：18億円
URL：https://www.tokyu-ps.jp/

東急パワーサプライ
シンボル
~Light of Innovation~



サービス開始時期：2016年4月1日
サービス対象顧客：主に一般家庭
サービス対象エリア：
東京都、神奈川県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、山梨県、静岡県の一部(富士川以東) ※離島除く



系で、メリットを受けられる家庭は限定的となる。

当社は電気使用量や季節に関係なく、どの家庭でも東京電力の従来料金に対してお得になるように設定した。お客様が最も気にされるのは「果たして自分は本当に安くなるのだろうか」ということに尽きる。例えばキャンペーンの会場で「安くなる？」と聞かれて「なります」と即答できることは、非常に大きな効果があることを感じている。毎月数千円単位の支出が定期的にあるのは、電気料金と携帯電話料金くらいであり、それがお客様を選ばず安くすることで、ささやかでも地域の皆様に貢献できる。

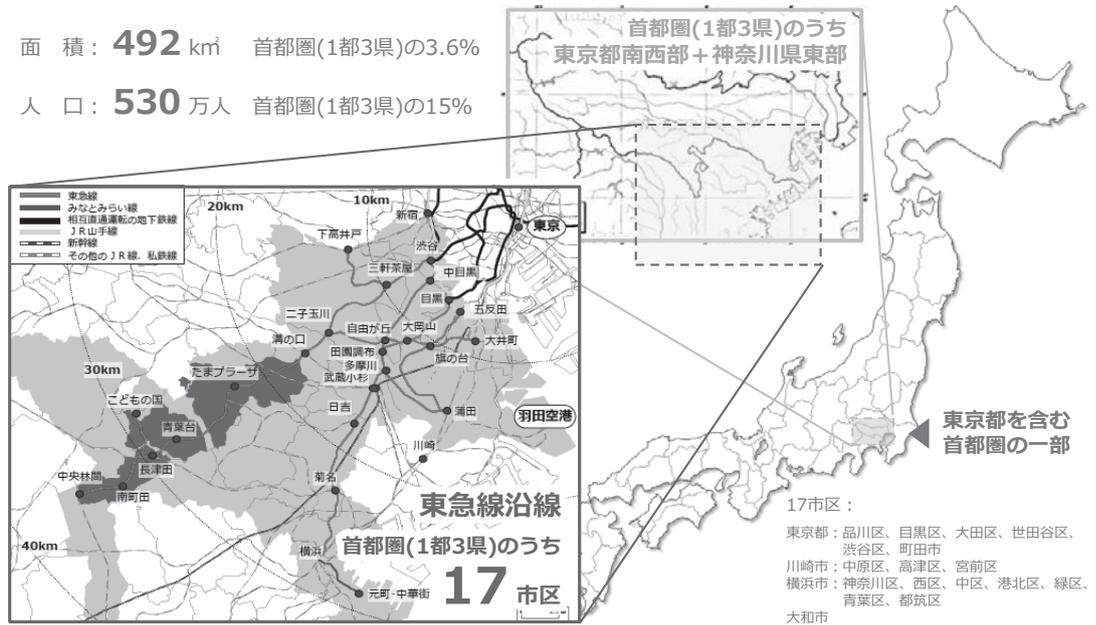
さらに、これまで東急グループがお客様に提供してきたサービスと組み合わせ、カードのポイント付与や、ケーブルテレビの割引、日常使用する定期券でお得になるようなメニューも大きな動機のひとつになっている。

サービス開始から1年を迎え、お客

東急線沿線プロフィール

面積：492 km² 首都圏(1都3県)の3.6%

人口：530 万人 首都圏(1都3県)の15%



サービスメニューの特徴

■東急グループサービスとのバンドルを形成

<p>1 電気の使用量が 多くても少なくても 電気代がおトク!</p>  <p>東急でんき</p>	 <p>2 TOKYU POINT も貯まる</p>
<p>3 イッツコム・ケーブルテレビ品川も割引に</p> 	<p>4 東急線PASMO定期券もおトクに</p> 

ガス参入も検討

——今後電源開発などは検討するのか、また当面の目標は

村井 自社で電源を開発する考えはない。あくまで当社の提携先発電所から電力を確保して提供する。また今後活性化が期待される、卸市場の電力も必要に応じて活用していく。当面の目標として2020年に30万件の獲得を目指している。再生可能エネルギーの電力に関しては、パリ協定が締結され、社会的必要性から再生エネやCO₂排出量の少ない電源も増加していく。そのなかで当社が購入するCO₂の少ない電気も相応に高まっていくと考えている。

また、電力の次はガスを望まれるお客様もいらっしゃることから、ガス供給も検討していく。ただ、ガスの事業化は電力よりも相当ハードルが高いのも事実で、慎重に検討を進める。電力の料金体系は、お客様を選ばずに広く購入していただくことを考えて設定した。これから提供するサービスも、東急を利用される多くのお客様に利用させていただいて、沿線価値の向上につなげていきたい。