

基盤エネルギー自由化が進む日本におけるエネルギー 販売代理店ビジネスの可能性に関する一考察

建宮 努

第一工業大学准教授 情報電子システム工学科
〒110-0005 東京都台東区上野 7-7-4
TEL03-3847-1391 E-mail t.tatemiya@ueno.daiichi-koudai.ac.jp

A Study of possibility of Sells agent of electric company in Japan

Tsutomu Tatemiya

Abstract

In this article, I would like to explore of possibility of personal financial success from sells agent of electric company in Japan. The concern with side business for personal financial success has been growing, because Japanese government changes the Working policy at January 2018 to promote side business from to prohibit it. I think sells agent of electric company looks like the house owner business and effective for personal financial success.

Keywords: sells agent of electric company, Personal success, Side business

1. はじめに

日本ではいよいよエネルギー自由化が本格化し、さまざまなビジネスチャンスが生まれている。私の興味は、このようなチャンスが働く個人、特に大多数の被雇用者の財務的な幸せにもたらすよい影響についてである。

日本のサラリーマンは、世界的に見ても長時間必死に滅私奉公で働いているように見えるが、実はあまり報われていないように見受けられる。

その理由は、人口10万人当たりの自殺者数を示す自殺死亡率が日本は世界で6番目に高いため¹である。世界保健機関(WHO)の統計によれば、若年層の自殺と事故の死亡率を先進7カ国で比べると、自殺が事故を上回ったのは日本だけであり、政府が2017年版として発表した厚生労働省発表の自殺対策白書は「若い世代の自殺は深刻な状況にある」としている。そして男性の自殺数が女性の約二倍となっており(警察庁の統計によると、16

年の自殺者数は前年比2128人減の2万1897人で7年連続減少し、22年ぶりに2万2千人を下回った。内訳は男性が1万5121人、女性が6776人。)経営学を活かして個人が幸せな生活をつかむ研究をライフワークとしている筆者としては、このエネルギービジネスによるチャンスをひとつの大きな個人の財務的な成功を導く可能性として考えたのである。

日本では長く副業禁止規定というものが大企業を中心にあり、ひとつの仕事を勤め上げることが美德のように長い時間をかけて思い込まされてきたが、実はこれは雇用者側にとってはとても都合がよいことだが、被雇用者にとっては都合のよいものではない。その理由は、被雇用者の賃金は、業績とほとんど連動しておらず、がんばった結果の果実を得られないようになっているからである。さらに統計的にみて、人生の後半で大きく収入が下がる仕組みになっており、もうその時点からは年齢的にもリカバリーできないようになっているので、若年層だけでなく、年金の安定が確保されているとは言えないこれからのシニア層でもとても厳

¹ 厚生労働省「自殺対策白書」
<http://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/jisatsu/17-2/index.html>
2018.3.15 アクセス

しい現実が待っていると考えられる。

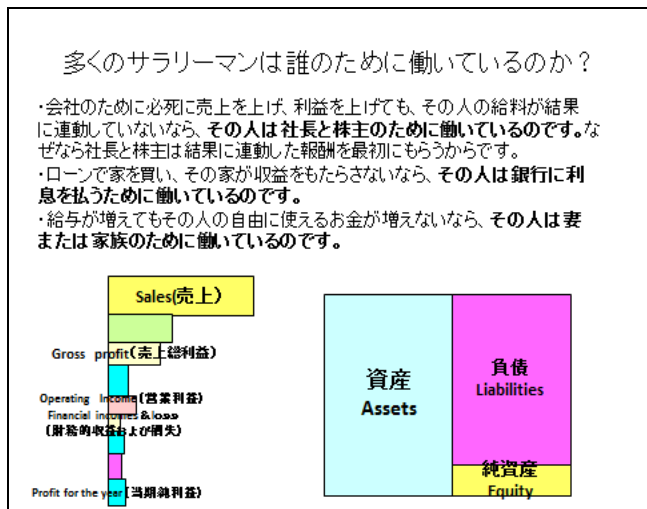


図1 多くのサラリーマンは自分のために働いていない。(筆者作成)

実際のところ厚生労働省の発表によれば、賃金カーブは50代からあらゆる職種で大きく下がっており、平均寿命が長くなる分、厳しく長い老後が待っていることが予測できる。²

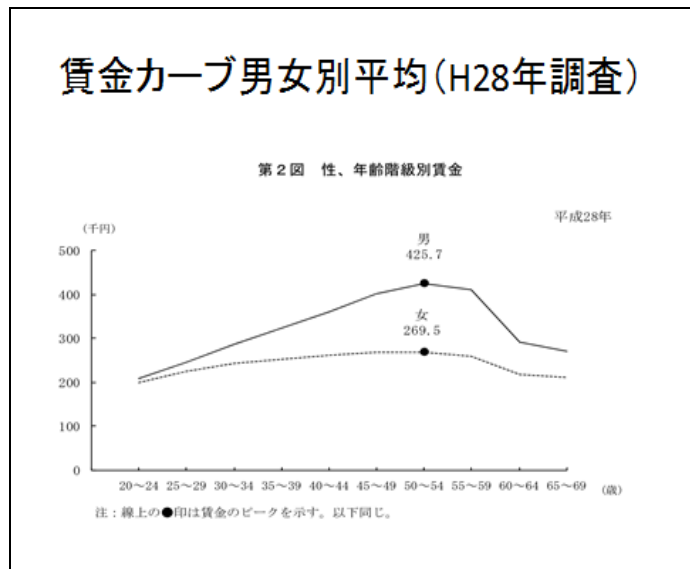


図2 男女別年齢別賃金カーブ
男性は50代後半から大きく収入が減少し、

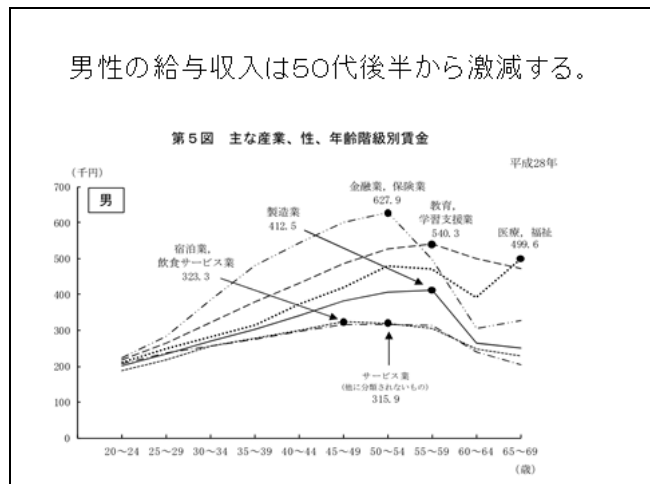


図3 男性の産業別年齢別賃金カーブ

女性はそもそも勤続年数の長さに見合う収入の伸びが見受けられない

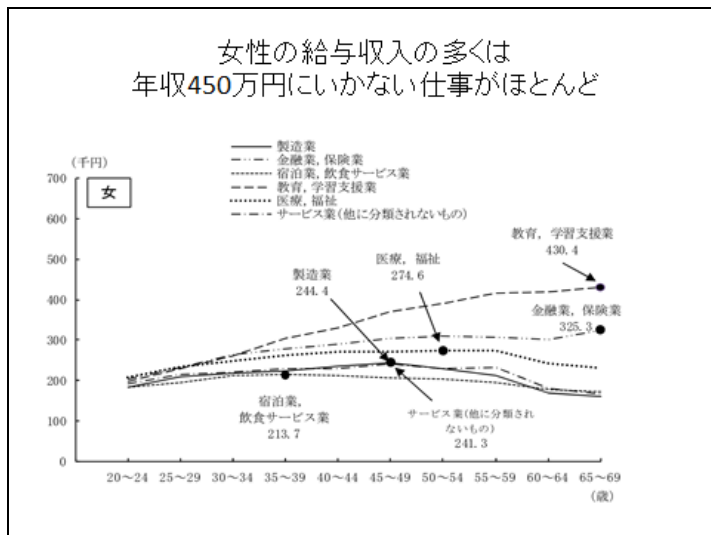


図4 女性の産業別年齢別賃金カーブ

つまりは以下のような、未来に希望が持てないモデルになっているのだが、実際にこのような未来に対して対策を講じている個人はまだ多くない。

² 厚生労働省賃金調査最新版
<http://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/chingin/kouzou/z2017/index.html>
 2018.3.20 アクセス

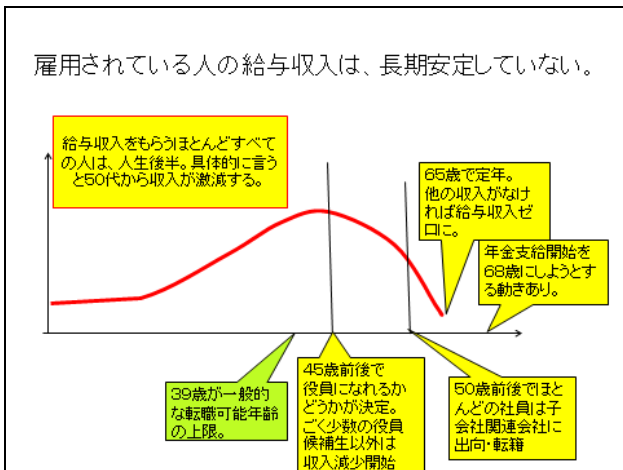


図5 雇用されている人たちの賃金カーブモデル

このような状況下でも、多くの被雇用者が次なる手を打とうとしない理由は、ひとつは「学習性無力感」³にあると言われる。学習性無力感とは長期にわたってストレスの回避困難な環境に置かれた人や動物は、その困難な状況から逃れようとする努力すら行わなくなるという現象である。つまり、あまりにも毎日ストレスをかけられていて考えるだけでつらいのもう反応しないようにしようということである。

世界に目を向けると富の分配については年々バランスが悪化しており、ほんの一部のトップがほぼすべての所得を握りしめて、それ以外の人たちに分配されないという現象が加速している。

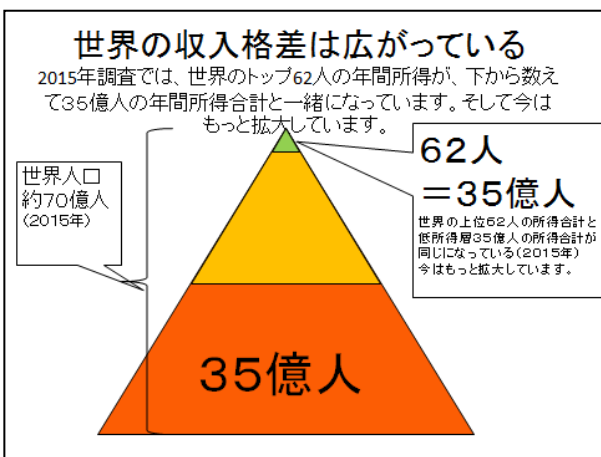


図6 世界の所得の分配モデル (2015年) オックスファムレポートより筆者作成

オックスファムという世界的な格差改善を目的とす

³ ペンシルベニア大学のマーティン・セリグマン教授が提唱した。
<http://ppc.sas.upenn.edu/2018.3.25> アクセス

る機関の調べによれば、2015年時点で、世界の上から数えて62人の富豪たちの年間所得は、世界のボトムから数えて35億人（当時の世界人口の約半数）と同様であった。⁴

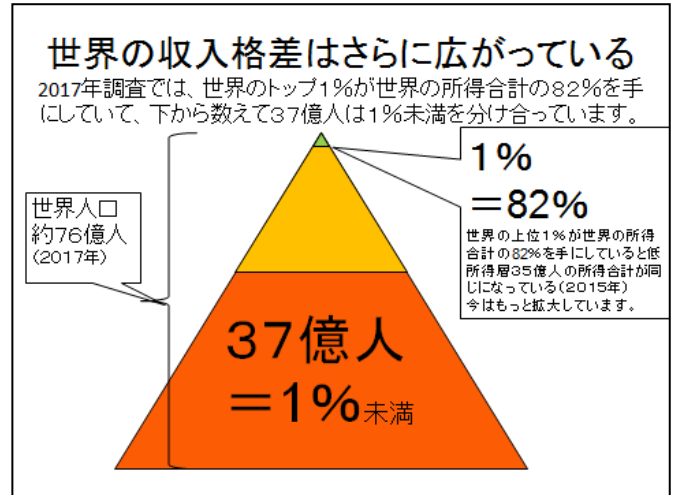


図7 世界の所得格差は加速的に広がっている。
2018年オックスファムレポートより筆者作成

これが2017年になると加速的に差が開いており、トップ1%が世界の所得の82%を握りしめる一方、ボトムから数えて37億人はたった1%未満を分け合っているという状況になっている。⁵

このような状況を見てくると、雇用されている仕事一本で安心できる人生の後半を手に入れることは加速的に困難になっているのであるが、日本では長く副業禁止が常識のように考えられてきた。

その根本原因となっていた「モデル就業規則」が、2018年1月に改訂され、これからの日本は新しい時代。つまり複数の仕事を行うことが普通の時代に突入する。

これは画期的な変化である。

具体的には、モデル就業規則は以下のように180度変化し、企業は副業を原則認めなくてはならなくなる。

6

⁴ 「最も豊かな1%のための経済」 オックスファム調査
http://oxfam.jp/news/cat/press/post_666.html
2018.12.16 アクセス

⁵ 「資産ではなく労働に報酬を」 オックスファム調査
<http://oxfam.jp/news/cat/press/2018.html>
2018.3.1 アクセス

⁶ 厚生労働省「モデル就業規則 副業・兼業」
<http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000192188.html>
2018.3.15 アクセス

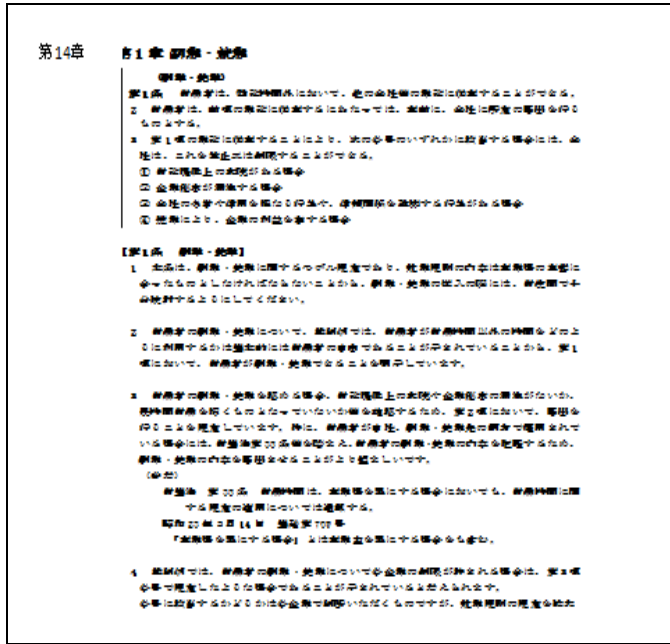


図8 新しいモデル就業規則 副業・兼業—1

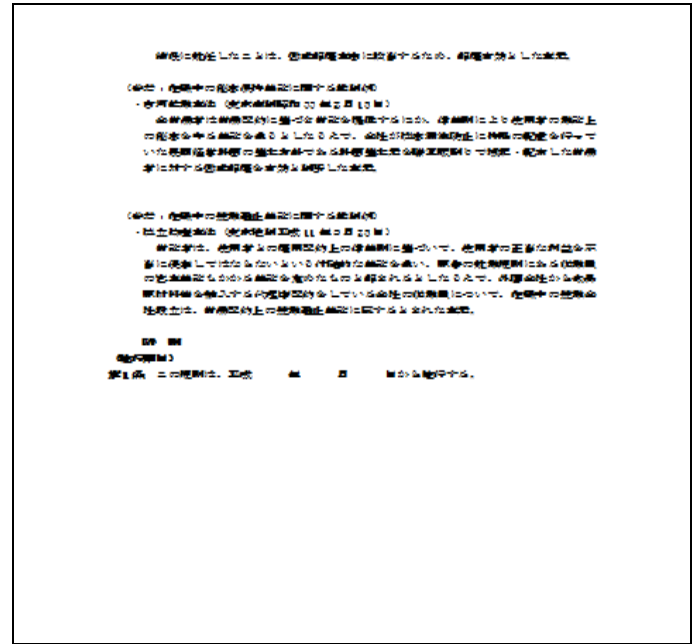


図10 新しいモデル就業規則 副業・兼業—3

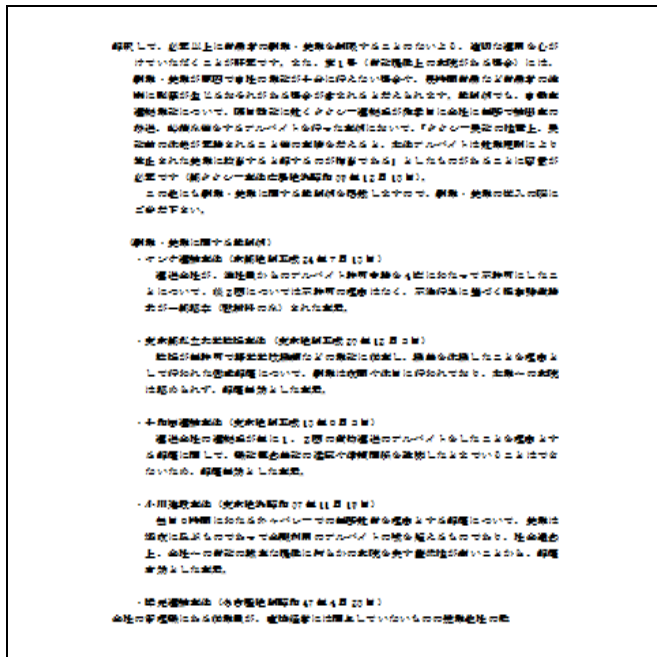


図9 新しいモデル就業規則 副業・兼業—2

これまで判例では、会社では常識のように思われていたことが、法解釈上は間違っていることが積み上げられてきており、人口減少を迎える日本の未来への対策として、複数の仕事を展開できる個人の育成が、ひとつの企業に滅私奉公する雇用者に都合のいい仕組みよりも国としての優先順位が上がったということであろう。

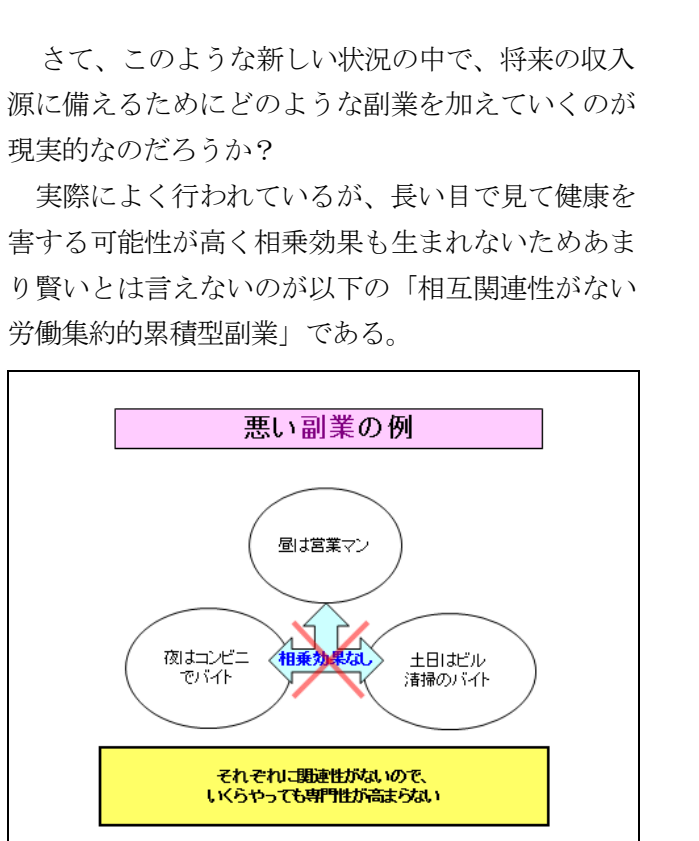


図11 悪い副業の典型モデル

このやり方の問題は2つある。ひとつはすべての場所に本人がいなくて成立しない労働集約的なやり方であること、もうひとつは、相互のビジネス知識・スキ

ル、経験に相互関連性がなく、シナジー効果が期待できないため、いつまでたっても楽にならないのでいつか健康を害して継続できなくなるということである。

そこで、この問題点を解決する方法を調査した結果、以下のような相乗効果を生むモデルが発見され、ここ20年はこのようなひとつの市場性のある能力を三方向展開しトリプルインカムを得るモデルを世に広める活動をしてきた。

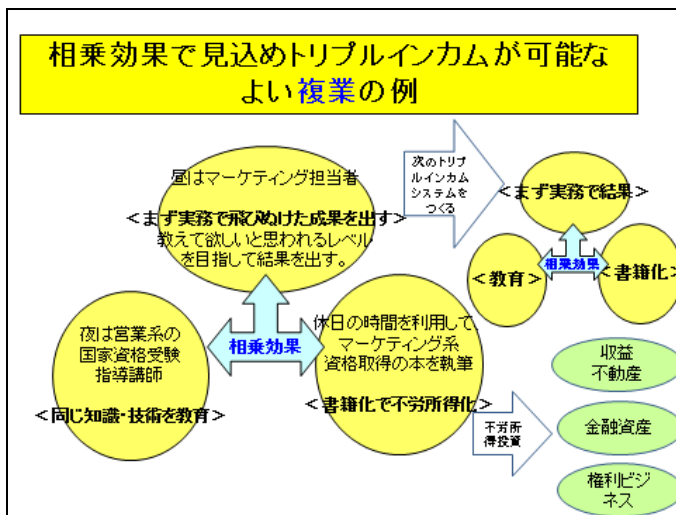


図 12 ひとつの突出した市場性ある専門性からトリプルインカムを構築するモデル

具体的には、第一段階として、本業で市場性があり、競争有利な実務的に高いレベルの結果をコンスタントに出せる専門性をひとつ築き、そのブランド感を持って、教育ビジネスを展開してもうひとつの収入を作り出し、この2つの総合的な結果をまとめて書籍あるいは動画のコンテンツ販売という不労所得型権利ビジネスのマーケティング活動を展開して3つの収入に展開するという方法である。

この専門性については、特に高い学歴や高度な知識を要求するものではなく、市場性、つまりその知識や技術を有料で対価を払って入手したい人たちがいればよい。

その例のひとつが「片づけ」という日常的な技術を世界的に高度なレベルに確立し、2015年にTIME誌において、世界で最も影響のある100人に選ばれた片

づけコンサルタントの近藤麻理恵氏である。⁷

本人の強いこだわりである「片づけの技術」を世界レベルまで高めた結果、世界にファンをつくり、アメリカに拠点を移して⁸著書、スクール事業、協会ビジネス、資格ビジネス⁹と複数の収入展開を成立させている。

実は日本では古くからお茶やお花、三味線なども同様の仕組みでビジネスモデル化されている。

このモデルの発見と拡散展開は、雇用されるビジネスパーソンの誰もが考えるべき「人生の後半における収入減少の対策」として、ひとつの有効な手段となると考えられたが、実は大きな問題があり、思うように展開されないことがわかってきた。

それは多くの相談ケースでわかったことであるが、第一段階の、本業で他の追随を許さない市場性があり競争力のある人材になり結果を出す。というところですでに躓いてしまうことが多く、第二、第三段階へ展開できないのである。

確かに

そこでもっと誰でも成功可能性のある一般的な人生後半収入対策がないものかと調査したところ、日本におけるエネルギー自由化が、ひとつの切り口であることがわかった。

エネルギーの自由化とは、各国政府が、自国のビジネスコストを下げて外資資本の流入を促進するために行う規制緩和のことで、日本でも電気や電話（携帯電話・スマートフォン）を皮切りに、ガス、将来的に水道などのビジネスが公的な業者独占の状態から民間の業者が参入して競争原理が働く方向に計画化され、実際に計画が進んでいる。

実は経営学を研究する研究者の中では常識的に、もっとも安定していて景気変動の影響を受けないビジネスはエネルギーインフラビジネスであることがわかっている。エネルギーインフラビジネスというのは、つまり水道、ガス、電気、電話など、景気が悪くても、

⁷ 2015年の世界で最も影響力のある100人
<http://time.com/3822899/marie-kondo-2015-time-100/>
2018.3.25 アクセス

⁸ 近藤麻理恵公式HP
<http://konmari.com/> 2018.3.25 アクセス

⁹ 日本ときめき片づけ協会
<http://tokimeki-kataduke.com/> 2018.3.25 アクセス

災害が起こっても、使うことをやめることができない生活基盤（インフラストラクチャー）を支えるビジネスのことである。

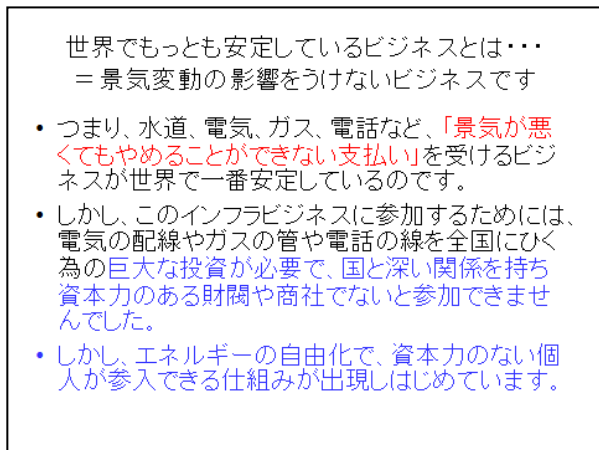


図 13 世界でもっとも安定しているビジネスとは

当然政治的パワーや資本力のある大企業や財閥は、このビジネスに参入し、官民一体となった複合産業体を形成してその利権を守ってきた。

しかし25年以上前から欧米を中心に進んできたエネルギーインフラビジネス解放による国のビジネスコストダウンの競争の中で、ただでさえ高い法人税率に加えて高いインフラコストではビジネスが国外に逃げてしまうため、この利権の一部を開放し、まず電気から民間業者でも参入できる道を開いた。

このようなインフラビジネスの素晴らしいところは、一度システムをつくって顧客になってもらうと、よほどのことがないかぎり継続的に収入が得られるということである。その理由は顧客が切り替えることを忘れてしまうということと、生活の基盤となる部分頻りに切り替えることを負担に感じる傾向があるからである。この2つの理由により、不労所得の代表である不動産ビジネス（いわゆる大家さん）のように、毎月販売活動をしなくても、電気代、スマホ代、ガス代、水道代のようなかたちで継続的に収入を得続けることができる。

そこで筆者の興味はあくまでも「個人の成功・幸福に経営学を活かすこと」である。

このようなインフラビジネスに個人が参入できるとすれば、人生の後半における収入減少傾向を補いうる

二つ目、三つ目の収入となるのではないかと考え、新しい電気ビジネスチャンスに参入した新電力と言われる¹⁰1164社について検討してみた。

調査してわかったのは、電気事業には、発電を行い、送電、売電までを行っている事業者と、売電の部分だけを行っている事業者、またはそのミックスなどさまざまな形態があるということである。特に風力や太陽光などの発電業者も増えたため、非常にバラエティに富んだ業者が参入している

そして、売電だけをやっている事業者と、発電からやっている事業者ではビジネスモデルがまったく違うこともわかった。

発電から手掛けている大手事業者は、654社あり、いわゆる東京電力や中部電力のような戦前の一社体制から1951年にGHQによって分割された大手9社を筆頭として、近年では風力、太陽光など新しい発電システムを使った事業者の参入もある。

しかし、この大手事業者が行っている発電事業には、簡単に他の事業者が参入することは難しい。

なぜなら「同時同量の原則」があるからである。

発電事業者に簡単に参入できない 大きな理由「同時同量の原則」

- ・ 電力会社の最大の使命は、「必要なときに必要な電気を供給すること」である。
- ・ この供給バランスを保つため、発電事業者には「同時同量」の義務が課せられており、30分単位で需要を予測して、供給のバランスを取る非常に困難なコントロールを行っている。
- ・ その仕組みは株式市場で取引量と価格をほぼ確実に予測して継続コントロールするようなもので、この同時同量が達成できないと、全体の供給バランスを崩さぬよう他の電力会社の助けを借りるため、多額のペナルティを払わねばならない。

図 14 発電事業者に課せられた「同時同量の原則」

「同時同量の原則」とは、電気の需要に合わせて電気を供給し続けなければならない。それができない場合は、多額のペナルティを課す。というものである。

¹⁰ 新電力ネット

<https://pps-net.org/ppscompany>

2018.3.29 アクセス

これはほとんどすべての発電事業者は、送電線を通じてつながっているため、みんなで手をつないでいる中を電気がとおっているようなシステムになっており、どこかの事業者が供給不足になると、全体のシステムがダウンしてしまうというのを防ぐためのものである。

実際には、このような需要と供給のアンバランスによるシステムダウンを防ぐために、他の業者から電気を供給してもらうことでバランスを保っているが、バランスを崩した業者には非常に高額のパナルティが課せられるため、ずっと専門担当者が張りついて、株式のトレーディングルームのように市況を読みながら発電量を調整しているの、後発業者が参入することは非常に難しいそうである。¹¹

特に天候に左右される太陽光や風力は、一定量を保つことが難しいため、火力や水力など安定電力と組み合わせ合わせて運用することが必要とのことであった。

それではそのような電力ビジネスに個人が参加できる可能性はないのかと言えば、実は可能性があるようである。

具体的には大口の電力需要家（学校、ホテル、リゾート施設）などへの営業活動の一翼を担う紹介窓口となることにより、このような巨大ビジネスに個人が参入できる可能性も出てきているが、この件については現在インタビューを進めているところなので、またの機会にさらに研究成果を示したいと考える。

発電や送電をしない、小売部分だけを行う事業者の参入数が一番多く、低圧（商店・事務所・工場等）の電気を扱う小売業者が 739 社、家庭むけの低圧を扱う業者が 1443 社ある。

低圧（商店・事務所・工場等）事業者については、今回の調査ではまだ深く調査できていないが、家庭向けの低圧を扱う事業者の中には、個人が参入して、電気家賃のように、顧客が毎月支払う電気から収益を得ることができる仕組みを採用している事業者があることがわかった。

個人に収益が発生する仕組みは、顧客獲得のための巨額の広告宣伝費を使わず、ネットワークビジネスと

して個人の紹介で顧客を増やす仕組みを導入したことにより、使用しなかった巨額の広告宣伝費を販売手数料として分配できるという仕組みである。

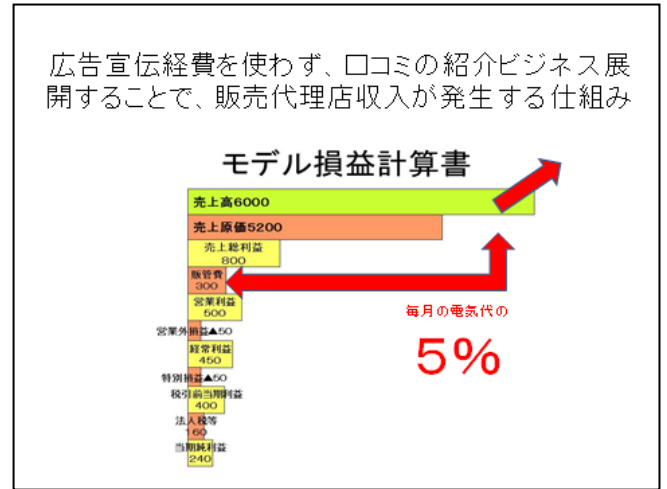


図 15 ロコミビジネスで、販売代理店が収益を受け取れる会計的な仕組み

例えば大手の電気小売業者である「AU 電気」や「がすばっちょ」などが、電気の切り替えを則す為に交通広告やテレビ広告で投下している広告宣伝費は、軽く年間数十億円を超えている。このコストをかけずにロコミで切り替え顧客をふやすことにより、そのコストが個人の収入として分配されるという仕組みである。

このように、いままでは利権として国や財閥系企業が当たり前のように吸い上げてきた巨大な収入が個人

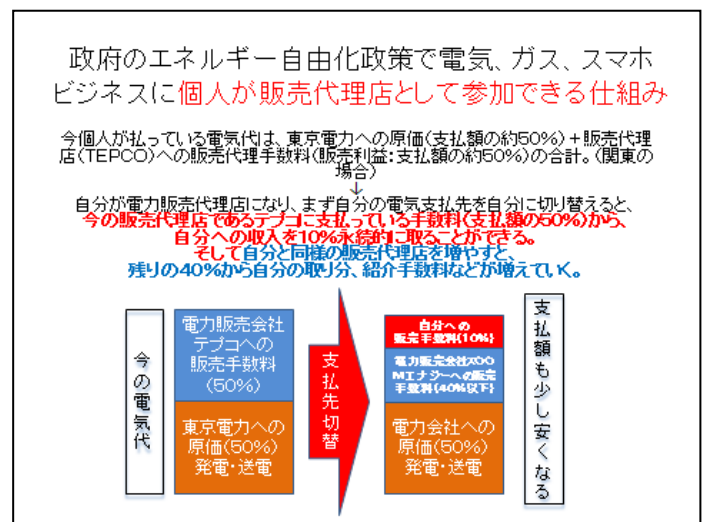


図 16 個人がエネルギービジネスの-marginから分配を受け取る仕組み

にも分配される可能性が出てきたのは非常に喜ばし

¹¹ 丸紅新電力担当者へのインタビューより。

いことである。そこで、このようなビジネスで世界最大の会社である CACN (American communication network) について現在研究を進めているところである。



図 17 世界最大の低圧電気小売代理店 ACN

欧米を中心にエネルギー代理店ビジネスをネットワークビジネス方式で進めることで巨大企業となったこの会社は、日本では約二年前から経済産業省の登録業者として展開を開始し、今後アジア諸国への展開も進めていく予定である。



図 18 欧米を中心に 25 カ国展開しアジア市場へ

今後このビジネスが個人の人生の後半の収入不足に対して有効な手立てとなるかどうか、特に突出した技術や知識・経験がなくても有効な結果が得られるのかについては大変興味深く、今後も引き続き調査研究を継続していきたいと考えている。



図 19 日本の電力小売市場と CACN の電力代理店部分であるズームエナジー（北米の電気の約 3 分の 1 を代理販売する事業者）

今後はさらにこの家庭向け低圧電気ビジネスを中心に付帯的なエネルギー代理店ビジネスについても研究を続け、その可能性について調査していく予定である。

参考文献

- ・伊藤穰他著、『電力自由化と電力取引』日本評論社 2017年12月
- ・大橋恵一著、『電力・ガス業界の動向とからくりがよ〜くわかる本（第四版）』秀和システム 2017年10月
- ・木船辰平著 『よくわかる最新発電・送電の基本と仕組み（第三版）』2016年11月
- ・阿部力也著、『デジタルグリッド』エネルギーフォーラム 2016.11月
- ・江田健二著、『エネルギーデジタル化の未来』エネルギーフォーラム 2017年2月
- ・竹内順子編著『エネルギー産業の 2050 年 Utility3.0 へのゲームチェンジ』日本経済新聞社 2017年9月