

アイチューザー株式会社 藤井 俊嗣 代表取締役社長 『グループパワーチョイスを通して自然エネルギー普及を促進』



藤井 俊嗣 様 略歴

慶應義塾大学・法学部卒。92年トーメンに入社、一貫して化学品・合成樹脂業界の営業・新規商圏開拓業務に従事。96～2001年インドネシア・ジャカルタに駐在。06年トーメンが豊田通商と合併後、09～15年香港現地法人に駐在。17年3月に豊田通商を退職し、17年11月から現職。市民の自助・共助意識を促し、日本の行動変容を目指す。

――貴社の自然エネルギー普及・拡大に資する事業を簡単にご紹介ください。

行動経済学の活用、事業に関わる全ての者がメリットを享受するWin-Win-Winスキーム、また高い透明性とフェアな事業設計であること。これら3つの最大の特徴を調和させたスキームがグループパワーチョイスです。市民の皆さんの行動を変容させ、環境に資するアクションを効率的・効果的そして簡単に起こしてもらおうものです。

グループパワーチョイスにおいて、市民の信頼性を獲得することはとても重要です。従い、我々はコミュニティにおいて高い信頼を得ている、我々がコミュニティリーダーと呼ぶ組織と一緒に取り組んで本事業を推進していきます。日本では最強のコミュニティリーダーを自治体と我々は位置付けています。グループパワーチョイスは自治体とアイチューザーの協同アクションによる事業です。

――オランダのエネルギーサービス事業者である貴社が日本進出に至った経緯をご教示下さい。

アジアにおいてフェアで透明性のある事業を自治体と共に推進することを可能とし、且つそれなりの

マーケット規模のある国として、日本が最も適切であると当社は考えております。

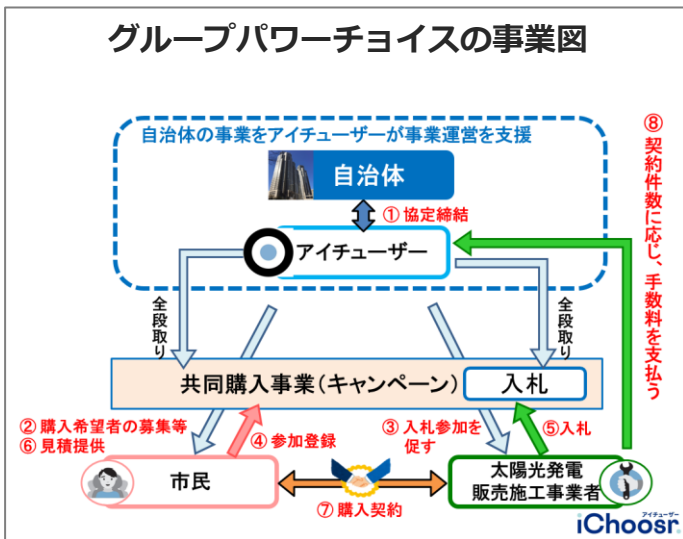
また、欧州発の再エネの普及拡大が、世界の主な潮流として加速し始めたちょうど同じタイミングで、日本も2016年に一般家庭向けの小売電気事業の自由化がなされました。この機を捉え、グループパワーチョイスを日本で広め、再エネの普及拡大を目指すべく、日本法人を2017年11月に登記し、このグループパワーチョイスのアクションを始動させました。

――「グループパワーチョイス」について、より具体的な（国内外での普及具合・グループパワーチョイスにおける「ナッジ」の取入れ等）にご教授ください。

今現在、グループパワーチョイスを展開している地域は欧州・米国・日本の3地域です。欧州では既に事業をスタートさせ14年目になりますが、いまだに右肩上がりの実績を挙げています。

一方で、国内は神奈川県で開始した日本初の太陽光パネルのグループパワーチョイスから今年で3年目となりますが、2019年は2自治体、2020年は14自治体、今年2021年は24自治体と取り組んで頂く自治体の数が着実に、しかも急速に増えています。

グループパワーチョイスの事業図



従来、一般消費者の再エネ普及拡大は補助金事業などの施策が主な取組でしたが、補助金の後押しによる普及の拡大速度も鈍化しつつあること、またいつまで補助金事業に税金を投じるべきかなどの議論がなされる状況から、前述したグループパワーチョイスの特徴と、事業の旗振り推進役としての信頼性の高い自治体の特性がとてもマッチしていると感じています。

また、再エネの普及は将来に向け必ず取り組むべきものですが、一部の深く理解した人々のみならず、そうではない人々（行動経済学でヒューマンと呼ぶ、興味はあるがなかなか決断しきれない層）にも動いてもらうことが必要です。行動経済学の考え方でナッジを利用して、向かうべき方向へ自発的に地域みんなで動いていくことを目標としております。

——グループパワーチョイスを自治体、その中でも大きなエネルギーの消費地である政令市が始めることによる自治体・消費者へのメリットをご紹介ください。

消費者にとってはとても分かりやすいメリットがあります。一人一人の消費者の需要はとても小さいものですが、みんなが集まればとても大きな需要になるというシンプルではあるものの非常に大事な要素をうまく活用するモデルになっています。

このように当事業はスケールメリットを活かして、消費者の皆さんに簡単に、そしてよりお得な製品・サービスを検討する機会を提供するものです。世帯数の多い政令市とグループパワーチョイスは、この点においてとても相性がいいと言えます。

行政組織としての政令市は、非常に多くの市民を抱える自治体にも関わらず、都道府県と異なり、**市民の皆さんにとっては日々の生活の窓口であり、市民と自治体が直接コミュニケーションを取りやすいコミュニティリーダー**と言えます。

これがグループパワーチョイスを成功させる、とても重要な要素と考えております。このような観点から、国としての方針である脱炭素化を、政令市という大きな行政組織単位で推し進めるにあたり、非常に効率的な施策であるとも言えます。

また、**政令市がまずグループパワーチョイスを始めることで、スケールメリットの担保が可能となり、近隣の比較的小さな自治体も後からグループパワーチョイスへの参加がし易くなるというメリット**もあります。



——貴社のサービス展開にあたり、自治体への要望があればご教授ください。

グループパワーチョイスに対する市民の認知拡大はとても重要です。例えば、有名タレントをTVCMで起用すると、莫大なお金が掛かりますが、単にそれは太陽光パネル、蓄電池、また電気やガスなどの販売価格に乗っかるだけで、それを負担するのは消費者の皆さんです。これは自治体と取り組むグループパワーチョイスの姿ではありません。

我々は自治体がお持ちの、市民に直接訴求出来る、しかも信頼性に溢れたコミュニケーションチャンネルを最大限に活用します。例えば、広報紙、自治会の回覧板、学校の生徒に対する教育を兼ねた周知、自治体が連携協定を締結している生協や農協などの会報誌など、比較的地味な媒体が多いのです。従い、このような媒体の活用は、必ずしも初回から最大の広報成果を挙げるわけではないものの、持続的に繰り返すことにより、着実に右肩上がりに実績を挙げていきます。当然我々も印刷代やデザイン費用の負担を行い協力致します。より多くのこのような自治体の媒体の活用、そして新たな媒体開拓を積極的に自治体に求めます。

また、グループパワーチョイスは今まで日本にはなかった大胆で新たな発想から成るモデルゆえ、**自治体の皆さんには古い既成概念に囚われない考え方で当事業の推進と一緒に取り組むことが出来ればと考えております。**

我々の事業は全ての市民の方々を一人残らず網羅する事業ではなく、効率性と効果をうまくバランスさせて最大の結果を挙げる、最大公約数的な性格の事業である事をご理解頂ければと思います。従い、効率が悪い広報施策は行いませんし、逆に再エネの普及拡大が効率的に行える施策は積極的に行ってまいります。

――自治体の取り組みが、グループパワーチョイスに対する市民の認知拡大に成功した事例をご紹介します。

どちらも太陽光パネルの共同購入事業ですが、自治体の取り組みが認知拡大につながった事例を2つの自治体でご紹介させていただきます。

1つは世帯数約1万6,600世帯の神奈川県南足柄市です。2019年の第1回事業では5世帯の登録数でしたが、2021年の事業では49世帯からの登録があり、世帯数あたりの登録率が0.3%と神奈川県下ではトップとなりました。南足柄市では、以前は、広報誌などは各自治会を通じて各家庭に配布。しかし、自治会の加入率は2020年10月時点で68.1%で、市内の約1万6,600世帯のうち、自治会未加入の約5,300世帯に配布できず、また配布事務を担う自治会の負担も課題だったとのこと。

2021年4月から官民連携で、市内の全ての世帯にポストイングを行う「きんたろう便」を開始。共同購入事業でもこの「きんたろう便」を利用しチラシを全ての世帯へ配布し、認知が拡大しました。また、市民5,500人とメールでつながる「マチコミ」からキャンペーンのお知らせを配信。家族と相談できるタイミングを見計らいGWの5月1日を設定して配信したのも効果に繋がりのアクセス数を獲得しました。

次にご紹介するのは、兵庫県伊丹市です。伊丹市の登録率は0.31%と全国でもトップレベルの登録数でした。広報誌や回覧板などの実施に加えて、補助金を活用して、広報誌「広報伊丹」への挟み込み広報を実施。環境特集号（全4面）の2～4面に掲載。また、市営バスの車内外にラッピング広告を実施するなど、複数の広報施策を積極的に重ねることで、大幅な認知拡大につながりました。登録数が高いだけでなく、積極的な市の広報施策が信頼感につながり、登録の後の承諾率なども高く、キャンペーン自体へのポジティブな認知につながった例となります。

自治体自身の広報のタッチポイントを複数作ることが、脱炭素化への行動変容につながる可能性を感じさせる2つの事例となります。



――貴社サービスの今後の展望をご教えてください。

太陽光パネル・蓄電池事業は、今年よりお家からEVに電気を供給するだけでなく、災害時には大きな蓄電池が納まっているEVからお家にも電気を供給できるVtoHシステム機器も一部の自治体事業でオプションでの選択が可能となりました。今すぐではないが今後中長期的に見込まれるEVの需要増を見据えた製品提案も始めたもので

この様に、オークション入札もしくはオプションとして選択が可能になる製品・サービスを今後は急速に拡大していく見込みです。

また、従来グループパワーチョイスの対象は市民の皆さんでしたが、**我々は行動経済学でヒューマンと呼ばれる興味はあるけれどもなかなか決断しきれない層は、決して一般消費者だけでなく、中小企業もその範疇に入ると考え、企業版のグループパワーチョイスも来年度からの実施を目指します。**

もっと申し上げますと、エネルギーだけに囚われる必要もなく、国＝自治体が推進していく困りごとを、我々のグループパワーチョイスのプラットフォームを用いて、一緒に解決し、我々の子供や孫の将来を安心して安全、且つ明るいものにしていくために突き進む企業がアイチューザーだと考えています。

会社説明

アイチューザーグループは2008年オランダで設立、これまでオランダやベルギー、英国、米国で数多くの自治体と連携してきました。再エネ電気は250万世帯にて共同切替、太陽光パネルは9.5万世帯の共同購入を実現。行動経済学の考え方を活用し、自治体と連携し再エネの普及拡大を進めています。2017年11月には日本法人を設立。国内でも急速に事業展開が進んでいます。

自治体の再エネ普及拡大における解決すべき様々な課題に向き合いながら、グループパワーチョイスの普及を目指し指定都市 自然エネルギー協議会に入会。

アイチューザー公式ホームページ：<https://bit.ly/3x09XCV>

アイチューザー
iChoosr.

グループパワーで、ベストチョイスを。