

電力自由化3年目はこれがないと始まらない！  
**電力データ解析技術を応用した「SMAP収益性分析」の外販を  
本格化、1500倍に膨らんだスマートメーターデータを活用**  
電力業界の3つの常識を創造的に破壊する電力AIシステム

エネチェンジ株式会社（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：有田一平）とSMAP ENERGY Ltd.（本社：英国ロンドン CEO：城口洋平）は、電力データ解析サービスを用いた「SMAP収益性分析」の外販を10月より本格的に開始することをお知らせいたします。すでに、日本国内で有力な新電力4社の導入（予定含む）実績を上げており、2018年末までに20社への導入を予定しています。

来年2018年、電力自由化3年目を迎えるにあたり電力市場が更なる発展を遂げるためには、電力データ解析技術が不可欠であり、Fintech市場が金融×テクノロジーで誕生し成長してきたように、エネルギー市場においてもエネルギー×テクノロジーの融合「エネルギーテック」の普及・浸透が重要だとエネチェンジは考えています。

スマートメーターの普及により、従来は月1回の取得に限られていた電力使用量が、設置後は取得できるデータポイント数が、なんと1500倍に膨らんでいます。これらの「電力ビッグデータ」をいかに活用できるかが、電力会社の競争に重要な意味を持つ環境になってきました。一方で、これほどのデータを一般的なソフトウェアで処理するのは難しく、電力ビッグデータ解析に特化したAIシステムの需要も高まっています。

従来型



検針員による月1回の検針データのみ取得

月1回

スマートメーター



30分値でのデータ取得

1h2回×24h×30d  
≒1500倍

■「SMAP 収益性分析」の概要

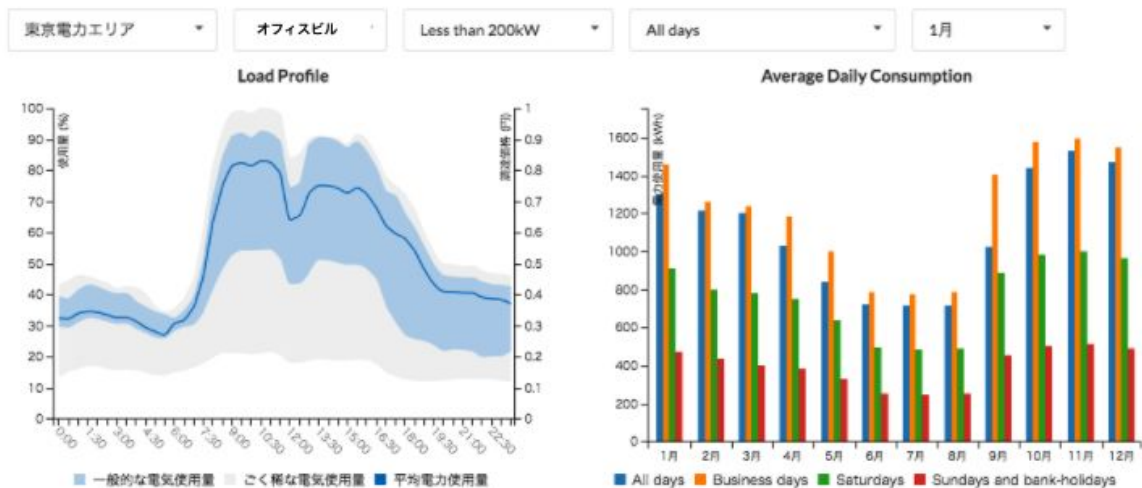
電力小売事業者向けの電力AIシステム「SMAP収益性分析」は、新電力業界の3つの常識を打ち破ります。従来では不可能だった30分値の精密な分析と将来予測が可能になるため、いままでの電力業界の常識が、大きく変わるような事業展開が可能になります。

**新電力の常識①「12ヶ月分の使用量が必須」**

新電力では、過去の12ヶ月分の使用量がないと、精緻な予測ができないため見積もりを出せないケースがほとんどでした。よって、新築物件などの場合、新電力に問い合わせても見積もりをだしてもらえない、という事例は数多くありました。

「SMAP収益性分析」の導入により、既存顧客をデータベース化できるようになるため、新規案件の場合でも、類似条件にあたる需要家の電気使用量を分析することで、精緻な予測を立てることが可能になります。例えば、以下の例のように、「東京電力エリアでオフィスビル（カテゴリ）で200kW以下の契約電力の需要家の平均的な日次・月次のロードカーブ」を抽出することにより、類似の新築物件に関しても十分な試算をすることが可能になります。

Load Profile Analysis

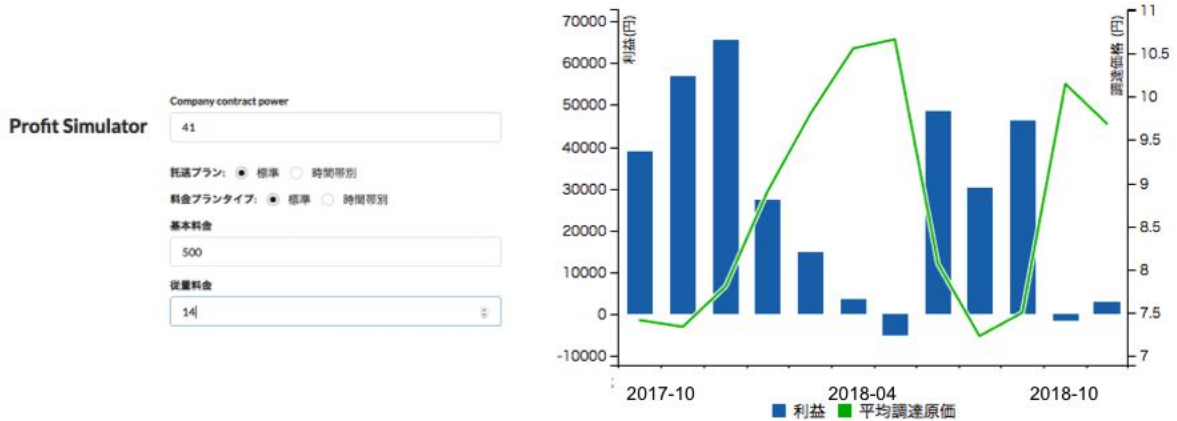


**新電力の常識②「電力量料金は下げない」**

電気料金は、基本料金（契約電力に比例）と電力量料金（使用電力量に比例）によって構成されています。新電力では、提案の多くは基本料金の値下げのみで、電力量料金の値下げは、収益性試算が難しいことから、地域電力のプランを引き継ぐだけの提案が大多数でした。



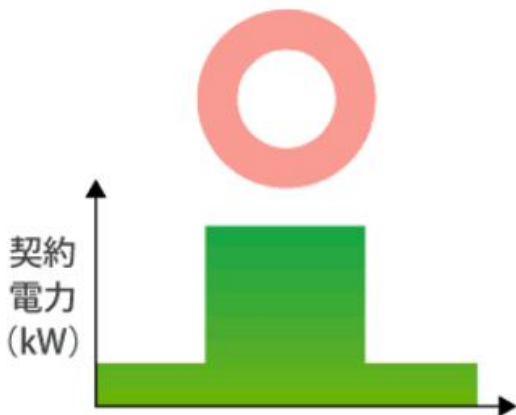
「SMAP収益性分析」では、基本料金単価・電力量料金単価を変更した場合の、将来収益性予測もリアルタイム且つ精緻に行えるため、電力会社は、より需要家への提案に自由度をだすことができるようになります。



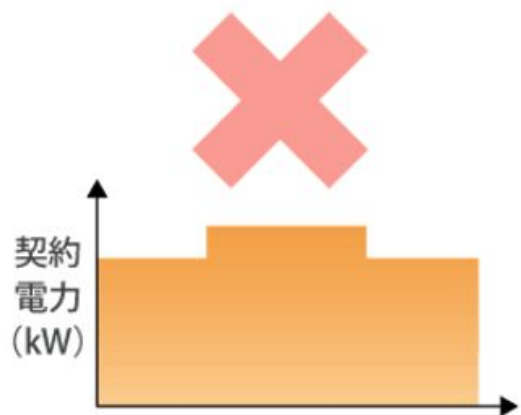
**新電力の常識③「低負荷率を狙え」**

負荷率の低い需要家は、基本料金が使用量に対して割高のため、基本料金を下げることで需要家に対して電気代削減のメリットを出しやすい傾向があります。多くの新電力は、低負荷率の需要家をターゲットにしており、高負荷率の需要家に対しては、見積もり不可という事例も多く見られるため、高負荷率の需要家（たとえば、ホテルや旅館、データセンターなど）からは、「新電力に切り替えられない」という話も数多く聞かれていました。

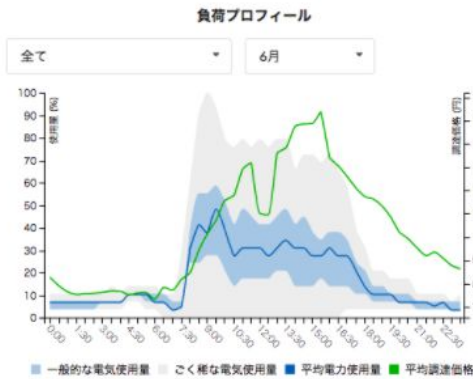
**負荷率が低い**  
オフィス・学校など



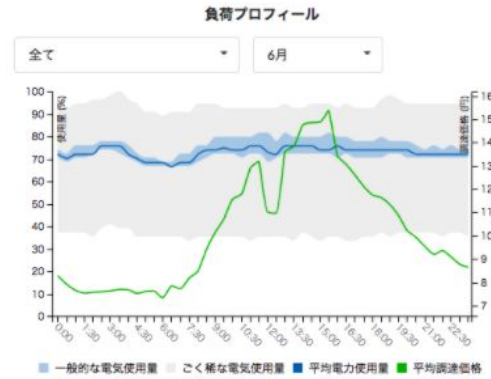
**負荷率が高い**  
養鶏豚場・ホテルなど



この常識も、「SMAP収益性分析」を導入することで、30分単位での収益性分析ができるようになるため、負荷率ごとの正確な収益性が日次で分析できるようになります。実際に、以下の例（2017年6月関東地域）では、低負荷率の需要家も、高負荷率の需要家も、利益率では大差がないことがわかります。理由は、平均調達価格（緑線）が低い時間帯（電気の調達価格が安い時間帯）に、使用量の大きい高負荷の需要家は、電力量料金での利幅が大きく、実際は、結果として高収益顧客になるという場合があるためです。



低負荷の需要家例  
利益率: 8.04%



高負荷の需要家例  
利益率: 8.45%

### ■スマートメーターの設置状況

全国平均では約30%、関西電力管内においては2016年11月末時点で約53%と高い設置率になっています。設置完了目標（東京電力管内は2020年度末、その他電力管内の多くは2023年度末）に向けて、着実に設置が進められている状況です。

スマートメーターの設置により30分単位での電力消費データが取得できるようになりました。1時間に2回取得できると仮定した場合、1時間2回×24時間×30日≒1500回/月の取得が可能になります。従来は月1回検針員によって取得されるのみだったため、約1500倍のデータ量が取得できるようになります。

### ■エネチェンジ社代表取締役会長 兼 SMAP ENERGY社 CEO 城口洋平コメント

SMAPの電力データ解析の技術力は、ケンブリッジ大学で培われ、いまでは、イギリス・ドバイ・アブダビ・オマーン・イタリアの電力会社に導入（予定含む）していただくなど、世界中で高く評価をされています。このたび、日本のスマートメーターの普及と、電力自由化の盛り上がりにあわせて、「エネルギーテック」とも言えるサービスを展開することで、日本の新電力業界の常識を創造的に破壊できるような取り組みを発表できることを大変嬉しく感じております。電力業界は、市場規模 19.4兆円（電気事業者連合 2014年）と銀行市場 15.9兆円（全国銀行協会 2014年）を凌ぐような規模であるにも関わらず、Fintechのようなテクノロジーの活用は遅れ、また産業としての裾野の広がりも限定的です。SMAP ENERGYのような取り組みが、電力業界の変革を加速させることを楽しみにしております。

### ■エネチェンジ株式会社について

「エネルギーを選ぶ」を常識とするため、電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」を運営しております。「エネチェンジ」は公平・中立な比較サービスとして消費者一人ひとりのライフスタイルにあったエネルギー選びをサポートします。

所在地 : 〒100-0004 東京都千代田区大手町2-6-2 日本ビル3F

設立 : 2015年4月

代表者 : 城口 洋平（代表取締役会長）、有田 一平（代表取締役社長）

事業内容 : 電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」(<https://enechange.jp/>)、法人向け電力切り替えサービス「エネチェンジBiz」(<https://enechange.jp/biz/>)、データマイニング・コンサルティングサービス提供、格安SIM比較サイト「SIMチェンジ」(<https://simchange.jp/>)の運営

### ■SMAP ENERGY社について

ケンブリッジ大学発のスマートメーターデータ解析技術を活用し、電力会社向けのデータ解析サービスを提供。

※2017年6月30日付でエネチェンジと経営統合いたしました。

所在地 : Innovation Hub, Imperial College White City Campus, 80 Wood Lane, London W12 0BZ

設立 : 2016年2月

URL : <http://smapenergy.com/>

代表者 : 城口 洋平 (CEO)

事業内容 : スマートメーターデータ解析サービスプラットフォーム「SMAP」の開発運営

■ 報道関係のお問い合わせ先

エネチェンジ株式会社 広報担当者 : 中田

TEL : 03-6774-6601

Mail : [pr\\_contact@enechange.co.jp](mailto:pr_contact@enechange.co.jp)