

2-6-1 Loop (ループ)

業種	再エネ・地域新電力
販売戦略	顧客である太陽光発電事業者や代理店経由での顧客獲得のほか、ネットなどで販促
顧客獲得目標	—
ブランド戦略	低圧向け電気ブランド「Loop でんき」を発表。Loop は東日本大震災を契機に創業し、太陽光発電システムの販売や発電事業を手掛けることになったことから、2016年3月11日から契約申し込みの受け付け開始
料金メニュー	基本料金を0円、電力量料金を契約電流数にかかわらず一律26円/kWhとするシンプルな料金メニューを採用。ただし、基本料金0円は2016年5月31日までの申し込みが対象
セット販売戦略	—
ポイント戦略	—
販売チャネル・販売体制	Webサイト。既存の太陽光発電システムの代理店網。電力事業においても代理店・取次店を募集
アライアンス戦略	非営利団体FoE Japanが事務局を務める「パワーシフト・キャンペーン」に参加
コールセンター・アフターサポート	「Loop でんき」カスタマーセンターを開設。ただし、契約の申し込みは電話ではなく、Webサイトの専用ページ経由でのみ受け付け
事業地域	東京電力、中部電力、関西電力の各エリア。将来、他の地域でも電力を提供する予定
電源戦略	再エネ電源として自社で35MW（うち太陽光発電が約30MW、岐阜県に水力発電所）を確保しているほか、太陽光発電システムの顧客などからも買い取る。それ以外は日本電力卸取引所（JEPX）と、常時バックアップで調達。現時点では、低コストな卸取引所を主体として運用する意向を表明
バランシンググループ	自社（特許を取得している独自の需給予測技術を基に運営）
顧客向けWebサイト	Loop でんき https://loop-denki.com/
本社所在地	東京都文京区本郷4-1-4

【ブランド戦略】

- Loop は、経済産業省による小売電気事業者としての登録が完了したこと、および低圧部門の電力小売事業に参入することを2015年10月に発表。2016年3月には、低圧電力を中心とした電力小売事業のブランドとして「Loop でんき」を発表した（図1）。

図1 「Loop でんき」のロゴ



（出所：Loop）

【料金メニュー】

- 「おうちプラン」は基本料金を0円、電力量料金の単価を契約電流にかかわらず一律26円/kWhとする極めてシンプルな料金メニューを採用している（表1～3）。基本料金0円については2016年

5月31日までの申し込み者が対象で、それ以降の基本料金は申し込み状況などを判断して決定するという。ただ、同社として「基本料金0円は、6月以降もできれば続けたい」（事業本部企画開発部長の小嶋祐輔氏）としている。

表1 Loopの料金メニュー（東京電力エリア）

		おうちプラン	東京電力 (従量電灯B)
基本料金	10A	0円00銭 (-100%)	280円80銭
	15A		421円20銭
	20A		561円60銭
	30A		842円40銭
	40A		1123円20銭
	50A		1404銭00銭
	60A		1684円80銭
電力量料金 (1kWh当たり)	第1段階 (120kWhまで)	26円00銭 (+33.8%)	19円43銭
	第2段階 (300kWhまで)	26円00銭 (+0.3%)	25円91銭
	第3段階 (300kWh超)	26円00銭 (-13.1%)	29円93銭
追加割引など			

表2 Loopの料金メニュー（中部電力エリア）

		おうちプラン	中部電力 (従量電灯B)
基本料金	10A	0円00銭 (-100%)	280円80銭
	15A		421円20銭
	20A		561円60銭
	30A		842円40銭
	40A		1123円20銭

		おうちプラン	中部電力 (従量電灯 B)
	50A		1404 円 00 銭
	60A		1684 円 80 銭
電力量料金 (1kWh 当たり、 2016 年 4 月 1 日 時点)	第 1 段階 (120kWh まで)	26 円 00 銭 (+25.7%)	20 円 68 銭
	第 2 段階 (300kWh まで)	26 円 00 銭 (+3.7%)	25 円 08 銭
	第 3 段階 (300kWh 超)	26 円 00 銭 (-7.0%)	27 円 97 銭
追加割引など			

表 3 Loop の料金メニュー（関西電力エリア）

		おうちプラン	関西電力 (従量電灯 A)
最低料金	15kWh まで	0 円 00 銭 (-100%)	373 円 73 銭
電力量料金 (1kWh 当たり、 2016 年 4 月 1 日 時点)	第 1 段階 (15kWh 超 120kWh まで)	26 円 00 銭 (+13.9%)	22 円 83 銭
	第 2 段階 (300kWh まで)	26 円 00 銭 (-11.1%)	29 円 26 銭
	第 3 段階 (300kWh 超)	26 円 00 銭 (-22.0%)	33 円 32 銭
追加割引など			

- 基本料金を 0 円とした理由は、Loop は大型の火力や原子力などの電源資産を保有しておらず、減価償却費の負担がないためであるとする。
- 事業者や商店などの事業者向けの「ビジネスプラン」も基本料金は 0 円で同様だが、電力量料金の単価が 27 円/kWh（関西電力エリアは 26 円/kWh）である。また、低圧よりも以前から参入している高圧・特別高圧の大口需要家などの法人については、別途個別での協議や対応を行うとしている。

【販売チャネル・販売体制】

- 「Loop でんき」の Web サイトを 2016 年 3 月に開設し、電力自由化の解説や Loop の電力小売事業への取り組み、料金プランやシミュレーション、FAQ（よくある質問）などのコンテンツを掲載している。基本的には、Web サイトを主体に顧客獲得やサポートを行っていくとみられるが、電話による相談や問い合わせも「お客様窓口」のフリーダイヤルで受け付けている。

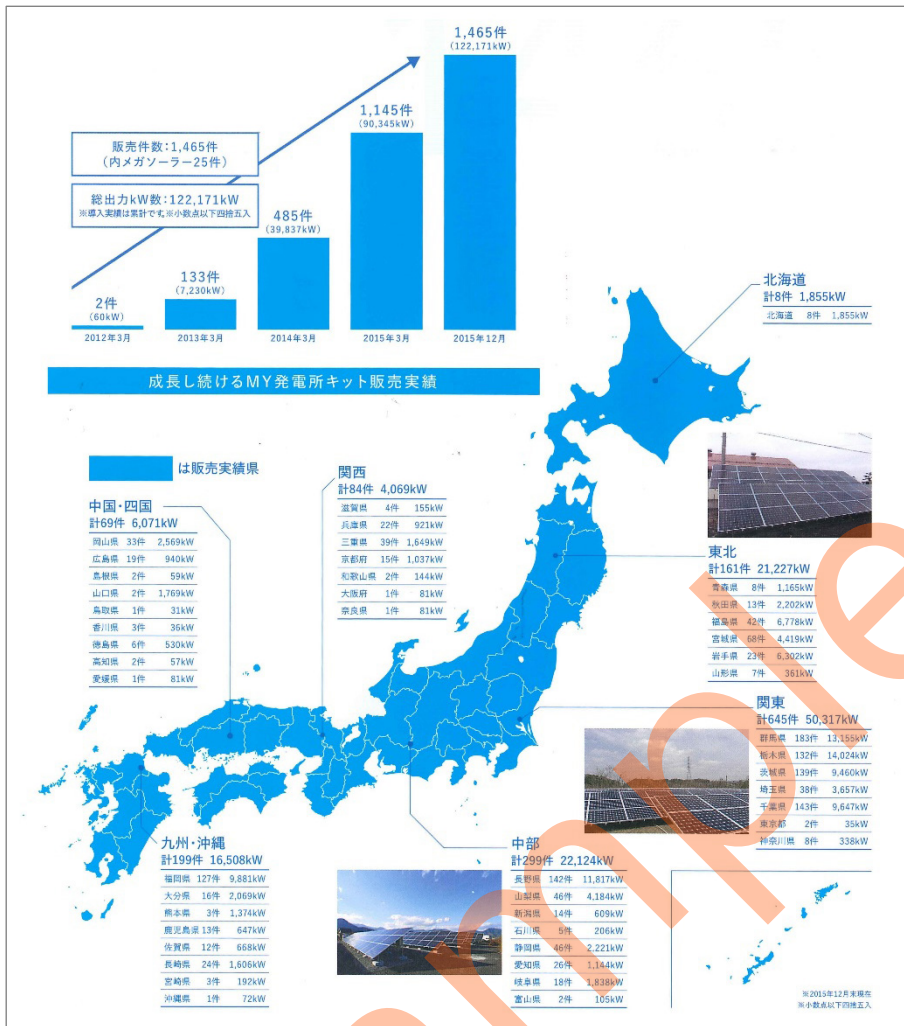
【事業地域】

- 2016年4月時点では、まず東京電力、中部電力、関西電力のサービスエリアである3大都市圏への供給から事業を開始するとしている。顧客を獲得する上での定量的な目標は明らかにしていないが、一つの目安は「基本料金0円」を6月以降も維持できるだけの顧客アカウント数となりそうだ。3大都市圏以外でも電力を供給する予定だが、顧客獲得の状況や電力システム改革の進捗などにより、採算の合う地域を優先する姿勢を崩さない。再生可能エネルギーのプレミアム買い取りで再エネ賦課金を市場連動とする政策に資源エネルギー庁が修正したことで、Loopも他の新電力各社と同様に買い取りを急遽中止した経験を持つ。このような背景から制度の修正や変更も見極めつつ、電力小売事業を慎重に進めたいようだ。

【電源戦略】

- 設備容量の25%を占める再エネ電源として、35MW（うち太陽光発電が約30MW、岐阜県に水力発電所）を確保しているほか、太陽光発電システムの顧客などからも買い取る。自社保有の太陽光発電所は約5MWで、Loopが販売する太陽光発電キットの顧客（関東を中心に全国約1500件）を中心に買い取りで調達する（図2）。それ以外は日本電力卸取引所（JEPX）の卸電力と、常時バックアップで調達する。将来的にはバイオマスなどの電源も増やしたいという。現時点では、低コストなJEPXを主体として運用する意向を表明しているが、卸電力価格が高騰する場合の対策などには懸念も残りそうだ。
- 特許を取得したとする、統計処理を用いたLoop独自の予測技術に基づいて電力の需給管理を行う。新規参入の小売事業者は他の事業者のバランスグループに入るのが普通だが、同社は保有する技術もあることから自社で手掛ける。他の電力小売事業者も参加、または参加の意向を示しているという。

図2 Loopの顧客による太陽光発電所設備の分布 (2015年12月現在)



(出所: Loopの会社案内資料)