

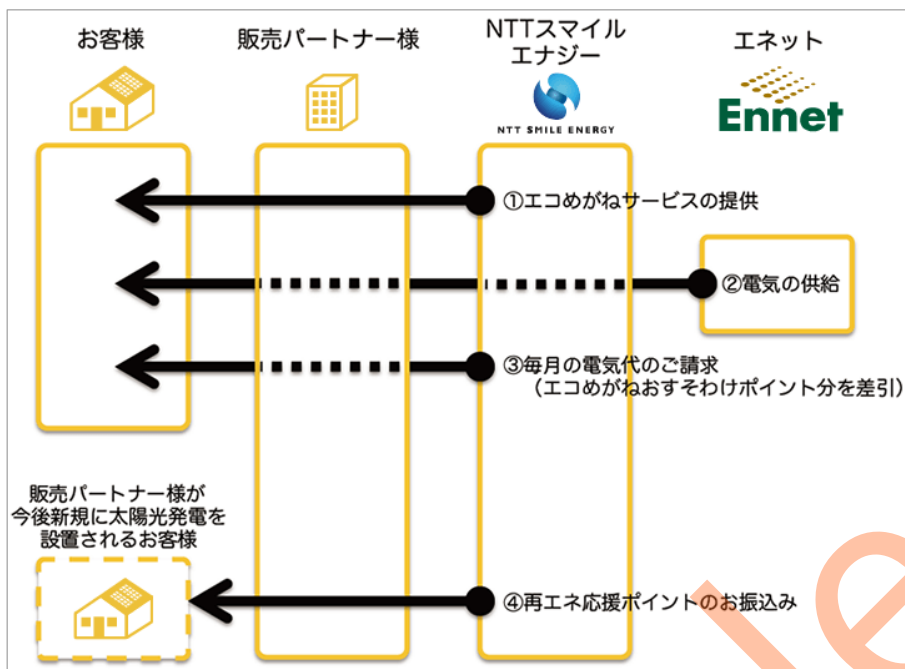
2-6-13 NTT スマイルエナジー

業種	再エネ・地域新電力
販売戦略	太陽光発電遠隔モニタリングサービス「エコめがね」の契約者を対象に、昼間に FIT（太陽光）電気を100%供給することをアピールして顧客を開拓。2016年5月中旬から受け付け開始
顧客獲得目標	2016年度に1万件
ブランド戦略	「太陽のでんき」
料金メニュー	2016年3月までの大手電力の規制料金（従量電灯 A・B もしくは B・C）とほぼ同等
セット販売戦略	—
ポイント戦略	太陽光発電の売電量に応じた「エコめがねおすそわけポイント」を付与
販売チャネル・販売体制	販売パートナー
アライアンス戦略	エネット
コールセンター・アフターサポート	コールセンターあり
事業地域	北海道電力、東北電力、東京電力、中部電力、北陸電力、関西電力、中国電力、四国電力、九州電力の各エリア
電源戦略	昼間は、エネットと共同で全国約8000カ所の小規模太陽光発電設備から調達する FIT 電気。夜間は、天然ガス火力による電力調達
バランスグループ	エネット
顧客向け Web サイト	NTT スマイルエナジー http://nttse.com/
本社所在地	大阪府中央区北浜 1-1-30

【販売戦略】

- NTT 西日本とオムロンの共同出資会社である NTT スマイルエナジーは、太陽光発電設備の発電量を遠隔で監視できるサービス「エコめがね」を販売しており、その契約者を対象に電力を小売りする。
- NTT スマイルエナジーは販売パートナーを介してエコめがねを販売し、エネットが電力を供給する（図1）。

図1 NTT スマイルエナジーのサービス提供の仕組み



(出所：NTT スマイルエナジー)

【料金メニュー】

- 料金メニューは2016年4月15日時点では未発表。2016年3月までの大手電力の規制料金（従量電灯A・BもしくはB・C）とほぼ同等にしている。

【ポイント戦略】

- エコめがねで計測した太陽光発電の売電量に応じ、1kWhあたり約1円相当の「エコめがねおすそわけポイント」を付与する。ポイントは電気料金の支払いに使い、NTT スマイルエナジーはポイントを差し引いて電気料金を請求する。
- 契約者の電気料金の1%に相当する金額を「再エネ応援ポイント」としてプール。今後、新たに太陽光発電設備を設置する人への導入支援金として、販売パートナーを経由して活用する。

【電源戦略】

- エネットと共同で全国約8000カ所、合計約27万kWの小規模太陽光発電設備からFIT電気を調達する（図2）。昼間（8～16時）の電力は、FIT電気100%で賄う。昼間における30分ごとの電力使用量合計値と、太陽光の発電量（売電量）の30分ごとの合計値を比較し、どの時間帯でも発電量が使用量を上回っている状態を前提とする。
- 夜間は、エネットが保有する天然ガス火力による電力を供給する。

図2 NTT スマイルエナジーがFIT 電気を調達する太陽光発電設備の分布



(出所 : NTT スマイルエナジー)

Sample