

## ■地域新電力会社創業事業計画の骨子

### 1. 地域新電力会社設立の目的【計画 P4-7】

- |                                   |
|-----------------------------------|
| ① 会社の利益を市に寄附することによる「市の財源確保」       |
| ② 電気代の引下げによる市民、事業所の「実質的な可処分所得」の向上 |
| ③ 将来的には、再生可能エネルギーの活用による環境保全等への貢献  |

### 2. 事業の基本方針

#### (1) 電力の提供先（顧客）【計画 P7】

- ・主要な顧客として、一般家庭と低圧の事業所・店舗を想定。  
(※市の公共施設への供給は当初は想定しない)

#### (2) 家庭や中小事業者の電気料金を安くするための料金プランを設ける。

##### ① 通常プラン【計画 P31-32】

家庭向けプラン：従量電灯B（3人家族程度）九州電力より5.5%引き。

事業所向けプラン：従量電灯C九州電力より10%引き。

事業所向け追加プラン：従量電灯C契約に追加する形で、低圧電力契約を締結した場合、その追加分については九州電力より5%引き。

##### ② 特定需要家向けプラン

未就学児世帯応援プラン：家庭向けプランの基本料金の20%引き・トータル7%引き。

公民館応援プラン：家庭向けプランの基本料金の20%引き・トータル6%引き。

#### (3) 電源の調達【計画 P13-14. P24-25】

- ・事業開始当初は、パートナー新電力会社のバランシンググループから固定価格で安定的に調達。  
(電源調達市場価格の高騰リスク等を回避)
- ・市の廃棄物発電や市内卒FIT電源は、新会社の経営が安定した段階で導入を検討。

#### (4) 収益の確保【計画 P23. P38. P44-45】

- ・顧客の獲得を迅速に図るため、事業開始段階の営業体制を強化。
- ・自社営業に加え、市内顧客を持つ地元事業所（例：税理士・会計事務所、ガス会社、運送会社、飲食店等）から営業パートナー（代理店）を募集し、顧客を確保。

#### (5) 利益の使途【計画 P54. P47】

- ・利益は会社の運転資金など留保分を除き、市に寄附。
- ・自治会への寄附（全384自治会）

#### (6) 出資構成【計画 P48】

- ・延岡市の100%出資をまず想定し、その後地元企業や金融機関等と協議。

### 3. 延岡市が設立する地域新電力会社が地域で担うことができる役割と効果

#### (1) 市の財源の確保。（市出資の地域新電力会社しかできない）

#### (2) 家庭や中小事業者の電気代を下げることによる「実質的な可処分所得」の向上。

#### (3) 地域外に流出している電気代をできるだけ地域内にとどめ、循環させることによる経済効果を生み出す。

- ・市外に流出していた電気代をできるだけ市内に留めるとともに、公共サービスの充実により市内に還元。
- ・新会社の社員の新規雇用、新規事業所の開設と運営などの支出も地域経済に貢献。
- ・「公民館応援プラン」作成や「自治会への寄附」により、自治会の収入確保につなげる。
- ・地域の電気代の引き下げによって、新たな消費増による経済効果が期待できる。

#### (4) 将来的には、再生可能エネルギー活用により環境保全に貢献。

#### 4. 電気料金水準（収支計画の前提条件）

##### ■家庭・中小事業所向けプラン【計画 P31-32】

- ・九州電力等よりも安い料金設定（九州電力より家庭 5.5%引き、中小事業所 10%引き・追加契約 5%引き）。
- ・加えて、未就学児のいる世帯や公民館向けに更に安価なプランを設定。

#### 市内・県内新電力会社・取次事業者との料金プラン比較表

料金単価表（九州電力の従量電灯B・Cに相当するプラン）

電力会社	契約種別	基本料金 円/kVA・10A	1段階目 （～120kWh） 円/kWh	2段階目 （120～300kWh） 円/kWh	3段階目 （300kWh超） 円/kWh	
九州電力	従量電灯B・C	297.00	17.46	23.06	26.06	
県内民間新電力	従量電灯B	295.515	17.45	22.53	23.63	
	従量電灯C	個別見積				
市内取次事業者	従量電灯B・C	295.51	17.45	22.52	23.44	23.00
創業事業計画（家庭向け） 5.5%引	従量電灯B	290.14	17.13	22.40	22.40	
創業事業計画（中小事業所向け） 10%引	従量電灯C	291.00	17.13	22.40	22.40	

※市内取次事業者の3段階目の左側は従量電灯B（30～60A）の単価。右側は従量電灯C（6～49kVA）の単価。  
 ※市内取次事業者は、上記料金プランを基本に、ケーブルテレビ、インターネット、ケーブル電話の加入に応じて  
 セット割引があり、1サービス：110円/月割引、2サービス：220円/月割引、3サービス：330円/月割引。

事業所向け追加プランの料金単価表（低圧電力）

電力会社	契約種別	基本料金 円/kWh・kVA	夏季 （7月～9月） 円/kWh	その他の季節 （10月～6月） 円/kWh
九州電力	低圧電力	1,012.00	17.12	15.43
県内民間新電力	低圧電力	個別見積		
市内取次事業者	低圧電力	910.80	17.10	15.42
創業事業計画 5%引	低圧電力	910.80	17.09	15.40

月額料金比較表（各プランの世帯人数別等の削減額・割引率）

契約内容・年間使用量	家族向け（想定）			低圧事業所向け（想定）	
	2人家族	3人家族	4人家族	従量電灯C	低圧電力
	30A 300kWh	30A 400kWh	40A 500kWh	10kVA 1,080kWh	10kVA 576kWh
九州電力	7,137円	9,743円	12,646円	29,542円	19,007円
県内民間新電力	7,036円	9,399円	12,057円	個別見積	個別見積
市内取次事業者	7,034円	9,378円	12,018円	27,042円	17,989円
市内取次事業者・セット割	6,704円	9,048円	11,688円	26,712円	17,659円
<b>創業事業計画</b>	<b>6,958円</b>	<b>9,198円</b>	<b>11,728円</b>	<b>26,469円</b>	<b>17,978円</b>
削減額・率 （対九州電力）	179円 2.50%	545円 5.59%	918円 7.27%	3,073円 10.40%	1,029円 5.41%
削減額・率 （対県内新電力）	78円 1.10%	201円 2.13%	329円 2.72%	—	—
削減額・率 （対市内取次事業者）	76円 1.08%	180円 1.91%	290円 2.41%	573円 2.11%	11円 0.61%
削減額・率 （対市内取次事業者・セット割）	△254円 △3.78%	△150円 △1.65%	△40円 △0.34%	243円 0.90%	△319円 △1.80%

※低圧事業所向け「低圧電力」の従量料金単価は「その他の季節」で計算。

※市内取次事業者・セット割（月額）は3サービス（ケーブルテレビ、インターネット、ケーブル電話）利用時の想定。

※表内の金額は、再エネ賦課金及び燃料費調整額は含んでいない。

## 5. 収支計画の前提条件【計画 P15. P26-27】

顧客数については、計画策定委託事業者である岡山電力㈱の顧客獲得実績に基づく「販売計画1」と、より堅実な顧客獲得見込数で計画した「販売計画2」の2通り作成した。

販売計画 1	単位	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	月ごとの契約数と市場規模
家庭向けプラン	世帯数	840	1,680	2,520	2,520	2,520	70件/月 52,245世帯
公民館向けプラン	施設数	108	199	199	199	199	9件/月 199施設
事業所向けプラン	契約数	720	1,440	2,160	2,160	2,160	60件/月 ※9,410件
事業所向け追加プラン	契約数	360	720	1,080	1,080	1,080	30件/月 ※9,410件
<b>合計</b>		<b>2,028</b>	<b>4,039</b>	<b>5,959</b>	<b>5,959</b>	<b>5,959</b>	

販売計画 2	単位	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	月ごとの契約数と市場規模
家庭向けプラン	世帯数	540	1,080	1,620	1,620	1,620	45件/月 52,245世帯
公民館向けプラン	施設数	108	199	199	199	199	9件/月 199施設
事業所向けプラン	契約数	480	720	1,440	1,440	1,440	40件/月 ※9,410件
事業所向け追加プラン	契約数	240	480	720	720	720	20件/月 ※9,410件
<b>合計</b>		<b>1,368</b>	<b>2,479</b>	<b>3,979</b>	<b>3,979</b>	<b>3,979</b>	

### 【営業体制】

#### (1) 計画達成のための組織体制等【計画 P23. P44-45】

- ・ 設立準備及び開業から一定期間、パートナー新電力会社からの出向社員（1名）を加えて体制を構築。
- ・ 地元従業員 4名（経営管理者1名、正社員2名〈営業・契約、契約・事務〉、パート1名〈補助〉）  
※パート1名はパートナー新電力会社からの社員の出向が終了した後（供給開始2年目）に雇用予定。

#### (2) 安心安全な電力提供のPRと切替え申込手続の簡略化【計画 P8】

- ・ 九州電力㈱の送配電網を利用した、これまでと変わらない安定的な供給をPR。

#### (3) 自社営業に加え、市内に顧客を持つ営業パートナー（代理店）の活用【計画 P33. P38】

- ・ 市内顧客を持つ地元事業所（税理士・会計事務所、ガス会社、運送会社、飲食店等）が営業パートナー（代理店）として顧客を確保。

## 6. 収支見込【計画 P49-50. P52】

2つの販売計画の収支見込は以下のとおり。**延岡市としては、より堅実な計画「販売計画2」を採用する。**

【販売計画1】（岡山電力㈱の実績に基づく顧客獲得数）

単位：千円

販売計画 1	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
収入	0	240,630	684,668	1,121,500	1,320,120	1,320,120
支出	26,324	250,929	655,148	1,052,922	1,233,731	1,233,731
<b>営業利益</b>	<b>-26,324</b>	<b>-10,299</b>	<b>29,520</b>	<b>68,578</b>	<b>86,389</b>	<b>86,389</b>

【販売計画2】（より堅実な想定顧客獲得数）

単位：千円

販売計画 2	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
収入	0	161,070	458,228	748,180	879,480	879,480
支出	26,324	179,511	449,196	713,298	832,863	832,863
<b>営業利益</b>	<b>-26,324</b>	<b>-18,441</b>	<b>9,032</b>	<b>34,882</b>	<b>46,617</b>	<b>46,617</b>

## <新電力会社から市への寄附可能額について>【計画 P54】

営業利益から会社運営に必要な運転資金を除いた額を市に寄附。

寄附可能額	2023年	2024年	2025年	2026年	4年間の合計
販売計画 1	2,800万円	5,800万円	7,300万円	7,300万円	2億3,200万円
販売計画 2	0	3,000万円	4,000万円	4,000万円	1億1,000万円

## 7. 資本金・運転資金等【計画 P48-49. P52-53】

### (1) 運転資金

運転資金として、6,000万円が必要。

キャッシュフローを含めた収支シミュレーションにより必要な運転資金を算出。

### (2) 資本金

① 運転資金6,000万円を資本金により確保（借入を想定せず）。

② 出資構成は、当面、市100%出資することとし、その後他者と協議。

### (3) 経営体制

役員または顧問として外部人材を確保。

## 8. 事業リスクへの対応【計画 P42-P46】

### (1) 電力調達価格高騰のリスク

電源調達市場の変動による価格高騰のリスクを抑えるため、創業時は相対電源等の調達ノウハウを有するバランシンググループから、固定価格で安定的な電源を確保。

### (2) 容量市場等、国の制度変更のリスク

① 容量市場の影響は、特定の事業者の収支構造を左右するものではなく、国も2016年4月からの電力小売自由化の趣旨を踏まえた検討を行っていることから、他社と同様、創業事業計画には盛り込まない。

② エネルギー供給構造高度化法の施行は地域新電力会社の経営にとってプラスの効果が期待できるが、他社と同様、創業事業計画には盛り込まない。

### (3) 市内での認知不足・顧客獲得の遅延

① 顧客数については、市民・事業者アンケートの結果も参考に、最低限獲得できる顧客数を想定した。

② 事業開始後1年間程度、パートナー新電力会社より営業やバックオフィスのノウハウを持つ社員が出向し営業等を実践しながらOJTを行う事により営業体制を確立する。

### (4) 大規模災害時等における資金繰りを含む事業継続性の確保。

大規模災害等に備えた資金繰りの確保については、市への寄附金額での調整や地元金融機関からの一時的な融資等で対応する。

### (5) 会社の人材確保難・欠員等

① 人材確保や社員の定着のため、給与や手当等を市内事業所の水準を考慮し、設定する。

② 事業開始後の一定期間、パートナー新電力会社への派遣実地研修を行うとともに、事業開始後1年間程度はパートナー新電力会社から出向社員を受け入れることでノウハウ等を確立するとともに、雇用環境の向上を図ることで定着を促す。

### (6) 他社との競合リスク

市の財源を増やして行政サービスを充実させることができるのは、市が出資する地域新電力会社にしかできないことなどを市民に分かりやすくPRするとともに、増えた財源の使途を市民ニーズに合わせてあらかじめ明確にすることなどにより、継続的に選ばれ続ける地域新電力会社になることを目指す。

## 9. 今後の進め方

今後、市議会での審議や、パブリックコメントでの市民の皆様のご意見を踏まえて、令和3年度中の会社設立及び供給開始に向け、取り組む。