



PROFILE

福島電力株式会社

Fukushima Electric Power Co., Ltd.



代表取締役社長
眞船 秀幸
まふねひでゆき

事業内容：電力の売買および
仲介業務、発電および発電
に関する取引、仲介業務など

眞船秀幸：2016年の電力自由化を機に株式会社福眞を母体として設立。原発事故後、避難指示が解除された福島県双葉郡楢葉町の本社を維持しながら、福島県復興のため収益の一部を拠出。

所在地：〒970-8026 福島県いわき市平字南町 21-1
(事業本部)

TEL：0246-84-7445 / FAX：0246-84-7446
HP：http://www.fukushima-d.co.jp/

「新電力」事業を福島復興の契機に

電力自由化で続々と誕生した「新電力」会社の中でひとときわ異彩を放つのが福島県・楢葉町なごはまちに本社を置く福島電力だ。東日本大震災後の原発事故で避難指示地区となつた楢葉町は、避難指示解除後の今もなかなか人口が戻らず企業誘致も進まない。あえて現地で起業した同社は、原発に頼らない自前の発電施設建設の夢を追っている。

▼ 被災地域復興のためには地元民間企業の隆盛が必須

内田 福島電力は本社が福島県双葉郡楢葉町にありますね。もともと眞船社長が起業された親会社の株式会社福眞も同じです。楢葉町は東日本大震災後の原発事故の際、避難指示地区になりましたが、今はどんな状況ですか？

眞船 一昨年に避難指示が解除されたものの、町民の多くが町に戻りたくても戻れないでいる状態です。避難前の町民は8000人いましたが、避難指示解除後すぐに戻った人は200人程度でした。それから2年経った今でもやっと1000人ほどです。

空中放射線量や飲食物などの線量は基準値以下になりましたし、行政が公営住宅や医療施設などインフラ再生に努めていますから、生活できる条件は整っています。しかし、帰ってきてても仕事がない、家族もバラバラになってしまった、などと、帰町した後の生活に不安を覚える人たちが当然ながらおります。だからといってこの町がこのままでいいわけではない。早く戻りたいと願っているおじいちゃん、おばあちゃんたちにはあまり時間がありません。また子どもたちの中には避難先でいじめを受けてPTSD（心的外傷後ストレス障害）を引き起こした例もあります。地元に戻りたい人を戻れるようにするばかりでなく、地元を誇りを取り戻すことが大事です。

檜葉町はもともと長閑な田舎のいい町なんです。一刻も早く事故前の町に戻りたい。それには町や地域の活性化が何より重要だと思います。

内田 震災・津波・原発事故という一連の出来事で生じた損害は、16兆円とも28兆円ともいわれていますね。

眞船 莫大な損害が生じましたが、全国の皆さんから被災地に約5000億円の義援金をいただき、国の支援もいただいて、復興がじわじわと進んでいることに住民のひとりとして感謝しています。しかし本格的な復興はこれからです。インフラが整って

も、人が生活するには仕事が必要で、企業が再び進出するには、そこに住民がいなければなりません。建物を造るだけでは人が本格的に戻ってはきません。

内田 そこで眞船社長がなんとかしなくては、と福島電力を立ち上げたんですね。

眞船 避難地区になった檜葉町が避難指示解除から数年で復興できたら、周辺の地域や福島全体の大きな勇気につながると思います。そのためには檜葉町で新しい事業を興して成長する私たちの姿を見てもらいたい。まだまだ小さな事業規模ですが、やがては避難指示解除地区に人を取り戻す呼び水になりたいと思っています。

その希望をもって、営業はいわき市を本拠としながら檜葉町に福眞の本社を残し、福島電力の本社も同地区にしています。

▼ 電気代を安くし、安くなった分から復興資金を拠出

内田 以前お会いしたときに、収益の一部を地元に戻元して、復興に貢献するとおっしゃっておられましたね。

眞船 当社の事業は、お客様の観点から平たくいえば、今までの電気代を数パーセントから数十パーセント安くするサービスなんです。東京電力などの既存電力会社との

契約を、当社に切り替えていただければ、それだけで安くなります。安くなった料金分から、復興支援金を電気料金と一緒に当社にお支払いいただく。当社は支援額分を復興資金として拠出するという仕組みです。

内田 それは行政としても大歓迎でしょうね。

眞船 福島電力には檜葉町が100パーセント出資した一般財団法人「ならはみらい」から出資をいただいています。当社設立のときには、口下手な私ですが、地元の企業が事業を創出・拡大することがどう復興につながるのか一所懸命にプレゼンしました。その結果、町の協力が得られて事業が始められたという経緯があります。

内田 利用者は寄付金を出しても今までより電気代が安くなるんですね？

眞船 そのとおりです。どこまで安くなるかは個別の電力使用状況によりますが、現状より割高になることはありません。だいたい月の電気料金が平均5000円以上であれば安くなります。事前に個別の使用量をお知らせいただければお見積りしますので、納得されたらご契約いただく流れです。電力会社切替えの費用は一切かかりません。もし後でほかの業者に切り替えたくなくても簡単に切り替えられます。ただし、他業者で何年間かの継続利用契約になっている場合の切替えには違約金が発生する可

能性がありますのでそこは注意が必要です。

内田 現在のところ、「新電力」事業には400社以上が参入していますが、他社との違いは復興支援ができるかどうか？

眞船 「電気代が安くなったうえで復興の応援ができる」というのが他社にはないちばんの特長です。一部の利用企業からはCSR（企業の社会的責任）を果たすことにつながるとご評価いただいていますし、個人のお客様からも多くのご支援をいただいています。「新電力」のうち百数十社は地域限定のサービスなんです。当社のサービスは北海道から九州まで、どこからでもご利用いただけます。また収益率は高圧電力を利用する大口需要家や40アンペア以上の家庭などの方がいいので、他社はそれ以下の低圧電力を提供していない場合があります。当社にはアパートなどで一般的な30アンペア契約などでも安くなる料金プランがあります。

▼ 電力小売の全面自由化により競争原理が働いて安値に

内田 利用者としてはうれしいことばかりですね。しかしなんでそんなに安くできるのか気になります。

眞船 電力自由化以前は東京電力などの地域電力会社はその地域の発電から小売まで独占してきました。その料金は総括原価方式といって、電力サービスの原価に2・9パーセントの利益を乗せて算出します。原価にはもちろん施設建設・維持や送電線敷設・メンテナンスなどいろいろな要素がありますが、たとえば東京電力なら都心の一等地の巨大ビルのコストや、一般サラリーマンの1・5倍くらいの給料、数百億円にのぼる広告費なども原価に含まれます。原価が高くなればなるほど利益が大きくなる構造です。

原価削減の圧力が働きにくい一方で、発電量は需要量を上回っていて、電気は貯めておけないので地面に逃して捨てていたのが電力自由化以前の状況でした。

その結果として電力料金が上昇していたのですが、1995年以降は国の規制緩和が徐々に進み、一般企業が参入できる領域が増えてきました。2016年4月にはついに電力小売への参入が全面的に自由化され、「新電力」と呼ばれる電力小売会社が次々と参入するようになりました。

内田 「新電力」は総括原価方式ではないので、原価となる販管費（販売管理費および一般管理費）を合理化して下げれば、それだけ収益が出る構造になるんですか？

眞船 そのとおりです。価格の面で普通の企業間競争がやっとなることができるようになったわけです。「新電力」の平均ではだいたい5パーセントの料金低減ができています。当社はそれ以上の低減ができるように合理的な電力仕入れを図り、販管費の圧縮に努めています。

▼「新電力」は原発依存から脱却する一歩にもなる

内田 電力の仕入れから販売はどんな仕組みなんですか？

眞船 ほぼ全部の「新電力」がJEPX（一般社団法人日本卸電力取引所）による電力の現物取引や先渡取引の仲介を利用しています。発電設備のある会社は、従来は捨てるしかなかった余剰電力をJEPXに託します。JEPXはそれを市場に売り出し、小売業者は入札して成約した分を買います。価格は地域により、日により、時間により変動しますから、うまく安く仕入れられれば収益が増えます。仕入れた電気は電線を通じて利用者に届けられますが、送配電網は既存の電力会社もっているの、それを使うための「託送料」が上乘せされます。それに小売業者の販管費と利益を乗せて、お客様に請求するという仕組みです。

内田 「新電力」の中には、自然エネルギー重視を謳っている会社もありますね。

眞船 JEPXはさまざまな発電方法で生み出された電気を区別せずに取り扱いますから、原発の電力は使いたくないと思っても、選り分けることができません。なので「新電力」の中には、JEPXからの電力のほかに、太陽光や風力などの再生可能エネルギーによる発電所からの電力を独自に仕入れる会社や自前で発電所を備える会社もあります。しかしそれだけで全国的な電力事情に応えることはできません。

当社は当面、JEPXからの電力を販売しますが、いつか現在の帰還困難地域などに自前の安全な発電所を建設して、原発に依存しない安心・安全な電力を供給したいという夢をもって



います。そうなるには、当社を含め「新電力」が力をつけなくてはいけない。2020年には送配電も自由化される予定ですが、それを待っている間にも、「新電力」のシェアを上げていくことが急務です。

内田 「新電力」のシェアは今のくらいですか？

眞船 現在はまだ6パーセント程度にすぎません。しかし4月時点の資源エネルギー庁の資料によれば、低圧分野で月に20万件のペースで「新電力」への転換が進んでおり、これからもっと加速していくと思っています。

内田 福島県では転換が進んでいるんですか？

眞船 残念ながら、電力事業そのものへの不信感が渦巻いているので、「新電力」の認知そのものが進んでいないのが現状です。当社の実績でいえば、大阪地区での契約がいちばん伸びています。

▼ 全国5000の代理店展開で売上3000億が視野に

内田 社長の理念と夢はよくわかりました。実現のためにはビジネスを成功させなければなりません。その若さで電力会社を起業されたことが驚きです。電

力小売が自由化されたとはいえ、業界への参入ハードルはなかったんですか。

眞船 一般的に「新電力」への参入は資金調達力が大きなハードルになります。来月使う電気代の概算を前月に払い、4ヵ月後に回収するのが普通なので、それだけの事業資金がないといけません。たとえば月に1億円の電気代を使うお客様の契約前に4億円が必要です。

それだけの資金調達ができるかどうかが参入を難しくしていますが、私の場合は電力業界に馴染みがあったんです。18歳のときに最初にやった仕事は、原発施設工事の現場の足場組みでした。大手電力会社の8次請けくらいの電気工事会社だったんですね。そこで技術を学びながら頑張っていたら、クレームがなくて仕上がり綺麗だと電力会社が評価してくれました。そこで24歳のときに電気工事と周辺の業務を行う株式会社福眞を自分で立ち上げ、東京電力と東北電力の元請けになりました。

元請けになるのは容易なことではありませんが、それを成し遂げたうえ、3年連続で県内ナンバーワンの技術評価をいただきました。その実績を背景に、大手電力会社から、5年くらい先までの仕事量を確定してもらっています。これが大きな信用力となり、子会社である福島電力に銀行が融資してくれるんです。

内田 そこが参入できた理由の肝腎なところですね。資金がなければできない。

眞船 それでも最初は地域限定でのサービスを考えていました。ですが、被災地は全国の皆さんからの義援金を使わせてもらって復興に近づいてきた。それなら全国に恩返しをしなくちゃいけない。そう思い直し、全国に販売代理店を増やしていくことにしました。

企業や家庭などに、何らかのサービスを直接提供しておられる会社は全国津々浦々にたくさんあります。その多くは、本業として提供するサービス以外にも、お客様のためになるサービスなら合わせて提供して、満足度を上げていきたいと考えているんです。そうした会社の方々に、福島電力の取り組みを説明させていただくと、理念にご賛同いただけるケースが多いのです。志を共有できる会社に代理店になっていただき、広範なお客様に福島電力の理念を広めてもらうことが重要だと考えています。もちろんお客様の電力料金が安くなりますし、契約されるお客様が増えれば代理店としての収入も拡大します。

実際、小規模な業者さんでも、代理店を副業として運営して成功している例がずいぶんあります。

たとえばアパート経営をしている不動産業者が代理店を兼業する場合ですと、新規契約や契約更新時に合わせて電力契約を切り替えてもらうことで、契約数が増やせます。新聞販売店の場合なら、料金収集のときに1週間のスポーツ紙のサービスの特典をつけて契約をお願いすることができます。現在は北海道から九州まで全国に約500の代理店ができました。まだ稼働率は低いのですが、うまく機能してくれば来年には売上200から300億円を計上できると予想しています。

内田 2年目で300億円が見えてきましたか！ すごいですね。

▼代理店展開と少数精鋭の自社営業で販管費を低減

眞船 代理店の方からは「福島復興」という理念があるから説明しやすい、売りやすいと言っていたいています。私たちの使命感を共有してくれる代理店ほど契約数が多くなるようですね。新規の代理店も募集中です。

自社の営業は多店舗展開の小売店や学校、病院、ホテル、大型施設など大口需要家を中心に、飛び込み営業も含めて頑張っています。会社に出てこないでいろいろな地域に行って営業している営業スタッフもいますよ。今日も水戸市のホテルの年間1億

円の案件の契約が取れるとあって、私のスマホに連絡してきました。このスタッフは千葉県に住んでいます。自由にどこにでも行って、行った先で契約を取ってくるすごい手腕をもっています。どこで何をやっているかはスマホで使える営業管理サービスで把握はしていますが、自分の才覚で自由に動くのが当社の営業です。

内田 天才的な営業スタッフもいるんですね。営業の体制はどうなっていますか？

眞船 自社営業チームにより、銀行さんのシステムを利用しながら全国に営業展開していますが、直接エンドユーザー様に対する営業活動は、全国の500社を超える代理店の営業マンの皆さんにほとんどお任せしています。代理店の皆さんが売りやすいようにサポートする活動の比重が高いですね。われわれは少数精鋭でやっています。

内田 社員の方とのコミュニケーションはどのようにされているんですか。

眞船 食事会をよくやっていますね。みんなで集まるのは月1回ですが、営業スタッフや内勤の責任者とは1対1でよく行っています。みんな喜んで来てくれますし、愚痴も言えば、悩みも話してくれます。私は顔は怖いけど聞き上手なんですよ（笑）。

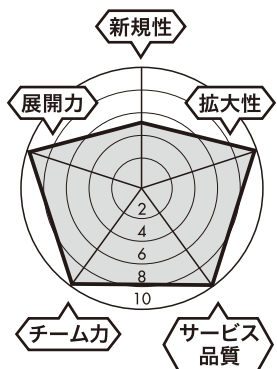
内田 ちっとも怖いとは思いませんけどね。そうやって社員の皆さんと話して、大きな理念の実現のための方向性を常に揃えていくことが大切なんだと思います。少数精

すごい! POINT

- 1 原発事故からの復興へ固い決意と強い意志
- 2 電気料金を安くし収益から復興資金を拠出
- 3 被災地の行政を説得して出資を実現
- 4 日本全国に500社を超える代理店網を構築
- 5 大手電力会社が認めるグループ会社の信用力



原発事故被害で人口が減少、破壊された地元経済の発展のために自治体の出資を受けて船出、その心意気に賛同して地元銀行も全面バックアップする磐石の布陣。多店舗展開しているチェーン店や大型施設、ホテルや学校などに、1件1件足繁く提案に通う姿に、この会社の強さを見た。



鋭をやっていくことが、販管費を抑えてお客様のコストを下げ、収益も上げていくことにつながっているわけですね。

▼ 檜葉町で10万人規模のライブコンサートを計画

内田 今後はどのように展開していけますか？

眞船 本業の方では代理店へのケアを手厚くして、営業をしやすくするのが直近の課題です。また代理店をもっと増やして事業を早急に拡大し、早く発電施設が作れるような企業になりたいと思っています。

復興支援の方のトピックとしては、檜葉町で10万人規模で集客できるコンサートを企画しています。若い人にたくさん来てもらい、檜葉町の良さを体験してもらって、安全でいいところだと理解してほしい。それが町に人を取り戻すきっかけになると思います。また世界に恥をさらし、今も多くの人を苦しめている原発事故を、二度と起こさない決意を改めて固める機会にもなるはずです。

内田 ぜひ頑張ってください。私も電力会社の切り替えを検討します。