

分散電源の創出により、
エネルギーシステムを変革する



Sharing Energy

2023年11月8日

1. シェアリングエネルギーについて

社名 株式会社シェアリングエネルギー

本社 〒105-0004
東京都港区新橋 4 丁目 1 1 - 1
A-PLACE新橋 4階

設立 2018年1月

| | | |
|----|--------|--------|
| 役員 | 代表取締役 | 上村 一行 |
| | 取締役CFO | 田原 正崇 |
| | 取締役 | 河村 修一郎 |
| | 取締役 | 中村 謙吾 |
| | 監査役 | 降幡 武亮 |
| | 監査役 | 熊谷 文磨 |

株主

従業員数

経営陣

株式会社環境エネルギー投資
ENEOS株式会社
第一生命保険株式会社
インキュベイトファンド
JICベンチャー・グロース・
インベストメント株式会社
ジャフコ グループ株式会社
三菱UFJキャピタル株式会社
みずほキャピタル株式会社
新生企業投資株式会社
静岡キャピタル株式会社
七十七キャピタル株式会社
山梨中銀SDGs投資事業有限責任組合
南都キャピタルパートナーズ株式会社
株式会社ちゅうぎんキャピタルパートナーズ

約100名（契約社員、派遣社員等含む）

沿革

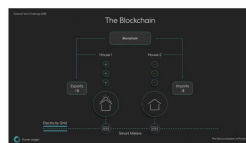
2018年1月_会社設立

環境エネルギー投資と
アイアンドシー・クルーズ社のJVにて設立



2019年1月_P2P実証スタート

豪州ブロックチェーン開発企業Power Ledger社
と事業提携し、P2P電力取引のPoCスタート



2021年11月_新サービス

シェアでんき+Tesla Powerwall
事業開始



2022年5月_資金調達

JIC・JAFCO・みずほキャピタル・三菱
UFJキャピタルより資金調達



2023年1月

シェアでんき契約依頼数
10,000件突破



2018年2月_サービス開始

太陽光システム無料設置モデル
「シェアでんき」事業開始



2020年10月_資本提携

ENEOSと資本提携



2021年2月_資金調達

第一生命保険、インキュベイトファンドより
資金調達



2022年8月_資金調達

新生企業投資、七十七キャピタル、
静岡キャピタル、
山梨中銀SDGs投資事業、
南都キャピタルパートナーズ、
ちゅうぎんキャピタルパートナーズ



2023年1月

豪州Evergenおよび
SassorとVPP実証
協業開始

件数実績

契約申込数**10,000件**超
パートナー様**1,100社**突破！
全国^(※)でサービス展開中！

※沖縄、離島を除く



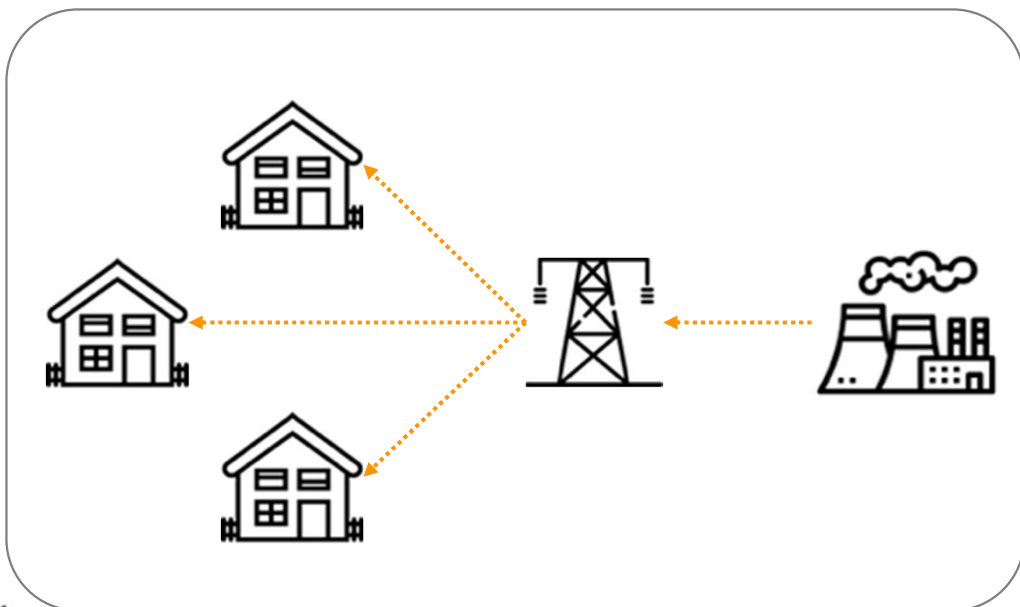
※2023年1月時点

ミッション

分散電源の創出により、 エネルギーシステムを変革する

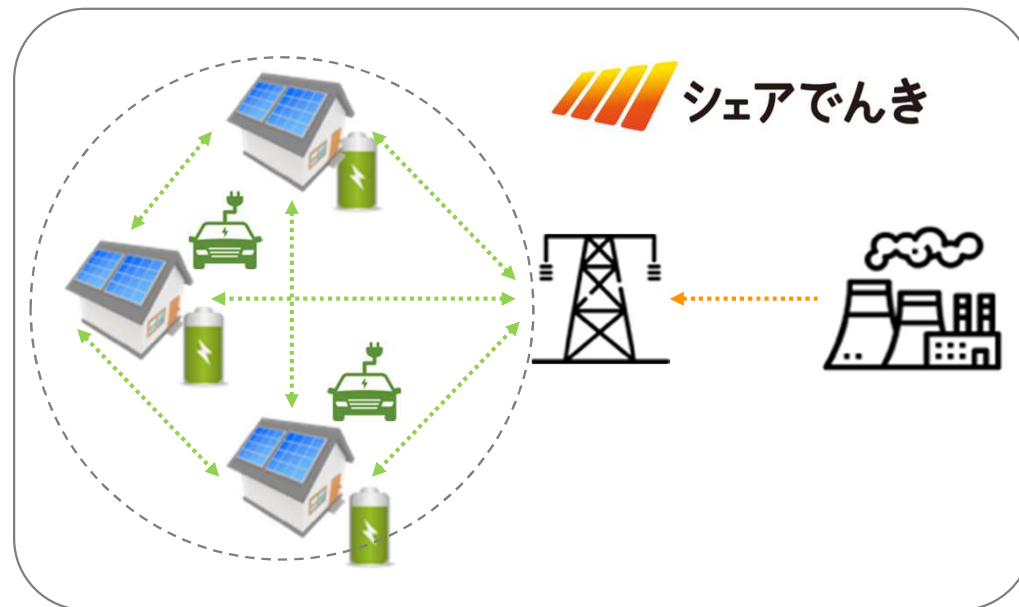
従来の電力システム
(一方向型)

需要に合わせて中央集中型エネルギーから供給



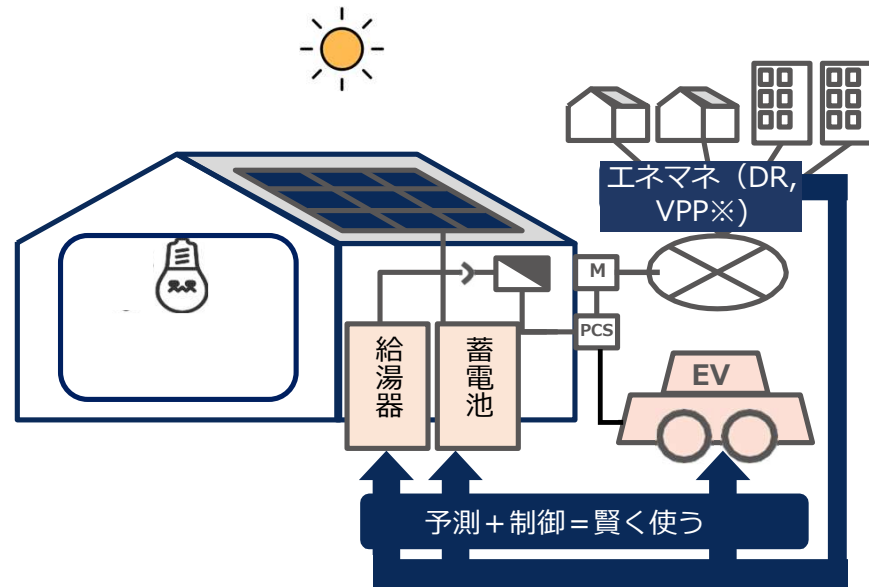
これからの電力システム
(双方向型)

中央集中型エネルギーに加えて分散型エネルギーも活用



シェアでんきの目指す姿

シェアでんきは初期費用無料の太陽光設置を起点に、各種エネルギーリソースの導入、エネルギーマネジメント（エネマネ）を通じて、**お客様体験の向上**を目指します。



※DR(Demand Response): 需要応動
VPP(Virtual Power Plant): 仮想発電所

①シェアでんきの拡大

- ✓初期費用無料で太陽光を設置
- ✓環境価値の活用

②自家消費率の向上

- ✓蓄電池：レジリエンスの向上
- ✓EV：EV充電器・V2Hと合わせて、燃料費がお得に&レジリエンスの向上
- ✓給湯器：光熱費がお得に

③エネマネによる付加価値向上

- ✓DR・VPP※などのエネルギーマネジメントによる自家消費率の更なる向上
- ✓電力需給バランス安定化への貢献

提供サービスのラインアップ

各種サービス/モデルを提供中。今後も新規のサービル/モデルをスピード感を持って提供予定。

| サービス名 | | 内容 |
|--------------|--------------|--|
| 提供中 | シェアでんき | 戸建て向けに、太陽光発電を設置して、電気代がおトクになるサービス ・ 年度ごとにモデルを変更 ・ 23年度モデルは初期費用0円で、自家消費単価22円/kWh。 契約期間15年。契約期間後は無償譲渡。 |
| | シェアでんきforBiz | 事業所など法人向けに、太陽光発電を設置して、電気代がおトクになるサービス |
| | 蓄電池モデル | シェアでんきと蓄電池をセットで導入するサービス ・ 初期費用無料は維持しつつ、太陽光部分はシェアでんきと同様の従量課金（22円/kWh）、蓄電池部分は定額制。 |
| | 環境価値提供 | ➤ 自治体モデル シェアでんきを提供し、自家消費分の環境価値を自治体に還元 ➤ 環境貢献サービス シェアでんきの環境価値をパートナーにご提供 |
| | ホワイトラベル | パートナーの名前でシェアでんきを提供し、当社が業務委託を請け負う |
| Coming Soon! | EVモデル | EV充電器、V2H、EVや電動バイク等とシェアでんきをセットで提供 |
| | エネマネサービス | DRやVPPにて収益化したうえで、メリットをお客様に還元 |

2. 住宅にPV設置する際の課題

2. 住宅にPV設置する際の課題

■ 住宅用太陽光発電の導入状況

2013年以降、単年では導入件数が減少し、2017年には13.3万件まで落ち込みましたが、ZEH住宅の普及や直近の電気代高騰を背景に昨年度は19万件まで増加しています。

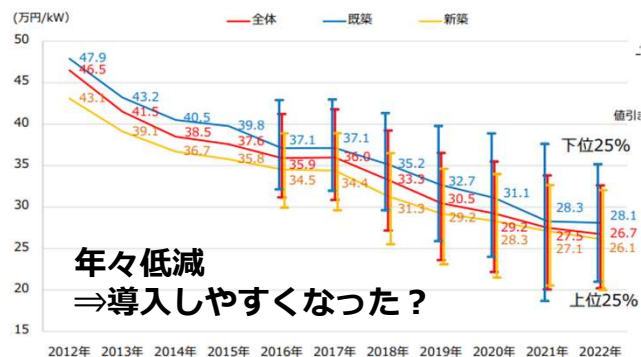


2. 住宅新築時にPV設置する際の課題

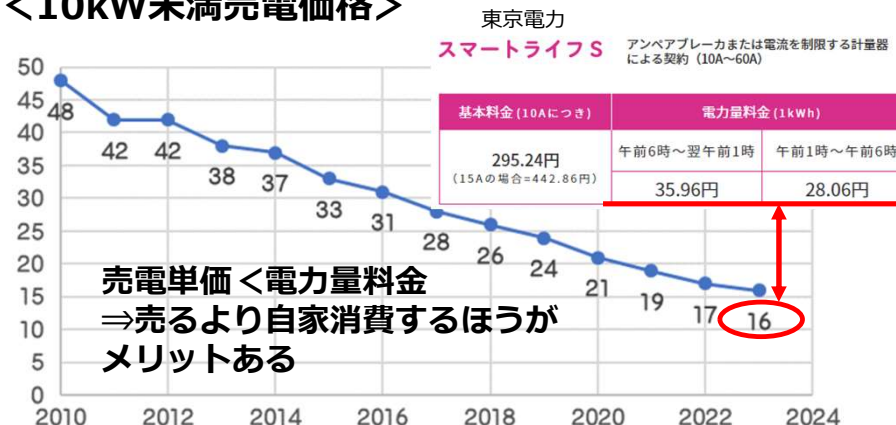
■ 太陽光発電システムの費用とFIT価格の推移

システム費用は年々下がり、自家消費することでユーザーメリットが向上しています。

<システム費用>



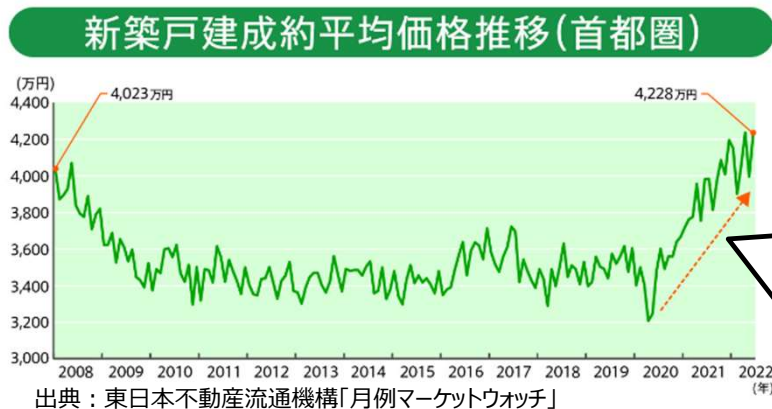
<10kW未満売電価格>



■ 住宅価格の高騰

住宅価格が高騰しており、太陽光発電システム導入のための予算が確保できなくなっています。

新築戸建平均価格推移 (首都圏)



ウッドショック

アイアンショック

オイルショック

人件費上昇



設置する予算がない…

2. 住宅新築時にPV設置する際の課題

■まとめ

- ・2017年には13.3万件まで落ち込みましたが、ZEH住宅の普及や直近の電気代高騰を背景に昨年度は19万件まで増加しています。
- ・システム費用は年々下がり、また近年、売電単価より電力量料金のほうが高くなっており、自家消費することでユーザーのメリットが向上しています。

⇒**太陽光発電システムが導入しやすい環境です。**

- ・一方で住宅資材や人件費の高騰により、住宅価格が高騰しており、太陽光発電システム導入予算の確保が難しくなっています。

⇒**高額の初期費用の負担がネックとなっています。**

上記課題を解決できるのが、

「初期費用0円ソーラーサービス」

です。



3. 初期費用 0 円ソーラーサービスについて

3. 初期費用0円ソーラーサービスについて

■ 太陽光発電システムの導入方法

従来の自己資金での購入以外に、初期費用0円サービスを利用する方法があります。

1. 自己資金で購入する

ユーザーが初期費用を自ら負担し自家消費電気代削減と売電収入で初期費用を回収する

2. 初期費用0円ソーラーサービスを利用する

「初期費用0円ソーラー」とは、サービス事業者が初期費用を一時負担して、太陽光発電システムを設置し、住宅の所有者は電気料金やリース料金等を支払うことで、初期費用の負担を軽減できるサービス

「地域脱炭素ロードマップ」に初期費用0円での太陽光発電設備の導入が重点対策として掲載されており、東京都や神奈川県、京都府などは導入を支援するため独自の補助事業を展開しています。

■ 地域脱炭素ロードマップの重点対策 (一部抜粋)

重点対策① 屋根置きなど自家消費型の太陽光発電

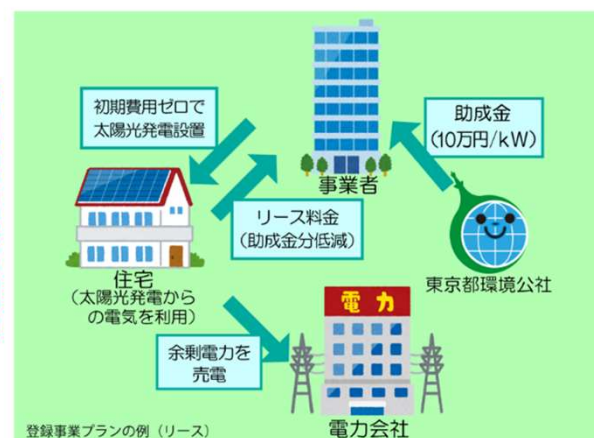
建物の屋根等に設置し屋内・電動車で自家消費する太陽光発電を導入する。自家消費型の太陽光発電は、系統制約や土地造成の環境負荷等の課題が小さく、低圧需要では系統電力より安いケースも増えつつある。余剰が発生すれば域内外で有効利用することも可能であり、蓄エネ設備と組み合わせることで災害時や悪天候時の非常用電源を確保することができる。

<創意工夫例>

- ◇ PPAモデル^(※)による初期投資ゼロでの屋根等への太陽光発電設備の導入
※Power Purchase Agreement（電力購入契約）の略称であり、発電事業者が所有する太陽光発電設備を電気料金を支払う形で利用するサービス
- ◇ リース契約による初期投資ゼロでの屋根等への太陽光発電設備の導入
- ◇ 駐車場を活用した太陽光発電付きカーポート（ソーラーカーポート）
- ◇ 定置型蓄電池やEV/PHEV、給湯機器等と組み合わせることによる再エネ利用率の拡大

(出所) <https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/datsutanso/index.html>

■ 事例紹介：東京都



(出所) <https://www.tokyo-co2down.jp/subsidy/initial-cost0>

3. 初期費用0円ソーラーサービスについて

■ 初期費用0円ソーラーサービスの代表的モデル

代表的なモデルとして、PPAモデルとリースモデルがあります。

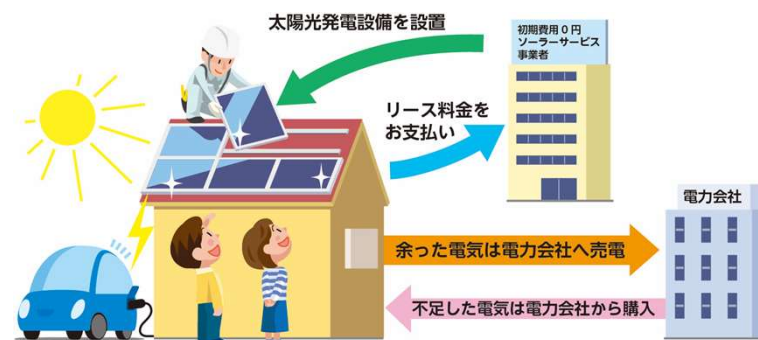
PPA（電力購入契約）モデル

- ✓ 発電事業者が、需要家の屋根上に太陽光発電システムを発電事業者の費用により設置し、所有・維持管理をした上で、発電設備から発電された電気を需要家に供給する仕組み
- ✓ 余剰売電収入は、一定期間、発電事業者に帰属することが一般的



リースモデル

- ✓ リース事業者が需要家の屋根上に太陽光発電システムを設置し、維持管理を行う代わりに、需要家がリース事業者に対して、月々のリース料金を支払う仕組み
- ✓ 発電した電気はすべて需要家に帰属し、余剰売電収入を得ることも可能



※上記の他、事業者が割賦販売契約により需要家名義で太陽光発電システムを設置し、割賦金額同額で売電債権の譲渡契約を需要家と結ぶことで「実質0円」とする「割賦相殺モデル」等があります。

3. 初期費用0円ソーラーサービスについて

■ 太陽光発電システムの導入方法の比較

初期費用0円ソーラーサービスは以下のメリットがあります。

- ・ 初期費用の負担に替えて電気料金、利用料金として負担し、メンテナンス費用も原則不要
- ・ 災害等における停電時は、購入時同様に太陽光発電の電力を自立運転で利用可能

| | 購入 | 初期費用0円ソーラー PPAモデル | 初期費用0円ソーラー リースモデル |
|----------------|--|--|---|
| 期間中の所有権 | お客さま | サービス事業者 | サービス事業者 |
| 初期費用 | 設置費用 | 0円 | 0円 |
| 月額費用 | 0円 | 自家消費課金 | リース料金 |
| 売電収入の帰属先 | お客さま | サービス事業者 | お客さま |
| 契約電力会社 | 制限なし | サービス事業者 (制限なしの場合あり) | 制限なし |
| お客さまの メリット | <ul style="list-style-type: none"> ・ 売電収入と自家消費の電気代削減効果が得られる ・ 停電時の自立運転利用可 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用が無料 ・ 自家消費の電気代削減効果が見込まれる ・ メンテナンス費が原則不要 ・ 停電時の自立運転利用可 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用が無料 ・ 売電収入と自家消費の電気代削減効果が見込まれる ・ メンテナンス費が原則不要 ・ 停電時の自立運転利用可 |
| お客さまの デメリット | <ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用が必要 ・ 天候等の条件含め投資回収のリスクを伴う ・ ローンの場合、与信の影響あり ・ メンテナンス費はユーザー負担 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 余剰売電収入は事業者に充当される ・ 自家消費分は有料 ・ 設置条件あり | <ul style="list-style-type: none"> ・ 月額固定のリース料金支払いのため、天候等の条件含め投資回収のリスクを伴う ・ PPAより割高になるか ・ 設置条件あり |
| 契約期間 | なし | 10～20年 (契約期間経過後は、需要家にシステム一式が無償譲渡される) | 10年 (契約期間経過後は、需要家にシステム一式が無償譲渡される) |

※事業者、サービスプランにより、詳細は異なる場合があります

4. シェアでんきについて

シェアでんきとは



シェアでんきは、初期費用無料で
太陽光発電システムを設置し、
お得な料金でご利用頂けるサービスです

シェアでんき サービス特長

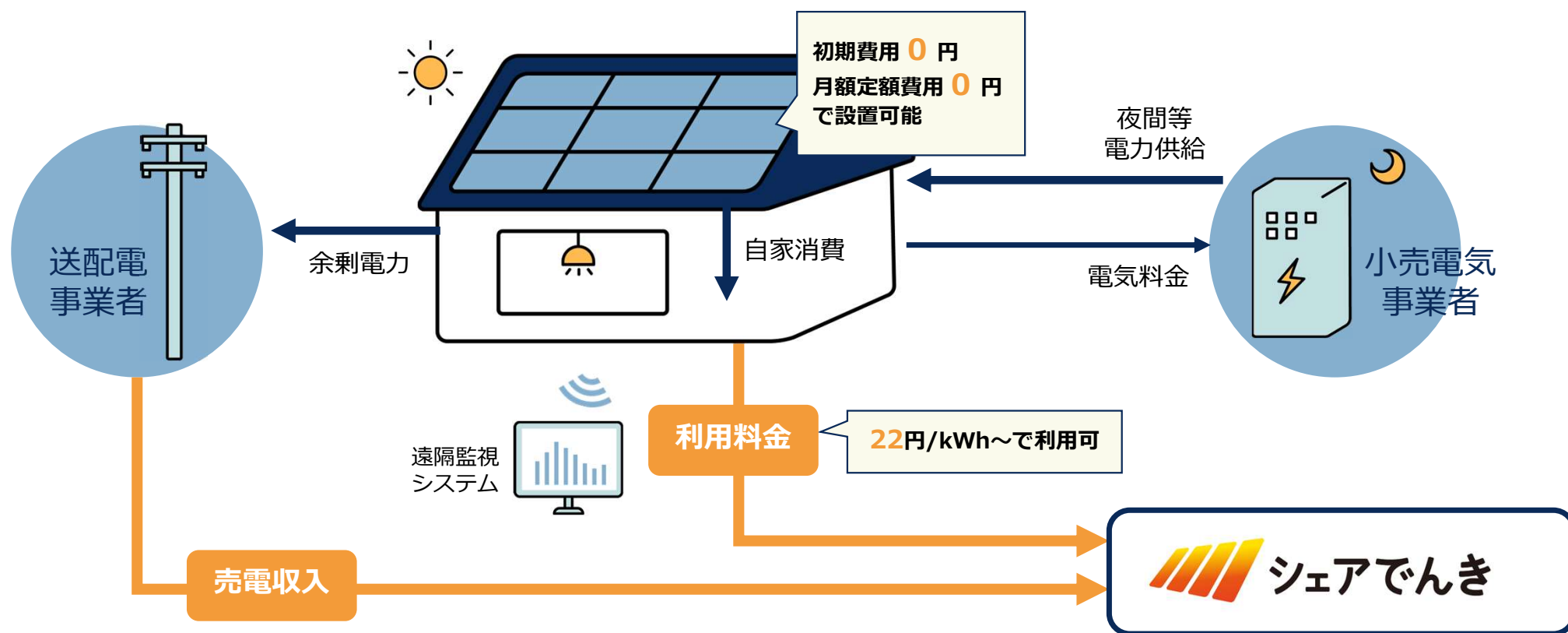
- ① **初期費用が完全無料**で太陽光システムを設置可能！
- ② 太陽光で発電した電気を**お得に**利用可能 請求単価は業界最安値級※の22円/kWh（税込）
- ③ アフターメンテナンスの対応不要
- ④ 15年後に太陽光システムを一括で**無償譲渡**
- ⑤ 非常時（停電時）も**電気が使えて安心**
- ⑥ シェアでんき導入後の夜間や雨天時の電力は**お客様が自由に選択可能で制約なし**

※当社調べ



シェアでんきのサービスモデル

余剰売電（10kW未満の太陽光発電システム設置）でのシェアでんきのサービスモデルは下記のとおり、初期費用0円・日中の電気料金22円/kWh～*（税込）で、入居者にPVシステムをご利用頂くサービスです。



導入いただいたパートナー様のお声：導入のきっかけ

- 「0円で太陽光をつけられる」という話に、最初は詐欺まがいのように思えた。自社で作ることも検討したが、**第三者所有モデルに関する疑問点をすべて解消**していただけたので、業務提携を即決しました。
- お客様の与信に関する不安を解消したいという思い
 - 当社に限らずローコストビルダーのお客様の多くは、自己資金に潤沢な余裕があるわけではないので、決して安くない太陽光発電をキャッシュで購入すること困難
 - そのためローンを活用することが一般的ですが、銀行は個人の担保と返済能力だけを見ます。したがって、例えば太陽光発電の購入に150万円かかってしまうと、その分の**与信枠が減ってしまい、本来希望する住宅が購入できなくなってしまう**のです。
 - また、10年間のソーラーローンを組んでいた場合は、住宅ローンと合わせた月々の返済額が増えてしまい、**お客様の住宅購入後の生活に支障をきたす恐れ**があります。
 - そこで、シェアでんきのようなPPA（第三者所有モデル）を提案することで、**お客様の資金の問題が解消**され、また新築住宅購入の契約後でも太陽光発電のご提案ができ、提案スピードで他社に劣ることがない点は、双方にとってメリットがありました。
- 販売棟数を伸ばしていきたい状況の中で「**太陽光パネルが無料設置できる**」というお話は大変インパクトが大きく、**弊社の主力商品にしていけると確信**しました。

導入いただいたパートナー様のお声：導入による変化

- シェアでんきのご提案当初は、「0円太陽光」は今ほど普及していなかったため、お客様は「0円太陽光」のサービスをあまり信用してくれませんでした。しかし、徐々に「当社が勧めているのだから大丈夫」という安心感を持ってくれるお客様が増えていき、**現在は太陽光発電の搭載率が50%を超えています。**
- ブランドや地理的要因によって拠点ごとの搭載率は変わりますが、狭小屋根には太陽光パネルをより多く載せるために**屋根形状を片流れにするなど、太陽光をご提案するための様々な工夫**をしています。
- 「ソーラーパネル無料設置」という付加価値の付いた商品を出していくことができ、**ソーラー発電システム無料設置の家として商品をブランド化**することができました。
- 住宅の材料・施工費価格が値上がりしていく昨今ではありますが、私たちが、お客様に自信を持って商品をご紹介することができ、お客様にも喜んでいただける話題としてお話しております。
- 実際に**シェアでんきを導入してからの住宅販売棟数でも、直近で1.5倍**ほど増えております。
- お客様が、新築住宅を建て、長くその家に住むことを考えた時に、十分に良い商品だと思っていたおかげだと思えます。
- 現在、弊社における全体の販売棟数のうち、**ソーラー発電システム無料設置の家としてブランド化した商品のシェアは約9割**となっています。



Sharing Energy