

Press Release

2018年11月6日

昭和シェル石油株式会社
ソーラーフロンティア株式会社

報道関係各位

**住宅用太陽光発電の固定価格買取満了（卒FIT第1陣）まで約1年
約53万件が電力プロシューマー（生産消費者）の仲間入りを控える中、
昭和シェル石油とソーラーフロンティアが共同で意識調査を実施**

**全国の一般消費者の約4割が「卒FIT」後の売電先の拡大を認知
「電力プロシューマー」への移行は売買ともに約半数が肯定的
シェアリングエコノミーの利用経験者は全体の約3割 うち6割は売り手も経験**

昭和シェル石油株式会社（本社：東京都港区台場、代表取締役 社長執行役員 CEO：亀岡剛、以下：昭和シェル）とソーラーフロンティア株式会社（本社：同上、代表取締役社長：平野敦彦、以下：ソーラーフロンティア）は、住宅用太陽光発電の固定価格買取制度（FIT）の買い取り期間満了者が初めて現れるまで残り約1年となったことを受け、20代から60代の男女1,112人を対象に、「電力プロシューマー*1」への期待について、個人間で取引できるシェアリングエコノミーの普及や個人による電力売電への認知度、再生可能エネルギーに由来する電力などの観点から意識調査を実施しました。

2019年11月には、住宅用太陽光発電において、10年間にわたる余剰電力の固定価格買取期間を経て、約53万件のいわゆる「卒FIT」が発生します（経済産業省試算）。

卒FITを迎えた太陽光発電設備の所有者は、様々な手段を通じて太陽光発電で作られた電気の価値の最大化を図ることになります。今後、増加する卒FITの間で、電力の自家消費が進む一方、電力の生産者（プロデューサー）でありながら賢い消費者（コンシューマー）でもある「電力プロシューマー」として、企業向けや一般消費者向けに余剰電力を販売する流れが加速すると見られています。



本調査では、こうした背景を踏まえ、「シェアリングエコノミー」の利用や「プロシューマー」の経験、個人による電力売電への認知度や電力プロシューマーへの期待について調べました。

【調査結果のサマリー】

<「シェアリングエコノミー」の利用動機は売買ともに経済性とモノや資源の効率活用>

- フリマアプリや民泊など、いわゆる「シェアリングエコノミー」で物品やサービスを購入したことがある人は27.7%。そのうち何かを販売したことがある人は60.4%。
- 利用する理由の1位は「より安価に購入、利用できる」（75.0%）、2位は「モノや資源を効率的に活用できる」（51.0%）。販売する理由の1位は「収入を得ることができる」（74.7%）で、2位は「モノや資源を効率的に活用することができる」（66.7%）。

<2019年12月以降に「卒FIT」で電力の売電先が拡大することの認知は約4割>

- 2019年12月以降、「卒FIT」により電力の売電先が広がることや、将来的に一般家庭にも直接売買できることを知っていた人は39.8%。

＜「プロシューマー」経験は少ないが、余剰電力による「電力プロシューマー」を約半数が肯定＞

- 自分で創りだしたものを消費する側にも提供する「プロシューマー」になった経験がある人は15.1%と限定的。
- 余剰電力を活用して、電力プロシューマーになること（太陽光発電で発電した電力を自家消費、自らの判断で販売先を選定すること）について、「とてもよいことだと思う」（24.5%）と「よいことだと思う」（30.2%）の合計は54.7%で、過半数が肯定的。
- 電力のプロシューマーから電力を購入すること（ご自身の家庭で他の家庭が太陽光発電設備で発電した電気を購入できるようになること）については「とてもよいことだと思う」（18.7%）、「どちらかというともよいことだと思う」（29.4%）の合計は48.1%。

＜電力の個人間売買の利用意向は40.4%で、今後の発展に期待＞

- 太陽光発電により発電した電力を家庭同士で直接取引でき、電力の生産者が分かるサービスがあったら利用したいか、という問いに「ぜひ利用してみたい」（13.5%）、どちらかというとも「利用してみたい」（26.9%）と答えた人の合計は40.4%で、制度の整備や技術の発展が期待される。

＜調査概要＞

実施時期：2018年10月中旬

調査方法：インターネット調査

調査対象：20代～60代の男女1112人（学生を除く・年代別の均等割り付けを実施）

このような調査結果が明らかになる中、ソーラーフロンティアはモジュールメーカーとして、引き続き競争力あるシステムコストの提供に努めるとともに、蓄電池・住宅・自動車（EV）メーカーとの連携を強めることで、自家消費ソリューションの提案をしていきます。また、昭和シェル石油は、他社とのパートナーシップを通じて先進性の高い事業分野やテクノロジーの開発に積極的に参入しています。直近では、電源の分散化を加速させるブロックチェーン技術を活用した相対（P2P）^{*2}の電力取引を早期に実現すべく、[TREND株式会社へ出資](#)しました。

昭和シェル石油グループは、ソーラーフロンティアの手掛ける太陽光発電、昭和シェル石油の電力小売・発電事業において培ってきた経験・ノウハウを結集しシナジーを追求することで、グループ全体で新たなビジネスモデルの確立に向けて準備を進め、再生可能エネルギーの主力電源化と分散型エネルギー社会の実現に貢献していきます。

^{*1}「プロシューマー」 「producer」（生産者）と「consumer」（消費者）を組み合わせた造語で、「つくる側にも、提供する側にも関わる消費者」（生産消費者）のことを指します。

^{*2}「P2P」 「Peer to Peer」の略。ネットワーク上に存在する端末（コンピューター）を相互に直接接続し、データを送受信する通信方式のことを指します。

【ソーラーフロンティア株式会社について】

ソーラーフロンティア株式会社は、[昭和シェル石油株式会社](#)（5002, T）の100%子会社で、世界最大級のCIS薄膜太陽電池メーカーです。当社はCIS技術の特性を生かした価値創造を通じて、太陽による快適でクリーンな暮らしをすべての人にお届けします。なお、当社は「[環境省認定・RE100アドバイザー企業](#)」にも登録されています。事業者情報や最新ニュースの詳細は、当社公式の[ホームページ](#)、[コーポレートビデオ](#)、[Facebook](#)、[Twitter](#)をご覧ください。

＜本件に関するお問合せ先＞

昭和シェル石油株式会社	広報部	林、白川	TEL：03-5531-5793
ソーラーフロンティア株式会社	コーポレート管理部	片倉、吉田	TEL：03-5531-5792

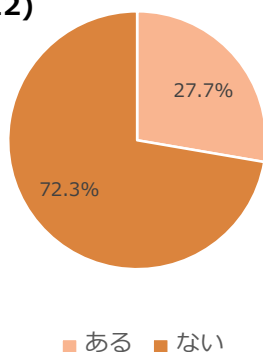
【調査結果の詳細】

- シェアリングエコノミーの利用経験者は全体の約 3 割。そのうち 6 割は販売も経験済み。
メリット・魅力に感じる点は売買ともに「経済性」や「モノや資源の効率活用」。

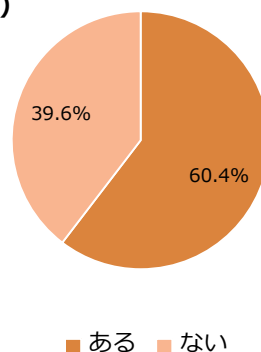
20代から60代の男女計1,112人を対象に、物・サービス・場所などを、多くの人と共有・交換して利用する「シェアリングエコノミー」の利用経験をたずねたところ、サービスの利用経験がある人は27.7%でした。利用経験者のうち、自分で何かを販売したことがある人は60.4%で、シェアリングエコノミーの利用者は買い手としてだけでなく、売り手としてもサービスを活用していることが伺えます。

シェアリングエコノミーのサービスを利用するメリットや魅力については、「より安価に購入、利用できる」(75.0%)が最多で、「モノや資源を効率的に活用できる」(51.0%)が続きました。また、シェアリングエコノミーで販売・取引するメリットや魅力については、「収入を得ることができる」(74.7%)が最多で、「モノや資源を効率的に活用することができる」(66.7%)が続き、シェアリングエコノミーを活用した“買い手”と“売り手”に同様の傾向が見られました。

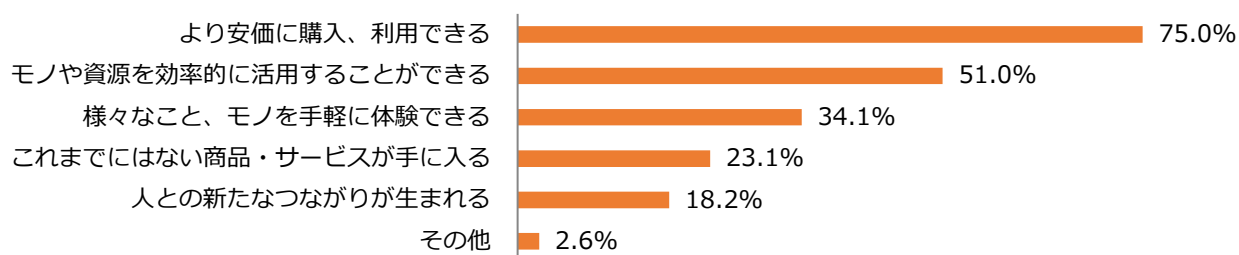
Q1 あなたはシェアリングエコノミーのサービスを利用したことがありますか？
(n=1,112)



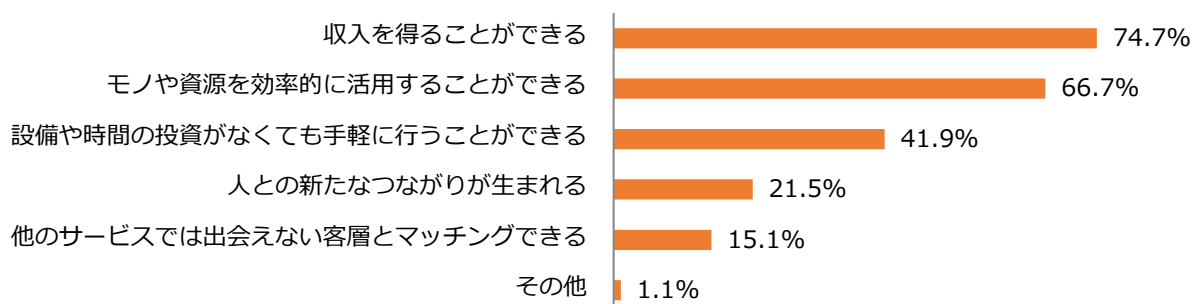
Q3 あなたはシェアリングエコノミーのサービスを使って何かを販売したことがありますか？
(n=308)



Q2 (Q1で「ある」と答えた方に) あなたは、シェアリングエコノミーのサービスを利用し、どのようなメリット・魅力を感じていますか？ (n=308)



Q4 (Q3で「ある」と答えた方に) あなたは、シェアリングエコノミーのサービスを使った取引にどのようなメリット・魅力を感じていますか？ (n=186)



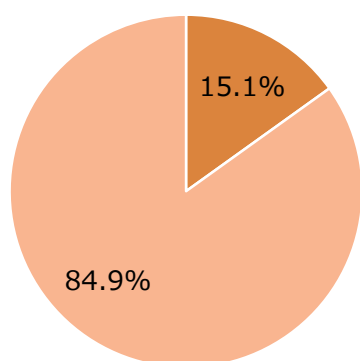
■ 「プロシューマー」になった経験のある人は全体の 15.1%にとどまる。

2019 年 12 月以降の売電先の拡大については約 4 割が認知。

シェアリングエコノミーに続いて、20代から60代の男女計1,112人を対象に、つくる側にも提供する側にも関わる「プロシューマー」になったことがあるかを聞いたところ、経験がある人は15.1%にとどまりました。また、2019年12月以降、太陽光発電設備などを使って発電した電力の売電先が広がること、将来的には一般家庭にも売電できるようになることについては39.8%の人が認知していました。

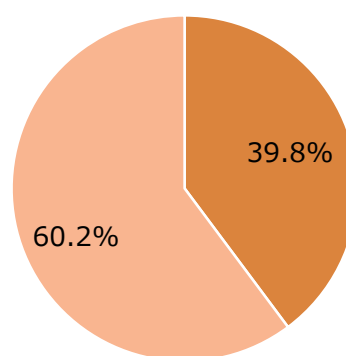
Q5 あなたは「プロシューマー」になった経験をしたことがありますか？（n=1,112）

※例：自家農園、自作のイラスト・スタンプ・写真などのWeb販売、自作のアクセサリーの販売など



■ ある ■ ない

Q6 2019 年 12 月以降は、太陽光発電設備などを使って家庭で発電した電力の売電先の選択肢が広がります。ご自身の家庭で発電した電力を将来的には一般家庭にも売電できると報道されています。こういった話をご存知でしたか？（n=1,112）



■ 知っていた ■ 知らなかった

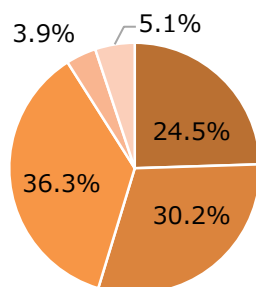
■ 「電力のプロシューマーになること」については 54.7%が肯定的。

「電力のプロシューマーから電気を購入できるようになること」については 48.1%が肯定的。

「ご自宅の太陽光発電設備で発電した電力を自分の家で使ったり、誰かに販売できるようになったら（電力のプロシューマーになったら）どう思いますか？」という問いに対して、「とてもよいことだと思う」（24.5%）と「よいことだと思う」（30.2%）の合計は54.7%で、過半数が肯定的でした。その理由としては、「太陽光で使い切れない電気を有効活用できそうだから」（57.1%）が最多で、これに続いて「環境にやさしい電力を広げられそうだから」（56.4%）、「節電、省エネの意識が高まりそうだから」（40.3%）といった環境に関する回答が上位となりました。

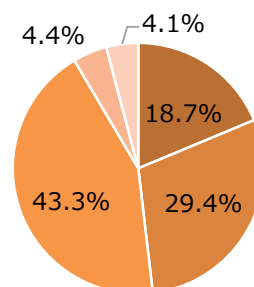
また、「ご自身の家庭で、他の家庭が太陽光発電設備で発電した電気を購入できるようになったら（電力のプロシューマーから電気を購入できるようになったら）どのように思いますか」という問いに対して、「とてもよいことだと思う」（18.7%）、「どちらかというといよいことだと思う」（29.4%）と答えた人の合計は48.1%で、約半数が肯定的な意見でした。その理由としては、「電気料金が安くなりそうだから」（57.8%）、「環境にやさしい電力など購入の選択肢が増えそうだから」（53.6%）、「太陽光で使い切れない電気を有効活用できそうだから」（48.6%）が上位でした。

Q7 ご自宅の太陽光発電設備で発電した電力を自分の家で使ったり、誰かに販売できるようになったら（電力のプロシューマーになったら）どう思いますか？（n=1,112）



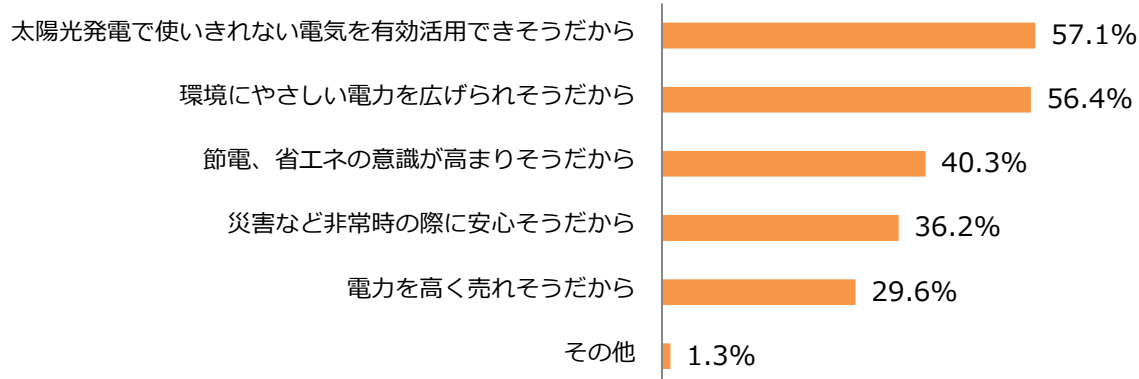
- とてもよいことだと思う
- どちらかというといよいことだと思う
- どちらとも言えない
- あまりよいことだと思わない
- まったくよいことだと思わない

Q9 ご自身の家庭で、他の家庭が太陽光発電設備で発電した電気を購入できるようになったら（電力のプロシューマーから電気を購入できるようになったら）どのように思いますか？（n=1,112）

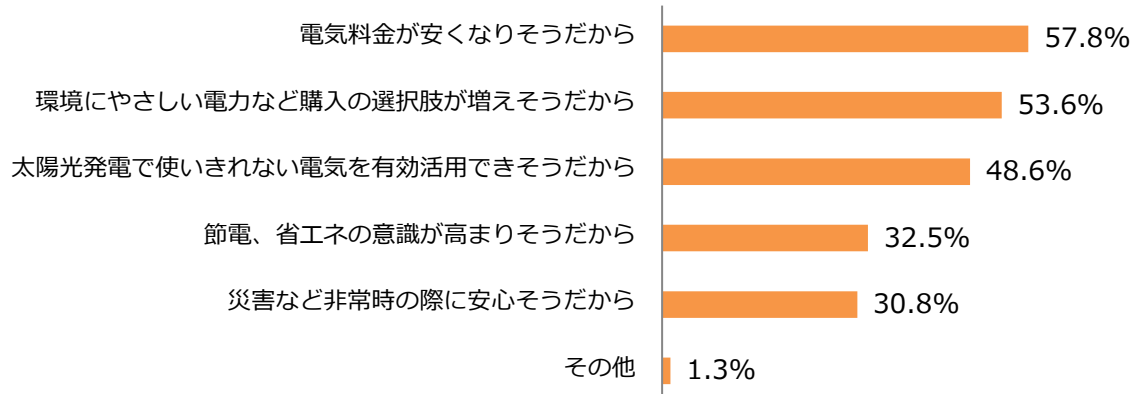


- とてもよいことだと思う
- どちらかというといよいことだと思う
- どちらとも言えない
- あまりよいことだと思わない
- まったくよいことだと思わない

Q8 （Q7で電力のプロシューマーになることに肯定的な人に対し） どうしてそのように思いましたか？（n=608）



Q10 （Q9で電力のプロシューマーから電気を購入できるようことに肯定的な人に対し） どうしてそのように思いましたか？（n=535）

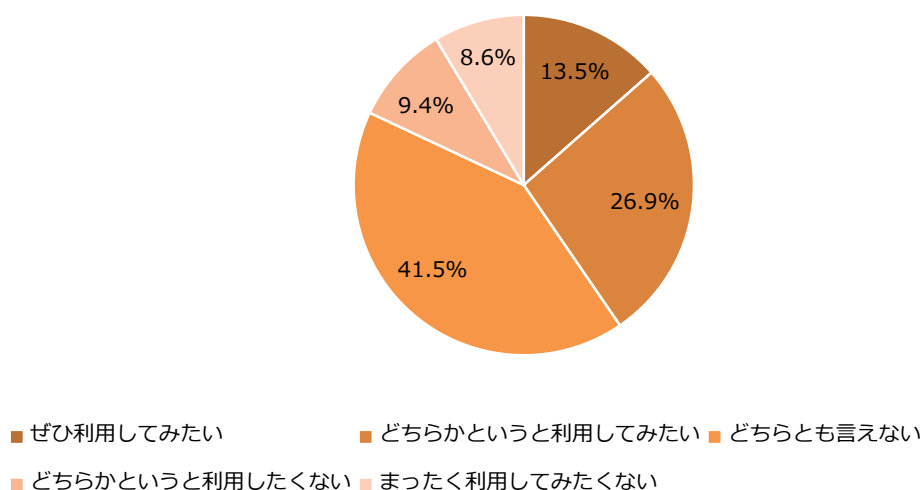


■ 電力のC to C（家庭同士で電力を直接取引でき、生産者が分かるサービス）の利用意向は今後の広がりに期待。売りたい先は「民間企業」（42.1%）、「一般家庭」（33.0%）が上位に。

「太陽光発電により発電した電力をご家庭同士で直接取引でき、電力の生産者が分かるサービスがあれば利用したいですか？」という問いに対しては、「どちらともいえない」（41.5%）が最も多く、「ぜひ利用してみたい」（13.5%）、「どちらかという利用してみたい」（26.9%）の合計は40.4%で、今後の広がりが期待されます。

「ご自身の家庭で、住宅用太陽光発電設備で得た電力を自由に売れるとしたら、どこに売りたいですか？」という問いに対しては、「民間企業」（42.1%）が最多で、「一般家庭」（33.0%）、「官公庁・公的機関」（29.0%）が続きました。

Q11 太陽光発電により発電した電力をご家庭同士で直接取引でき、電力の生産者が分かるサービスがあれば利用したいですか？（n=1,112）



Q12 ご自身の家庭で、住宅用太陽光発電設備で得た電力を自由に売れるとしたら、どこに売りたいですか？
※ご家庭に住宅用太陽光発電設備がない場合は、設備があったらと仮定してお答えください。（n=1,112）

