

株式会社EVTD研究所

自家消費型LiB電源の新サブスクリプションサービスで電力革命にチャレンジ

電力会社の送電線が行き届かない地域においてはソーラーパネルで発電した電力をLiB電源※に蓄電し電力供給するオフグリッドシステムが活用されています。当社は、オフグリッドシステム提供事業者向けにカスタムLiB電源を製作・販売する請負事業者ですが、新型コロナウイルスの影響を受け、LiB電源の受注がまったく得られなくなりました。当社の技術を活かし顧客の需要に左右されない新規事業の確立が当社の最大の経営課題でした。

解決策を模索した結果、年々売電価格が低減している中、ソーラーパネル設置住宅に於いて自家消費型LiB電源のニーズが高まりつつある状況をビジネス機会と捉え、業界初の蓄電池サブスクリプションサービス「スマエネユース」を生み出し、月額固定の低価格で導入できるサービス提供を開始しました。

また、サブスクリプション方式を採用したことで、導入コストや寿命、メンテナンスなど顧客にとっての様々な問題も解決しました。新サービスを生み出した同社に、本事業に参加してどのような学びや成果を得たのかお伺いしました。



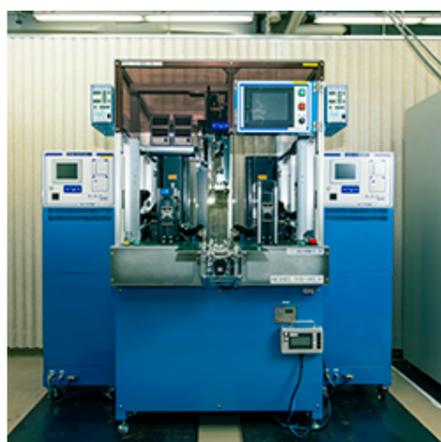
※LiB電源：リチウムイオン電池電源の略

企業名：株式会社EVTD研究所

住所：東京都日野市旭が丘2-12-7 大沢ビル102

企業HP：<https://www.evtd-tokyo.com>

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



A. 新しいサブスクリプションサービスの展開に際して技術的な強みを有する一方、営業面においては課題を抱えていました。本事業は事業計画の策定から営業面まで包括的なサポートをアドバイザーから受けることができたため、当社が抱える課題の解決に適しているのではないかと考えました。第三者の客観的なアドバイスを得られることも大きかったです。

また、東京都中小企業振興公社とは近隣で以前から付き合いがあり、コロナ禍での影響を受けた際にすぐに相談できる近しい間柄だったことも参加の後押しになりました。事業に参加した結果、新サービスの立ち上げにおいて必要な支援を得ることができました。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。



A. 最初に事業計画書の作成に取り組みました。約1年かけて作り上げたこの事業計画書は、講義で学んだフレームワークがそのまま活かされ、資金調達にも役立ちました。特に事業再構築補助金の申請では、補助金獲得の鍵になったと思います。

また、事業計画の作成と並行して、アドバイザーから助言を受けながら様々な取り組みを推進しました。実証実験のためのモニター募集や、展示会出展、セミナー開催、設置事業者とのネットワーク作りなど、これまであまり経験のなかった販路開拓にも積極的に挑戦しました。特に設置事業者との連携は、自社の営業リソース不足を補う意味でも大変重要であったと考えています。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. 本事業で如何に事業の差別化を図るか検討した結果、得られた大きな成果の1つが、低価格サービスを可能にする仕組み作りです。調達面では、電気自動車の中古バッテリーなどリユース品の活用や、海外から低コストの電池セルを輸入するなどコスト削減を図りました。ただし、海外製品の品質は不安もあるため、当社独自の選別・加工技術を駆使することが不可欠でしたね。

また、遠隔監視システムを使った保守の効率化、サブスクリプション期間の長期化などの工夫も、大きなコストダウンの要因になっています。蓄電池の充放電の状態を常時モニタリングし、性能の異常を見逃さない仕組みにより、トラブル防止とユーザーの安心感につなげています。

サブスク型のサービスでは、契約終了後の製品回収・処分が課題になることも少なくありません。この点についても、当社はリサイクルの技術開発に着手しており、将来的な事業機会になるのではないかと見込んでいます。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. 今後の事業展開については、モニターによる実証実験を実施し、そこから得られる稼働データや経済効果データをエビデンスとして「スマエネユース」の普及に活かします。

また、設置事業者とのネットワークを軸に営業活動を全国に広げていく計画で、販路拡大にあたっては、今後、公社の事業である「ニューマーケット開拓支援事業」の支援を受ける予定です。

「企業変革で業界初のサブスクリプション型電力サービスにチャレンジ」をキャッチコピーに、展示会などでも積極的にアピールしていきたいと思っています。

アドバイザーからのコメント

体積エネルギー密度が高く繰り返し使えるリチウムイオン二次電池は、今や我々の生活に必要不可欠な電池ですが、取扱いを間違えると最悪、爆発に至る危険性のある電池でもあります。EVTD研究所様は、同電池の課題である容量バラツキ、劣化による不具合等を解決できる高い技術とノウハウをお持ちですが、主力事業が受託開発であるためか新規事業を技術者目線で考えがちでした。

事業計画作成支援においては、自家消費型LiB電源を提供する競合大手が複数存在する中、ソーラーパネルを設置する個人に対し何を「スマエネユース」の差別化ポイントとするのか、それをどのように実現するのか、これらが明確になるまで繰り返し話し合いました。その結果、「スマエネユース」は、非常に説得力のあるビジネスモデルとなり、事業再構築補助金の採択にも繋がったと思います。開発資金、モニター、リユース電池調達先、連携先設置事業者など新規事業着手の条件は整いました。後は、成功を信じて実行あるのみです。期待しています。