

# 電力業界戦略レポート2025

静的な供給から動的な価値共創へ：GXとDXが再定義するサバイバル戦略



新時代：分散型・動的価値共創グリッド



# エグゼクティブ・サマリー：『量売り』から『統合ソリューション』への転換



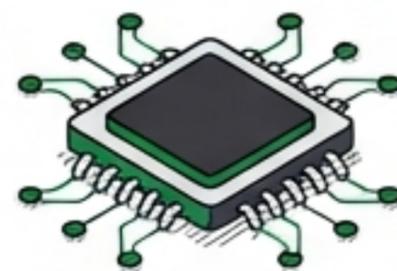
## 脱炭素化 (GX)

非化石電源への移行は事業存続の『免許証』となる。



## 分散化

大規模集中型から、分散型リソース(DER)の統合へ。



## デジタル化 (DX)

データはシステム最適化のための新たな『燃料』。

価値の源泉のシフト

価値の源泉のシフト (The Value Shift)

kWh (量)

kW  
(調整力)

+ 環境価値

+ データ

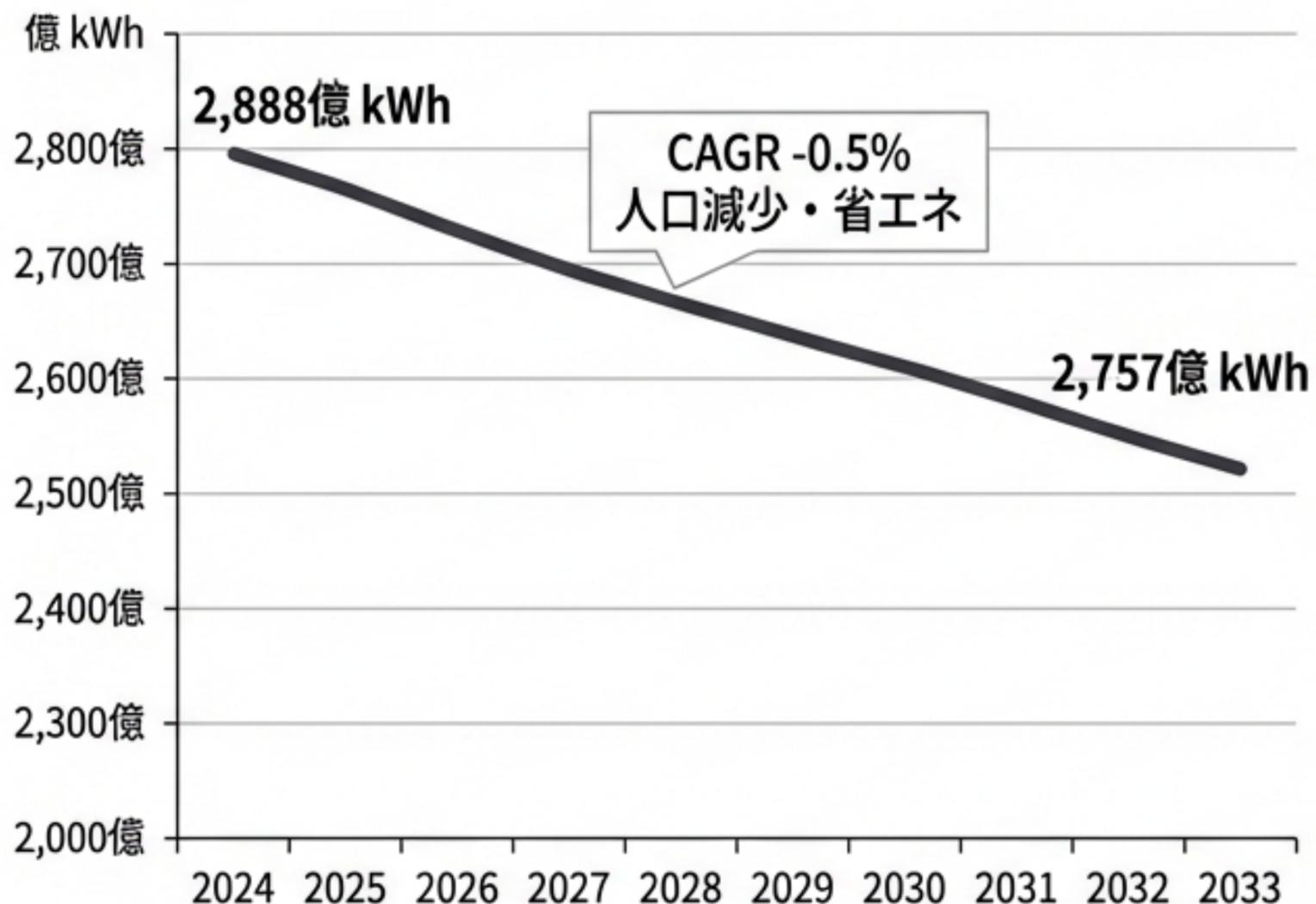
## 戦略提言：オプションC 『統合エネルギーソリューション企業』

- ・発電アセットを『調整力』として再定義
- ・データセンター・法人向け『脱炭素ソリューション本部』の設立
- ・デジタル人材（データサイエンティスト）の内製化と育成

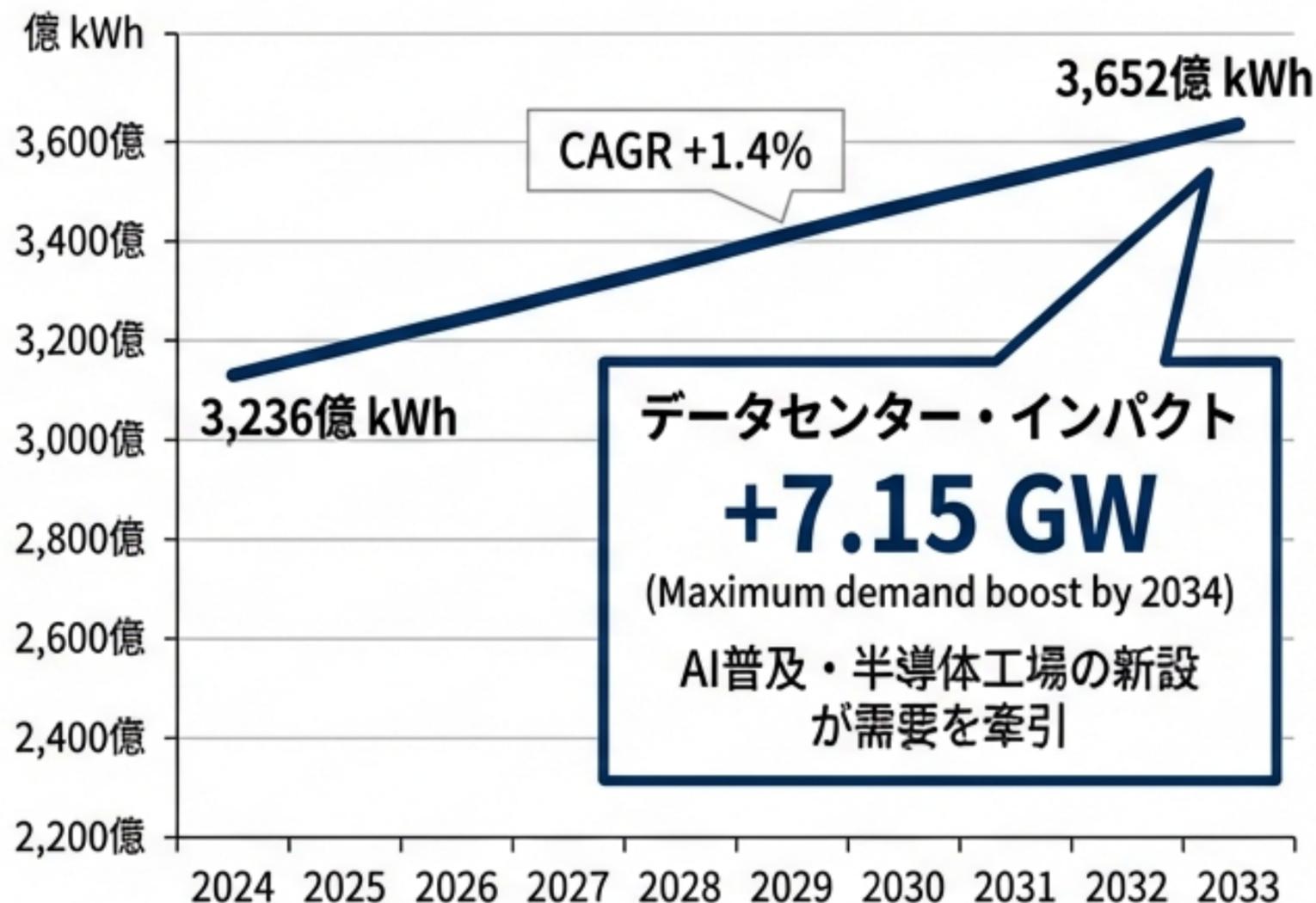
# 市場概況：需要構造の二極化

家庭用需要は縮小する一方、データセンター等の『ハイパースケール』産業需要が急増

## 家庭用需要の減少トレンド（2024-2033）

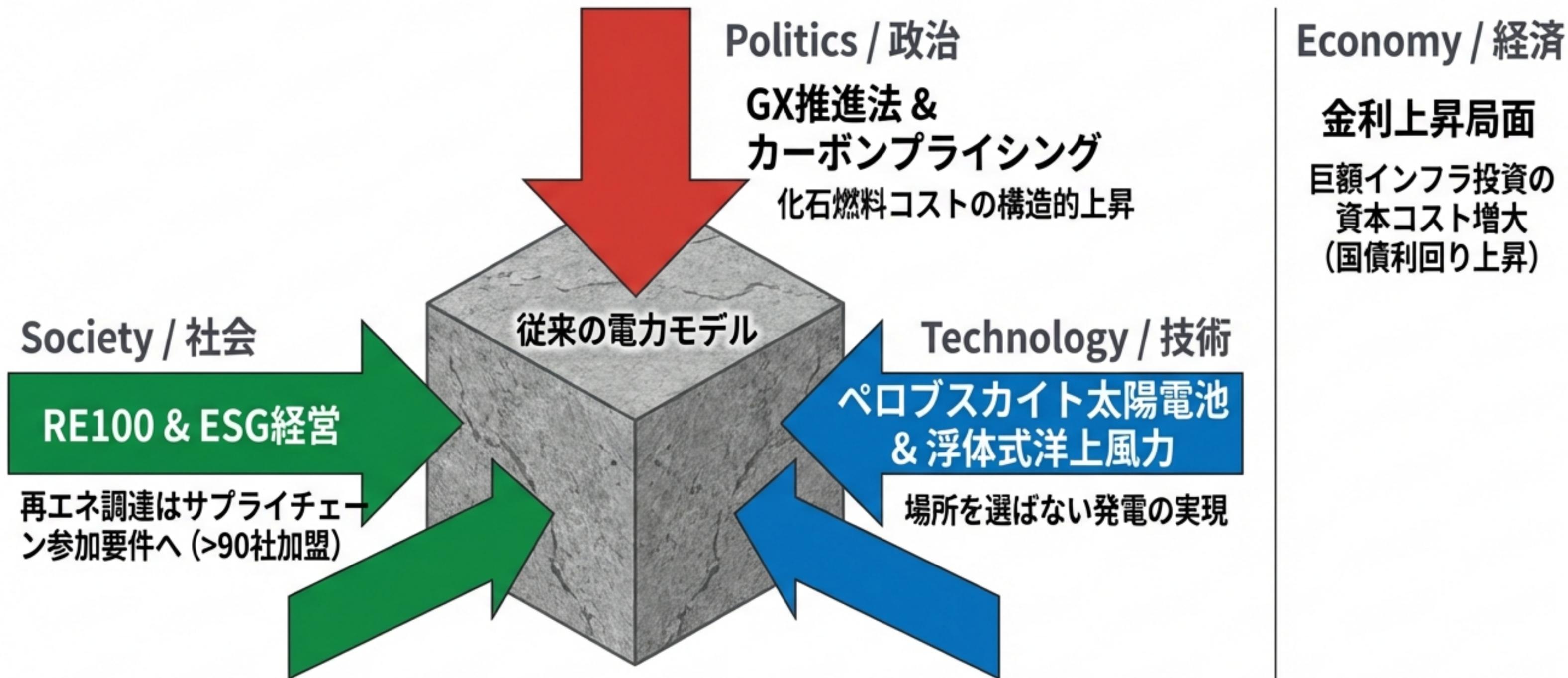


## 産業用需要の成長トレンド（2024-2033）



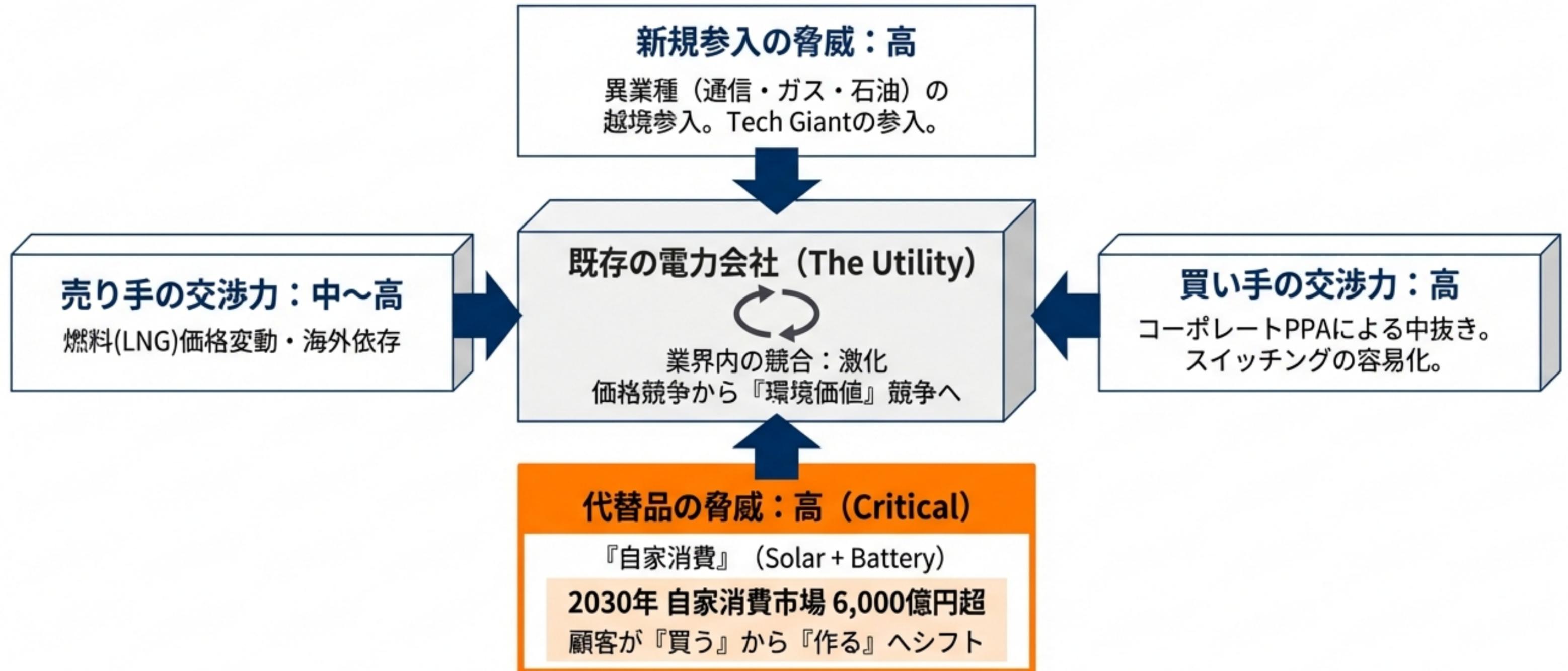
示唆：マスマーケティングから、高負荷・高信頼性を求めるB2Bソリューションへのシフトが必要。

# 外部環境分析 (PESTLE) : 現状維持を許さない『トリプル・スレット』



# 競合環境分析（Five Forces）：崩れ去る参入障壁

最大の脅威は、顧客自身が競合（プロシューマー）になること



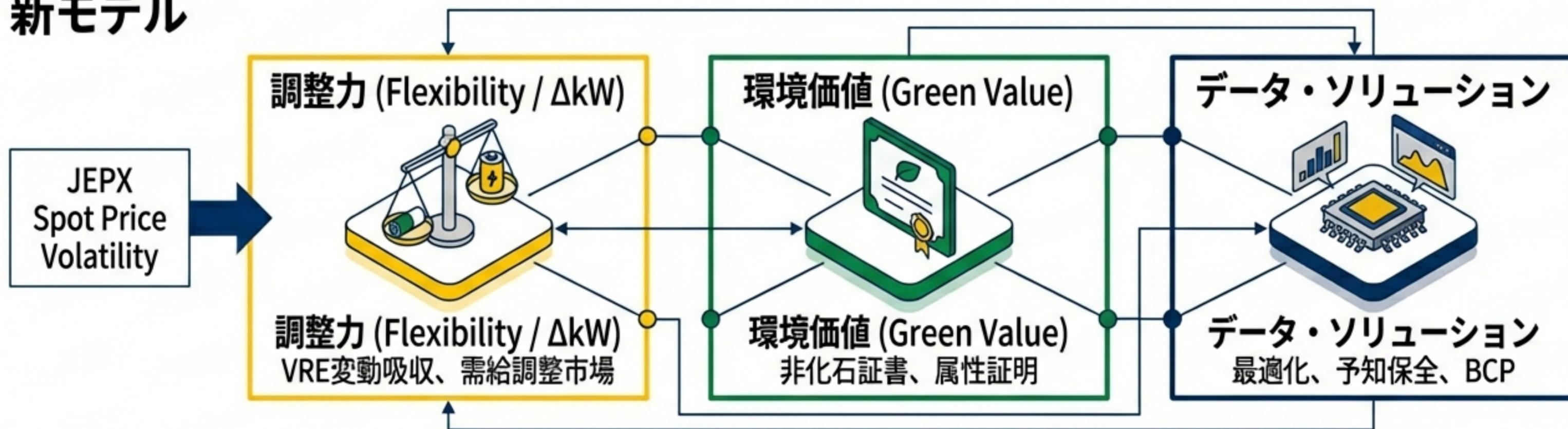
# バリューチェーンの分断：『電子』のアンバンドリング

利益の源泉は『作って運ぶ』から『調整し証明する』へシフト

旧モデル



新モデル



# 顧客セグメント詳細：『料金支払者』から『パートナー』へ

A clear 3-column table analyzing customer segments.

## データセンター (Data Centers)



**KBF (Key Buying Factor)**  
100% 信頼性 (24/365) + 追加性

**Needs**  
大規模・安定・グリーン電力

**Strategy**  
コーポレートPPA + 専用線

## プロシューマー (Prosumers)



**KBF (Key Buying Factor)**  
レジリエンス (BCP) + 収益化

**Needs**  
余剰電力の売電、停電時バックアップ

**Strategy**  
VPPアグリゲーション (調整力調達)

## 製造業 (Manufacturing)



**KBF (Key Buying Factor)**  
RE100達成 + コスト安定

**Needs**  
脱炭素コンサルティング

**Strategy**  
オンサイトPPA + 省エネソリューション

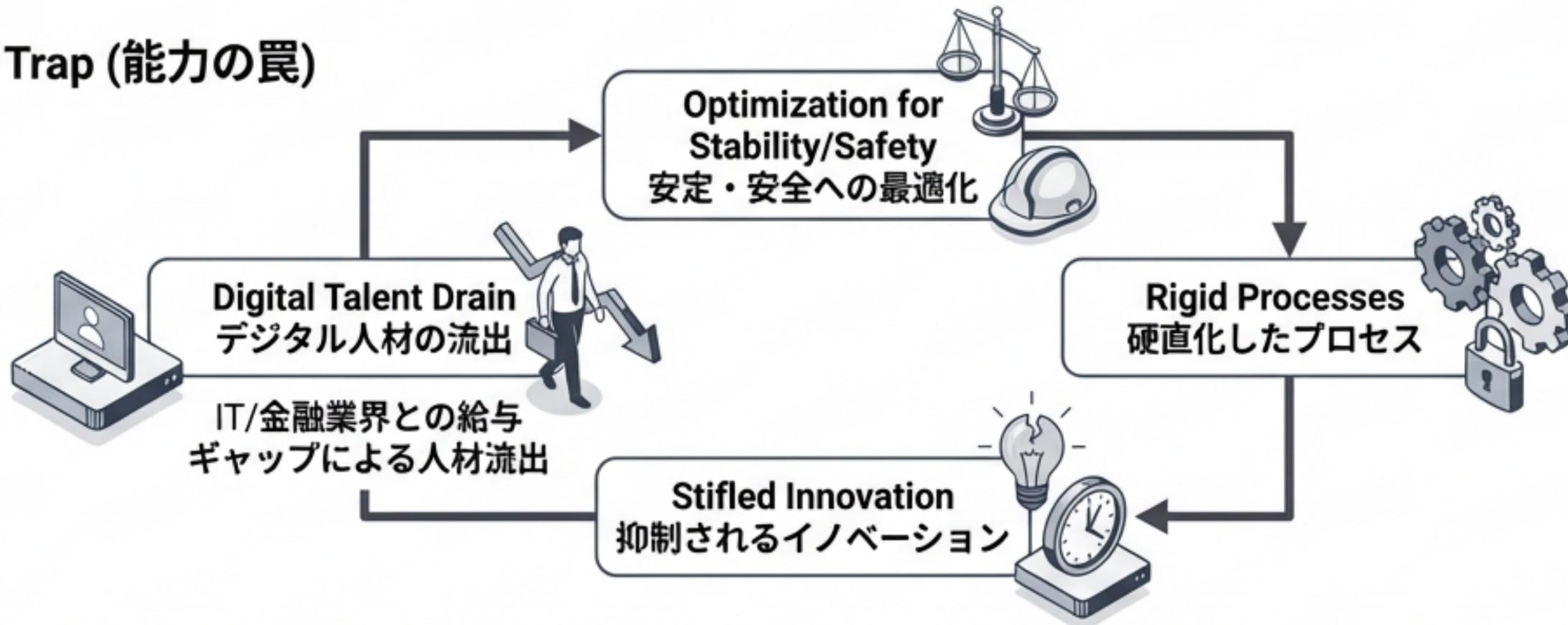
一律のメニュー販売 (Tariff Sales) から、課題解決型営業 (Consultative Sales) への転換が必須。

# 内部環境分析 (VRIO) : 組織能力のギャップ

物理アセットは強固だが、『組織アセット』が変革のボトルネック

Resource	Value	Rarity	Imitability	Organization	Implication
送配電網 (Grid)	Yes	Yes	Yes	Yes	持続的競争優位 (Sustainable Advantage) ✓
顧客基盤 (Customer Base)	Yes	No (Liberalized)	No	Yes	競争均衡 (Competitive Parity)
デジタル人材 / アジリティ (Digital Talent)	Yes	Yes	No	<b>✗ NO</b> (Big Red X)	競争劣位 (Competitive Disadvantage) ⚠

## The Capability Trap (能力の罠)

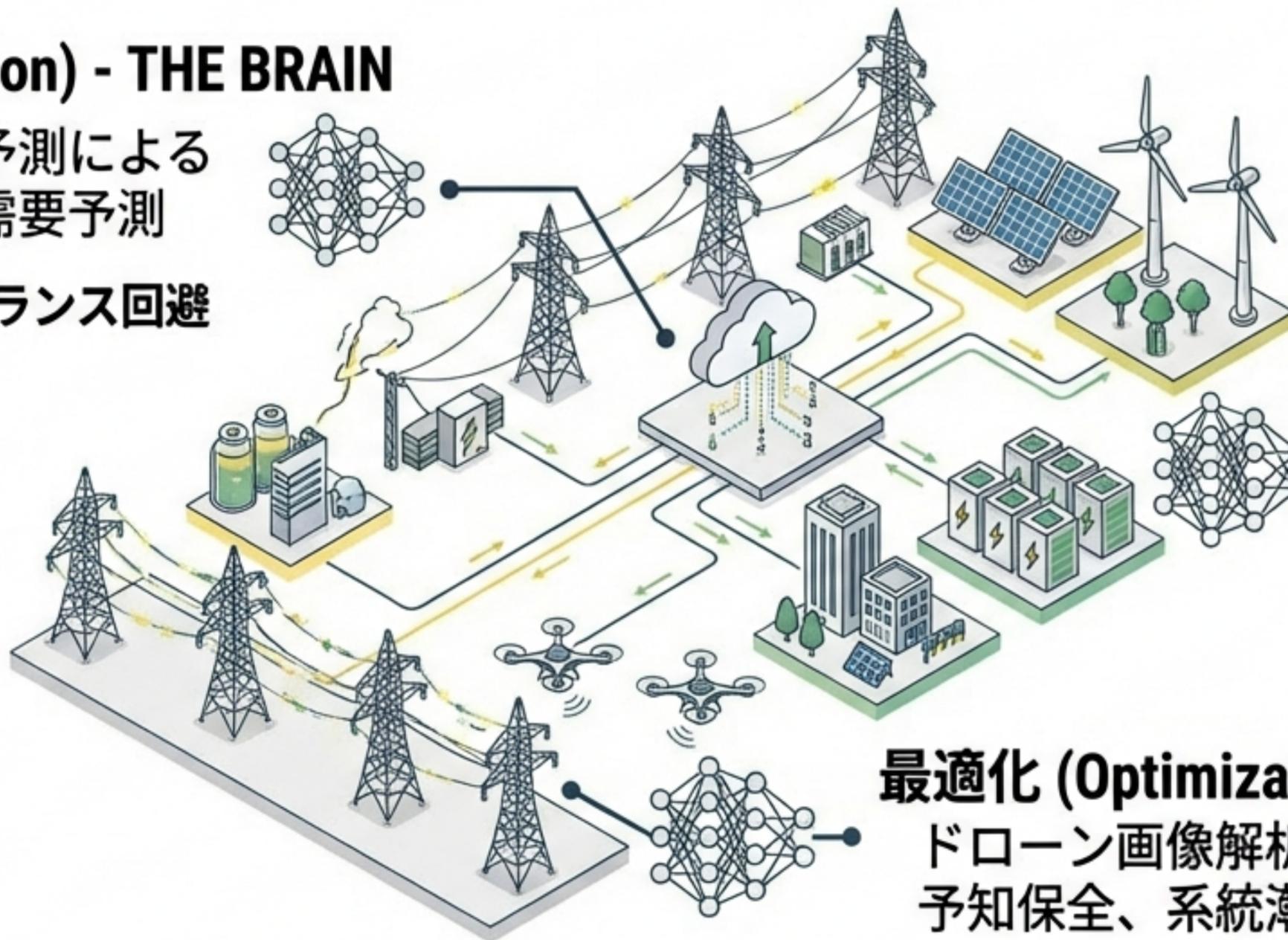


# AIの役割：分散型グリッドの『神経系』

## 予測 (Prediction) - THE BRAIN

超局所的気象予測による  
再エネ出力・需要予測

Benefit: インバランス回避



## 取引 (Trading) - THE HANDS

JEPX/需給調整市場での  
アルゴリズム取引

Benefit: リアルタイム・  
アービトラージ (裁定取引)

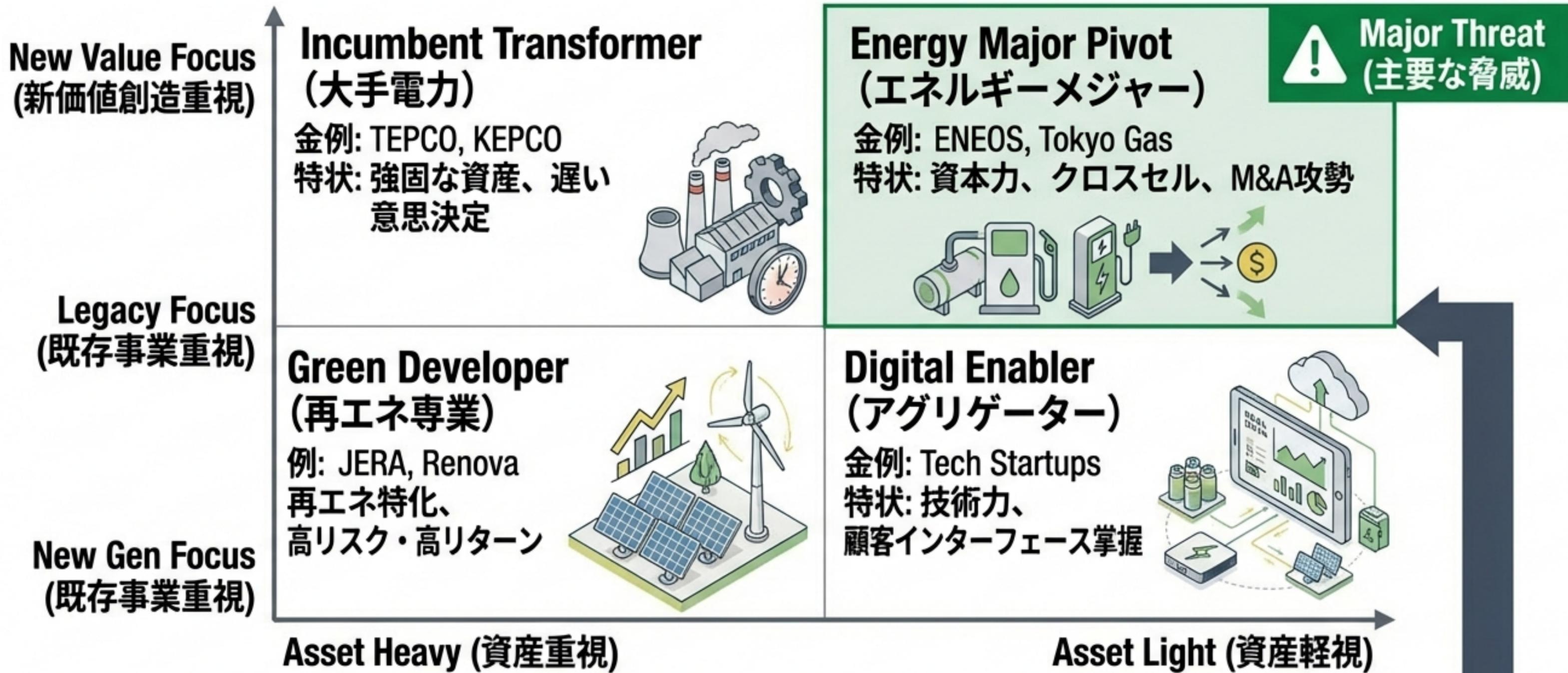
## 最適化 (Optimization) - THE BODY

ドローン画像解析による  
予知保全、系統潮流制御

Benefit: コスト削減・寿命延伸

**結論：デジタル能力は外注ではなく『内製化』が必須。**

# プレイヤー・アーキタイプ：分断されたエコシステム



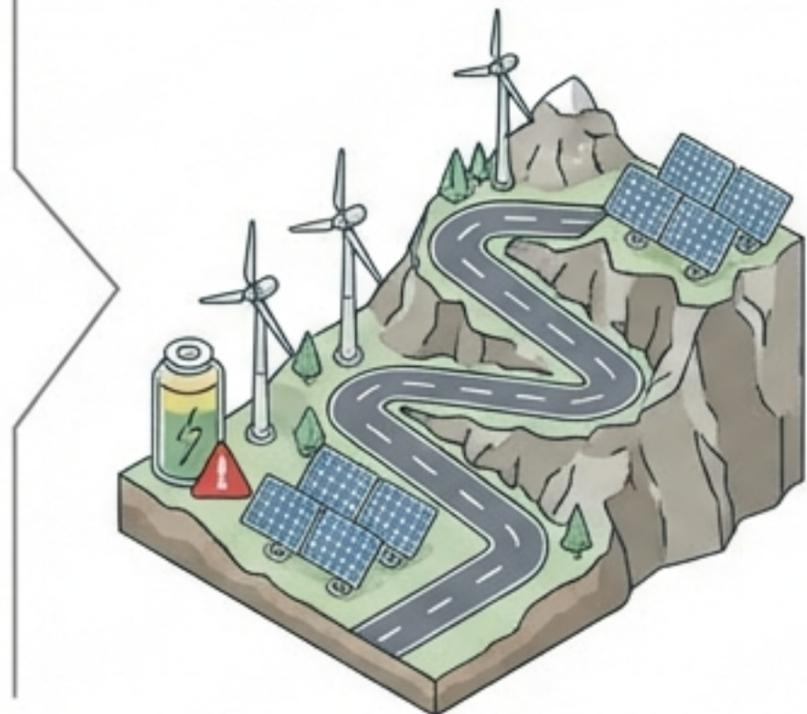
**Insight : エネルギーメジャー (ENEOS等) が資本力を武器に最も脅威となる。**

# 戦略オプション：分岐点

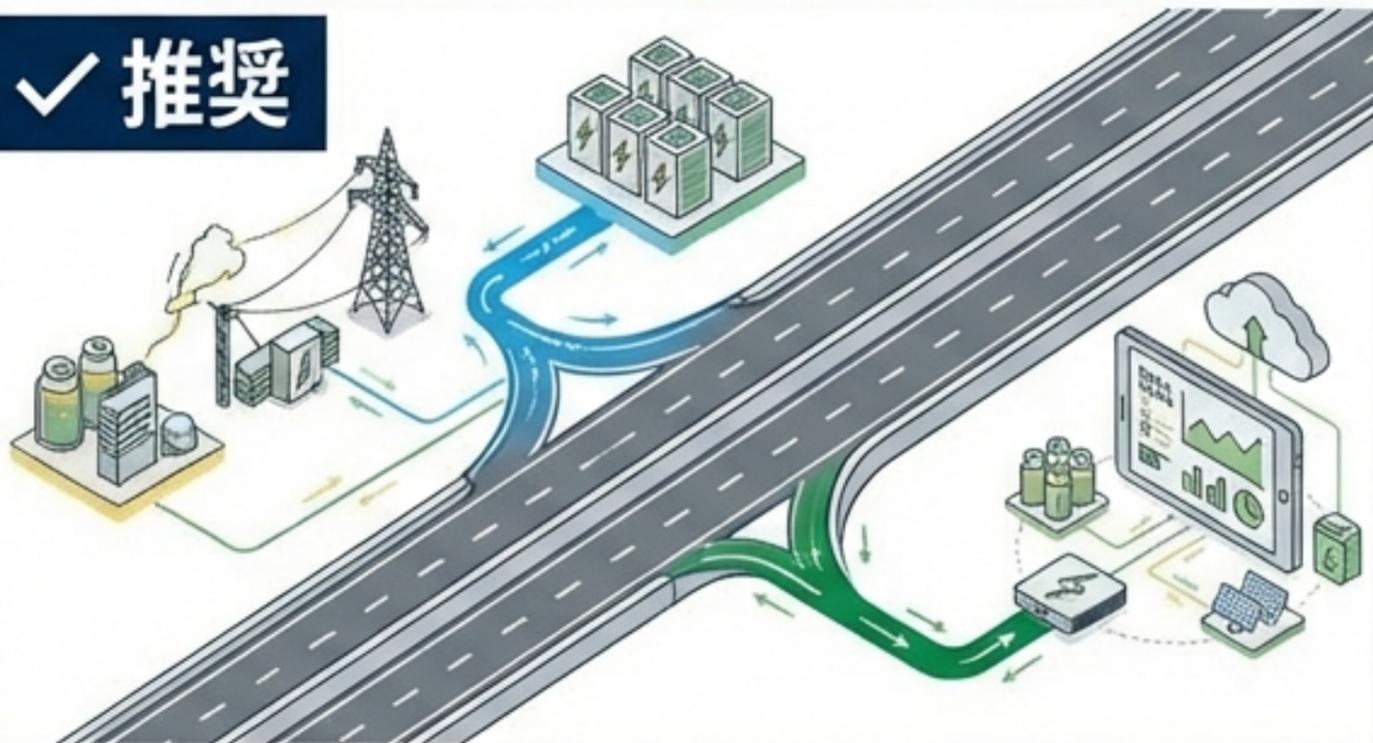
Option A: インフラ専門  
(Infrastructure Utility)

Option B: グリーン・デベロッパー  
(Green Developer)

Option C: 統合ソリューション  
(Integrated Provider)



✓ 推奨



Option A: インフラ専門  
(Infrastructure Utility)

グリッド・規制事業に特化

低リスク・低成長  
(縮小市場)



Option B:  
グリーン・デベロッパー  
(Green Developer)

再エネ電源開発に集中

高リスク・高競争  
(Global Majorsとの戦い)

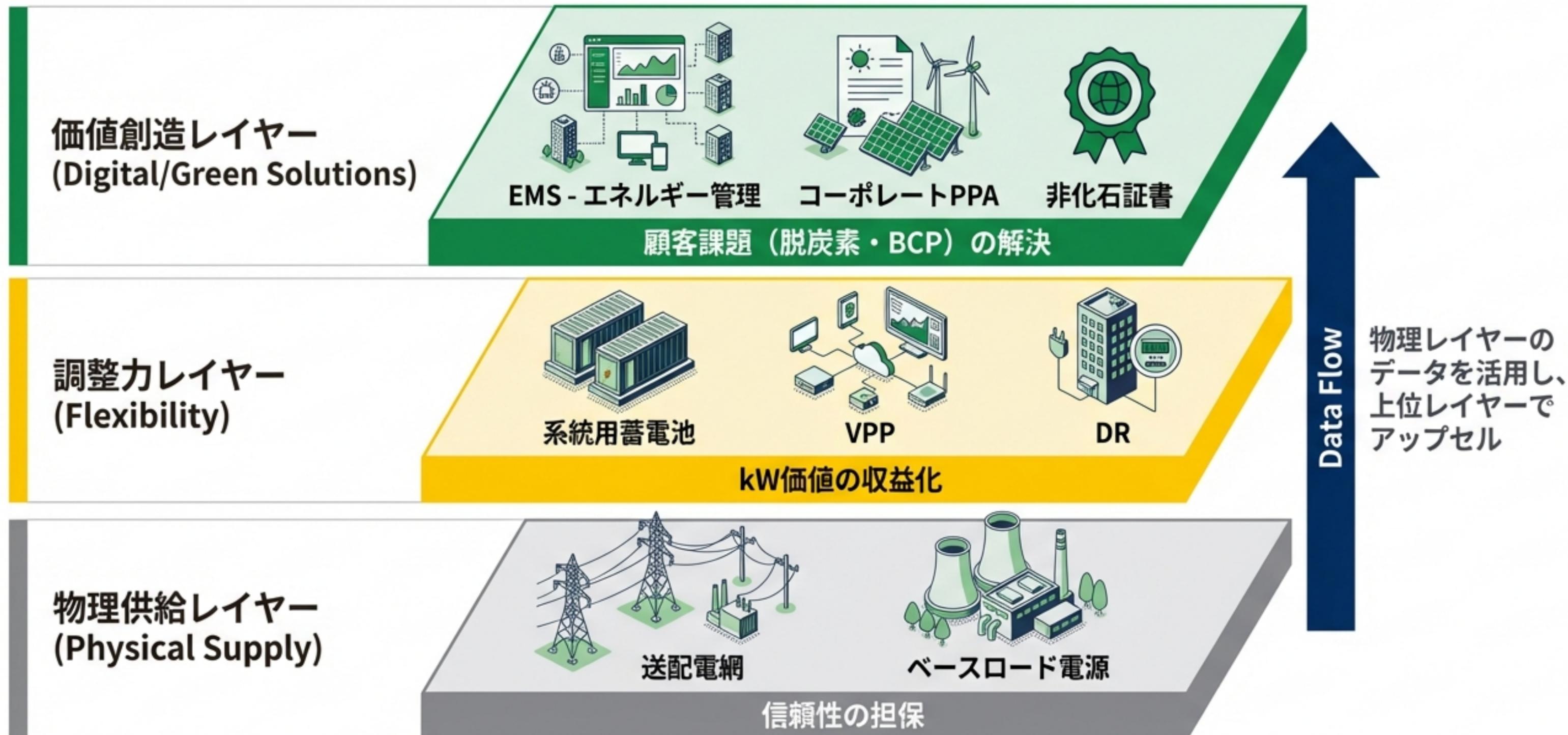


グリッド × 顧客基盤 × デジタル  
高シナジー・高参入障壁



推奨：物理アセットとデジタルを融合し、  
高マージンなソリューション領域へ進出する。

# 提言詳細：『統合エネルギーソリューション』のサービススタック



# 実行ロードマップ：10カ年計画

## Phase 1 (Year 1-2) : Build the Core (デジタル基盤構築)

-  DX/GX推進本部設立
-  データレイク構築
-  データサイエンティスト  
30名採用

KPI  
VPPパイロット 50MW



## Phase 2 (Year 3-5): Scale Solutions (ソリューション拡大)

-  蓄電池500MW投資
-  AIスタートアップM&A
-  EV充電インフラ展開

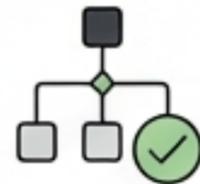
KPI  
ソリューション売上  
> 500億円



## Phase 3 (Year 6-10): Platform Ecosystem (プラットフォーム化)

-  エネルギーデータAPI公開
-  セクターカップリング  
(水素/熱)
-  海外展開

KPI  
エコシステム確立



Year 1

Year 2

Year 3

Year 5

Year 6

Year 10

# 結論：『静的なユーティリティ』から『動的なプラットフォーム』へ

Inter / Noto Noto Sans JP Bold

単純なkWh販売の時代は終わった。

我々の未来は、グリーン、レジリエンス、デジタルの力を  
統合し、顧客と価値を共創することにある。

## Invest (投資)

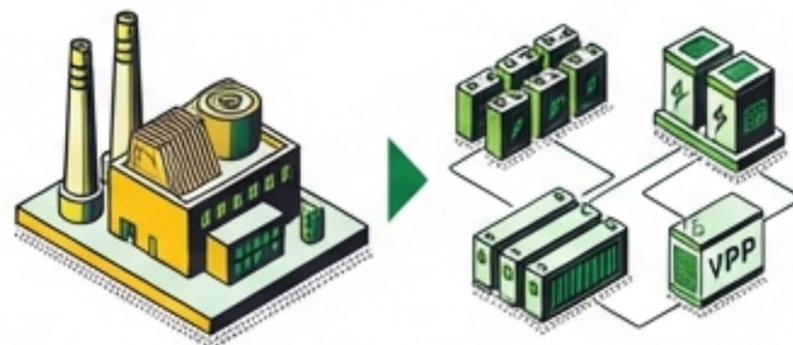
Noto Sans JP / Inter



人的資本（デジタル人材）への投資

## Pivot (転換)

Noto Sans JP / Inter



資産の転換（発電から調整力へ）

## Integrate (統合)

Noto Sans JP / Inter



運用の統合（サイロの打破）

Energy for the Digital Age.