「電力小売全面自由化」から10年！

Looop FACT BOOK

独立系新電力部門で第1位の実績を誇る
「Looopでんき」を大解剖

Update 2026.08.04

INDEX
目 次

まずはここからチェック！

7割が知らない…！？
まずは知っておきたい、電力の基礎情報 …… P3

Looopの業績推移と波乱万丈記 …… P4

項目別！気になる詳細情報

4つのトピックスで深掘り！
Looop代表取締役社長 中村創一郎の軌跡 …… P5

創業15周年を迎えるLooopとLooopでんきの独自性 …… P6

はじめての記者必見！Looopのビジネスモデル …… P7

独自性をさらに深掘り！Looop大解剖

01.“業界初”が続々…！Looopでんきサービス開発の裏側…… P8

02.Looopでんき公式“神”アプリの裏側…… P9

03.今と未来をつくる、Looop社内の裏側…… P10

04.再エネ普及の裏側！Looopが“体験と学び”にこだわる理由 …… P11

今後の企業動向

今後の展望
～日本の未来を変えるために「エネルギーテック企業」へ～ …… P12

Looopの2026年イベントスケジュール …… P13

基本情報

会社概要 …… P14

よくあるご質問
～報道関係者様向けのQ&Aページ～ …… P15

参考資料

家計をどう守る…？
「電気代」に直結する、イラン情勢 …… P18

業界最速となる、Looopの「緊急支援対策」について …… P19

イラン情勢による「電気代」について
～報道関係者様向けのQ&Aページ～ …… P20

7割が知らない…！？まずは知っておきたい、電力の基礎情報

昨今の物価高で、節約に励む方が増えている日本…！
特に年々高騰が止まらない「電気代」について、『どの電力会社を選んでも、さほど変わらないでしょ？』と諦めている方が、69.5%※1にも上る一方で、
新電力利用ユーザーの60.5%が、「大手電力会社と比べて安くなったと実感している」と回答※1。
半数以上が、料金面での変化を実感していることが明らかになりました。

2026年4月に「電力小売全面自由化」から10年を迎えた今だからこそ、本ファクトブックでは、より自分のライフスタイルにあった電力会社を選び少しでも
家計の負担が減るように、意外と知らない「電力業界」、そして**独立系新電力部門で第1位※2の実績を誇る、「Looop」の独自性とその裏側**に迫ります。

1分でわかる！「日本の電力小売市場」最新情報

日本の電気小売市場※3（全体）
20兆円

うち家庭 5,300万世帯 **7兆円**





うち法人 **13兆円**

旧一電（大手電力会社）10社

北海道電力、東北電力、東京電力、中部電力、北陸電力、
関西電力、四国電力、中国電力、九州電力、沖縄電力

シェア率※5 約74.4%（約3,700 万世帯）

新電力（小売電気事業者）700社以上※4

1. **通信・生活インフラ系：** au、ソフトバンク、楽天など
2. **エネルギー大手系：** 東京ガス、大阪ガス、ENEOSなど
3. **独立系：** Looopでんき、自然電力、ハチドリ電力など

シェア率※5 約25.6%（約1,600 万世帯）

「電力小売全面自由化」から10年経つのに、7割が知らない…!?「旧一電」と「新電力」の違いについて

「電力小売全面自由化」以前は、各地域で決められた旧一電（大手電力会社）からしか電気を買うことができませんでしたが、
2016年4月の「電力小売全面自由化」によって、私たちは携帯電話会社を選ぶように、電力会社も自由に選べるようになったのです。
しかしながら、旧一電と新電力を差を理解している方は、たったの26.6%※1…！約7割の方が、その差を知らないのです。
そこでまずは簡単に、全5つの項目から、その違いをお届けします。（参考記事：Looop「でんきナビ」）

項目	旧一電（大手電力会社）	新電力
①仕入れの仕組み	（グループ会社の）発電所で発電、 また一部を日本卸売電力取引所（JEPX）から調達	多くは発電設備を持たず、日本卸売電力取引所（JEPX）や 発電事業者から電力を調達
②電気料金プラン	「従量電灯」が基本で、電力量料金は「（従量料金+燃料費調整額）×電力使用量」で算出され、従量料金の部分には、電力使用量に応じた3段階の単価が設定されているのが一般的。	現代人のライフスタイルにあった料金プランが組めるよう 各社ユニークなプランを多数ご用意。 例）30分ごとに電気料金が変わる「市場連動型」料金プラン等
③電気の品質	旧一電（大手電力会社）と新電力の電気は、同じ送電線で供給されており、品質やパワーに違いはない。	
④メリット	倒産や市場撤退のリスクが低い	選び方次第で家計の負担が減る
⑤デメリット	料金プランの選択肢が限定的で、電気料金が割高になる可能性も	・倒産や事業撤退のリスクがある ・解約金が発生するケースがある（「Looop」は発生しない）

※1：株式会社Looop「2026年 暮らしに関するアンケート調査」参照
※2：他社の子会社、関連会社又は関係会社ではない形で設立された新電力事業者として 電力需要実績（出典：経済産業省資源エネルギー庁「電力調査統計＞電力需要実績＞低圧計」より
※3：市場規模については経済産業省資源エネルギー庁2025年11月度電力需要実績をもとに集計し想定単価を乗じてLooop算定
世帯数については電力・ガス取引監視等委員会事務局電力取引の状況2025年11月分実績を参照
※4：資源エネルギー庁（経済産業省）の資料によると、2025年8月末における小売電気事業者の登録数は、725社
※5：出典元：電力小売全面自由化の進捗状況について、2025年2月28日

Looopの業績推移

2011年から太陽光発電所の
開発をスタート。2016年からは、
電力小売自由化に参入しました。

翌年、2017年には売上高が
前年比の2倍の419億円となり、
それから順調に顧客を獲得。

この顧客基盤を土台にした次なる成長
戦略として、2025年には株式会社グラ
モをM&Aし、スマートホーム領域へ本格
参入いたしました。
これからは単に電気をお届けするだけで
なく、IoT技術とかけ合わせることで、お
客様の暮らしそのものをアップデートして
いきたいと考えています。

独立系新電力 低圧供給実績 ※1 ※2
No. 1

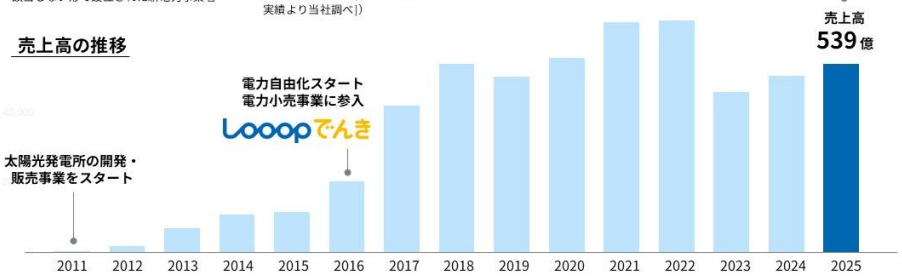
市場連動型プラン 低圧供給実績 ※2
No. 1

Looopでんき 契約件数（2026年4月時点）
40 万件

※1　上場企業の新電力事業部門、他社の子会社、関連会社又は関係会社のいずれにも該当しない形で設立された新電力事業者

※2　電力需要実績（出典：経済産業省資源エネルギー庁「電力調査統計＞電力需要実績＞低圧計」より[2025年4月～7月公表実績より当社調べ]）

スマートホーム領域に参入
glamo
株式会社グラモをM&A



創業15周年を迎える、Looopの波乱万丈記

トピックス 1

年商500億、社長の軌跡に注目！ Looopの誕生は、東日本大震災がきっかけ

日本で有数の「レアメタル王」として名を馳せた父の影響で、レアメタルのビジネスを中国で行なっていた「Looop」創業者の中村創一郎は、2011年、東日本大震災の知らせを受け帰国。
ボランティアとして被災地に
太陽光パネルを設置し、
発電によって灯りがともった時、
被災地の方から“助かった、
ありがとう”と喜んでいただいた
経験が原点となり、同年4月4日に、
株式会社Looopを創業しました。



詳細はP5へ

トピックス 2

Looopの強みは独立系新電力部門※1で 類を見ない、一貫した体制づくり

2016年4月1日に自分で電気を買う会社を選べる、「電力小売全面自由化」がスタート。これまで電気は住んでいる地域の電力会社から買うのが当たり前でしたが、購入先を選べる時代になりました。
それにより生まれる市場規模は年間約8兆円とも言われ、新電力と呼ばれる約200社もの企業が参入。競合ひしめく当時でしたが、「Looop」は着々と、自社強みにつながる、発電所の土地探しから建設、エネルギーマネジメント、電気の販売まで、すべてのプロセスで経験を積み、独自の強みをつくっていきました。



電気を作る → コントロール → 届ける（販売）

詳細はP6へ

トピックス 3

選ばれ続ける、秘訣とは…？ Looopの独自性を4ページに渡り、大解剖！

現在、日本には700社以上の新電力
（小売電気事業者）が存在しており、価
格競争に陥りやすい
市場環境が続いています。
その中で「Looop」は、徹底したユーザー
理解に基づくサービス開発とデータ活用を
軸に、顧客との信頼関係を築いてきました。
本ファクトブックでは、電力小売事業を
はじめ、「Looop」独自の取り組みと
その裏側に迫ります。



詳細はP8へ

トピックス 4

“Looopにおまかせ”を暮らしの中の当たり前に。 日本の未来を変えるため「エネルギーテック企業」へ。

「電力小売全面自由化」から10年を迎える、2026年。
「Looop」では生活者自身が、安い時間に電力を楽しく使えるように市場連動型のプランやゲーミフィケーション要素を用いたサービスを提供していますが、2026年2月より
“自動”をキーワードとした業界初の
「おまかせ割」を皮切りに、ゆくゆくは
AIを駆使することで“安い時間に
電力を自動で使える仕組み”を
構築中。ただの電力会社ではなく
エネルギーテック企業へピボットし、
3年間で売り上げ1000億を目指します。



詳細はP12へ

※1：他社の子会社、関連会社又は関係会社ではない形で設立された新電力事業者として 電力需要実績（出典：経済産業省資源エネルギー庁「電力調査統計＞電力需要実績＞低圧計」より

4つのトピックスで深掘り！Looop代表取締役社長 中村創一郎の軌跡

「エネルギーフリー社会の実現」を企業のビジョンに掲げ、今後、新電力のシェアを30%増やし、旧一電（大手電力会社） への“ジャイアントキリング”を目指すだけでなく、人々の生活を豊かにしたい一心で、電力会社から「エネルギーテック企業」へと成長を目指す、代表取締役社長の軌跡をお届けします。

プロフィール



株式会社Looop 代表取締役社長

中村 創一郎（なかむら そういちろう）

1978年、京都府生まれ。
20歳から北京語言大学へ留学。在学中にEコマース事業を始めるなど起業を経験。
その後上海に居を移しレアメタルトレーダーとして活動。東日本大震災時に、ソーラーパネルの設置ボランティア活動をきっかけに、2011年4月4日、株式会社Looopを創業。12年間同社代表として指揮をとり、2023年3月の社長退任時には、売上660億円まで成長させる。その後、代表取締役会長、取締役ファウンダーを経て、2025年7月より現職に復帰。

※参考記事：社長名鑑

原点

レアメタル王直伝！最初の“起業家体験”は、小学4年生のサイダー売り



世界を飛び回る「レアメタル王」としてテレビ東京のカンブリア宮殿にでも紹介（2008年8月25日 放送）された父・中村 繁夫（なかむら しげお）と元国会議員秘書を務める母の間に生まれた、中村 創一郎。
少年時代は、毎月出される難問を解かなければお小遣いは出ず、インターネットのない時代なので、図書館に通い考え抜く日々…。最初の起業体験は、小学校4年のサイダー売りで1缶39円の激安サイダーを、なけなしのお小遣いで大量に購入し、海釣りをしている人に100円で売ろうと考えましたが、缶を冷やすという頭がなく、ぬるいまま…。
幼心ながら”付加価値をつける必要性”を強く感じたと語るほど、刺激的な経験だったそうです。

形成期

世界各国の学生と中国の大学で切磋琢磨！在学中にECビジネスをスタート



中村家には「十五歳の春に、一人でヨーロッパを旅する」という独自のルールが…！
帰国後、海外と日本の価値観の違いに強い違和感を抱いた中村は、親に告げぬまま第一志望だった高校を自主退学。
その後、日本の大学に進学するも父の教えを受けて中退し、中国・北京語言大学へ留学を決意。
世界各国から集まった学生との交流を通じ、異文化の中で思考を鍛える日々を過ごすなかで、留学中、父が『これをやるから、何とかしてみろ』と手渡された一台のデスクトップパソコンをきっかけに、中村は、現地で仕入れたチャイナドレスやパソコンパーツを日本で販売。とくに自作パソコンの販売では大きな利益を上げるなど、実践的なビジネス感覚を身につけました。

創業期

2011年の「東日本大震災」で確信した、エネルギーへの使命



社会人となった中村は、父の影響もありレアメタルのビジネスに携わり、個人で成果を上げていく日々。
しかし一人で仕事を続けるなかで、“仲間とともに価値を生み出したい”という思いが次第に強くなったタイミングに起きた転機が、2011年の東日本大震災でした。ニュースを見た中村は、急遽中国から帰国。
友人が太陽光パネル工場を営んでいた縁から、ボランティアとして被災地に太陽光パネルを設置し、電気が戻った瞬間、人々の表情が変わるのを目の当たりにした時、再生可能エネルギーが生活と希望を支えていることを実感したことから、「エネルギーのあり方を変えたい」という決意につながり、後の「Looop」創業の原点となりました。

現在

2025年社長業へ復帰。「エネルギーフリー社会」実現に向けて、事業領域を拡張！



12年間にわたり会社経営を担った中村は、次世代へバトンを渡す形で2023年3月に社長を退任。
経営の第一線を離れた後、中央アジア・キルギスの水力発電所やケニアの風力発電の現場を訪れ、再生可能エネルギーの最前線を学びました。その視察を通じて浮かび上がったのは、日本のエネルギー政策や仕組みが世界から遅れつつあるという現実でした。
「このままではいけない」。強い危機感を胸に、2025年7月に社長業へ復帰。電力・再エネ事業の進化に加え、スマートホーム事業にも新規参入し、エネルギーを自由に使える社会の実現に向けて挑戦を続けています。

創業15周年を迎えるLooopとLooopでんきの独自性

2026年4月創業15周年を迎える「Looop」の企業名には、「エネルギーを循環させる。」という意味が込められ、
3つのOは「太陽光」「風力」「水力」を表現しています。
2011年の創業時は、太陽光発電所の開発からスタート。発電の技術やそのノウハウを強みに、
2016年4月「電力小売全面自由化」を機に電力小売事業に参入。以来、お客様のニーズに応える柔軟な体制で、着実に成長を続けています。

Looopの独自性　～事業領域（全体）～

再生可能エネルギー事業から電力小売事業、それぞれにまたがるエネルギーマネジメント技術の分野で幅広いリソースを保有。
これらを成し遂げれるのは、独立系新電力部門※1では「Looop」だけもつ唯一無二の強みであり、
エネルギーを"つくる・コントロールする・届ける"全プロセスでの経験と知見を活かし、「Looop」ならではのソリューションを提供します。



※1：他社の子会社、関連会社又は関係会社ではない形で設立された新電力事業者として　電力需要実績（出典：経済産業省資源エネルギー庁「電力調査統計＞電力需要実績＞低圧計」より

Looopでんきの独自性　～業界内ポジション～

現在、国内における新電力（小売電気事業者）は、700社以上※2にのぼります。
一般家庭向けの低圧部門※3のランキングのうち、上位はいわゆる「エネルギー大手系」「生活インフラ・通信系」、商社やハウスメーカー等超大企業が占めているのが現状です。その資本力を武器に、ガスや通信等、既存顧客への電気のセット販売やポイント経済圏への囲い込み等が成り立ちます。
そんな大手および競合ひしめく中で、
個人が自己資本で創業し、そこから成長した企業としては「Looop」が最も上位にあるというのが、"独立系新電力で第1位"の定義です。

この10年「Looopでんき」は、"業界初の販売手法"を積み重ね、電力危機を乗り越えて生き残り、アプリとセットで市場連動型の料金プランをメインに提供しながら、着実に顧客を増やしてきた点に、強みがあります。その強みにつながる「独自の活動」については、P8以降の詳細をご覧ください。

新電力供給量ランキング TOP 20

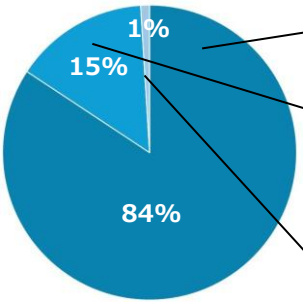
※経済産業省「電力調査統計」参照：期間：2025/5-10、単位：1,000kWh

独立系新電力部門※ 第1位

1位	東京ガス株式会社	6,586,069	11位	日本瓦斯株式会社（東京）	777,825
2位	大阪瓦斯株式会社	3,492,957	12位	ミツウロコグリーンエネルギー株式会社	666,517
3位	SBパワー株式会社	2,563,730	13位	株式会社Looop	585,565
4位	auエネルギー&ライフ株式会社	1,962,530	14位	楽天モバイル株式会社	568,540
5位	ENEOS Power株式会社	1,741,451	15位	株式会社PinT	555,609
6位	住友商事株式会社	1,692,499	16位	大和ハウス工業株式会社	535,900
7位	株式会社ハルエネ	1,684,896	17位	TGオクトパスエナジー株式会社	528,914
8位	NTTアノードエナジー株式会社	1,579,703	18位	株式会社エネワンでんき	506,153
9位	東邦ガス株式会社	1,259,428	19位	株式会社ストエネ	475,586
10位	株式会社CDエナジーダイレクト	846,130	20位	HTBエナジー株式会社	440,319

※2：資源エネルギー庁（経済産業省）の資料によると、2025年8月末における小売電気事業者の登録数は、725社
※3：低圧電気…交流で600ボルト以下、直流で750ボルト以下。主に一般家庭や店舗・小規模法人向けに提供される

Looopの売上構成比（2025年度）



電力小売事業：45,484百万円
独立系新電力会社の中で電力供給量第１位の「Looopでんき」を通じて、一般家庭・小規模法人向けに電力を販売。

再エネ事業：7,969百万円
法人向けに、主に太陽光発電所の部材調達から設計、設置工事・電気工事等のサービスを展開。高い安全性と確かな品質により、長期運用いただける発電所を提供。



その他事業：524百万円
2025年に株式会社グラモをM&Aし本格参入したスマートホーム事業等。今後はIoT技術とかけ合わせ、お客さまの暮らしそのものをアップデートしてまいります。



Looopの事業特徴

P6でご紹介した事業領域（全体）の通り、
エネルギーを”つくる・コントロールする・届ける”全プロセスでの経験と知見を活かし、「Looop」ならではのソリューションを提供しています。
下記にて、特徴やトピックスを掴んでいただき、気になる事業については詳細ページをご覧ください。

電力小売事業

特徴1｜ユーザーの声に向き合い、
“業界初”の割引を多数展開。自動で安くなる「おまかせ割」開始

特徴2｜工夫するほどもっと安く！市場連動型プランだからできる「ピークシフト」※1

特徴3｜日々の電気代を“見える化”！ゲーム感覚で「ピークシフト」をサポートする公式アプリ

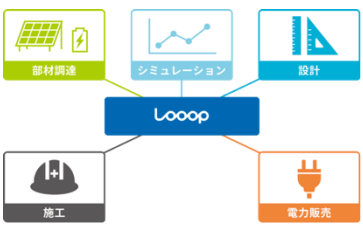
「Looopでんき」契約件数 約40万件※2｜個人契約が 9 割以上

「Looopでんき」アプリ累計DL数 約37万件※3

※1：「ピークシフト」は、晴れた昼間等の電気の価格が安い時間帯に使う時間をずらすこと　※2：2026年4月時点 ※3：2026年1月末時点

詳細はP8～9へ

再エネ事業



特徴1｜太陽光パネルの部材開発から、
調達、設計・申請、施工まで、すべて一貫して対応可能

特徴2｜「泊まれる太陽光発電所」や「発電教室」など、再エネを楽しく学べる活動も
（電気をつくる太陽光パネルの下で、実は「みょうが」もつくっています…!）

再生エネルギー発電所 全国 42ヶ所

太陽光の設置数（低圧～高圧） 全国約2,500ヶ所以上

詳細はP11へ

スマートホーム事業



2025年からは「エネルギーテック企業」に向けて、AIで制御するスマートホーム事業に参入しました。

トピックス1｜日本で初めての、ホームIoT専業ベンチャー企業を完全子会社化。
エネルギーと暮らし、そしてデータとAIをつなぎ、暮らしのすべてを快適に。

トピックス2｜最先端のスマートホーム端末を体験可能！
茨城県つくば市にある戸建ての実験施設「Looop Green Lab.」

詳細はP12へ

Looop大解剖01 「“業界初”が続々…！Looopでんきサービス開発の裏側」

まずは小売電気事業の「Looopでんき」にて、“業界初”のサービスや挑戦を生み、電力の常識を次々と塗り替えてきた、サービス開発の裏側をご紹介します。

トピックス 1

人気の秘訣へつながる“業界初”は、どこから生まれるのか。常識にとらわれない組織の裏側

現在、「Looop」には全社員288名※1が在籍していますが、そのうち電気業界出身者はわずか。電力会社としては極めて異例の組織体制です。だからこそ、業界の慣習や前例に縛られない発想で、“電力を売る組織”ではなく、“社会全体を巻き込み、エネルギー使用の「ありかた(文化)」を変革していく組織”として、未来の日本に超効率的なエネルギー社会を渡すため日々奮闘し、成長することができています。

具体的には、2016年の「電力小売全面自由化」の当初から、業界初の基本料金0円※2の導入や、2025年には一般財団法人 日本気象協会とタッグを組み、日本で初めて、晴れた日の電気代が安くなる「晴れ割」を実施。この割引では、安いだけではなく、昼間（電気使用量が少なく）需要がないまま捨てられている、年間約45万世帯分の再生エネルギーを活用することで、顧客のお財布にも地球にも優しい、新しい電気の使い方を提案しました。実際に「晴れ割」参加層は、未参加層と比べ、早期解約率が約40%～50%低い結果となり、お客様の満足度や継続にもつながった事例となりました。





※1：2025年4月末時点 ※2：現在は行っていません。

トピックス 2

『自動で安くしてほしい』という本音を、形に。徹底したユーザー理解による、新サービスを発表！

2026年2月12日に発表した「おまかせ割」は、日本初※3となる、“生活リズムに合わせた自動割引”と“長期契約割引”を同時に提供する新サービスです。契約者を対象に、1か月の検針期間内で最も電気使用量が多かった1時間の電気料金を毎月自動で1円／kWh割引。さらに、契約期間の長さに応じて年間最大1,100円の割引が自動で適用※4されます。



本サービス誕生のきっかけは、約60名の生活者に対する定性インタビュー。
「料金の仕組みが難しい」「比較や節電が面倒」「我慢はしたくない」といった生活者の声を受け、“何もしなくても最適化される割引体験”という発想が生まれました。10周年を迎えた「Looopでんき」が、顧客メリットを一段と強化する象徴的なアップデートとなっています。

「おまかせ割」に限らず、「Looop」では契約者・非契約者を問わず、こうした定性調査を年に1～2回実施。
価格競争に陥りやすい電力市場においても、ユーザー理解とデータ活用を軸に顧客との信頼関係を築いています。

※3：2026年2月時点「個人向けの市場連動型電気料金プランにおいて、1か月の検針期間内で電気使用量が最も多い1時間を自動で特定し、当該時間の電気料金を割引くサービス」Looop 調べ
※4：公式アプリへのログインが必要



サービス開発の裏側なら、この方に！

マーケティング本部 マーケティング戦略部 部長
江口 昌生（えぐち まさお）

2010年、博報堂に新卒入社。多岐にわたる産業のマーケティングおよびコミュニケーション戦略の策定に従事。その後、楽天グループでのエコシステム戦略推進を経て、2020年にLooopへ参画。現在はマーケティング戦略部長として、事業方針策定から新規サービス開発、広報業務までを広く管掌。エネルギー市場における新たな価値創出とブランド形成を牽引する。

Looop大解剖02 「Looopでんき公式“神”アプリの裏側」

続いて小売電気事業の「Looopでんき」を語る上で欠かせない、もう一つの独自性が、約37万ダウンロード※1を達成した「公式アプリ」の裏側をお届けします。

※1:2026年1月末時点

トピックス 1

日々の電気代を“見える化”し、行動が変わる体験をつくったアプリ設計

2017年にローンチした「Looopでんき」の公式アプリは、30分ごとに変動する電気料金プラン「市場連動型プラン」に切り替わった2023年のタイミングで本格的に刷新されました。
なかでも「市場連動型プラン」を提供する企業がメールやブラウザを通じて、（安い時間や高い時間をお知らせする）電源料金の変化を案内するケースが多い中、「Looop」では社内にアプリ開発チームを設け、プッシュ通知とアプリ画面で直感的に伝えることを重視し、「いま、使うと高い／安い」がすぐに分かり、ゲーム感覚で、晴れた昼間等の安い時間に電気を使う「ピークシフト」が実践できる体験を設計。

電気はこれまで“請求書が来て初めて高いと気づく”存在でしたが、使用量と料金がリアルタイムで可視化され、“コントロールできるもの”へと変えていきました。実際にユーザーからは「電気が初めて目に見える存在になった」「ゲーム感覚で、使う時間を意識するようになった」といった声が多く寄せられており、電力会社のアプリでありながら、“毎日ひらかれ、行動を変える体験”をつくった点が、他社との大きな違いとなっています。
（現在は3月末までの期間限定で、アプリでの運試しで最大半年分相当の電気料金が割引される「Looopジャンボ」も実施中！）



トピックス 2

累計1万件超、月に約100件以上の顧客の声を週次で反映し続ける、アプリ開発メンバー

公式アプリのもう一つの特徴は、単に電気料金を確認するだけでなく、電気料金の安い時間帯を予想するクイズや参加型の企画を通じて、ユーザーが“電気を学ぶ側”ではなく“電気の使い方に参加する側”になる点にあります。電気を一方的に使うものから、関わりながら理解するものへと変える仕掛けです。
こうした企画は、アプリ内アンケートやユーザーの声をもとに細かく改善されています。公式アプリ内のグラフ表示一つをとっても、複数のデザイン案を試し、アンケートを実施し、あえて元に戻すなど、試行錯誤を高速で繰り返してきました。

現在、アプリ開発チームは総勢5名。
月に約100件以上、これまで累計1万件を超えるユーザーの声が寄せられ、2025年4月時点でアップデートは60回以上にのぼります。
週1回、公式アプリを通じて届く声を全メンバーが確認し、改善を前提に開発を進めるこのスピード感は、電力業界では異例です。



Looopでんきアプリ企画
開発チームブログを拝見したい方は
こちらをクリック





アプリ開発の裏側なら、この方に！

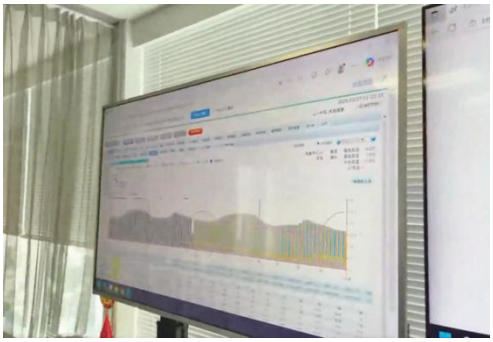
マーケティング本部 CX推進部 CX推進課 課長
舟久保 拓哉（ふなくぼ たくや）

広告代理店のWebディレクター職としてWebサイトリニューアルやグロースハックを推進した後、2021年にLooop入社。LTV最大化を軸に据えた自社スマートフォンアプリの立ち上げとグロースに従事。直近はCX部門の立ち上げとその責任者を担い、電力契約者向けのサービス開発やマーケティングデータの利活用までCX領域全体の実行推進を行う。

24時間体制で電力を支える現場から、次の成長を見据えた多国籍の人材戦略まで。
「Looop」の“いま”そして“未来”を動かす社内の3つの取り組みをご紹介します。

トピックス 1

24時間365日、電気の供給を止めない中枢組織 電源ｱｸﾞﾘｹﾞｰｼｮﾝ部 調達管理課



「Looop」の社内には、電力小売事業の中枢を担う部署として、
電源ｱｸﾞﾘｹﾞｰｼｮﾝ部 調達管理課があり、24時間365日体制で電気を調達（仕入）し、需給を監視しています。この部署では、電気は需要と供給が一致しなければ停電につながるため、リアルタイムで市場を監視し、必要に応じて調整市場での取引を行っています。
また、気温や時間帯による需要変動を読み解き、将来の価格や需給を予測するため、高性能な分析環境やAI技術の活用も進行中。
利益の最大化と同時に、市場全体に迷惑をかけない（停電を防ぐこと）ことを最優先とするこの現場力が、「Looop」の電力事業を根底から支えています。



でんきの事なら、この方に！

電力本部 電源ｱｸﾞﾘｹﾞｰｼｮﾝ部 部長
河原田 俊秀（かわはらだ としひで）

大手化学メーカーに技術職として入社後、8年間にわたり発電事業およびエネルギーマネジメント領域に従事。その後Looopに参画し、電源アグリゲーション部長に就任。需給管理の高度化を軸に、中長期的かつ持続可能な収益アイテムの多角化を推進している。あわせて、属人化を排し「誰が欠けても回る組織」への再編を進め、変動性電源時代に対応した強靭な事業基盤の構築に取り組んでいる。

トピックス 2

出身国は、全11カ国！ 多国籍人材が創る、自由な発想と多様性で未来を切り開く



「Looop」には、外国籍社員が多数在籍し、社内文化に国際性が根づいています。その数は11カ国にもおよび、英語と日本語が飛び交う環境が日常となっています。このような多様なバックグラウンドのメンバーが、自由に意見交換をしているのも特徴です。
こうした国際色豊かな組織は、固定観念にとらわれず異なる価値観をぶつけ合うことを可能にし、固定概念に縛られがちな電力業界に新しい発想を持ち込む原動力になっています。そして現在、多国籍社員の多くのメンバーは“エネルギーテック企業”へのピボットに向けて、プロダクトマネジメント事業部に所属しています。

トピックス 3

カスタマーセントリックの思想を実現する―― 全社員横断型の新プロジェクト「Looop X」



「Looop X」は、“世界一推せる電力会社を目指す”という中村社長のメッセージを起点に、2025年秋にスタートした、全社横断型のプロジェクト。第一弾の企画として、2月22日（土）～23日（土）日本一早いお花見が楽しめる「サクラサク発電チャレンジパーク」を、渋谷で開催しました。

「Looop X」は、経営や企画部門に限らず、全社員からアイデアを募り、顧客や社会が喜ぶ体験を自らの手で形にしていく点に特徴があります。アイデア出しから実行、社会への発信までを一気通貫で担い、「顧客・社員・会社」の三方良しを追求する。この仕組みは、中村社長が重視する“現場から価値を生む文化”を、制度として組織に根づかせる試みです。

Looop大解剖04 「再エネ普及の裏側！Looopが"体験と学び"にこだわる理由」

泊まれる発電所から、学生向けの学びの場まで。
「Looop」では、再生可能エネルギーを"使うもの"から"体験し、理解するもの"へと広げる取り組みを進めています。

トピックス 1

発電所に泊まる…!?
「人と森とエネルギーの共生」を体験できるLooopの挑戦

「Looop Resort NASU」は、2019年5月に栃木県那須の森の中で誕生した、太陽光発電所を併設した宿泊施設です。
「人と森とエネルギーの共生」をコンセプトに、自然に溶け込む発電設備と体験型施設を組み合わせています。南向き斜面の約3,000m²の敷地には、4棟の宿泊施設と庭園、屋根上・カーポート・庭園内の15アレイ、合計約200kWの太陽光発電設備が設置され、森との共存を意識した設計が特徴です。
発電した電力はFIT（固定価格買取制度）を活用して売電しています。

子どもたちが自然とエネルギーを学べるほか、太陽光パネルの下で農業体験やバーベキューなどのアウトドア体験も提供し、一体的な自然体験が可能です。

そのほかにも、社員の保養所としての利用に加え、貸別荘・貸しホールとして一般開放し、地域活性化の場としても機能しています。2020年度にはグッドデザイン賞ベスト100や日本空間デザイン賞銀賞を受賞しました。



トピックス 2

Looopの新入社員が考案！
小学生を対象に"楽しく学ぶ"再エネ課外授業を、毎年実施

「Looop発電教室」は、再生可能エネルギーやSDGsを"体験を通じて学ぶ"ことを目的に、2018年から（コロナ禍を除き）毎年、継続して実施している発電所見学プログラムです。「Looop」の自社発電所の近隣に住む子どもたちを対象に、「発電所ウォークラリー」や「特別授業」を通じて、太陽光発電の仕組みやエネルギーの役割を現場で伝える、約3時間のプログラムとなっています。

なかでも特徴的なのが、プログラムの後半で行われる、体験型の「特別授業」。毎年、「Looop」新卒社員が中心となり、約4ヶ月の期間をかけメンバー全員で知恵を出しながら授業を設計していきます。（過去にはケニア出身で、故郷ではなんと25年も電気なしで暮らしていたという新入社員も…！）教える側である社員自身も学び、考え、伝えるプロセスを重視しているのもポイントです。

これまで水戸市や銚子市、中標津町など全国で開催され、特に中標津町では複数年にわたり継続実施。発電所を地域の学びの場としてひらき、子どもたちが再生可能エネルギーの重要性を"楽しく・身近に"学べる機会を提供しています。



そのほかにも「Looop発電教室」にとどまらず、
中高生を対象とした学びの機会も提供しています。

その一つが、修学旅行で東京本社を訪れる中高生を受け入れる「再エネ教室」。再生可能エネルギーの基礎に加え、"働くとは何か""エネルギーと社会の関係"をテーマに、約90分の授業を実施。2023年の開始以降、これまでに累計10回以上、不定期ではありますが行っています。

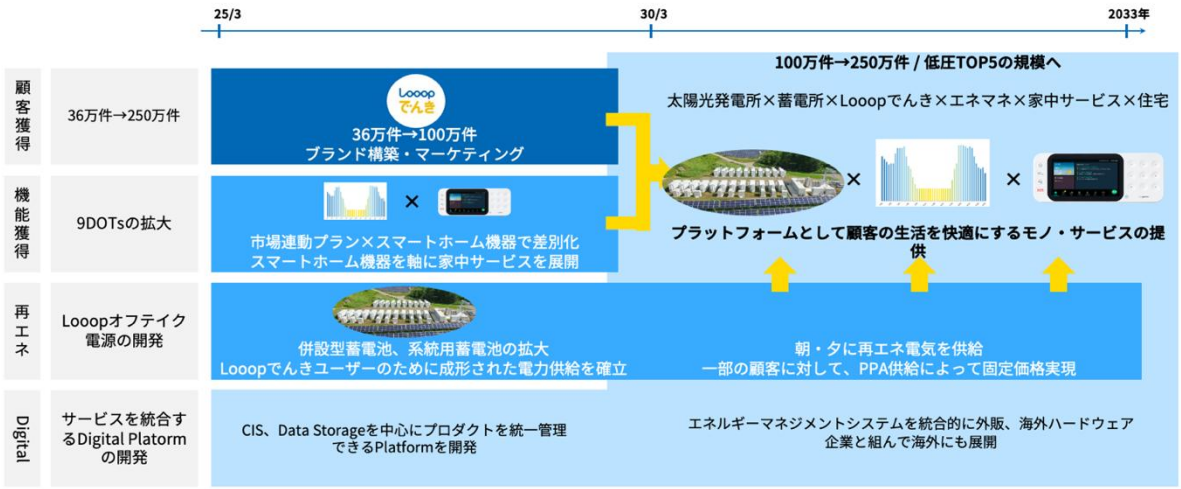


長期戦略と計画

下記の活動を通じて、ただの電力会社ではなく、**「エネルギーテック企業」へとピボットし、3年間で売り上げ1000億**を目指します。

01 | 電力顧客の獲得を、現在の40万件※1から100万件に拡大
02 | 同時に、スマートホームデバイスの展開も進め「市場連動型電気料金プラン」と組み合わせて、
家電制御による経済的メリットを提供することによる差別化を強化
03 | 最終的には、太陽光発電所、蓄電池、Looopでんき、エネルギーマネジメント、住宅サービスを統合し、
100万件規模のユーザー基盤とデータを活かしながら、顧客の生活を快適にする新たなサービスを提供

※1：2026年4月時点



体験取材可能！「エネルギーテック企業」に向けた主な活動

2025年からは「エネルギーテック企業」に向けて、AIで制御するスマートホーム事業に参入しました。

トピックス 1

最先端のスマートホーム端末を体験可能！
茨城県つくば市にある戸建ての実験施設「Looop Green Lab.」

2025年6月に、「Looop」の目指す未来を具現化する施設「Looop Green Lab.」を、茨城県つくば市に建設！ラボでは、一般的な4人家族の生活空間を模した住居スペースの隣に、実験用の蓄電システムが勢ぞろいするショールームも。その実験機材の数は、30個以上にも及ぶんだとか…！

ここでは、Looopの電力小売サービス「Looopでんき」の電気料金と、連動制御したスマートホーム家電や電気自動車（EV）など最先端のエネルギーマネジメント機器を充実させ、AIを駆使することで“安い時間に、電力を自動で使える仕組み”を研究中。エネルギーを社会全体で活かすための挑戦を続けています。





トピックス 2

日本で初めての、ホームIoT専業ベンチャー企業を完全子会社化。
エネルギーと暮らし、そしてデータとAIをつなぎ、暮らしのすべてを快適に。

「Looop」では、2011年に創業した日本で初めてのホームIoT専業ベンチャー企業、株式会社グラモの株式を100%取得し、2025年8月29日付で完全子会社化。

『これひとつで、超スマートホーム化』ナインドットは、家電制御、インターホンモニター、HEMSモニター、セキュリティ、スマートロック連携、住宅設備連携、防犯、見守り、各種センサー等のホームIoTに必要な機能の全てを一台に搭載した日本初※の提案型AIエージェント「グラモン」を搭載した統合型ホームIoT機器です。すべての機能をスマホアプリからも操作可能。今後は、「Looopでんき」の市場連動型料金プランと連携し、AIが電気代の安い時間帯に家電の使用やEV充電を提案する機能も提供予定です。
こうした進化を通じて、「いつのまにか、暮らしのすべてを便利で快適に」していくことを目指していきます。





Looopの2026年イベントスケジュール

2026年「Looop」らしさを体現する、社内外のイベントスケジュールをご紹介。
今年は創業15周年を迎えるので、いまはまだお伝えできないプロジェクトも鋭意企画中…！ 気になる方は、ぜひ広報担当までお問い合わせください。

8/17週

富士山の太陽で、登山者の通信と安全を支える。
社員自ら機材を運び上げ、登山者のスマホを充電できる再エネステーションを設置！

開催日時：2026年8月17日の週
開催場所：富士山



※写真はイメージです

近年、社会的な問題となっている登山時の「スマホの電池切れ」による遭難リスクや、過酷な自然環境ゆえに山小屋が化石燃料に頼らざるを得ないという環境負荷を背景に、Looopの再エネ事業の知見を生かした山岳インフラプロジェクトを企画。本プロジェクトは、富士山七合目の「日の出館」へ無償の充電ステーションを設置し、太陽光の力で登山の安全と環境保全の両立を目指すものです。

「Looop」公式登山部のメンバーが中心となり、社員自らが機材を担ぎ上げ、設置までを一貫して行うことで、課題解決に取り組みます。

8/25（火）〜8/27（木）

＼夏休みの自由研究にも！／
奪われた町の光を取り戻せ！親子で挑む「電気×防災」の謎解きイベントを初開催

開催日時：
2026年8月25日（火）26日（水）11:00〜19:00、
8月27日（木）11:00〜18:00
場所：有明ガーデン 有明ガーデンギャラリー
（〒135-0063 東京都江東区有明２丁目１－８）



Looopは2021年から、北海道中標津町にて、子どもたちが実験や体験を通じて再生可能エネルギーについて学ぶ課外授業「発電教室」を毎年開催し、これまでに延べ約240名の小学生が参加しています。
そして今年6月に発表された、政府による首都直下地震の新たな被害想定などを背景に、地震時の「火災対策」への関心が高まるなか、これまで培ってきた体験型学習の知見を生かし、近年、社会的な課題となっている「電気火災」のリスクや、災害時に必要な備えを親子で自分ごととして考えられる、“オリジナルの防災学習プログラム ”を新たに開発しました。

9月1日の「防災の日」を皮切りとする「防災月間」を前に、夏休みの親子のおでかけはもちろん、自由研究の題材にもつながる、新しい防災学習イベントとして、子どもたちが夢中になれる謎解きの要素を取り入れることで、難しく感じられがちな防災を、家族で学ぶきっかけを届けます。

9/28（月）

2026年入社の新入社員が、奮闘…!?
小学生を対象に“楽しく学ぶ”再エネ課外授業「Looop発電教室」を開催！

開催日時：2026年9月28日（月）
開催場所：北海道標津郡中標津町



「Looop発電教室」は、再生可能エネルギーやSDGsを“体験を通じて学ぶ”ことを目的に、2018年から（コロナ禍を除き）毎年、継続して実施している発電所見学プログラムです。Looopの自社発電所の近隣に住む子どもたちを対象に、「発電所ウォークラリー」や「特別授業」を通じて、太陽光発電の仕組みやエネルギーの役割を現場で伝える、約3時間のプログラムとなっています。
毎年「Looop」新卒社員が中心となり、メンバー全員で知恵を出しながら授業を設計していきます。

会社概要

会社名	株式会社 Looop（ループ）
設立日	2011年4月4日
所在地	[本社] 〒110-0005 東京都台東区上野3丁目24番6号 上野フロンティアタワー（受付17階） [大阪オフィス] 〒530-0057 大阪府大阪市北区曾根崎2-8-5 お初天神EAST BLDG 5F-19 BIZcomfort大阪東梅田 [所沢ロジスティクスセンター] 〒359-0011 埼玉県所沢市南永井368-1
代表者	代表取締役社長 CEO 中村創一郎
資本金	6,680百万円 ※2026年1月時点
売上高	53,976百万円 ※2026年3月期単体
従業員数	288名　※2025年4月末時点
主な株主	東急不動産株式会社 中部電力ミライズ株式会社 株式会社センコーコーポレーション 株式会社アイモバイル ENEOS Power株式会社 日本グリーン電力開発株式会社 戸田建設株式会社 北陸電力株式会社 三井住友海上火災保険株式会社 ※創業者、取締役を除く

＜本社オフィスの様子＞





代表取締役社長　中村 創一郎よりメッセージ



平素より株式会社Looopの取り組みに温かいご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

株式会社Looopは2026年、創業15周年という節目の年を迎えました。
2011年、東日本大震災でのボランティアで感じた「日本のエネルギーを少しでも良くしたい」という想いから始まった
私たちの挑戦は、多くの皆さまに支えられながら、ここまで歩んでくることができました。

2025年、私は再びLooopの経営の最前線に立つことを決断しました。
それは過去に戻るためではなく、変化のスピードが増すエネルギーの世界において、
Looopが次の成長ステージへ進むために、創業者として果たすべき役割があると考えたからです。

現在、再生可能エネルギーは「導入すること」だけでなく、「いかに上手に使いこなすか」が問われています。
私たちは、捨てられてしまう再生可能エネルギーを使う仕組みを提供することで、エネルギーを自然に、無理なく、賢く使える社会を目指しています。

その一環として、2025年8月には、日本で初めてのホームIoT専業ベンチャーである株式会社グラモを完全子会社化しました。
エネルギーと暮らし、そしてデータとAIを結びつけることで、一人ひとりの生活に寄り添う新しい価値を生み出したいと考えています。

電力小売自由化に際し、2016年に新規参入した電力小売事業も今年10周年を迎えます。
新電力の中で業界初のチャレンジを重ねてきた「Looopでんき」は、「晴れ割」をはじめとした取り組みを通じて、再生可能エネルギーの有効活用を
進め、契約件数は約40万件（2026年4月時点）まで拡大しています。

一人でも多くのお客さまに長く活用いただけるサービスに進化していくことで、より良いエネルギーの未来につなげていきたいと考えています。
その他にも、分散型エネルギーリソースのアグリゲーション事業や蓄電池の活用、実証・発信拠点である「Looop Green Lab.」の建設など、
エネルギーを社会全体で活かすための挑戦を続けています。

Looopが目指しているのは、エネルギーが、日々の暮らしや挑戦を支え、人や社会の可能性を広げていく存在になることです。
15周年は一つの通過点です。

これからも、皆さまと対話を重ねながら、新しいエネルギーのあり方をひとつずつ形にしていきたいと考えています。

代表取締役社長 CEO 中村 創一郎

【よくあるご質問】～報道関係者様向けのQ&Aページ～

Q1：取材の依頼や質問などの問い合わせ先を教えてください。

【回答】
株式会社Looop　広報・PR課　平山・福田
TEL：090-6246-4138（平山）／080-9448-9272（福田）
E-MAIL：pr@looop.co.jp

Q2：最新のニュースは、どこから確認したら良いですか。

【回答】
最新のニュースに関しては、コーポレートサイトに随時アップロードしていますので、こちらをご覧ください。
https://looop.co.jp/cat_info/pr

Q3：株主に「中部電力ミライズ」がいますが、直接競合にはならないのでしょうか。

【回答】
Looopのビジョン「エネルギーフリー社会の実現」のためには、「Looop」だけではなく様々なエネルギー事業者との協力が必要と考えており、
その一環として中部電力ミライズとも連携しております。

Q4：新電力の災害時の停電対応について、大手電力会社との違いを教えてください。

【回答】
大手電力会社と災害時の対応の早さも変わりません。品質も全く同じです。
電気の品質や災害時の復旧対応は、電気事業法という法律で定められており、どこの会社と契約しても、送られてくる電気の質や安定性、
災害時の復旧の早さに差はありませんので、安心してご利用いただけます。

Q5：「電力小売全面自由化」10周年を迎えます。日本の電力小売市場の割合について、国の見解は発表されていますか。

【回答】
弊社調べではありますが、「新電力が何%まで伸びるのが"予定通り"」のような目標シェアを、国が公式に発表はしていない状況です。
シェア目標よりも、
2016年施行された「電力小売全面自由化」にもつながる「電力システム改革」について、経済産業省 資源エネルギー庁が発表した
令和6年度エネルギーに関する年次報告（エネルギー白書2025）の第6章）P103）の「電力システム改革」の目的（電力システムに関する改革方針（平成25年4月2日閣議決定）によると
①安定供給の確保
②電気料金の最大限抑制
③需要家の選択肢や事業者の事業機会の拡大
を政策目的に置いています。

現在の国の見解としては、
経済産業省 資源エネルギー庁が発表した電力システム改革の検証結果と 今後の方向性（P7～p10）によると

①安定供給の確保
災害等の不測の事態も含め、全国大で迅速かつ円滑に電力を融 通する枠組み（広域融通）は300回以上行われ、連系線増強も進むなど、
広域運用は一定程度前進したと整理されています。一方で火力の休廃止や投資の難しさなど、供給力確保は引き続き課題と明言しています。
②電気料金の最大限抑制
自由化後は競争が進み一時期は自由料金が安価に推移した一方、燃料高騰で卸価格が上がると小売価格も上がり、
混乱が生じたと整理しています。長期的な価格安定の重要性が明確になった、という評価です。
③需要家の選択肢や事業者の事業機会の拡大
2016年以降700超を超える企業が参入しメニューも多様化したことで、選択肢拡大は進んでいると評価しています。
一方で、供給していない事業者も一定数いるなど、需要家保護の観点で課題も示しています。
と発表しています。詳細は、経済産業省 資源エネルギー庁資料をご覧ください。

【よくあるご質問】～報道関係者様向けのQ&Aページ～

Q6：Looopはなぜ、どのように発電所開発を行っているのでしょうか。

【回答】
Looopは「エネルギーフリー社会の実現」をビジョンに掲げ、再生可能エネルギーの普及を目指しています。
発電所の開発はあくまでこれらのビジョン・ミッションの達成を目的とし、単なる投資対象では決してございません。
短期的な収益のために自然や地域コミュニティを損なう発電所の開発は、Looopのビジョン・ミッションと矛盾します。
その上で、各案件の個別具体性を踏まえ、行政などステークホルダーと慎重に協議を行いながら開発を進めております。

Q7：Looopでは、太陽光発電以外の電源開発も行なっているのでしょうか。

【回答】
Looopでは、太陽光発電所の設置・運営から、特別高圧の風力発電所など太陽光発電以外の大型電源も開発しています。
電源開発事業では、①再生可能エネルギー発電所の開発②セカンダリー発電所の取得③アセットマネジメント業務の主に3つの活動を通して、
再生可能エネルギーの発電所を拡大しています。

Q8：「再生可能エネルギー」とは何か教えてください。

【回答】
再生可能エネルギー（再エネ）とは、太陽光発電、風力発電、水力発電、地熱発電、バイオマス発電など、自然界に常に存在し、一度利用しても比較的短期間に再生が可能であり、資源が枯渇せず繰り返し利用できるエネルギーのことです。石油や天然ガスなどの化石燃料のように温室効果ガスを排出せず、エネルギー源として 永続的に利用でき、国内で生産できる低炭素の国産エネルギー源です。

再エネは化石燃料などの燃料費が不要で、海外から輸入する必要もありません。化石燃料から再エネへ移行することができれば、電気代はやがて下がっていきます。さらに、再エネの普及によって温室効果ガスの排出量は 抑えられ、その結果、地球上で人類が生存し続ける未来を創ることができます。地球の未来のために、世界中が脱炭素を推進しています。

Q9：現在、日本のエネルギー自給率はどのくらいですか。

【回答】
資源に乏しい日本は、エネルギーの供給のうち、石油や石炭、天然ガスなどの化石燃料が8割以上を占め、ほとんどを海外に依存しています。
資源エネルギー庁が発行する、最新のエネルギー白書（2025年版、2023年度確報値）によると、日本のエネルギー自給率は15.3%とされており、エネルギー安定供給の観点からも改善が求められます。国産エネルギー源の再エネ主力化は、エネルギー自給率の改善にも寄与します。

イラン情勢で「電気代」が高騰..!?

【参考資料】電力料金への影響と業界最速！Looopでんきの「緊急支援対策」について

Update 2026.3.25

家計をどう守る…？「電気代」に直結する、イラン情勢

連日、目が離せないニュースとして注目が集まる「イラン情勢」。
私たち「Looop」では、2022年「ウクライナ危機」の教訓を胸に、資本増強をはじめとする経営基盤の健全化に努めるだけでなく
今回のように世界的な燃料高騰が免れない状況下において、業界で異例のスピード感をもつ電力会社として、3月13日（金）「緊急支援対策」を発表しました。つきましては、メディアの皆様にもいち早く「電力料金に関する正しい仕組み」をお届けし、報道のお役に立てればと思い「参考資料」をお届けします。

イラン情勢によって、なぜ電気代が高くなる…？まずは抑えたい基本情報

発電の燃料となる、化石燃料（原油、液化天然ガス（以下：LNG）、石炭）のなかでも、
日本の火力発電における「原油」の割合は、約1割（日本は輸入する「原油」の9割以上を中東に依存）ですが、その95%が、今回のイラン攻撃により封鎖されたホルムズ海峡を通過して輸入されています。
一方で、火力発電における主燃料であり、日本の発電量の約3割を占める「LNG」は、調達の多角化が進んでおり、ホルムズ海峡を通過するのは5.8%に過ぎないため、物理的な封鎖が、直ちにLNGの深刻な供給不足をもたらすことはありません。

しかし、今後イラン攻撃の長期化により、中東（カタール等）からのLNG不足が続いた場合、アジア各国による代替調達の影響で、アジアのLNGのスポット価格が上昇する可能性もあります。もし上昇したら、日本卸電力取引所（JEPX）のスポット市場価格が影響を受けることになります。
また、**日本のLNG長期契約価格は「原油」と連動して上昇する契約**です。
固定単価の電気料金プランでよく聞く「燃料費調整額」は日本のLNG長期契約価格に連動するため、原油の金額高騰は電気の価格にも影響します。
よって、各社反映のされ方に違いがあるものの、いずれの電気料金プランも何らかの影響は避けられないものと考えられます。

気になる「新電力」の撤退・倒産リスク。2022年は、なぜ相次いだ？

ファクトブックP2に記載があるとおり、電力自由化で参入した新電力（小売電気事業者）の多くは、
自分では発電所を持たず、主に、日本卸電力取引所（JEPX）のスポット市場から電力を調達しています。
そして、2022年のロシアのウクライナ侵攻に伴う燃料価格高騰が起こった際、日本卸電力取引所（JEPX）のスポット市場からの電力の仕入れ価格が高騰している中、お客様への販売価格は固定料金の新電力が多く、電気を売れば売るほど赤字が増える“逆ざや”が続いたのが、主な撤退・倒産の原因とされています。
当社でも、お客様に安定して電力を供給し続ける責任を果たすため、
2022年12月に、販売価格が市場価格に連動する「市場連動型」プランへ移行いたしました。



家計への影響がそれぞれ異なる！「電力プラン」別の比較表

『なんとか、値上げを免れる方法はないかな…？』と、生活者にとっても節電対策に興味が高まる一方で
今回のように、世界的な燃料高騰の影響は、反映のされ方に違いがあるものの、いずれの電気料金プランも何らかの影響は避けられないものと考えられます。

しかし、2016年4月の「電力小売全面自由化」によって、電力会社も自由に選べるようになったいま、
「電気料金の仕組み」を改めて理解し、支払いに影響がでるタイミングや項目差を把握した上で、対策を練ることは可能です。

プラン	規制料金プラン ※大手電力会社のみ	自由料金プラン ※大手電力会社や新電力が提供しているプランで、市場の約7割が利用	
料金の仕組み	固定単価		市場連動型
燃料費反映の仕組み	大手電力会社が自由化以前から提供する、規制料金プランでは、「燃料費調整制度」のもと、火力発電の燃料（原油、LNG、石炭）価格の変動を、毎月の電気料金に自動的に反映させる仕組みを適応。 よって、今回のようなエネルギー価格の高騰は「燃料費調整額」として、**数ヶ月前の燃料価格をタイムラグを持って電気料金に反映**します。燃料費調整額には上限設定があります。 規制料金プランは改定に許認可が必要ですが、2023年に基本料金の大幅な値上げがありました。 ※規制料金プランは自由化に伴い廃止される予定でしたが、現在も経過措置として維持されています。将来的には廃止となる可能性もあります。	2016年以降、大手電力会社の主力プランである「自由料金プラン」や、新電力各社が提供する固定単価のプランでは、「燃料費調整額」等として、火力発電の燃料（原油、LNG、石炭）価格の変動等を、毎月の電気料金に自動的に反映しています。 よって、今回のようなエネルギー価格の高騰は「燃料費調整額」や「市場価格調整額」等、各社それぞれの名目で、**数ヶ月前の燃料価格をタイムラグを持って電気料金に反映します**。 大手電力会社のプランであっても、自由料金プランの**燃料費調整額には多くの場合上限がありません**。 各社が独自で設定する「（独自）燃料費調整額」や「市場価格調整費」等も上限設定がないものが多いので、確認が必要です。	当社のように、JEPXのスポット市場価格に小売価格を連動させる「市場連動型プラン」では、「固定単価プラン」とは異なり、燃料費の高騰が織り込まれた市場価格を反映している分、**後から請求となる燃料費調整額は基本ありません**。 しかし、JEPXスポット市場では朝や夜の電力を中心に、LNG火力発電の費用で価格が決まることが多く、LNG価格が上がると市場価格が上がることもあります。 ただ、JEPXスポット市場は**太陽光発電の多い昼間を中心に、LNG価格の影響を受けない時間帯もあり**、LNGが上がったからといって全ての時間が高くなるわけではありません。 燃料価格が高騰する際は、**JEPXのスポット市場価格を通じて、速やかに（翌日の単価として）反映され**、市場が落ち着いたときも速やかに反映されます。
価格比較	それぞれ中東情勢の影響は受けるものの、上記の通り各プラン連動する「市場」と「価格決定の要因」が異なるため、それぞれの上昇幅の予想は難しい。 また、電力市場はエリアの発電構成比や気候影響、電気の需給のバランスにも影響するため、一概には価格比較できないのが現状です。		

業界最速※1となる、Looopでんきの「緊急支援対策」について

イラン情勢下の電気代上昇から、家計を守る「緊急支援策」

この事態を受け、ファクトブックP8の通り、前例に縛られない発想と業界では異例のスピード感をもつ電力会社として
当社のサービス「Looopでんき」では、業界に先駆けて（※1：自社調べ）3月13日（金）に「緊急家計支援策」の導入を公表し、いち早くお客さまの
不安軽減に努めるとともに、電気料金に関する適切な情報発信を通じて、すべての生活者が納得してエネルギーを選択できる社会を目指してまいります。

『一時的なしのぎに過ぎないのでは？』と、厳しいお言葉をいただくことは一部あると思います。
しかし、日々「市場連動型」プランの不安解消のために取り組んできたことを、
このような危機の時にこそ活かしたいと考え、今回公表した「緊急家計支援策」では、
当社のテクノロジーを活かした「3つの自動割引」の提供を開始します。

なお詳細は、リリース（URL）をご覧ください。



自動割引｜その1

「おまかせ割」の継続提供（2026年3月使用分より適用）

ファクトブックP8でご紹介した、2026年2月12日に発表した「おまかせ割」。
日本初※3となる、“生活リズムに合わせた自動割引”と“長期契約割引”を同時に提供する
新サービスで、契約者を対象に、1か月の検針期間内で最も電気使用量が多かった1時間の電気
料金を毎月自動で1円／kWh割引。さらに、契約期間の長さに応じて年間最大1,100円の割引
が自動で適用されます。



自動割引｜その2

「緊急おたすけ割」の提供（2026年3月使用分に対して適用）

政府による電気・ガス料金の激変緩和措置
（3月使用分は1kWhにつき1.5円割引）の継続が不透明な
中、
お客さまの不安を軽減するための緊急支援策として、
2026年3月使用分の電気料金に対し、使用量に応じて1kWh
につき最大1.5円の割引を自動適用いたします。
（実際の還元は2026年6月1日以降となります）

｜1年以上ご契約のお客さま
過去の使用量実績に応じて1kWhにつき0.5円～1.5円を自動割引
・平均月間使用量が200kWh以下：1kWhにつき0.5円、
・平均月間使用量が201kWh以上～400kWh以下：1kWhにつき1.0円
・平均月間使用量が401kWh以上：1kWhにつき1.5円

｜1年未満のお客さま
一律で100円の割引

自動割引｜その3

「おまもりチケット追加版」150枚の提供（3月18日より）

Looopでんきでは、以前から電気料金単価が一時的に一定
水準を超えた時間帯に、単価を”自動的に引き下げる”クーポン
を公式アプリを通じて提供しています。今回は、有効期間が1年
間の「おまもりチケット通常版」5枚（2026年4月1日提供予
定）に加え、今回の特別対策として、2026年4月末まで使え
る「おまもりチケット追加版」150枚を3月18日より配布いたしま
す。

｜おまもりチケット追加版の適用条件
基準単価が60円/kWhを超えた場合に自動で発動し、
以下の通り単価を引き下げます。

・基準単価が60円/kWh以上80円/kWh以下の場合
└単価を40円/kWhまで引き下げ
・基準単価が81円/kWh以上の場合
└基準価格から「一律40円/kWh」を引き下げ

上記の「3つの自動割引」が適用されることで、例えば、4人家族の標準的な世帯（マンション）において
総額2,000円程度※2の抑制効果が見込まれます。

また、政府による電気・ガス料金の激変緩和措置（補助金）の追加実施が決定した場合は、当社サービスにも適用されます。

※2：月間平均使用量：430kWh/月、おまもりチケット追加版による平均押し下げ単価：35.36円、クーポン発動回数：23回（発動率15%）、Looopでんき契約年数：5年以上、とそれぞれ仮定した場合



「電気代」の制度、仕組み、歴史についてなら、でんきのおじさんに！

戦略本部GX推進部エネルギー戦略課　制度・渉外担当部長/中央大学経済学部　兼任講師
宗像慎太郎（むなかた しんたろう）

東京大学大学院総合文化研究科広域科学専攻広域システム科学系博士課程修了、学術博士。
東京大学大学院総合文化研究科広域科学専攻広域システム科学系修士課程修了後、民間シンクタンクでエネルギー行政・エネルギービジネスを担当。日本の電力システム改革にあたっては、資源エネルギー庁向けの海外制度の調査・分析と、企業向けの新たなエネルギービジネスの立ち上げ支援を担当。

Q1：今回のイラン情勢を受けて、電気代にはどのような影響があると考えていますか？

イラン情勢の緊迫化により、中東からの液化天然ガス（LGN）や原油の供給不安が高まった場合、
すでに報道されている通り、日本国内の発電コストが上昇する可能性がございます。

当社のLooopでんき「スマートタイムONE」は、日本卸電力取引所（JEPX）のスポット市場価格に連動しているため、JEPXのスポット市場価格が上昇した場合には、ダイレクトにお客様の電気料金（電源料金単価）に反映され、上昇します。
そのため、お客さまや一般の方の不安に寄り添えるよう、家計支援策をいち早く定め、公式サイトでご案内しています。

あわせて、今回のように世界的な燃料高騰の影響は、反映のされ方に違いがあるものの、どの企業のプランであっても何かしらの影響は避けられないものと考えております。 イラン情勢による電気代全般への影響については、政府からの公式発表等を参照ください。

Q2：ホルムズ海峡の緊張が、JEPXのスポット市場価格に与える具体的な影響をどう見ていますか？

日本は発電燃料であるLNGと原油の一部を中東から輸入しており、ホルムズ海峡の情勢はその調達価格に直結します。発電燃料の調達価格の上昇は、日本卸電力取引所（JEPX）のスポット市場におけるLNG火力発電の売り入札価格を押し上げるため、市場価格全体のアベレージは高くなると想定し注視しております。

他方、JEPXのスポット市場価格は、30分毎の需給に合わせて変動します。天候（太陽光発電の稼働状況）や電力需要により、日中を中心に、依然として安価に留まる時間帯も発生する可能性があると予測しています。
なお、イラン情勢による電気代全般への影響については、政府からの公式発表等を参照ください。

Q3：ホルムズ海峡の緊張が、電気代（燃料費調整額や市場連動型等）に具体的にどのような仕組みで影響しますか？

今回のように世界的な燃料高騰の影響は、反映のされ方に違いがあるものの、どの企業のプランであっても何かしらの影響は避けられないものと考えております。

一般的な大手電力会社等のプランにおいては、燃料調達コストの上昇は「燃料費調整額」のプラスとして数ヶ月遅れで電気代に反映されます（低圧向け規制料金では、使用月の3~5か月前の3か月の平均値で調整します。）また、各社の固定単価プランで独自の「燃料費調整額」や「市場価格調整額」等、各社それぞれの名目で、数ヶ月分の燃料価格の平均値が、数か月の遅れをもって、電気料金に反映されます。そのため、需要家は電気の使用前に、これらの調整額を知ることはできません。

また、当社も採用する市場連動型プランには燃料費調整額という仕組み自体がございません。
これに相当する仕組みとして、燃料価格の高騰はJEPXのスポット市場価格を通じて、30分刻みかつタイムリー（前日）に電気代に反映され、価格も通知されます。需要家は電気の使用前に、一日の間の安い時間帯・高い時間帯を知ることができます。
数ヶ月後に、対策の余地がない値上がりが来るのではなく、30分刻みの市場価格として前日のうちに可視化されるため
当社では、市場価格が把握しやすい公式モバイルアプリを提供することで、アプリを見ながらお客様ご自身で対策（節電や電気を使う時間をずらす等）を打っていただきやすい仕組みをつくることに注力しております。

Q4：2022年の電力危機と比べて、再エネ普及や原発等を踏まえ、
ホルムズ海峡緊急による電気代への影響度がどの程度変わっているかについて教えてください。

2022年の危機以降、国内では太陽光発電をはじめとする再生可能エネルギーの導入がさらに進み、
また一部地域での原子力発電所の再稼働も進展しました。

これにより、ベースロードおよび日中の電力供給における「非化石電源」の比率が高まっており、中東情勢による燃料価格高騰のショックを一部吸収できる土壌は当時よりも整っていると考えています。
当時に比べると再エネの恩恵を受けやすい環境になっています。原子力発電所の稼働状況等含めエリアごとに状況が異なるため、詳細は資源エネルギー庁の発表を参照してください。

Q5：2022年の危機では多くの新電力が撤退・倒産しました。今回のイラン情勢でLooopが同じ道を辿るリスクはありませんか？

ご心配をおかけし、申し訳ございません。当社では数年かけて対策を進めており、同じ道を辿るリスクは低いと考えております。
2022年当時、多くの新電力が苦境に陥ったのは「JEPX（電気の仕入れ価格）が高騰しているのに、お客様への販売価格は固定だったため（逆ざや状態）」です。当社は、お客様に安定して電力を供給し続ける責任を果たすため、販売価格が市場価格に連動する市場連動型料金プランへ移行いたしました。
以降、市場連動型のメリットとなる価格の安い時間帯をユーザーに活用いただき、また月次の電気代を見える化し、安心してお使いいただけるよう、公式アプリのUI/UXの改善に注力しております。
あわせて継続した資金調達を行い、資本増強に努めたことで事業基盤は現在安定しております。

Q6：2022年当時、市場連動型プランは「高騰リスクを消費者に押し付けている」と批判されました。その点は解消されたのでしょうか？

当社は市場連動型プランを提供する上で、需要家保護の観点から、市場の価格変動から家計を守るサービス開発とノウハウの蓄積に注力しております。イラン情勢による電気料金の高騰予想を受け、可能な限り早く、緊急割引や短時間の急な高騰による影響を防ぐ「おまもりチケット」の追加発行など、家計支援策を緊急で定めお客様へのご案内を行いました。

また、早期に立ち上げた公式アプリのUI/UX改善に努め、「いつ電気が高くて、いつ安いのか」をわかりやすく可視化しました。
これにより、お客様が「安い時間に電気を使う（ピークシフト）」という自衛策をとれるようになっています。
今回のようなエネルギー価格の上昇に対して、市場価格の変動リスクを全て吸収できるわけではないと考えておりますが、ユーザーの不安に寄り添い、今後も社会情勢を注視しながら、できる限りの対策を検討してまいります。

Q7：2023年には大手電力会社の値上げもありました。
2022年当時と比べ、燃料費調整額の上限設定など、どのように変わっていますか？

大手電力会社の「規制料金（従量電灯）」には確かに燃料費調整額の上限が存在します。

2022年の電力価格高騰の際は、燃料費調整額が、制度で規定された上限に達し、値上げを抑制しました。しかしこれにより、大手電力各社は、実際の調達コストを小売価格に転嫁しきれずに大きな赤字を抱えることとなりました。これが2023年の値上げの大きな理由となりました。

規制料金の燃料費調整額には、今でも上限はありますが、現在では燃料価格の変化を十分に反映できる価格体系になっていることから、この上限額による値上げ抑制効果は、以前ほどは期待できないと考えられます。

また、2016年以降の自由料金プランに関しては、大手電力会社においても上限は撤廃されており、燃料費調整額（または各社の名称）で数か月後に請求される仕組みとなっています。各社の詳細については個別に確認お願いします。