

# Easy Solar

シエラレオネ (アフリカ)

## 電力グリッドが未整備な国での太陽光自家発電システムの普及



シエラレオネでは人口の大半が電力グリッド（送電網）へのアクセスができていない。調理は薪や木炭で行われ、照明は蝋燭や灯油ランプなどでまかなわれている。そのような中、太陽光発電システムを普及させることで人々に電力へのアクセスを提供している事例である。



### 背景にある社会課題

- シエラレオネではインフラが未成熟なため、都市部でおよそ10-12%、農村部ではおよそ2%の人口しか電力にアクセスできていない。
- 化石燃料の自家発電設備が使われることもある。

### ビジネスモデルと製品の特徴

- 太陽光発電システムを展開しているが、そのままでは普及ハードルが高いため、単なる物販を超えたビジネスモデルを構築している。
- 太陽光パネルと家電を組み合わせたパッケージを提供し、一括での支払いが困難な貧困層のために独自の信用評価と、多様な支払い形態を提供している。

### SDGビジネスへのアプローチ

- 同国の農村部に住む人口は、電力グリッドから除外されているだけでなく、金融サービスや、電化製品の流通網においても枠外にある。そのため、包摂を進めるためには、単に自家発電が可能な太陽光パネルを提供するだけでなく、これら「電気のある生活」のために必要な機能をワンストップで提供する必要があった。
- 太陽光パネルと生活家電を組み合わせた多様なサイズのパッケージを開発し、さらに導入者が小さなパッケージの支払いを終えると信用スコアを高めて次のパッケージの導入へとつなげるなど、金融アクセスのない貧困層が導入しやすいよう工夫している。

### SDGsへのインパクト

- 西アフリカで5万世帯以上に太陽光発電システムを設置し、電力へのアクセスを持たなかった55万人以上の人口が、直接的に電力のある生活を手に入れた。
- 化石燃料の自家発電設備をクリーンエネルギーで代替し、14,300トンのCO2を削減した。

### 成功のポイント

- ① 電力へのアクセスを欠いた貧困層の人口という典型的なBOPビジネスを、製品の選択や組み合わせ、提供方法の工夫など、現地事情に合わせたモデルによって成功させた。
- ② 普及に際して特に重要なのは、金融包摂されていないユーザーに対して、小規模商品から徐々に販売することで信用評価を行うなど、金融面の支援を行っていることである。

