

ポイント

- 法的分離は送配電部門の中立性確保弱い
- 発電部門の競争促進で発電コスト削減を
- 小売部門の自由化で付加価値創生に期待

伊藤 公一朗 シカゴ大学助教授

今年4月、総額17兆円規模といわれる電力市場が全面開放へ向けて動き出す。成功すれば日本史上最大の電力規制改革となる。日本経済にとって大きなチャンスといえる。

まず、これまで地域の電力会社が独占していた市場が開かれることで、企業間の競争が進み、独占状態に起因する発電事業や小売りサービスの非効率性が改善される。適切な競争環境が整えば、世界的にみて高額な日本の電気料金下がることが期待される。

そして発電者から電気を買い消費者へ売る業務を担う小売部門、という3部門からなる。

図の左側にあるように、1990年代以前までは、世界中でこの3部門が地域の独占企



業により運営されてきた。90年代から各国で始まった電力自由化とは、この構造を図の右側へシフトする動きだ。

改革の流れは以下の通り。まずは送配電部門を地域独占の電力会社から切り離し、独立した組織とする「送配電部門の分離」を実施する。適切な分離が実施されないと、送配電部門を保持する電力企業が新規参入企業へ不公平なアクセスを強いるインセンティブ(誘因)を残してしまう。

経済教室

電力全面自由化の課題①

「発送電分離」必ず実行を

規制当局の監視が鍵

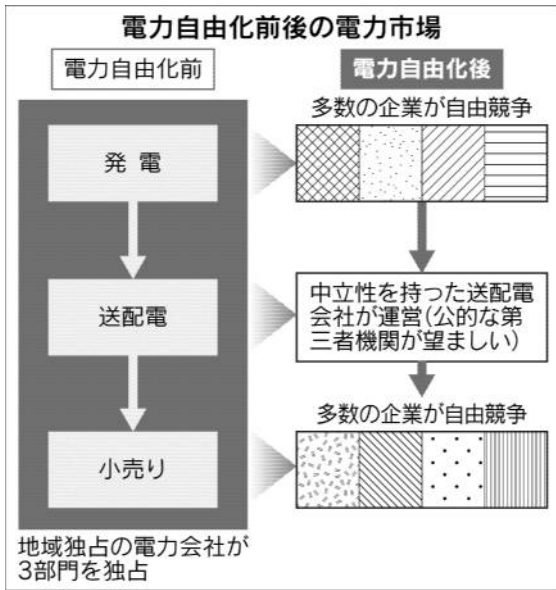
料金通じピーク分散促せ

そして送配電部門の分離と同時に実施されるのが「発電部門の自由化」だ。つまり、誰もが発電所を建設し、電力をつくることを認める。発電部門の競争促進で発電コストが大幅に下がることは、世界中の経済学者がデータ分析で実証している。費用を積み上げて料金を決める総括原価方式で電力を売る発電所はコス

ト削減のインセンティブがない。しかし自由化による競争が進むと、高コストでは発電しても売れないという状況に陥るため、すべての発電所が効率的に運営されるようになる。通常、最後に実施されるのが「小売部門の自由化」だ。

今回の改革を成功させるための鍵は4点に集約される。第1は、現在の政権が計画する2020年までの改革をすべてやり遂げることだ。政府の計画では今年4月に小売部門の完全自由化」を実施するが、「送配電部門の分離」が実施されるのは20年と先送りされている。各国の経験では、電力自由化改革で最大の経済的便益を国民にもたらすのは「送配電部門の分離と発電部門の競争促進」だ。国民にとって一番の便益をもたらす部分が先送りにされ、最終的にうやむやになるようなことがあってはならない。

より大きな付加価値の創生が期待されるのは、電力消費のピークシフトを促す料金体系が普及することだ。震災後に発せられていた「電力は常に足りない」というメッセージには語弊がある。日本の電力は夏の午後や冬の夕方などのピーク時には足りなくなるが、それ以外の時間では余剰がある時間帯も多い。



第2は、送配電部門の中立性確保だ。新規企業が発電や小売りに参入したいと考えても、送配電への公平なアクセスがなければ適切な競争は起こり得ない。日本が計画する送配電部門の「法的分離」は、地域独占の電力会社が持つ送配電部門を別会社とするが、新会社は既存企業の傘下に残り、会社間で資本関係を有することが認められる方式だ。送配電部門の中立性確保と

いっしょに言えば、この方式は他国の例に比べて弱く、規制側の継続的な監視が必要となる。例えば、米国や欧州の一部では、送配電線の所有権は地域独占の電力会社に残したものの、送配電線の運営はすべて公的な第三者機関(独立系統運用機関)に移行した。つまり、地域独占の電力会社に送配電線の運営を担う部門

は完全になくなった。公的な第三者機関が送配電線の運営を担うメリットは、新規参入の企業に対して平等な送配電線のアクセスを保証できることだ。例えば、送配電線の利用料である「託送料金」が新規参入を阻止する目的で高く設定されるなどの懸念を払拭できる。

電力以外の様々な業界でノウハウを培った企業が新規参入することで、新しい付加価値を持ったエネルギーサービスが生まれる可能性もある。見据える市場は国内市場に限るべきではない。太陽光、風力など再生可能エネルギーの導入が世界的に加速し、スマートメーター(次世代電力計)などの技術革新も進むエネルギー産業で、日本企業が革新的なイノベーションを先んじて起こせば、巨大な海外市場へ進出する足がかりとなる。

このチャンスをものし、改革を成功させる鍵は何か。本稿では、海外での歴史的教訓を踏まえながら解説する。

電力市場は、発電を担う発電部門、発電所から消費者まで電力を届ける送配電部門、

成功の鍵として最後に挙げたいのは、小売部門の競争促進と付加価値サービスの創生だ。前述のように電力コストの大部分は発電にあるので、発電部門の競争促進がなければ、電力料金が大幅に下がることはない。しかし携帯電話、インターネット、ガス、ガソリンなどこのセット販売など、小売りサービスが効率化すれば、若干の料金低下やサービスの向上が期待できる。

いっしょに言えば、この方式は他国の例に比べて弱く、規制側の継続的な監視が必要となる。例えば、米国や欧州の一部では、送配電線の所有権は地域独占の電力会社に残したものの、送配電線の運営はすべて公的な第三者機関(独立系統運用機関)に移行した。つまり、地域独占の電力会社に送配電線の運営を担う部門

いっしょに言えば、この方式は他国の例に比べて弱く、規制側の継続的な監視が必要となる。例えば、米国や欧州の一部では、送配電線の所有権は地域独占の電力会社に残したものの、送配電線の運営はすべて公的な第三者機関(独立系統運用機関)に移行した。つまり、地域独占の電力会社に送配電線の運営を担う部門