電力事情

【第十回】

電力自由化の阻害要因 ～託送制度～

電力事業は大きく、次の三つに分類できる。

①発電事業（電気の生産②送配電事業（生産地―消費地間の電気の送配③販売事業（消費者への電気の販売）。

このうち現在新規参入できるのは、「発電事業」と「販売事業」で、残る「送配電事業」は、原則的に各区域の一般電気事業者（電力会社）が独占的に行っている。よって現在の制度では、新規参入者が電気を販売する場合、電力会社に委託して電気を運んでもらう必要がある（託送）。

これは、送電網を所有・運営する電力会社にとって、市場における支配的地位を維持・強化する要素にもなる。その具体的な問題には、新規参入者が送配電線を利用する際に不当と思われる条件が課されたり、送電を委託する際の料金（託送料金）の算出根拠が不透明であったりすることなどが挙げられる。

新規参入者に課せられた不平等な条件の一例に「三〇分単位で発電した電気の量と消費された電気の量を一致させなければならない」というものがある（三〇分同時同量の達成）。新規参入者はこの条件を満たせなかった場合、非常に高いペナルティを電力会社に支払わなければならない。だが、新規参入者の競合相手である電力会社の発電・販売部門はこの達成義務を免除されている。

電気は、他の商品と異なり在庫できない。生産された瞬間に消費されるという特徴をもつ。従って電気の生産量と消費量のバランスは常に一定に保たれなければならず、バランスが崩れると電気の質が低下し、場合によっては停電につながる恐れもある。

このバランスをとる作業を請負っているのが電力会社の送配電部門である。そして電力会社は、同じ社内に、新規参入者と競合関係にある発電・販売部門があるのだ。

次に託送料金の算出根拠の不透明感について説明したい。

電力市場（自由化部門）は需要家の受電電圧の差によって、特別高圧と高圧という二種類に分けられている。この二つのうち、新規参入者の参入割合が多いのは、需要家の絶対数が少ない特別高圧の分野である（特別高圧四・一七％、高圧〇・八二％）。なぜ、需要家の多い高圧に新規参入者が少ないのか。その原因の一つに託送料金の価格設定がかかわってくる。

冒頭述べた通り電力事業は発電・送配電・販売からなる。よって事業者は、需要家に請求する電気料金を発電費・送配電費・販売費それに利益の合計で設定していく。このうち、送配電費は原則としてすべての事業者に一律で、特別高圧と高圧の二種類の料金がある。

仮に送配電費以外のコストが一定だとすると、特別高圧と高圧では、託送料金の差分だけ電気料金に差が生じることになる（特別高圧が三円、高圧が五円ならば、電気料金も高圧のほうが二円高くなる）。さらに高圧需要家は、特別高圧需要家より規模が小さいため、販売コストが割高になる可能性も考えられる。

しかし、電力会社の小売価格をみると、より割高になるはずの高圧の電気料金が、相対的に低いことがある。託送料金の差よりも、電気料金の差が小さいのだ。安売りされている高圧の市場と、高値で売られている特別高圧の市場。どちらが新規参入しやすいか。当然、高値の市場に切り込むほうが、競争力を保てる。それが前述の参入割合の数値に表れているといえるだろう。

託送料金と小売料金の設定で巧妙な新規参入者の排除ができる。なぜ、そんなひずみが生まれるのか。それは、電力会社の料金算定の基準に原因があると考えられる。

現行の託送料金制度では、電力会社が料金算定を行い、それが経済産業省に届け出られ、問題がないと認められればその料金が適用される。発送配電から販売までを一貫体勢で行う電力会社の固定費・変動費から、会計上便宜的に送配電にかかる部分のみ抜き取って託送費用を算出するためには、ある一定のルールを用いて行うより他に方法がない。従って、経済産業省は、各電力会社がこのルールに基づいて費用を正しく配賦しているかをチェックする。だが、ここで問題だと考えられるのは、このときに用いられるルールである。ここには、その託送料金が実際に市場で用いられた場合、競争状態にどのような影響を与えるか、という観点が盛り込まれていないようだ。

現行制度は事前規制を最小にするという原則を貫いている。いうなれば「これまで公益事業者として電力の安定供給を担ってきた電力会社が、競合相手である新規参入者を排除するような行為を行うはずはない」という電力会社性善説に立った制度であるといえる。

しかしながら、事業を行うための不可欠設備である送電線の利用に関しては、問題が起こった後で措置がとられたとしても既に新規参入者は損害を被っている可能性が高い。事業者の性善説に立った制度は理想的であるが、残念ながらそのような見地による仕組みが危ういことは、昨今取り沙汰されている耐震強度偽装や耐火偽装問題からもみてとれる。

電力自由化から八年を経ても、新規参入者のシェアが二％をわずかに超える程度。この現実をみる限り、この市場の仕組みには何か問題があるとしか考えられない。

その原因の一つとして電気事業を行う上で不可欠な送配電設備を電力会社が所有・運営しているために、新規参入者は競合相手の電力会社からサポートを得なければ事業活動が成り立たないという現行制度の問題点が挙げられる。この問題を根本から見直さなければ、今後も電力市場の活性化を望むことはできないのではないだろうか。（スペクトルパワーデザイン株式会社　小曽戸ゆり）