

はじめに

エネルギー業界における規制緩和の進展は、より効率的なエネルギー・システムの構築をめぐってエネルギー間競争をもたらすとともに、新たなビジネスが登場し、ビジネスチャンスを求めて異業種から多くの企業が参入している。オンライン型発電ビジネスやPPS(特定規模電気事業者)、エネルギー・デリバティブ等がその代表的なものである。しかし、近年の急激な原油高はこれらビジネスに戦略転換を余儀なくさせている。本稿では、規制緩和で生まれたエネルギーをめぐる新ビジネスが、原油高によりどう変わりつつあるのかについて考察する。

1. 規制緩和の進展と新ビジネス

世界的な規制緩和の流れはエネルギー業界にも押し寄せた。1994年のガス事業法改正、翌95年の電気事業法改正に始まったわが国エネルギー業界における規制緩和は、その後も段階的に進められ、現在も進行中である。そして、この規制緩和の進展とともに新しいエネルギー・ビジネスが次々と誕生した。

具体的には、電力業界では95年の事業法改正で、卸発電事業の自由化、すなわち発電市場への参入が可能となり、IPP(独立発電事業者)が相次いで誕生した。その多くは自家発で発電ノウハウを蓄積してきた鉄鋼、セメント、紙パ、化学、石油精製企業等であった。また、特定電気事業制度が創設され自家発運営代行の実施が解禁されたことから、オンライン型発電サービスも活発化した。

さらに、2000年には小売の部分自由化(使用規模2000キロワット以上)により、1951年の9電力体制発足以来、電力会社の独占下にあった電力小売事業への参入が解禁され、誰もが特定電気事業者(PPS)として届出することで電力小売事業へ参入可能となった。その後自由化の範囲は段階的に引き下げられ、自由化範囲は販売電力量の6割以上となり、PPSの展開も全国に拡大している。

一方、こうしたエネルギー業界における規制緩和の進展は、企業間の競争を激化させるとともに、エネル

原油高が変えるエネルギー関連新ビジネス

主任研究員 早川 三枝子

ギー価格を大きく変動させるようになった。このためエネルギー・リスク管理という新しいニーズが生まれ、従来金融分野のツールであったオプションや先物等がエネルギー分野にも応用され、各種のエネルギー・デリバティブ商品が登場している。

2. 新ビジネスの動向

このようにエネルギー業界における規制緩和の進展とともに新しいビジネスが登場したが、ここでは代表的なオンライン型発電ビジネス、PPS、エネルギー・デリバティブについて、これまでの動向を整理してみる。

オンライン型発電ビジネス(自家発電代行)

オンライン型発電ビジネスは、分散型電源を用いたエネルギーの供給サービスであり、需要家サイトに発電施設を設置、遠隔システムを活用した発電設備の運転管理代行が同サービスの基本である。これまで分散型電源を導入するには様々なリスクがあったことから導入は産業分野を中心であったが、業界トップのエナサーブ等が開発した、需要家に代わり自家発を設置、運転代行から燃料調達、メンテナンスまでを一貫して手がけ、電力会社よりも安く電力を供給するビジネスモデルが確立されたことで、同ビジネスは大きく成長し、小規模な業務用などにも大きく普及した。

なお、こうしたオンライン型発電ビジネスの成長に危惧を抱いた東京電力をはじめとした電力各社も相次いでオンライン型発電会社を設立し、需要家の離脱防止、さらには顧客ニーズへの多様な形での対応に努めている。その他に石油会社やガス会社系の参入も見られる。

PPS(特定規模電気事業)

2000年的小売部分自由化以来、新規参入が相次いでPPSの数は23社(電力販売実施は14社)にのぼっている。2005年度の電力販売量は110億キロワット時(前年度に比べ約1.5倍、ただし2005年度から自由化範囲が50キロワット以上に引き下げられたことから単純には比較できない)、特定規模需要(小売自由化部門)におけるPPSの販売電力量の割合は1.96%となっている。このうち特高受電における割合は4.11%、高圧受電は0.43%である。

業界の最大手は、NTT・東京ガス・大阪ガス系のネット、次いでダイヤモンドエナジー、イーレックスなどが続いている。市場は約7割が東京電力管内であり、業務用特高需要を中心である。これらPPSの電源は、自社保有電源と他社の余剰電力に大別できる。PPS事業開始当初は余剰電力への依存が高かったが、2003年末頃には自社保有電源が全体の5割近くに達した模様であり、さらに最近は自社保有電源の増設・新設に加え、PPSへの供給を前提に、単独あるいはPPSと共に発電所建設を行う事業者も出現し、既存発電施設の余剰電力への依存度は低下傾向にある。最近の電源対策をみると、自社保有電源の開発及び自社への一部供給を前提とした電源開発への参加等、電源確保が活発化している。

エネルギー・デリバティブ

デリバティブは金融派生商品とも呼ばれ、株式、金利、為替等の金融商品から派生して生まれたものであり、価格変動のリスクをヘッジする手段として盛んに活用されている。先物取引、オプション、スワップ等のデリバティブ商品が金融工学技術を駆使して開発され、デリバティブ市場は爆発的な成長を遂げている。

その技術はリスク管理の重要性が高まったエネルギー分野にも応用され、購入する原油価格を固定化し変動リスクをヘッジする原油スワップ取引や、価格の上限を設定してプレミアム料を支払うことで原油の価格変動リスクを限定するオプション取引、さらには特定の気象現象（気温、降水量など）を指標として、天候による収益減少をヘッジする天候デリバティブなど、様々なエネルギー・デリバティブ商品が開発され、エネルギー各社に活用されている。なお、こうした取引はエネルギー企業と金融機関や損害保険会社等の間で結ばれる。

3. 原油の高騰とその影響

代表的な価格指標であるWTI原油先物価格(期近)は2006年7月に77.03ドル/バレルと史上最高値をつけた後、やや調整的な動きを見せている。しかし、2000年には25ドル/バレル前後であった価格は、一時的な下落あるものの上昇を続け04年末には50ドルを越し、その後も上昇を続け、この5年間で約3倍になっている。その影響は各所に現れており、規制緩和などの進展の中で成長してきたエネルギー関連の新ビジネスにも大きな影響が出ている。今後もかつての20ドル、30ドル台への下落は見込みにくいことから、影響はさらに大きくなることが予想される。

中でも大きな影響をこうむっているのがオンサイト

発電ビジネスである。大半の事業者のビジネスモデルがディーゼル自家発を主としていたことから、燃料価格の急騰がダイレクトに事業の採算性を悪化させていく。業界最大手のエネサークルの自家発電事業は顧客の敷地内にA重油を使った発電機を設置、電力会社よりも安い電気代を保証するビジネスで成長してきたが、燃料価格の高騰で同ビジネスの強みは薄れ、燃料重油の仕入れで損失が膨らみかねないことから、この8月に同事業からの撤退を発表した。また、東京電力も3月に同社のオンサイト発電電子会社のマイエナジーを燃料費の高騰で採算が悪化しているとして解散することを発表している。

PPSの状況も厳しい。最近の新規電源開発ではガス火力発電が主流となっているものの、余剰電力には石油系も多く、電源の石油系燃料への依存が高い企業では苦戦が続いている。8月末には販売電力量でPPS第6位の三井物産系のジーティーエフ研究所が灯油を燃料とする発電所の採算悪化で営業を停止した。事業は三井物産100%出資のGTFグリーンパワーに継承され、同社はバイオマス燃料等を利用した環境負荷の低い発電事業の導入も検討し事業の建て直しを図る予定である。PPSにとっては二酸化炭素の削減を想定した環境配慮型電力入札の導入という逆風もあり、経営環境はさらに厳しさを増しそうである。

前述した3ビジネスの中で唯一拡大基調なのがエネルギー・デリバティブビジネスである。規制緩和の進展による競争激化に加え、エネルギー商品の価格変動が大きくなり、エネルギー取引のリスク管理の重要性がますます高まっていることから、そのリスクをヘッジするためのデリバティブ商品活用の必要性が高まっている。エネルギー企業各社は今後さらに活用を活発化させることが予想される。

4. キーワードは競争促進から新技術、効率性

このように規制緩和の進展により誕生したエネルギー新ビジネスは、原油価格の急騰という重大な環境変化に直面して困難を余儀なくさせられている。しかし、オンサイト型発電やPPSにも活路はある。燃料電池等を利用して分散型エネルギー・システムの将来性は高いし、グリーンPPSのような新ビジネスモデルも摸索されている。

日本のエネルギー政策は規制緩和による競争促進からセキュリティ・温暖化対策重視へ移行しつつある。新ビジネスのキーワードもこれからは、エネルギーの効率利用や新技術導入がポイントとなりそうである。