

改正電気事業法下における電力産業の望ましい競争政策

目次

- 1 序
- 2 自由化以降の電気料金の値下げ
- 3 不可欠施設と競争者への公開 公正な競争は行われているのか
- 4 構造規制か行為規制か
- 5 望まれる電力会社間の競争
- 6 結語

1 序

昭和39年に電気事業法が制定されて以来、平成7年、12年、16年と制度改正が行われてきた。

平成7年の制度改正では、卸電気事業への参入許可を撤廃し、いわゆる独立発電事業者（IPP）の一般電気事業者への卸供給が可能となり、また、特定供給地点への電力小売り事業を営む特定電気事業制度(1)などが創設された。

平成12年度の制度改正では、使用最大電力が2000kw以上の大口需要家への電力小売り事業において、既存の電力会社10社以外に新規参入者の参入が認められた。また、規制部門の料金が認可制から届け出制になった。

そして、平成16年度には、発電から小売りまでの一貫した体制での電力供給を確保し、送配電部門を利用する新規参入者との公正な競争を確保するために、送配電部門の運用監視などのための中立機関の設置や既存の電力会社の送配電部門と発電部門の会計分離などが規定された。また、遠隔地への需要家への供給のために、各電力会社の供給地域をまたいで、送電するごとに課金するという振替料金制度（パンケーキ問題）が廃止された。そして、平成16年度に500KW以上、17年度に50KW以上の需要家を対象に小売り自由化が認められ、全国規模の任意の卸電力取引市場も創設される。

以上のような制度改正の下で、焦点は、電力の小売り自由化の進展が、競争状況を促進し、電力の消費者の厚生に寄与しているのかどうかである。これらについて、本稿では、現状を鑑み、その評価を試み、望ましい競争政策を述べたいと考える。

注（1）この制度により、特定電気事業者という新しい型の事業者が導入された。これは、特定の供給区域において、区域内での供給義務を果たし、電力会社からは事故時のバックアップを受けるというものである。

2 自由化以降の電力料金の値下げ

以上の電気事業法改正が行われてきたが、特に、平成12年度以降の改正の影響を受け、次のような電気料金の引下げが行われてきた。

電力小売りの自由化が始まった2000年に、電力各社の料金値下げが、まず行われた。

表 2 - 1 2002年度の電力各社の値下げ（減収額は年間である）

電力各社	下げ幅%	実施する月	減収額(億円)
北海道	5.39	10	263
東北	7.10	7	793
東京	7.02	4	2,829
北陸	5.32	10	180
中部	6.18	9	1,000
関西	5.35	10	1,046
中国	5.72	10	434
四国	5.22	10	218
九州	5.21	10	609
沖縄	5.79	10	82

出典：日本経済新聞社

2002年度には、表2-1のとおり、電力10社すべてが料金の値下げを行った。これは、三カ月に一度、為替や原油価格の変動を料金に反映させる料金の変更とは異なり、自家発電事業者や新規参入者に対する競争力を高める狙いがあった。そして、原資は効率化などにより捻出した資金であった。

表2-1のとおり、値下げの先陣を切ったのが、各地域の新規参入者のシェアが最大である東京電力であった。7.02%の大幅引下げであった。これによる減収額は、2,829億円であり、2003年3月期の同社の営業収入額は前年比5.8%減となった。

三カ月後には、東京電力の東北地域進出を警戒する東北電力が、ほぼ同率の7.10%の大幅引下げに踏み切った。これにより、同社の2003年3月期の営業収入額は前年比6.1%の減収となった。そして、9月に、中部電力が6%台の大幅引下げを行った。同社の2003年3月期の営業収入額も、前年比2.4%減となった。

これに対し、関西電力など7社は、10月に5%台の値下げで足並みを揃えた。

次に、平成16～17年の高圧全域への自由化の拡大や、改正電気事業法の施行により平成17年度に卸電力市場が創設され、新規参入者（PPS）との競争や、熱需要の獲得をめぐりエネルギー間競争が激化する中で、電力会社が競争に打ち勝つ最大の武器である電気料金引下げが行われた。

関西電力は、平成16年4月から大口需要家向けの昼間電力料金を最大約20%引下げた。ガスを使う自家発電システムの拡大(1)や新規参入業者の攻勢により、需要を奪われているため、値下げで対抗するためであり、4月からの電力小売り自由化の拡大によりガス会社などとの競争がさらに激化するためとみられる。(2)しかし、平成16年9月末時点で、離脱需要は140件、約40万kwで、同年2月時点から倍増している。昼間の電力も余剰傾向にある。他の大手電力も事情は同様である。関西電力は、再び、平成17年4月からの値下げも表明している。

東京電力は、原子力不祥事などによる信頼回復もあり、平成16年10月から規制部門平均5.21%引下げた。家庭用が平均5.49%、業務・産業用が平均4.78%である。(3)東京電力の平成16年10月の離脱需要は、約390件、130万キロワットに達している。東電の今回の値下げに対して、PPSの抵抗は強く、追随値下げが行われている状況である。(4)

東京湾岸地での独立発電事業者（IPP）向けの大型電源の建設計画が目白押しであり、ガスパイプライン幹線を着々と建設中の東京ガスなどガス事業者との競争が激化し、そして、分散型発電事業者の自家発電導入が急速な広がりを見せ、値下げは最重要手段となっているのである。

このように、大手2社が値下げに踏み切れば、他社も追随するのは必然である。(5)平成17年1月から、東北電力は、規制部門平均4.23%の値下げを実施し、中部電力は、同5.94%の値下げ、九州電力は、同5.46%の値下げを実施した。そして、北陸電力、中国電力、四国電力の4社は、平成17年4月からの値下げを表明している(6)。

注(1) 全国の自家発電の能力は、2002年度末で3,457万kwで、95年度末に比べ1.4倍に増え、現在では総発電設備の13%を占める。

(2) 関電の平成16年4月の値下げは、PPSの新規電源計画の意欲を削いだ効果がある。例えば、この値下げにより、大阪ガスが、12月に泉北LNG基地で計画していた発電事業を、当初計画の160万kwから120万kwに縮小した。

(3) しかし、東電は、燃料費調整制度で、10月から約1%値上げすることを発表しており、これにより値下げは一部相殺される。値下げにより、東電の2005年3月期の経常利益は、当初予想比13.4%減の3,550億円、税引き後利益は、同6.4%減の1,950億円に下方修正された。

(4) 東電の引下げの狙いは、当面の離脱阻止以外にも、東京ガスの「湾岸300万kw構想」などの新規大型電源の建設意欲を削ぐことにもあると見られる。2005年1月号「エネルギーフォーラム」P42-43 参照。

(5) 大手2社以外の離脱需要は、次のとおりである。中部電力は、平成16年9月末時点で、約8万kw、九州電力は、平成16年10月時点で、24件、約6万kw、中国電力は、16年10月時点で、9件、約2万kw、四国電力は、16年10月時点で1件、4千kwである。北海道電力、東北電力、北陸電力の離脱需要は、平成16年10月時点でゼロである。

(6) このような値下げは、投資が回収できなくなるというリスクを発生させ発電設備や送電設備への投資を抑制させる傾向にある。特に、大規模な発電設備や送電線への投資は行われなくなる。また、研究開発への投資も顕著に減少させ、10年超の長期的なものより、5年以内の研究開発計画が一般的なものとなっている。南部鶴彦『電力事次有価の制度設計』東京大学出版会 2003年 P46、P50参照。

3 不可欠施設と競争者への公開 公正な競争は行われているのか

平成7年の電気事業法改正では、電気の卸供給者を増やし、また、特定電気事業制度のように、供給者への消費者の選択の幅を広げるものであり、新規参入者が既存の電力会社により参入を阻止されるようなこともなかった。

一方、既述のように、平成12年の電気事業法改正では、電力小売り部門の一部自由化が導入され、新規参入者が電力小売りを行うことが可能になった。そして、平成16年の改正では自由化がさらに拡大された。新規参入者は、送電設備を持たないため、既存の電力会社の送電設備を使用するさいに託送料を払い、電力小売りを行わざるを得なかった。ここに、既存の地域独占的な電力会社が新規参入者の事業を妨害し、参入を阻止する誘因が形成されたのである。すなわち、託送料を高くすることや送電部門と配電部門の情報提供や内部補助等による新規参入の阻止誘因である。

この送電設備のように、新規参入した競争企業が持つことが不可能であり、既存企業から借り使用料を支払わざるを得ない設備を、いわゆる不可欠施設という。不可欠施設としての要件は、次のものがあげられる。(1)

- (1) 自然独占性またはネットワーク外部性を有するか、稀少資源であり、その利用権を国などが排他的に割り当てている施設や権利である。
- (2) 財を提供するにあたり、その利用が必要不可欠である。
- (3) 競争企業が、当該施設などと有効に競争可能な施設などを自ら構築することが著しく困難である。

しかし、この3要件を満たせば、直ちに競争条件整備のための規制の対象とすべきではなく、競争者などに対し適切な条件により利用させることが必要である場合に規制の発動は限られる。なぜなら、新規参入者が不可欠設備を利用できるならば、電力産業では一般の産業で存在するリスクに相当するものが必要としないということになる。既存の電力会社が、自ら投資リスクを負い、投資した設備等においては、投資リスクを背景とした技術

開発や企業の設備投資の長期的な競争への影響を考慮すべきである。つまり、不可欠施設を有する既存の事業者による新規参入者への参入阻止行為への新たな規制は、不可欠施設専有企業だけでなく参入企業の不可欠施設への投資インセンティブを削ぐ恐れがあると懸念があるのである。将来に向けた適切な投資のインセンティブが働かず、中長期的に国民経済の生産性に影響を与え、国際競争力の減退につながっていく可能性もある。(2)

つまり、必要以上に規制を課すことは、企業活動を停滞させ、自由競争の促進による一般消費者の利益をもたらす市場経済の理念に反すると考えられる。(3)

もし、不可欠設備を利用できるならば、新規参入者は不可欠設備建設のリスク負担がないのであるから、不可欠設備を利用する条件として、先発企業より効率的であることが担保される条件が課せられなければならない。つまり、新規参入企業に課すべき託送料は、既存企業が負担している不可欠設備のコスト以上のものでなければならない。新規参入企業がこれに耐えられるならば、先発企業より効率的であるということになる。(4)

しかし、電力・ガスなどのように、自由化前までは、公益事業特権を付与され、公正報酬率規制により総括原価方式の下でコストを容易に転嫁できる価格形成が容認されていた中で、投資リスクが軽減された状況下で構築された施設は、それまで参入できなかった競争者に、適切な託送料で開放すべきであるという主張は一理あるといえる。

さらに、電力の需要の伸びは今後低迷することが予想されており、需要の伸びが大きい電気通信のように激しい設備投資競争が行われるとは予想しがたい。この側面からも、建設が行われにくいことを考慮すると、不可欠施設の参入企業の適切な託送料での利用は、競争促進のためにも望ましいものといえる。(5)

また、平成12年の電気事業法改正後も、依然として既存の電力会社が各地域の電力小売りの99%以上を支配している現状に鑑み、送電線という不可欠施設の参入企業の適正な利用は、公正な競争に必須のものであると言えよう。

そのため、以上の本稿の主張と同様に、不可欠施設の不公平な扱いをなくすように求める要望が、新規参入者側から自然と発生してきたのである。このような新規参入者側からの要望を反映して、平成16年の改正において、電力会社の発電と送配電部門の会計分離(電気事業法第二十四条の五)(6)や両部門の情報遮断、内部相互補助の禁止、そして、託送業務を通じて知り得た情報の目的外利用の禁止、新規参入者の差別的取り扱いの禁止(第二十四条の六)が、既存の電力会社に義務付けられた。

また、託送料金の問題を始めとして、送電線の所有者である電力会社と新規参入者との間で必ず利益相反が発生するため、解決策として中立的な第三者機関の導入が不可欠であった。そのため、行政のチェックの下での中立機関を創設し、流通設備の形成やシステムアクセス、システム運用、情報開示等に関するルールの策定、そして、これらのルールによるシステム利用者と電力会社の送配電部門との間の紛争の斡旋・調停、送電線空容量等のシステム情報公開システムの運用などを行うことになった(表1参照)。これにより、送配電部門の利用において、新規参入者が、既存の電力会社により、参入阻止につながるような不利な扱いを

避ける措置が採られたのであった。(7)

表 1

中立機関の役割・・・送配電部門の公平性・透明性の確保

具体的内容

電力会社と新規参入者の紛争時の斡旋・調停

電気事業者に対する指導・勧告

系統情報開発システムの開発・運用

地域間連系線整備計画に係る調整のための情報提供及や便宜の提供

中央給電機能・・・取引所で成立した取引、地域を跨ぐ連系線運用、混雑管理に
おける連絡調整

ルール策定

a．設備形成ルール・・・系統信頼度評価、連系線整備計画の調整

b．系統アクセスルール・・・需要家と発電会社の接続検討など。

c．系統運用ルール・・・供給力確保ルール、空き容量算定と公開ルール

d．情報開示ルール・・・公開すべき情報など

注(1) <http://www.jftc.go.jp>

(2) <http://www.jftc.go.jp> 「独占禁止法の考え方」 P P 6 ~ 8

(3) 不可欠施設の専有企業による参入阻止行為という理由だけで、アメリカ、EUとも厳しい規制は課されていない。例えば、アメリカでは、市場占有率70%以上の市場独占の獲得・維持手段となる場合に限り、シャーマン法違反として、規制を受けることになる。また、アメリカ、EUとも、排除措置は差し止め措置に限定されており、日本のように、不可欠施設保有企業に対する会計分離、内部相互補助禁止、部門別情報遮断措置が行われたり、ましてや垂直的分離等の構造的措置が命ぜられたことはない。

(4) 南部鶴彦、西村陽『エネルギー・エコノミクス - 電力・ガス・石油：理論・政策融合の視点』日本評論者 2002年 P P 56 ~ 57

(5) また、一般的には、不可欠施設の利用市場の規模が極めて大きい場合には、国民経済に与える影響を考慮すると、自ら投資リスクを負担して構築した施設であっても、利用を認めることによる競争上の便益が大きいため、不可欠施設の適切な利用を認める必要性があるといえる。

(6) 新規参入者側からみると、厳密な意味での会計分離は、送電部門と配電部門も分離すべきであり、特別高圧から電灯まで需要種別でも分離すべきであるということになる。特に、平成16年度17年度にかけ、電力の自由化が拡大されるため、厳

密な会計分離が必要であると、新規参入者側は主張する。

(7) 中立機関には、差別的取り扱いを避けるためだけでなく、表1のように、地域間連携線整備計画に係る調整のための場の提供や、中央給電連絡機能など、電力の速やかな供給のための機能も、当然もっている。

4 構造規制か行為規制か。

この平成16年の改正の会計分離などは、行為規制であり、いわゆる発電、送電、配電（小売り）のアンバンドリング、すなわち厳格な構造規制ではない。独占禁止法においても、企業の分割のような構造規制を行う前に、行為規制が優先される。つまり、企業分割となるような構造規制は最終手段とされ、行為規制で望ましい成果がもたらされるならば、構造規制までは行わないとする考え方である。

平成12年の改正以来、既存の電力会社が、新規参入阻止の意図も否定できないが、電力料金を大幅に引下げてきたことも一因として、電力会社が望まないアンバンドリングは、平成16年の改正では導入されなかったといえる。しかし、会計分離などの行為規制は、競争を公正にし、新規参入を促進するかどうかは、今後の動向をみるのがベターであるが、いくつかの限界があることは否めない。

第一に、企業の部門間の会計分離や情報遮断などの一組織の中での分離が、現実に可能かどうかということである。組織としての企業が、社内で自由に情報を交換できないとすれば、組織としての企業とは程遠いものとなるのではないかという疑問が生じる。

第二に、内部相互補助の禁止により、垂直的統合の下での戦略的価格引下げや複合サービスの供給などが制限され、自由な企業活動が行いにくくなるということである。(1)

このように、新規参入阻止を回避するための会計分離、情報遮断、内部相互補助の禁止などは、既存の電力会社の自由な行動（不公平な参入阻止行為を除く）に大きな制約を与えざるをえない。(2)

この行為規制の限界から、発電、送電、配電の各部門のアンバンドリングが主張されるのである。しかし、一般にアンバンドリングは、企業という組織の分割であり、既存の電力会社にとり、それ自体に抵抗があるであろう。我が国の電力会社は、欧州のように国営ではなく、すべて株式会社である。また、電力会社は、アンバンドリングが発・送・配電の各部門間の一体性をなくし、供給安定性を損なうと主張する。

発電・送電・配電等機能別のアンバンドリングが行われることが多い欧州では、ほとんどの場合に、電気事業は国営・独占公社であるため、経営者は国のみであり、分割が容易であり、また競争状況をもたらすためには大胆な組織分割が不可欠である。そして、欧州では送電設備に余裕がある国が多いために、発・送電の一体的設備経営の必要性が将来も含めて小さいことなどの背景がある。(3)

しかし、このような背景にある条件を満たさない日本で、単純にアンバンドリングを導入することが適切かどうかは疑問であろう。最低限において明らかなのは、発電・送電・

配電の垂直統合体制から発電部門をアンバンドリングした場合に、十分な送電容量が当然確保できるとする前提で、アンバンドリングすることを行うべきではないということである。

一般に、アンバンドリングが受け入れられるとすれば、独占禁止法の独占的状態の定義(4)を考慮すると、平成16年の電気事業法改正の下においても、次のような状況が持続する場合である。

(1) 電気料金の引下げが見られず、既存の電力会社の利潤率が異常に高い。

(2) 新規参入が見られず、電力会社の地域独占が維持されている。

(1)の電気料金引下げは、前々章でも見たとおり、平成12年の大口の小売り自由化以降、既存の電力会社と新規参入企業の顧客獲得競争のなかで、大幅に引下げられてきた。また、分散型電源の市場シェアの上昇も、既存の電力会社に危機感を与え、大幅な料金引下げに寄与したといえる。それゆえ、(1)は、現実には存続しているとはいえない。

一方、(2)については、電力の小売り事業の新規参入者の市場シェアは、競争市場にある特別高圧顧客に限ると5%であり、電力の需要全体では0.5%に過ぎず(平成16年度1月現在)、地域独占が維持されている。(5)そのため、(2)は、存続しているといえる。また、分散型電源を考慮しても、市場シェアが約9割を占める地域独占の状況である。そして、(2)の状況を背景に、新規参入者は、アンバンドリングを主張しているといえる。

この高い市場シェアの評価で難しいのは、これが既存の電力会社による経営改革によるものなのか、または、既存の電力会社による市場支配力の行使や競争ルールの機能不全によるものなのか、判別がつかないということである。(6)どちらであるかは、依然断定しがたいところであるが、少なくとも次のことは明らかであろう。

(1)の既存の電力会社による電気料金引下げにより、新規参入がより困難になる状況がもたらされ、(2)の状況をより強固にしているともいえるが、平成12年の電気事業法改正がもたらした電気料金引下げは、自由化の大きな成果であったことは否めない。そして、平成16年からは、500kw以上の利用者に対し、小売りの自由化が拡大され、平成17年には50kw以上の利用者へ小売りの自由化が拡大される予定である。そのため、さらなる電気料金引下げ圧力がかかると予想される。

このような状況からして、地域独占状態が維持されているにしても、既存の電力会社のアンバンドリングにまで踏み込むことは行き過ぎの措置といえよう。もちろん、新規参入者の送電線利用料の高価格形成による参入妨害が、中立機関が創設されても明白に見られる場合や、電気料金の硬直性が今後見られる場合には、その限りではない。

また、アンバンドリングにより、送電部門が電力会社から完全分離され、利潤動機のない非株式会社が成立したとする。当然、自然独占であり、競争の脅威はない。この場合、構成員は官僚と同じような特徴をもたざるを得ないであろう。このような組織がサービス向上に励むであろうか。つまり、顧客本位の行動を行うかという疑問である。このような組織は、垂直統合の下で現行の電力会社が競争のために送電部門を効率化するというイ

ンセンティブを持つことや、過剰投資を避ける判断能力を持つことも出来ず、結果として、高コスト、過剰投資という結果になる可能性が大きい。一方、送電部門が完全分離され、自然独占を保証された株式会社が成立したとすると、混雑料が収入になるような仕組みを取った場合に、送電網をいつも混雑させておくことが利益となるので、送電設備への投資を過少にする誘因が働く。

また、もし垂直統合の経済性が存在する場合には、アンバンドリングによる費用増加の可能性が高い。垂直統合の経済性を指摘するものとしてあげられるのは、次のとおりである。

垂直統合の場合の各部門の高い技術的相互依存性により、適切な運営は各部門間の円滑な情報の流れを必要とし、そして、垂直統合による意思決定は、情報の外部性を内部化できる。つまり、電気事業のように各部門が高い技術関連を有する産業では、電力システム全体に関する技術的な最適な状態をもたらすため、全体の人員、設備計画などを立てたほうが無駄な重複投資を避け、費用節約的である可能性がある。すなわち、発電・送配電一貫のスケールメリットとして、不確実性を減少させることができる。そして、各部門の特殊な資産の存在や費用回収に長期間を要する場合、発電・送配電の各部門を垂直統合により内部組織化することが、最も安価な方法である可能性が高い。

すなわち、他に転用できない発電・送配電設備などの特殊な資産は、長期的な契約の下で運転されることが多い。もし、各生産段階が分割され、短期取引が行われるようになると、投資家は、投資資金の回収を補償するリスク・プレミアムを上乗せした短期契約を結びたがる傾向がある。そのため、取引を内部化した発電・送配電の一貫の生産の方が原価が安くなるのである。

また、垂直統合の場合には、資金調達の際に大規模な資金需要者として、強い交渉力により安価な資金を調達できる可能性が大きくなる。(7)

そして、不可逆的ともいえるアンバンドリングをすることの社会的コストと、送電線網利用等の差別的な取り扱いによる新規参入者の損失（社会的損失も含む）との大小が明確でない限り、アンバンドリングを行うことは極めてリスクである。(8)

注(1)「月刊 エネルギーフォーラム」2003年12月号 PP28 - 32 参照

(2) 電力会社の下で発・送・配電の各部門が所有されている現状と完全なアンバンドリングの中間として、発・送・配電の各部門を分社化し、持ち株会社の下で保有するという形態が考えられる。この場合には、完全なアンバンドリングほどではないが、本文で指摘されている行為規制の限界がかなり解消されるといえる。また、部門収益が明確化され、株主資本コストを意識した経営に適している。そして、発・送・配電の一体性維持による供給信頼性が保たれるというメリットがある。「北米大停電とアンバンドリング」阿部聖史「月刊 エネルギーフォーラム」2003年10月号 PP52 ~ 53 参照。

(3) 西村陽『電力自由化 完全ガイド』エネルギー・フォーラム 2004年 PP
67～68

(4) 独占禁止法の独占的状态とは、次の要件を全て満たす場合である。供給額が千億円を超える市場で、以下の市場構造や弊害がみられる場合である。

ア．上位1社の市場占有率が50%を超えるか、または上位2社が75%を超える場合

イ．参入障壁が高く、参入が困難である。

ウ．需給や費用の変動に対して、相当の期間、価格の上昇が著しく、または低下が僅少で、かつ、当該業種の標準利益率を著しく超えており、当該業種の標準販売費や一般管理費に比べ著しく課題となる販売費や一般管理費である。

このうち、本文の(1)に当たるのが、ウの条件であり、(2)に当たるのが、アとイの条件である。

(5) 新規参入者で、資源エネルギー庁に届出を行っている特定規模電気事業者(PPS: Power producer & Supplier)は、15社である。2004年11月現在、PPS全体の総契約電力量は68万7,751kwである。各社の契約電力量を、上位8社について示すと次のとおりである。

PPS	契約電力量
エネット	277,215kw
ダイヤモンドパワー	135,830kw
イーレックス	121,966kw
サミットエナジー	38,910kw
新日本製鉄	38,570kw
丸紅	28,978kw
新日本石油	17,382kw
大王製紙	11,800kw

「月刊 エネルギーフォーラム」2004年11月 PP11～112

(6) 西村陽『電力自由化 完全ガイド』エネルギー・フォーラム 2004年
P122

(7) 垂直統合の経済性を成立させるものとして、発電資本と流通資本の間の代替性の存在をあげることができる。リードタイムの長い原子力を始めとする電源と需要地を結ぶ送電線は、長期的観点により、その後の電源の建設計画を見越して建設される。そのため、電源の追加投資に対して、送電設備はあまり多くの追加投資を必要とはしないといえる。このように、電源計画と送電計画が協調して行われていると、発電資本と流通資本の間に代替性が生じる。しかし、新規参入者は、流通設備計画に関与することもなく、自己の利益を優先させるため、流通設備所有者にとり想定外の立地となる可能性が高く、発電資本と流通資本の代替性が失われる可能性が高

い。南部鶴彦『電力自由化の制度設計』東京大学出版会 P P 7 6 - 7 7。

- (8) 南部鶴彦「楽観主義的アンバンドリング論を超えて—電力改革に不可欠な冷静な分析と多面的検討」 「月刊 エネルギーフォーラム」2 0 0 4 年5 月号 P P 4 6 ~ 4 9。そして、次の論文では、発電・送配電一貫の垂直統合の経済性による費用節減効果が、享受されていることが確認されている。

北村美香、根本二郎「複数財対称一般化マクファデン費用関数を用いた費用構造分析：わが国電気事業の垂直統合の経済性」、『電力経済研究』第4 2 号1 - 1 3、1 9 9 9 年

5 望まれる電力会社間の競争

2 0 0 5 年4 月から、5 0 k w の需要家まで自由化が拡大され、電力会社の地域間の振替料金が廃止され、電力会社間の競争の推進が期待される。(1)特に、2 0 0 0 年に小売り自由化が始まってから、新規参入が発生し、電力会社との競争が行われているが、前章で見たとおり、新規参入企業の電力市場のシェアは、それぞれの電力会社の地域において、1 % にも満たない。確かに、いままで考えられなかったような電力料金の引下げが推進されているが、あくまで事実上の地域独占化での値下げであり、これが新規参入企業やコージェネなどの分散型電源業者の市場シェア拡大を阻止してもいるのである。その結果、2 0 0 0 年以前のように、電力会社の地域独占が、ほとんど同じような状況で再現されないとは限らないといえよう。その後、予想されるのは、低下した料金の引上げである。

このような状況の中で、消費者にとり望ましいのは、2 0 0 0 年の自由化以降、新規参入や分散型電源に刺激され行われてきた電力会社の電力料金引下げ以外に、電力会社間の互いの地域への参入による競争がもっと行われることであろう。

平成1 6 年に振替料金が廃止(2)されたが、電力会社は他社の地域への供給コストが当然低下するため、他地域での料金引下げが可能となり、それに対して進出された地域の電力会社は、対抗上料金値下げを行わざるを得なくなる状況も出てこよう。このような値下げが実現すれば、消費者にも望ましく成果が上がったといえる。

振替料金制度廃止を契機として、電力会社同士が、他社の地域でお互いの顧客を奪い合うような競争が、今後行われることが実際にあり得るのだろうか。他地域へ進出し、地元の電力会社の顧客を、新規参入者のごとく、低料金の提示により奪取することが継続的に行われることが、現実となるのであろうか。この場合に、他地域へ参入する電力会社の参入障壁は、資金力、信用などの側面では、新規参入企業である特定規模電気事業者(PPS) などの電力会社の市場への参入の際の参入障壁よりはるかに小さい。そのため、現在見られる電力会社と新規参入者との競争以上の有効な競争が、期待できる側面があるのである。しかし、各電力会社の料金の差は多少あるものの横ばいの中で、他の電力会社の地域の需要家に電力を売るとき、進出した電力会社は、接続料金を上乗せしなければならず、競争の上では大きな参入障壁となる。この側面においては、電力会社の他社を上回る費用削減

などによる参入障壁の削減が必要となるといえる。

一方で、2005年からの電力取引所の創設も、電力会社間の競争に有効であるといえる(3)。電力取引所を通して余剰電力を購入できる制度が整えば、取引所から購入した電力会社が、他の電力会社の地域へ進出するインセンティブが強まるといえる。

課題も抱えながらも、2005年施行の電気事業法改正による振替料金制度廃止や電力取引所の創設は、最も成果をもたらすものと期待される電力間競争を促進するものといえ、その効果を我々は注視していかなければならない。

- 注 (1) 電力自由化により、電力会社間の競争が発生するというより、電力会社と新規参入者との競争が当面の焦点であるとの見方も有力である。
- (2) 送電線の託送利用者が、供給区域を跨ぐ場合に、顧客がいる供給区域以外の供給区域において、送電線を利用するために課金される料金が振替料金で、kwh当たり30銭程度課されていた。振替料金廃止には、遠隔地の電力立地に不当な補助金を与えることになることなどの反対論があったが、電力会社間の競争促進効果を重視するために、制度変更が行われた。
- (3) PPSは、これまで自家発電所有者からの余剰電力購入や、電力会社からの常時バックアップ購入などで電力を確保してきたが、取引所開設により、取引所を介した取引で電力の一部を確保できるため、電力調達や販売方法の多様化が可能となる。

6 結語

2000年に電力小売りの自由化が始まって以来、幾多のPPSが参入したため、既存の電力会社が電力料金引下げを余儀なくされ、料金の低下が実現してきた。これは、自由化の最大の成果であった。そして、参入圧力を背景としてこのような競争的行動を電力会社を取りつづける限り、発送配電の分離は喫緊のものではない。現状では、中立機関の設置のような行為規制で十分であり、当面行為規制の動向を見極めていくことが肝要であろう。発・送・配電の技術的関連は高く垂直的統合の経済性は無視できない、発送配電の分離、いわゆる、アンバンドリングは不可逆性が大きく、かなりのリスクを伴う。現状では構造規制は行き過ぎであり、望ましいとはいえない。

そして、電力利用者である消費者にとり、現状で最も望まれるのは電力会社間の競争であることを指摘した。そのための競争環境の整備が今後の課題である。