

電力・ガス規制改革をめぐる国際パネルディスカッション

第一研究部 電力グループ マネージャー 富田 哲爾
 研究員 杉田 義幸
 研究員 澤野 慎太郎

はじめに

わが国の電力・ガス事業における競争のさらなる拡大については、国内的には 2001 年春に閣議決定された「規制緩和推進三力年計画」に明記され、国際的には日米規制緩和対話の一分野として取り上げられる等、国内外でその動向が注目されているところである。

電力・ガス事業の今後のあり方を検討するに当たっては、これまでの改革の効果を検証するとともに米国等海外の事例も参考にしつつ、わが国に最もふさわしい制度を構築することが肝要である。また、両事業の自由化の論議は、同じタイミングで進められようとしており、各々の議論が相互に影響を与えることも予想されている。

この度、米国の規制政策の権威を招き、わが国の有識者・関係者が今後の方向性等を議論することは時宜を得たものと考え、昨年に引き続き（財）日本エネルギー経済研究所およびアジア・太平洋エネルギーフォーラムが共催で講演およびパネルディスカッションを開催することになった。

日時	平成 13 年 10 月 31 日（水） 10:00 ~ 13:00
場所	航空会館 7 階大会議室（港区新橋 1-18-1）
内容	<p>挨拶（10:00 - 10:20） （財）日本エネルギー経済研究所 理事長 坂本 吉弘</p> <p>第 1 部 基調講演（10:20 - 10:50） 米国連邦エネルギー規制委員会コミッショナー ウィリアム・マッセー博士</p> <p>第 2 部 日米対談「米国電力自由化について」 米国連邦エネルギー規制委員会コミッショナー ウィリアム・マッセー博士</p> <p>第 3 部 パネルディスカッション 「わが国電力・ガス自由化の課題と方向」（11:30 - 13:00） （コーディネーター） （財）日本エネルギー経済研究所 第一研究部長 森田 浩仁 （パネリスト） エルパソ・ジャパン 社長 デル・レグノ 氏 東京大学 経済学部教授 金本 良嗣 氏 関西電力株式会社 常務取締役 森本 浩志 氏 東京ガス株式会社 常務取締役 草野 成郎 氏</p>

1 . 基調講演「エネルギー市場改革：米国の規制の経験」

米国連邦エネルギー規制委員会コミッショナー ウィリアム・マッセー博士

(1) 序

米国では、天然ガスおよび電力産業の制度改革を積極的に進めてきた。日本でも同じ方向に進んでいるようであるが、米国での成功と失敗の双方から学んでいただけたらと思う。本講演では、米国での天然ガス規制緩和の成功、カリフォルニア電力危機の問題、さらには新しい形態である地域送電機関（RTO）についてお話をします。

カリフォルニア電力危機から学ぶ 3 つの教訓は、良い市場設計の必要性、広域の系統運用機関の必要性、規制当局による市場への素早い対応の必要性、である。良い市場設計としては PJM が挙げられるが、悪い例としてはカリフォルニアが挙げられる。カリフォルニアでは価格変動の激しいスポット市場に過度に頼っていたことが問題であった。

米国の場合、規制権限が連邦（FERC）と 50 州とに分かれており、複雑かつ困難になっている。権限が分断されていることが、プロセスを煩雑にしている。

(2) 天然ガスの規制改革

1992 年、FERC は 101 ものパイプライン業者に対して、全てのユーザーに非差別的にアクセスを提供させるような命令（オーダー636）を出した。オープンな料金を課すことができるなど、このメカニズムがうまく機能し、新しいパイプライン建設も進み、堅牢かつ競争力のある天然ガス市場が生まれた。

(3) 電力の規制改革

日本と同様に、米国の電力会社は民営が多かったため、国営企業の民営化から始まる国とは異なる。経済的な効率性を向上させるのが目的であったため、市場メカニズムによるアプローチをとった。1996 年には、送電線が開放され、全ての電力会社が公平に送電線を利用することができるようになった（オーダー888）。

規制改革の結果、現在、米国では 1000 以上の電力の売手が存在するようになった。多くの電力会社は、州の要請により発電部門を売却している。1996 年からの電力市場の変化は劇的であった。

(4) カリフォルニア州電力危機からの教訓

カリフォルニア州の電力危機は、2000 年から 2001 年初めにかけて高まった。FERC は、カリフォルニア州の電力市場設計にどのような欠陥があるかを十分に検討し、学んだ点をまとめた。

1) 適切なヘッジ手段

まず、過度に変動性の高いスポット市場に依存してはならないということである。カリフォルニア州の場合、売手・買手ともに 1 日前および 1 時間前市場での取引が求められて

いたが、特に 1 時間前市場での価格変動が大きかった。このようなスポット市場で売買するよりも、バランスのとれた供給手段のポートフォリオを構築した方がよい。すなわち、全ての市場参加者は、金融市場でのヘッジ手段を持つべきであり、それが推奨されるべきである。

2) 適切な発電容量の保証

適切な発電容量を保有するインセンティブを与えるような市場設計であるべきである。容量が不足していて、需要側から反応がない（需要抑制がない）場合、短期間に価格が急上昇する可能性がある。PJM では、小売事業を行う LSE（Load Serving Entity）が市場に参加する際には、負荷分を満たすだけでなく 19%の予備率を確保しておくことが求められている。

3) 系統連系の標準化

系統への接続に関しては標準化された手順書があるべきである。これにより、新規参入の発電事業者が系統に接続し、電力を販売できるようになる。現在 FERC は、全米でこの標準化を図っている。

4) 混雑管理

混雑管理には、効率的な方法論を持つべきである。最も良いのは、PJM で行われている地点別限界価格（LMP : Locational Marginal Price）である。これにより、価格シグナルを送ることができ、新規発電設備の建設や送電網の改良が行われるようになる。カリフォルニアでは混雑管理のシステムが良くないものであった。個人的な希望であるが、このような市場設計を標準化し、全国に LMP を導入していきたい。

5) 需要家の反応

価格に対する需要家の感度が重要である。価格シグナルとして、需要家が電気料金を高過ぎると判断した場合には、電力消費を控える行動を起こさせるようにすることを意図している。現在米国で検討を行っているが、答は出ておらず、大きな課題である。

6) 事前の価格低下

最近 FERC は、ニューヨーク ISO に対して「事前の価格低下」の承認を行った。これは、翌日分の発電業者の入札価格を見て、ISO が高過ぎると判断した場合には価格の低下を求めることができるようにするものであり、長期にわたる電力価格高騰が起らないようにする制度である。

(5) RTO（地域送電機関）

米国では、未だに垂直統合型の電気事業者により系統が運営されている場合が多い。したがって、アクセスに対して差別があると言われている。現在、100 を超える系統運用者が存在する。市場は地域別であるが、系統運用者はさらに細分化されており、複数の送電料金が存在する。長距離の送電を考えれば、市場の細分化は非効率であるため、広げていく必要がある。今後は、大規模な運用機関である RTO への統合が進められるべきである。

RTO は、大きな地域における系統管理を行う。米国では、4 から 8 地域程度に絞り込み

たいと考えている。大規模な系統運用者は独立しており、利害関係が対立せず、全ての発電事業者を平等に扱うことができる。RTO の存在により、電力会社が自ら系統運用することはなくなり、系統接続の効率化も図られる。

RTO は地域全体の計画に対する責任を持ち、発電所や送電線の立地などの提案を行う。RTO という構造により、地域のプラットフォームが作られ、発電や送電の新たな投資に向けてのインセンティブが生まれることを望んでいる。送電事業は、採算性のあるものになって欲しい。十分な利益があり、その利益をもとに新たな送電設備への投資が行われるような状況を目指している。

図 1 は、現在の RTO の状況である。RTO West のように大きな地域もある一方で、NY (ニューヨーク)ISO のように小さな地域も存在する。将来的には、4~5 程度の大きな RTO に集約されることを望んでいる。

図 1 現在申請している R T O

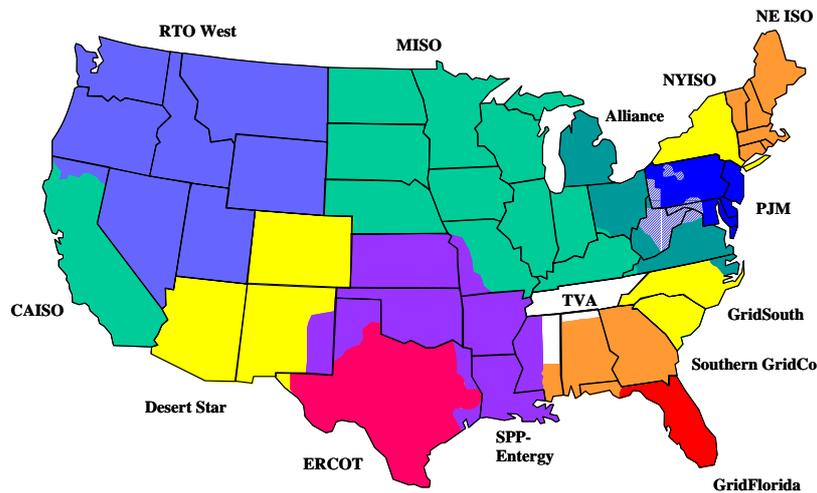
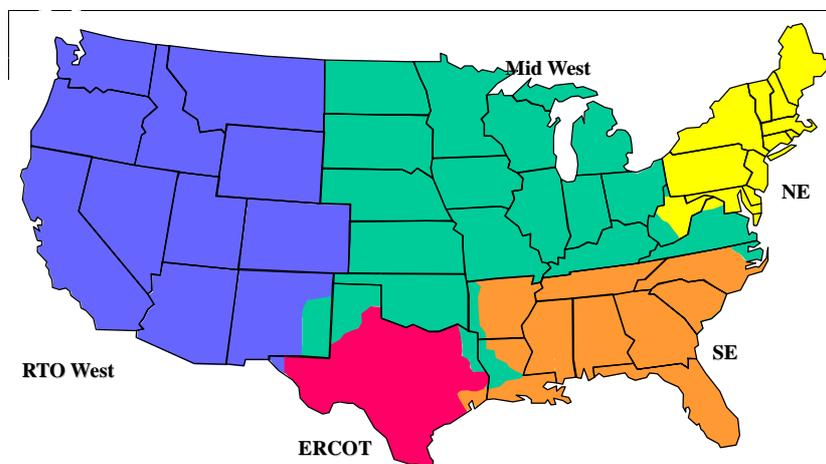


図 2 将来の R T O



このような RTO 構想が実現すれば、発電事業者は RTO の中で発電を行い、販売することができる。新規参入者も、容易に送電線にアクセスすることができるようになる。

(6) 規制当局の介入

電力は一種の商品（コモディティ）ではあるが、他の一般的商品とは異なり、政治・政策がからんでくる。市場に動きを完全に委ねるのではなく、価格が安定するような方法が必要である。非差別的系統アクセスは非常に重要である。良い市場の設計も重要である。しかし、最善の努力をしたとしても、市場が機能不全に陥ることは避けられない場合もある。それを規制当局が見過ごすわけにはいかず、何らかの介入（価格統制など）が必要である。電力は、他のコモディティとは異なる特質があるからである。

(7) 天然ガスの問題

最後に、天然ガス市場について触れておきたい。米国では、新たな発電所は天然ガスを必要とするため、ガスパイプラインと天然ガス設備が重要となる。パイプライン利用の公平化と納得のいく料金設定が重要である。

米国では、天然ガスの規制改革はうまく進んできた。今後もパイプライン建設に何 10 億ドルもの投資を続けることになる。天然ガスについては、十分将来のニーズに対応できるであろう。

(8) まとめ

FERC としては、市場メカニズムによるアプローチを行っている。その上で、エネルギーに関する様々な規制の施策をとっている。カリフォルニアの問題で辛い目にあったが、多くのことを学ぶことができた。日本においては、米国の成功と失敗の両方の例から学んでいただきたい。最も良いと言われているのは PJM であり、失敗の例はカリフォルニアである。電力業界の再編を行っていく際に、次の 3 点を助言する。

他の国の成功事例と失敗事例を良く見る

日本の市場に合った設計を行う

最終的には電力・ガスの需要家に対して利益のある方向を探る

すなわち、妥当な価格で安定的に提供できること、新たな投資が進められること、システムが全ての市場参加者に公平に機能することである。

これを進めるに当たっては、知性を持って、しかも慎重に、眼を見開きつつ前進されることをお勧めする。

2 . 日米対談「米国電力自由化について」

米国連邦エネルギー規制委員会コミッショナー ウィリアム・マッセー博士
アジア・太平洋エネルギーフォーラム 代表幹事 末次 克彦 氏

【末次氏】

エネルギー市場の設計とその実現は難しい。その結果、成功や失敗が出てきている。カリフォルニアの電力自由化失敗から学ぶべきものは大きい。カリフォルニアでは、いきなり完全な自由市場を目指したが、それは市場設計上のミスである。

日本が今後競争市場を作るに当たり、電力価格の指標としてスポット市場導入は不可欠なのか、相対契約のみでも市場化は可能なのか、意見を伺いたい。

【マッセー氏】

良く機能するプール市場（スポット市場）からの価格シグナルは重要である。ただし、プールに対しての過剰依存、ヘッジ手段提供の不足がカリフォルニアの失敗である。成功例の PJM では、長期契約とプールが並存しており、プールにおける取引が 10～20%と良いバランスを取っていた。プールがあるのは良いことであり、発電・送電について地点毎のリアルタイムの価格シグナルがあるのは良いことである。

【末次氏】

ネットワーク利用へのアクセスの公平性、料金透明性と、適切な発送電設備投資及び最終供給責任の両立性を考える必要があるが、託送制度については、ドイツ・日本の TPA（第三者アクセス）の考え方と、ISO の LMP（地点別限界費用）の考え方の 2 つの全く異なるアプローチの仕方がある。これは、各国の文化・政治的背景の相違によるものか。

【マッセー氏】

これは根本的な問題である。経済学者によると、市場のプラットフォームが中立であるという信頼感がないと、新たな市場参加者は入ってこないようである。市場のオープン化には時間がかかるが、構造的なアプローチとしてオープンアクセスを導入する RTO のコンセプトは、その問題を一気に解決することになる。

【末次氏】

ISO が市場の経済的諸原則に適合するのか。それが世界的な趨勢なのか。日本は垂直統合を選択しているが、次のステージでは変化もあり得るべきなのか。

【マッセー氏】

私見だが、良い市場を達成するために、ISO のコンセプトは良く機能すると思う。米国では、系統運用者の中立性を目的に RTO が採用された。米国以外の国でも機能する。ただし、ISO は十分な権限と給電指令ができることが条件である。TPA では、中立性が保てるかどうか疑問である。

【末次氏】

社会の歴史などを考慮することが必要である。ドイツで TPA が採用されているのは、ド

イツ人が私企業の中立性を信頼しているからである。日本については検討が必要である。RTO を作るのはシステムの効率性のためというが、日本では効率性と経済性において高いレベルにある。さらに RTO を作ることのメリットは、参入者のために市場を広げることにあるのか。

【マッセー氏】

RTO を大規模（広域）なものとし、効率性を追求したい。しかし、日本には日本独特の事情があるため、米国のものをそのまま勧めることはできない。需要家の反応や発送電容量を考慮してよく検討するべきである。

【末次氏】

米国でも LNG 市場を活用する動きがあるが、LNG ターミナルのオープンアクセスがなぜ必要なのか。その重要な点は何か。

【マッセー氏】

1992 年にパイプラインはガス供給事業と分離され、オープンアクセスの命令が出された。LNG ターミナルも、パイプラインと同じように扱うことが原則であると考えた。

【末次氏】

LNG ターミナルも輸送機能の一部であることから、オープンアクセスが求められていると理解している。

3 . パネルディスカッション「わが国電力・ガス自由化の課題と方向」

コーディネーター	日本エネルギー経済研究所 第一研究部長	森田 浩仁
パネリスト	東京大学 経済学部教授	金本 良嗣 氏
	エルパソ・ジャパン 社長	デル・レグノ 氏
	関西電力株式会社 常務取締役	森本 浩志 氏
	東京ガス株式会社 常務取締役	草野 成郎 氏

(1) コーディネーター（森田）からの概要説明

11 月 5 日から経済産業省の総合エネルギー調査会・電気事業分科会で、現行の自由化制度の評価と今後の方向についての審議が始まる。一方、ガス市場の在来問題も検討されている。これまでは、電力よりもガスの方が先に自由化が進んできた。

新規参入の進捗評価は、時間軸を忘れてはならない。ブリティッシュガスの場合、1986 年に民営化され、1999 年に事業が自由化された。この間、13 年間かかっている。米国においても長い時間がかかっている。日本では、都市ガスが 5 年、電力事業が 1 年半経過したばかりである。

パネリストの方々へ、TPA（第三者アクセス）の現状、需要家側からの状況（価格・選択肢）、効率化の進み具合、カリフォルニア州の教訓、という 4 点からの議論をお願いしたい。

(2) 金本氏

1) 部分自由化

部分自由化の状況として、次の 3 点に注目している。

電力会社の経営努力によるコスト削減が進み、料金が低下した。

新規参入はまだ少なく、自由化による競争は進んでいない。

電力会社は料金体系をコストに見合う形にリバランスしている。

2) 海外の教訓

米国よりはイギリスや北欧の方が参考になると考えている。電力自由化のプロセスが、米国では多数の小さな電力会社をまとめて行くことであるのに対して、日本では大きな電力会社を競争市場にさらすことになり、イギリスなどに近い側面がある。イギリス、北欧を訪問して感じたことは、ヨーロッパでは政府、関係者に経済学概念で語れる人が多く、エネルギー市場への理解が深いことである。日本でもマーケットへの理解を深めることが必要である。

自由化のポイントは競争であり、競争により価格低下と品質向上の両方を達成できる。イギリスでは、垂直統合されている機関（中央発電局）を分割し、発電と小売部門に競争を導入した。しかし、最初の 10 年間を総括すると、電力供給事業者の数は多かったにもかかわらず、電力市場で大きな独占力が働いた。産業の効率化は進んだが、消費者への恩恵は少なく、事業者が利益を得るといった状況であった。その理由は、フレキシブルな電源を

持つ事業者が 2 社に限定されており、ピーク時の価格をコントロールすることにより、独占価格が形成されたことである。これから日本での市場制度を検討するに当たり最も重要なことは、マーケットに実効性のある競争をいかに導入するかを考えていくことである。

一方、供給安定性については、カリフォルニア電力危機の発生以来、日本でも議論されることが多い。しかし、ヨーロッパでは大規模のシステムオペレーター（系統運用者）が送電網を保有しているため、供給安定性を心配していない。様々な契約で供給を確保したり、送電網を拡充することで供給能力を増強することもできる。また、自前の発電設備を保有する場合もある。送電網を所有し、系統運用を行うシステムオペレーター（TRANSCO 型と呼ばれる）は、発電事業者が独占力を持っている状況では有効である。

また、通常の電力供給に加えて無効電力が必要となるが、この無効電力についてはローカルな独占力が発生しやすい。この対応策として、送電網を拡充することなどが重要である。

3) 今後の自由化の留意点

自由化で競争を確保できるかが最も重要なポイントであり、競争が働いていない場合には規制を残しておく必要がある。次に重要なことは、供給安定性のためにシステムオペレーターをどのように構成するかである。強いシステムオペレーターでなければ上手く機能しないので、その設計をいかに行うかが課題である。

(3) デル・レグノ氏

エルパソ社は、日本でも競争のある市場ができると楽観視しており、北米における電力・ガス事業から学んだスキル、経験、知識を生かして市場の競争化、効率化の中で国、国民に大きな恩恵をもたらしたい。この市場で利益、成長を目指し、日本企業とパートナーシップを組んでいきたい。

エネルギー安全保障を信奉する人は、競争のあるエネルギー市場にとまどうであろう。エネルギー安全保障は、日本のように天然資源の少ない国には重要である。しかし歴史的に見ると、国際的な市場を利用することがエネルギー安全保障を確保する最も確かな道であると信じている。

日本の規制緩和された分野を見てみると、通信（サービスコスト 75%削減）、石油（ガソリン価格 15%以上低下）、金融等で業者増加、効率化、サービスコスト削減が行われ、国民に歓迎されている。

エルパソ社の日本における政策は、「貢献」「協力」「変化のための建設的な提案」であり、米国政府の指示を得て日本の規制緩和のタイミングに関与する気はない。競争市場で得た経験を生かし、パートナー（電力会社等）と共に競争導入の成功に貢献・協力し、建設的な提案を行うつもりである。政府、電力会社と対立、苦情を言うことはせず、仮に古いやり方で将来の不利益になるとしても、それは日本の選択肢として尊重する。政府が、現在の自由化・規制緩和の段階を終了または第二段階の規制改革に進むことを先延ばしするよう

であれば、日本でのビジネスプランを見直すことになる。

エルパソ社としては、日本の電気事業者は、電力インフラの整備などにより、戦後からの日本経済の発展に貢献してきたことを十分理解している。電力産業は日本の急成長を支える戦略的な産業であると考えられたため、信頼性の高いインフラを構築するために要したコストを回収することが保障されていた。したがって、電気事業を行っていくうえで、コスト抑制は事業展開の中の焦点にはならなかった。しかし、現在の環境を考えると、コスト回収を合理的に行っていた様々な要因が崩れ始めている。日本企業の競争力が重要になっており、需要家も OECD の先進諸国と並ぶような低料金を求めている。さらにテクノロジーの変化により、電力業界における競争の可能性が見え始めた。日本が自由化を進めることを信じており、日本にはビジネスチャンスがあると見ている。

エルパソ社は、現段階の参入で、エネルギーソリューション提供による貢献、協力が可能である。自由化プロセスは完璧でない部分もあるが、新規参入者として成功する可能性があるから見ている。エルパソ社は典型的なアメリカ企業と異なり、忍耐強さを持っており、政府が意味のある自由化への意思を堅持するのであれば、ビジネスチャンスを期待する。

最後に、ウィンストン・チャーチルの言葉「悲観主義者は全てのチャンスに困難を見出す。楽観主義者は全ての困難にチャンスを見出す。」が、日本におけるエルパソ社のチャンスを言い表している。我々は楽観論者であり続けたいと思う。

(4) 森本氏

電気事業分科会を控え、微妙な時期であるためその点をご理解いただきたい。検討が早まったのは海外自由化の影響であり、よいタイミングであると認識している。

1) 部分自由化

まず 1995 年に電気事業法が改正され、卸電気事業者の参入自由化と、料金規制の見直し（ヤードスティック査定の導入）などにより競争原理が導入された。この制度を受けて、1996 年から 1999 年までに各電力会社が IPP (Independent Power Producer) を募集した結果、約 700 万 kW の電源が落札された。提示したコストよりも 2~3 割安かったため、電力会社のコスト削減目標となった。

次いで、2000 年 3 月からの特別高圧需要家に対して小売部分自由化が開始された。この 1 年半の実績を見ると、届出した事業者 PPS (Power Producer and Supplier) 9 社のうち、6 社が電力供給を開始している。電源は 56 万 kW で約 40 箇所以上のお客様に供給していると推計される。電力会社の規模に比べれば小規模 (0.4%以下) であるが、今までの自家発電余剰活用を中心としたものから新しい発電所の建設などにより増加すると予想される。

料金面では、大口需要家向けの価格は平均 5%低下しており、競争の効果が現れている。また、分散型電源の技術開発が進展し、自家発電による電力供給が増加している。この自家発電による新規参入も、電力会社にとっての競争相手となっている。

このような競争の進展において、電力会社の経営者および従業員の意識改革が起こって

きた。公益事業から普通の会社への転換ということで、各電力会社とも、経営計画の中で財務体質強化を最大課題としている。財務体質改善の延長線上に効率化がある。建設コストは 2 割低減、修繕費は 3 割低減（1995 年以降）している。ただし、保安規制の緩和も影響している（自主保安への緩和）。自由化対象ではない規制需要家に対しても、過去 5 年間で 3 度も料金改定し、約 10% 程度の値下げを実施している。また、料金メニューの多様化により、需要家の選択肢を増やしていった。

電気料金が海外と比べて割高である理由は、 負荷率の低さ、 人件費水準の高さ、 環境対策・土地代の高さ、であり、これらを十分考慮願いたい。

2) TPA の現状

送電部門の中立性の確保については、「送電サービスセンター」を設置し、営業部門とは分離している。区分経理を行い、託送収支を明確にしているが、今後の議論のポイントの一つとなる。

3) 海外の教訓

カリフォルニアでは供給力不足や制度設計の不備などが指摘されているが、料金が上昇して逆に規制がかかってきた。PJM は成功しているようであるが、自由化が進めば、程度の差はあれ潜在的に同様の事態が起こる可能性があるということが教訓として得られた。

また、電気事業は設備産業であり、設備形成に時間を要するにもかかわらず、現物商品（電気）は一瞬のうちに発電から販売まで行ってしまふ。この時間軸の違いをマーケットメカニズムにいかに取り入れるかが問題である。

4) 今後の留意点

日本の制度設計で考えるべきことは、 地理的、歴史的、物理的（50/60Hz）な違い、国内のエネルギー資源が乏しいので原子力開発が進められているが、自由化に馴染み難い原子力をどう組み入れるか、という 2 点である。

最後に、これからの議論に必要な点は、 自由化の目的は、公益的課題と効率性の両立である、 需要家に迷惑をかけない、 日本的特性を踏まえて設計する、ということである。今後とも、新規参入者（PPS）の要望を含めて議論をしていきたい。

(5) 草野氏

新規参入者として電気事業の改革をどのように見ているかということ、本体のガス事業改革の見通しについてお話す。

1) 電気事業の改革

IPP には 43 社で 700 万 kW 以上の参入があったが、天然ガスを燃料とするものはわずか 4 件であった。このような制度の下では当然のことながら、価格競争力のある石油・残渣油・石炭が大部分となり、環境保全の観点から疑問である。

特定電気事業者が少ないのは制度の問題ではなく、新規土地開発案件と一緒に考えるべきものだからである。東京ガスとしては、2003 年に六本木地区に 4 万 kW 規模で参入する。

小売事業は、大阪ガスと NTT と組んで「エネット」として特定規模電気事業者の届出を行い、既に供給を実施している。また、袖ヶ浦工場に 10 万 kW の発電所を新設する計画を進めている。

IPP は今後の募集があるかどうかは不明だが、燃料選択で天然ガスを高める仕組みを検討して欲しい。

PPS については、市場の余剰が少ないというのが現状であり、新規の発電所を建設しなければならない。しかし、競争条件整備をどの程度図るかという課題が多くある。具体的には、発電所建設の環境アセス簡素化、発電規模格差があるため、同時同量条件の見直し（過剰な設備を必要とする）、常時バックアップの料金についての条件見直し、などである。これらにより、わずか 1% という PPS の比率を高めることが可能となる。

2) ガス事業

ガスについては 30% 以上が自由化領域であり、ガス市場の自由化は電力よりも先を進んでいる。様々な業種から参入している。2001 年 1 月に始まった「ガス市場整備基本問題研究会」では、自由化範囲の拡大、託送範囲の拡大、導管の範囲、LNG ターミナルの第三者利用などが議論されている。

日本ではガスパイプラインが発達しておらず、現時点では託送対象事業者も大手（4社）に限られている。したがって、ガス会社のパイプラインを利用して託送するという実質的な競争にはなっていない。電力事業者や国産天然ガス会社などの保有するガスターミナルやパイプラインを利用して、いかに自由化範囲の需要家を獲得するかという競争である。

今後の研究会においては、託送事業者範囲拡大、自由化範囲拡大、卸託送制度創設、許可制の廃止、などを提案しながら議論を進めていく。

LNG ターミナルの第三者利用については、余力があれば相対交渉でお貸ししたいと考えている。余力がなければ諸規制緩和で LNG 基地の増設・新設を行うべきである。

3) 今後の展望

自由化が市場の効率化、価格の低減、事業者自身の姿勢にどのような影響を与えているかを述べる。

1995 年の法律改正以降、電力・ガスともに料金が引き下げられた。これは、自由化によるものもあるが、料金引き下げ要請があったからである。自由化の進展とともに、競争力の向上をいかに図るかということで、料金メニューも多様化した。コスト削減を進めているが、今後とも、自由化の進展によっては、競争力向上のための料金引き下げもあり得る。ここから生ずるキャッシュフローの扱いについては経営の問題であるが、財務体質の強化、新たな投資、競争力の向上、企業価値向上に十分考慮して使いたい。今までの総括原価方式が崩壊しつつあることを認識しており、市場価格に応じた利益を捻出するためのコストであるというように、公益事業者の考えも変わってきている。

規制改革の目的は、消費者利益の最大化であり、自由化は手段であることを認識したうえで日本型の改革を進めるべきである。

(6) 質疑応答

【コーディネーター（森田）】

電力会社は効率化により自由化対象外の需要家に対しても 10%の料金低下をもたらしたと言われている。一方、経済産業省の資料によれば、電力 9 社平均の料金は自由化の前後で、業務用 9%、産業用 4%引き下げられた。

自由化対象外の方が多く下げられたのか。また、経済産業省の数値は、競争による料金低下ではなく、電力会社の自助努力によるものか。

【森本氏】

今回の自由化は、「部分自由化」という電力会社にとって不自由な点が現れている。前回の審議会では、効率化による成果は規制・非規制部門双方にあまねく還元することになった。今回も厳密に区分経理は行っているが、業務用・産業用のリバランスが行われたため、値下げ幅に差が出ている。

【コーディネーター（森田）】

自家発の余剰が少ないので、新規参入者にとっては電源確保が困難である。エルパソ社としては、どのように電源を確保するのか。

【デル・レグノ氏】

余剰が少ないことについては、代替案を模索中である。

第一案として、新規発電所を建設する計画もあり、サイトを評価している。サイトを購入する可能性もある。新規発電所建設については燃料が最も重要な要素（経済性）であり、発電所に最も効率的に利用できる燃料（ガスや石炭など）を選択する。LNG 基地のオープンアクセスについては、日本では必ずしも適切ではないと考えている。

第二案として、IPP の余剰電力購入だけでなく、施設買収も考慮している。しかし、その発電能力が効率的であるかが重要であり、マーチャントプラントは最も低コストなものでなければならず、低コストな電力を外部市場（プールも含め）に販売していきたい。

お問い合わせ：info@tky.ieej.or.jp