

今後の LNG 安定調達の課題

(財) 日本エネルギー経済研究所
常務理事 首席研究員
小山 堅

クリーンで、豊富な供給ポテンシャルを持つ天然ガスへの期待が世界的に大きく高まり、IEA の言う「天然ガス黄金時代」の可能性も喧伝される中、増大する天然ガス需要に対応した安定調達が重要な課題になっている。これは、世界全体での課題であると共に、わが国にとっては特に喫緊の課題である。

その理由は、東日本大震災後のわが国エネルギー需給の大きな変化と、今後のエネルギー政策見直しの議論の行方と密接に関わっている。すなわち、震災後の厳しい電力需給問題を克服する最重要手段として、徹底的な節電と共に、LNG を始めとする火力発電の大幅な焼き増しが行われ、その結果として、特に大規模な LNG の追加需要が発生している点に留意する必要がある。2011 年 4-8 月の統計を見ると、わが国の LNG 輸入量は、3418 万トンとなり、対前年同期比で 18% の増加となった。仮にこの比率 (18%) で、通年の輸入量が増加する場合、2011 年度全体の LNG 追加輸入量は 1200 万トン程度に達することになる。また、弊所の試算によれば、2012 年度に原子力発電所の再稼動がない場合、LNG の追加輸入量は最大で 2000 万トン規模に達する可能性もある。もちろん、今後の追加輸入量は、わが国経済の動向や、今年の夏に実体験した「節電」が今後も日本全体でどの程度実施されるか、などに左右されることは言うまでもない。

LNG の追加調達数量が増加しているだけではない。LNG 価格も 3 月以降は基本的に上昇傾向を辿っている。わが国の長期契約 LNG 価格は基本的に原油価格連動であるため、LNG 需給そのものとは独立に原油価格の動きをフォローして上昇してきた。また、LNG 需給をより反映する LNG スポット価格を見ると、震災前に 100 万 BTU 当たり 10 ドル程度であったアジア向けスポット価格は、最近では 17 ドル台にまで上昇している。この価格上昇は、LNG 需給の引き締め、というよりは長期契約価格に「鞘寄せ」してきた側面の方が強いと思われるが、いずれにせよ、調達価格が上昇していることには変わりない。その結果、2011 年 4-8 月期の LNG 輸入総額は、前年同期比で約 5500 億円、4 割ほど増大している。国内エネルギーコストの増大と共に、「国富流出」という面で懸念すべき問題といっているのではないか。

しかも、この先、短期的にだけでなく、中長期的にも、有意な代替エネルギー源として天然ガスがわが国エネルギーポートフォリオの中で、より大きな役割を果たすことへの期待が高まっていることに留意しなければならない。始まったばかりのエネルギー政策見直し議論の中で、天然ガスの役割に対する議論が一つのポイントになっていく可能性は高い。

その場合、次の段階として、わが国における天然ガス・LNG の安定調達を巡る様々な議論が行われていくことは必至となろう。この問題だけでも、対資源国外交、海外資源確保、国内インフラ整備、天然ガス高効率利用促進、など様々な側面があるが、一つ重要な論点として、如何により競争力のある価格での調達を図るか、という問題がある。現在の世界の天然ガス市場構造の下で、もともとわが国及びアジア市場の LNG 価格は欧米市場に比し

で相対的に高い水準となっており、いわゆる LNG 価格の「アジア・プレミアム」問題が存在している。その点からもより競争力ある価格での調達重要である。

「アジア・プレミアム問題」の解決に向けた努力は、上述したわが国を取り巻くエネルギー環境を鑑みると、国全体として取り組むべき課題であるともいえるだろう。もちろん、その解決は決して容易でなく、道のりは長く平坦ではない。そのためには、アジアの（あるいは世界全体の）LNG 需給環境において、十分に豊富な供給を担保されるように図り、かつ供給サイドでの十分な競争が行われるような環境を持つことが、基本的に重要な条件となる。それに加えて、わが国の側での調達のあり方に関して、様々な創意工夫が求められていくことになる。その点、国全体としては、世界最大の LNG 需要国ではあるものの、その需要が個別の電力会社・ガス会社の調達によって細分化されており、大規模バイヤーとしての「バーゲニングパワー」が分断されているのではないか、という興味深い議論がある。実際、かつてはいわゆる「コンソーシアム方式」の下で関係各社がまとめ、一定の大規模数量ロットをベースに LNG 調達を巡る交渉が行われていた時期があったが、市場自由化・競争導入促進という 90 年代における変化を受け、現在では、各電力会社・ガス会社がそれぞれのニーズと事情に応じた交渉を行うことが基本になっている。いわば、市場の変化・大きな流れを受けた調達方式の変化といっても良いが、その得失も含め、再検討が必要ではないか、との議論である。その点、既に一部で中小事業者が大手からの二次供給を受けることで、個別調達からの脱却を図る動きも見られていることは興味深い。

もちろん、現在の市場での「現実」を考えると、「オールジャパン」をまとめた交渉などは困難で、そのための具体的方策も容易には思いつかない。しかし、調達規模をまとめることで、わが国全体にとっての大きな利益になるのであるならば、真剣に「頭の体操」を行っていく必要があるのではないか。そのためには、政策サイド・産業サイド・有識者等が英知を結集することが求められよう。その実現化とそのための具体的方策の立案が容易でないためである。なお、その際、具体的な検討に先立って検討すべき興味深い問題がある。すなわち、そもそも論として、需要規模をまとめることが調達価格低下に直接結びつくかどうか、ということである。筆者は、この問題は、①需要規模をまとめることが供給者に対して交渉力を増すか、②交渉力を増した需要家が調達価格低下に成功するか、の 2 段階に分けてみる必要があると見る。

①については、様々な市場の経験から、需要規模の大きな買い手が(そうでない買い手と比較して)より大きな交渉力を有することはほぼ自明のように思われる。②の問題は、やや複雑であり、交渉力を増した買い手にとって、交渉内容の優先順位がどこにおかれるか、ということをお問う必要が出てくる。つまり、調達価格の低下そのものは基本的に重要であるが、そのニーズがどの程度切迫しているか、が問題であり、そのニーズの度合いに基づき、厳しい交渉を行うことを担保するメカニズムが必要になる。また、場合によると調達価格以外の要素について、供給者との交渉の力点が置かれる可能性はゼロではない。あくまでも一例であるが、大規模な需要家が、調達価格より調達面での柔軟性拡大や資源権益確保に重点を置く、などの場合がある。後者の資源権益確保自体はわが国のエネルギー安全保障確保や当該企業の体力強化に資するものである。しかし、調達価格の低下、というもう一つの目的がその影に隠れてしまうこともありえる。要するに、交渉力を増した買い手が、調達価格低下に大きなプライオリティをおくような仕組み・工夫を考えることも重要になる、ということである。今後のわが国のエネルギー問題を考える上では、これまでの常識や通例にとらわれず、大胆で戦略的な発想を基にした検討が様々な分野で必要になる。天然ガス・LNG 問題についても、戦略思考に基づいた真摯な検討が求められていくことになる。

以上