

2004年 1月 22日

株式会社 富士経済
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町
2-5 F・Kビル
TEL.03-3664-5811 FAX.03-3661-0165
URL <http://www.group.fuji-keizai.co.jp/>
広報部 03-5614-1078

電力・ガス自由化に基づく・エネルギーサービス関連市場戦略調査を実施

オンサイト発電市場はE S C O、電力との融合が進み [One - S t o p - S h o p] サービス事業形成へ

総合マーケティングビジネスの(株)富士経済(東京都中央区日本橋小伝馬町 社長 原 務 03-3664-5811)は、業界の代表的企業50社を調査し、エネルギー関連市場の現状及び将来を広く分析、精査した。このほどその結果を報告書「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査2004」(A4判 268頁)にまとめた。

<調査のまとめ>

エネルギー関連市場は完全自由化に向かう過渡期で閉塞的な側面も目立つが、長期的には大きなポテンシャルを持つ市場である。今後の課題のひとつである顧客中心の新しい付加価値サービスを創出すれば、参入企業の優劣が大きく変わっていく可能性がある。

電力・ガスのエネルギー市場は、自由化の進展で従来までの事業分野の境界が薄れており、将来は「地域独占」の枠も消滅すると考えられる。

オンサイト発電サービス市場は、分散型電源を核にハードからソフトまで包括する事業にシフトする。それによって電力会社の寡占市場は構造変化しつつあり、他業種からの参入が可能になっている。

さらに燃料電池や電力貯蔵電池など新規技術開発の進展や新エネルギーの普及推進により、エネルギー事業分野を取り巻く市場環境がますます活性化している。

<調査のポイント>

電力やガス事業は、政府の保護政策により市場競争原理が働かないためサービス面や価格面での競争がなく、日本のエネルギーは世界的に非常に高価であった。反面、電力においてはトップレベルの電源品質を誇ってきた。近年、日本における産業分野の国際競争力低下の要因のひとつとして、高価なエネルギーコストが指摘された。世界経済フォーラムの報告書によると日本の産業用電力料金は世界75ヶ国間で5番目に高価であった。このようなことから、「電力事業法」「ガス事業法」の改正を実施し2010年までに段階的に自由化を実施する計画がまとめられ、電力・ガス市場は将来完全自由化を目指してゆく。

(1) 電力

現在、電力の自由化対象は市場全体の26%を占める特別高圧の需要家のみである。今後2004年に高圧B、2005年に高圧Aと対象を広げ、小売市場の64%が自由化される見込みである。完全自由化は2007年を目標年度としている。

- * 特別高圧分野：契約電力2,000KW以上の産業用、業務用施設
- * 高圧B分野：契約電力500-2,000KW未満の高圧産業、業務用施設
- * 高圧A分野：契約電力50-500KW未満の高圧産業、業務用施設

電力会社の事業動向

増加する自家発電への対抗策として、東電のマイエナジーをはじめ、電力各社がオンサイト発電子会社を設立。またNAS電池などの電力貯蔵システムを使用し、省コスト・電力品質の複合メリットによるソリューションサービスを展開。顧客の要望を受け、まず電力本体が貯蔵システムによるソリューションを提案、自家発電を採用した方がメリットがあると判断した場合はオンサイト子会社と連携してニーズに答える、という事業スキームを展開。また、電力各社はオンサイト発電子会社を通じて、他電力管内への進出を図っている。

電力小売市場(PPS)新規参入事業者

2000年の電気事業法改正による自由化開始以降、商社、ガス系子会社、石油元売系企業などの新規参入が相次いだ。2003年4~9月の間に、需要家数で108件、契約電力量で約41万KWの実績を確保。2003年3月末に比べると獲得契約電力は71%増と急速な事業拡大を遂げている。新規参入事業者の10万KWレベルの電源新設が相次いでおり、2005年頃までこのクラスのプラント建設計画が続く。ガス火力で最も高効率の単機40~50万KW級を複数台、需要地付近に建設するのがもっとも競争力のある形態といわれ、大阪ガス80万KW発電所をはじめ、東京ガス、新日石なども2008年頃に相次いで自社プラントの運転開始を予定している。電力小売市場(PPS)の動向と今後の市場展望

電力小売事業者の保有電源規模は2003年度見込み93万KWから、2010年度には608万KW(6.5倍)に成長を予測

2003年11月現在、電力小売(PPS)事業に参入している企業は9社である。さらに大阪ガス(株)とエネサーブ(株)が既に経済産業省に届出を済ませており、2004年度から事業開始を予定している。PPS事業者が電力を供給しているエリアは、東京電力・中部電力・関西電力・中国電力・四国電力・九州電力管内である。PPS事業者の電源(電力調達先)は自社で保有している自社保有電源と他社の余剰電力を購入する方法がある。2003年11月現在、自社保有電源の割合は全体の約50%弱である。今後PPS事業者が自社保有電源の増設・新設計画を進めており、2005年以降に、PPS事業者の保有する大規模発電所が相次いで運転を開始する。この結果2010年における自社電源比率は全体の70%以上になると予想される。

I P P 独立系発電事業者=電力会社に電力を販売

(2) ガス

1999年5月のガス事業法改正以降、年間100万m³以上の需要家が自由化の対象となっている。今後2004年に50万m³以上、2007年に100万m³以上の需要家へと対象範囲が拡大される見込みである。その時点で小売市場全体の約50%が自由化される。完全自由化は2010年を目標年度としている。

既存都市ガス事業者の動向

2000年度のガス販売実績は、販売量上位10社合計で194億m³

国内には公営、民営あわせて約230のガス事業者があり、東京ガス、大阪ガス、東邦ガスの3社で全国ガス供給量の8割以上を占める。ガス小売の自由化が拡大される中、新規参入者との競争が始まれば現在の収益を維持するのは難しい。さらにガス業界全体で進めている高熱量ガスへの転換に伴うコスト負担も厳しく、経営難に直面している地方中小事業者が数多く出始めている。資金調達難から事業譲渡・合併を余儀なくされるケースも出始めている。大手ガス会社を基軸にした業界再編が進展している。

大手ガス会社はCGS(コージェネシステム・電力と熱供給設備)と電力事業の両分野への積極姿勢が際立っている。今後のガス需要増加の大半をCGSの普及拡大で見込む。更にガス事業への電力新規参入への対抗策として、ガス各社は電力小売事業への進出攻勢を強めている。

新規参入事業者

1999年以降都市ガス事業者以外の企業による都市ガス供給への新規参入、地方都市ガス業者への卸供給が進んだ。電力会社のガス事業参入の狙いは、発電用燃料需要減からガス販売によりLNGの使い道を多様化したい思惑がある。さらにLNGコ-ジェネを核として熱・電力併給により、電気以外のエネルギーを必要とする顧客にソリューションを提供し、「総合エネルギーサービス企業」への転進を図ろうという目的である。現状では、新規事業者が保有する自営導管を通じた供給が主体となっている。2005年前後に、関西電力の堺LNGセンターなど、大規模投資による新規事業者のインフラ整備が進む。2004年~2005年以降に、電力、石油、LPガス、商社、外資などの多様な業種の事業者が入り乱れた本格競争時代が到来すると予想される。

(3) 分散型電源(オンサイト発電サービス)事業

オンサイト発電サービスとは分散型電源を用いたエネルギーの供給サービス事業。電力会社の送電線を通じたネットワーク型電力供給と違い、需要家側に発電設備を設置し、電気・熱を供給する事業形態。1995年の電気事業法改正以降、自家発電運用代行の実施が解禁された。エネサーブやエコシステムズなどのサービス事業者が自社で設備を保有する形で需要家側に発電設備を設置し、電力会社より安く電力を供給する独自のビジネスモデルを確立。オンサイト発電サービスを本格的に展開し、高い業務用電力を買っていたスーパーマーケットなど業務用電力需要層を開拓した。こうして、ここ数年で同分野に於ける分散型電源の大幅な普及をもたらした。今後、新規需要の開拓中心の市場から、老朽化した自家発電のリニューアル分野に主戦場が移ると見られる。将来の市場頭打ちに伴う競合激化に生き残るためには、自社サービスの複合化による、顧客への「多様な便益」の提示が不可欠となる。今後の連携・合併による企業集約の過程で、ESCO、電力小売・卸売り分野との事業融合が進み、オンサイト発電分野を核としたワンストップショッピングサービス事業者が成長してゆくと思われる。

(4) ESCO事業

ESCO事業は、従来の省エネ診断・改修工事の積み重ねだけの事業から、稼働率の低い既設のCGSを買い取り、燃料調達を含む包括的な運転業務を代行。系統電力より低価格で電力・熱を供給する「自家発電生ビジネス」を開始。顧客の省エネ改善を看板にした商形態が、発電設備のアウトソースを引き受ける広範なソリューション事業へ発展しつつある。一括請負型の自家発電代行は今後も伸びると見込まれる。ESCO各社が最終的に目指すのは、エネルギーのワンストップカンパニーでありそのためには供給力(電源)を持つことは不可欠、という将来戦略がその背景にある。エネルギー企業と需要家の間に立つビジネスを指向する事業者もある。自由化

が進めば消費者の側に自己責任と交渉権が生じる。高圧、低圧、家庭用と自由化が進展し、購入先と商品メニューの多様化により市場が複雑になれば、需要家の側に立つコンサル業の需要が増して来ると予想、事業化を図る企業が出始めている。

<調査の背景>

2003年には東京電力の一連の不祥事を受けて「首都圏の電池」たる原子力発電所が一斉に運転を休止し、電力需要が激増する夏季の電力安定供給に重大な不安が生じたことは記憶に新しい。また、北アメリカ東海岸やロンドンなどで大規模な停電が発生し、日本における電力自由化が進む中で、電力の安定供給の重要性を改めて考えさせる結果となった。

各エネルギー会社も急速な自由化の流れの中で苦悩している。既に各社は従来の事業分野に加え、エネルギーサービスの統合パッケージ化によるワンストップサービスを提供することを志向している。さらに顧客をセグメントして売り込む相手の分析を行い、顧客に応じたサービスを提供する必要があり、コスト削減による一層の合理化、効率化を迫られている。

一方で、社会の環境に対する関心は確実に高まっている。その一端として省エネルギー法が改正され、小規模事業者にも環境規制が適用されるようになった。これによりコージェネ導入に追い風が吹きエネルギー各社の事業展開にとって好材料となった。2004年度の予算要求にも分散型エネルギーの導入促進がうたわれている。

<調査報告書の構成> 総括編、資料編に参考資料が付く構成。

総括編は、(1)電力事業、(2)ガス事業、(3)分散型電力・ESCO事業、(4)企業別集計に分けて分析する。電力事業では、電力自由化に伴うこの市場の将来動向を予測する。さらに電力小売事業の現状と将来展望を各電力会社別にまとめる。ガス事業では、ガスの自由化とこの市場への新規参入事業者と捉えつつ将来を展望する。分散型電源・ESCO事業では、オンサイト発電サービスの概要をまとめ、分散型発電事業とESCO事業の動向を解説する。企業別集計では、事業スケジュールと事業シナリオを一覧表にした。

企業事例編は、電力事業、ガス事業、分散型電力・ESCO事業など調査対象50社の事業領域、事業展開スケジュール、事業戦略シナリオ、ターゲット分野、実績今後の事業展開などを項目別に克明に分析した。

参考資料としては、「電力・ガス自由化対象需要量」、「ガス事業者の新規供給状況」、「最近の都市ガス会社の事業譲渡・合併状況」を表にまとめた。

<調査方法> 当社専門調査員による関連企業50社への面接取材による情報収集をベースに、各種公開データ、既存刊行資料を使用して分析した。

<調査対象> 電力会社関連15社、都市ガス会社関連6社、石油その他燃料会社関連5社、商社関連6社、独立系オンサイト発電サービス関連2社、メーカー（原動機、発電機など）関連1社、重電関連3社、ESCO関連8社、その他4社の合計50社

<調査時期> 2003年10月～11月

以上

資料タイトル	: 「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査2004」
体裁	: A4判 (268頁)
価格	: 報告書 100,000円(105,000円 税込み) 報告書・CD Rセット 110,000円(115,500円 税込み)
調査・編集	: 富士経済 東京マーケティング本部 エネルギーソリューショングループ TEL 03-3664-5821
発行所	: 株式会社 富士経済 〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2-5 F・Kビル TEL 03-3664-5811 (代) FAX 03-3661-0165 e-mail: koho@fuji-keizai.co.jp
この情報はホームページでもご覧いただけます。URL: http://www.group.fuji-keizai.co.jp	