

2005年1月14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 03-3664-5697

電力、ガス、オンサイト発電、E S C O事業調査を実施

- P P S 電源規模は 2 0 1 0 年度に 5 9 3 万 kW (2 0 0 4 年度の 4 . 5 倍) -

総合マーケティングビジネスの㈱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、このほど、制度改革や規制緩和などにより新たなサービスと市場が生まれている、P P S (特定規模電気事業者) の電力サービス、ガス新規参入事業者によるガス供給サービス、オンサイト発電、E S C O事業調査を実施した。その結果を「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査 2 0 0 5 」にまとめた。

P P S (Power Producer and Supplier): 特定規模電気事業者

< 調査結果の概要 >

(1) P P S 電源規模は 2 0 0 4 年度の 1 3 3 万 kW から、2 0 1 0 年度には 5 9 3 万 kW 程度まで拡大。

2 0 0 4 年度における P P S 全体の電源規模は、約 1 3 3 万 kW 程度とみられ、2 0 0 5 年以降に大規模な発電設備が相次いで運転を開始する。2 0 1 0 年には P P S の供給力は、5 9 3 万 kW 程度にまで達すると予測される。大半の P P S が最注力エリアと位置づける東京電力管内、潜在需要が見込まれる関西電力管内で、大規模電源の運転開始が見込まれている。また、東電管内に隣接し同じ 6 0 kHz 圏である東北電力管内でも、2 0 0 5 年の振替供給料金廃止後を見据えて、P P S が新規電源を確保する動きが見られる。

振替供給料金：ネットワーク間での電力をやり取りする際の手数料 (供給区域をまたぐごとに課金される)

(2) 有望需要家は全体の約 3 % 程度 少ないパイを巡り、P P S 間の競争激化

特別高圧分野 (契約電力 2 0 0 0 kW 以上) の電力自由化により、表面的には全需要家の 2 7 % 程度が P P S に解放された。しかし、P P S が実質的に参入できるのは民生用施設が中心であり、特別高圧民生施設に限定すると、全需要家に占める割合はわずか 3 % 程度に過ぎない。P P S は特別高圧分野を最重点ターゲットとしていることから、「電力会社 vs P P S 」のみならず、「P P S vs P P S 」の競争も激しくなっている。

(3) 電力調達入札における P P S の存在感の高まり

2 0 0 0 年 8 月の経済産業省本館に始まり、地方自治体関連施設などで電力調達入札が行なわれている。2 0 0 1 年頃までは、電力入札を実施しても、電力会社の単独応札というケースが多かった。しかし 2 0 0 2 年を境に、電力会社と P P S の間で競札となるケースが増加、現在では電力入札案件の約 7 0 % 以上で、「電力 vs P P S 」の競札が行なわれている。競札が行なわれた場合、P P S が落札する割合が高く、電力調達入札における P P S の存在感が高まっている。

(4) 今後は、安定的な電力供給が可能な「自社電源」の比率が高まる

P P S の保有電源は、「自社で所有する電源」と「他社発電設備の余剰分を利用」に大別される。2 0 0 4 年度は、「自社電源」が約 5 5 %、「他社余剰電力」が約 4 5 % になると見込まれ、「自社電源」の占める割合が若干高い。しかし 2 0 1 0 年には、「自社電源」が約 8 7 %、「他社余剰電力」が約 1 3 % と、「自社電源」の比率が圧倒的に高まると予測される。この要因として、「他社の余剰電力の確保」が困難になりつつあることが挙げられる。特に競争の激しい東京電力管内、及び隣接する東北電力管内では、P P S 同士で電源を奪い合うケースも起きている。そのため、大半の P P S では、安定した電力供給が可能な「自社電源」を電源調達のメインに位置づける傾向にある。

(5) 「パワーブローカー」型 P P S の出現

2 0 0 4 年 4 月に事業開始したエネサーブは、電力会社の常時バックアップや個々の顧客のロードカーブをうまく組み合わせることで、届出電源規模 (1 1 , 9 0 0 kW) 以上の契約電力 (2 8 , 0 0 0 kW) を獲得している。同社ではこのノウハウと、高度な I T や金融技術を駆使して電力を売買し、利鞘で稼ぐ「電力トレーディング」ビジネスを手掛ける意向である。今後も同社のような「パワーブローカー」型 P P S が出現するであろう。

ロードカーブ (load curve): 需要の変化を連続的に表した曲線。

(6) 電力小売を目的としないPPS登録

2004年11月にPPS登録を行った「スペクトルパワーデザイン」はエネルギー関連のコンサルティング会社である。同社は、コンサルティングメニュー拡充のためPPS登録を行ったが、電力小売を行うことは目的としていない。松下電器産業は自家発電設備に余力がある事業所から、他の事業所へシステムを利用して電力供給を行うため、2004年11月にPPS登録を行った。しかし同社も電力小売競争に本格参入する意向はない。今後も上記2社と同じ様な理由で、PPS登録を行う事業者が出てくるとみられる。

調査対象市場 / 事例研究企業

電力市場	ダイヤモンドパワー、丸紅、イーレックス、新日本製鐵、エネット、サミットエナジー、大王製紙、新日本石油、ジーティーエフ研究所、エネサーブ
ガス市場	東京電力、関西電力、中部電力、東北電力、中国電力、帝国石油、石油資源開発、新日本石油
分散型電源市場	エネサーブ、テス・エンジニアリング、マイエナジー、関電ガス・アンド・コージェネレーション、シーエナジー、東北エネルギーサービス、プログレッシブエナジー、東京ガス、エネルギーアドバンス、大阪ガス、コージェネテクノサービス、東邦ガス、北海道ガス、広島ガス、西部ガス、京葉ガス、新日本石油、出光興産、コスモ石油、オンサイトパワー、ヤンマーエネルギーシステム
ESCO市場	ファーストエスコ、日本ファシリティ・ソリューション、省電舎、山武ビルシステムカンパニー、日立製作所、ガスアンドパワー、エネルギーアドバンス、関電ガス・アンド・コージェネレーション、日本工営

調査方法

富士経済専門調査員によるヒヤリング調査及びオープンデータ(各種資料・新聞・業界紙など)による文献調査

調査期間

2004年9月～12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 2005」

体 裁 : A4判 343頁

価 格 : 100,000円(税込み105,000円)

調査・編集 : 富士経済 東京マーケティング本部 第4事業部

TEL:03-3664-5821(代) FAX:03-3661-9514

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

TEL03-3664-5811(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>