

2005年12月7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・ガス市場調査を実施

2004年度の電力需要量におけるPPS事業者のシェアは0.8%  
PPS事業者は2004年度に特別高圧契約で3.0%、業務用施設では8.7%のシェア  
PPS事業者の電力供給量は2005年度 9.8億kWh、2010年度 300億kWh(05年度比:306%)、2014年度 371億kWh(05年度比:379%)に拡大  
ガス事業新規参入事業者8社の2004年の供給量は33億4,100万m<sup>3</sup>で、一般ガス事業者上位10社の供給量227億4,200万m<sup>3</sup>の12%

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 代表取締役 阿部英雄 03-3664-5811)は、このほど予想を大幅に上回り新規事業者の市場獲得が進む、電力・ガスなどエネルギー事業の調査を実施した。その結果を調査報告書「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査 2006(上巻)」にまとめた。

電力市場分野では、PPS各社の電源新設計画から予想される将来供給力が、2014年には電力会社側が想定している離脱需要規模の1.7倍ほどの規模にまで拡大するとみられる。PPS全体のシェアが現状の北陸電力や四国電力などの電力会社一社分にほぼ匹敵する規模となる。一方で、ガス市場分野でも新規参入事業者である東京電力の2007年度供給量が、一般ガス事業者4位の西部ガスの現状規模に匹敵するまでに拡大すると予測される。自由化市場は第2ステージを迎え、参入各社はさらなる需要獲得に乗り出しつつある。市場はかつてない変革の過程にあり、各企業は直近の市場状況を踏まえた事業戦略の再構築が不可欠となっている。

上巻では、「電力」「ガス」市場における参入企業の事業戦略、新規 Vs 既存事業者のエリア別競合状況の徹底説明を行った。

PPS事業者(特定規模電気事業者): 契約電力が50kW以上の需要家に対して、一般電気事業者が有する電線路を通じて電力供給を行う事業者(いわゆる小売自由化部門への新規参入者)。

### <調査の概要>

#### 電力市場

2001年4月の特別高圧施設自由化に始まり、2004年4月の高圧500kW以上の自由化を経て、2005年4月には高圧全面自由化となった。これにより、PPS事業者の需要獲得が進み、2003年4月末の165件、58万kWから、2005年9月末時点では1,075件、282万kWの需要獲得に至っている。2005年度に入ってから、高圧分野での需要獲得も進展しており、件数ベースでの需要獲得ペースは加速度的に速まっている。また、2004年度の電力需要量におけるPPSのシェアは、0.8%である。これを契約種別内訳で見ると、特別高圧契約では3.0%、施設形態別で見ると、業務用施設では8.7%のシェアを獲得している。電力市場全体におけるPPSのシェアは未だ僅かではあるが、特定の需要家分野ではPPS事業者の存在は、確実に大きくなりつつある。

PPS事業者の現在の主要ターゲットは、業務用分野の特別高圧需要家施設(契約電力2,000kW以上)である。東京電力管内では、2005年度において業務用特別高圧施設の約1/3の需要をPPS事業者が獲得している。また、2014年度には全国でも1/3程度の需要を獲得することが予測され、業務用特別高圧施設分野は飽和状態になるとみられる。そのため、高圧分野や産業施設など、業務用特別高圧施設以外から需要を獲得する必要がある。PPS事業者は、高圧託送料の見直しが07年度を目処に行われるものと見ており、高圧分野への進出は今後本格化するであろう。また、電力料金値下げなどにより、「業産格差(業務用施設と産業用施設の電気料金

の格差)」は縮小しつつあることから、今後は産業分野への進出も予想される。高圧一括受電を行う集合住宅や、中小テナントビルなどを各社有望視している。

東京電力管内における離脱需要は加速度的に進展し、離脱件数(契約容量)は2005年9月末時点の710件(195万kW)から、1ヶ月後の10月末時点には、980件(210万kW)となった。この内、高圧施設の離脱は、260件から500件とほぼ倍増している。この要因としてPPSの複数施設との一括契約による、需要獲得が進みつつあることが挙げられる。これまでは、電源出力が小規模で安定供給が困難とみられたことから、複数施設の一括契約ニーズに対して、PPS事業者は積極的な対応を行ってこなかった。しかし、各社の電源拡大にともない複数契約による需要獲得件数は増加しており、今後はさらに増加すると予測される。

PPS事業者の2014年度における電力供給量は、371億kWhまで拡大すると予測される。これは、電力会社各社が想定している同年度の離脱需要(219億kWh)の約1.7倍となり、電力会社の想定を大きく上回る。PPS事業者の電力供給量は、2001年からの電力自由化開始以降順調に拡大を続けており、2004年の高圧一部自由化、2005年の高圧全面自由化により、2005年度には98億kWhの見込みである。今後、伸びはさらに加速し、2010年度には300億kWh(2005年度比:306%)、2014年度には371億kWh(2005年度比:379%)にまで拡大する見通しである。電力供給量を支えるPPS事業者の電源規模も供給量に比例して増加し、2005年度には193万kWとなる見込みである。PPS事業者の電源規模は、今後も拡大を続け、2010年度には576万kW(2005年度比:298%)、2014年度には708万kW(2005年度比:367%)にまで拡大すると予測される。

## ガス事業

ガス事業法における「ガス事業者」とは、一般ガス事業者、簡易ガス業者、ガス導管事業者及び大口ガス事業者の事をいう。自由化領域(大口供給)においては、一般ガス事業者のみならず、ガス導管事業者や大口ガス事業者も、原則、自由な価格により契約を結ぶことが可能である。一般ガス事業者がガスの供給を行う際には、原則として供給約款又は選択約款によらなければならないが、大口供給を行う場合にその供給の相手方と合意したときは、供給約款又は選択約款によらない供給を行うことができる。一般ガス事業者以外の者がガス導管事業または大口ガス事業を営もうとするときには、ガス事業法の規定に基づき、経済産業大臣への届出が必要となる。

都市ガス市場は、「需要家が自由に供給相手を選ぶことのできる自由化領域」と、「供給相手はその供給区域等の一般ガス事業者または簡易ガス業者に限定されるものの、ガス料金についてはガス事業法によって規制され保護されている規制領域」の2つの市場に分かれている。自由化部門に該当するのは、年間契約数量が50万m<sup>3</sup>以上(46MJ/m<sup>3</sup>換算)の需要家であり、大口ガス事業者(または供給区域外の一般ガス事業者)の参入が認められている。

ガス事業法施行規則の改正により、2004年4月から大口供給の適用範囲は、年間契約数量50万m<sup>3</sup>以上にまで拡大した。大口供給の範囲は、1995年3月より年間契約数量200万m<sup>3</sup>以上、1999年11月より年間契約数量100万m<sup>3</sup>以上と拡大してきた。全大口供給量のうち新規参入事業者供給量の占める割合は、約7.6%となる(2004年度実績)。全大口供給量が総ガス販売量に占める割合は、約50%となっている。

一般ガス事業者上位10社(東京ガス、大阪ガス、東邦ガス、西部ガス、京葉ガス、静岡ガス、広島ガス、北海道ガス、北陸ガス、仙台市ガス局)と新規参入事業者8社(東京電力、関西電力、中部電力、中国電力、帝国石油、石油資源開発、新日本石油、三愛石油)を比較してみると、新規参入事業者8社の2004年の供給量は33億4,100万m<sup>3</sup>で、一般ガス事業者上位10社の供給量227億4,200万m<sup>3</sup>の12%分に相当する。

東京電力の2007年度供給量は、一般ガス事業者4位の西部ガスの現状実績に匹敵する規模にまで拡大し、これは、導管整備による大口供給の獲得に加え、PPS事業者の卸売供給による増加を見込んでいることによる。関西電力は、広島ガスを上回る供給量を確保している。しかし、今後は大阪ガスの困り込みにより、伸びは停滞する見込みである。中国電力は実績は少ないものの、水島エルエヌジーの運転開始により2007年以降、北陸ガスの現状供給量を上回る見込みである。新規獲得需要量では、大阪ガスと東邦ガスがほぼ同規模で拡大推移している。一方、東京ガスは、北関東を対象とした導管整備による新規顧客獲得により、前記2社の2倍以上の大幅供給量確保を見込んでいる。その他の都市ガス会社は、石油からの燃料転換等による増加を見込んでいる。静岡ガスは大型LNG船を受け入れる袖師基地の増強などにより、2015年度には17億m<sup>3</sup>を超える供給量を見込んでいる。

## 調査対象

### <調査対象市場>

1. 電力市場
2. ガス市場

### <企業事例>

1. 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、新日本石油、ジーティーエフ研究所、出光興産

2. ガス市場

新規参入事業者： 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

一般ガス事業者： 東京ガス、大阪ガス

## 調査方法

富士経済専門調査員によるヒアリング調査および各種統計資料等による文献調査

## 調査期間

2005年7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 2006（上巻）」

体 裁：A4判 216頁

価 格：95,000円（税込み99,750円）

調査・編集：富士経済 東京マーケティング本部 第四事業部

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>