

2008年12月26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/>
 URL: <https://www.fuji-keizai.co.jp/>
 広報部 03-3664-5697

燃料価格と、景気の激変に取り組むエネルギー関連事業者を調査

PPS事業者の実態

電力供給量は、07年度 153億kWh、10年度 264億kWh（07年度比173%）
 07年度電力需要9,596億kWh全体に占めるシェアは1.6%、特別高圧契約の内の4.2%

総合マーケティングビジネスの株式会社富士経済（東京都中央区日本橋小伝馬町 社長 阿部 界 03-3664-5811）は、このほど電力・ガス市場を調査し、激変する市場環境克服に向けたエネルギー業界の最新動向と今後を考察した。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 2009（上巻：エネルギー市場編 下巻：ソリューションサービス編）」にまとめた。上巻では、「電力」「ガス」市場における参入企業の生き残りをかけた事業戦略、下巻では、新規サービスに向かう事業者の動向の解明を行った。

この報告書は、エネルギー供給事業を定期的に俯瞰する国内マーケット資料として、今回で6度目の刊行となる。

<調査結果の概要>

PPS事業規模推移(25社)

	2007年度	2008年度(見込み)	前年度比	2010年度(予測)	10/07年度比
年間電力供給量	152.7億kWh	167.2億kWh	109.5%	264.2億kWh	173.0%
電源出力規模	240万1,250kW	310万1,590kW	129.2%	511万8,390kW	213.2%

- * PPS事業者（特定規模電気事業者）：契約電力が50kW以上の需要家に一般電気事業者の系統を通じて電力供給を行う事業者
- * 送電ロスを見込んだ電源送電端の量を供給量とした。
- * 07年度の供給量は販売実績、08年度の数値は見込み、10年度は予測値

1. PPS電力市場

PPS事業者は、08年10月10日現在、経産省資源エネルギー庁届け出ベースでは、25社となっている。07年度以降、事業参入当初の想定を遥かに上回る燃料価格の高騰が続き、発電単価の低い火力電源によって小売顧客を拡大するPPSの事業戦略は、ほぼ完全に破綻した。特に電源構成に占める火力電源比率が高い中規模以下のPPSへの影響は甚大で、事業戦略の再考を余儀なくされている。

今回調査の結果、PPS各社による事業環境変化への具体的な対応は、次の3点に集約される。

1) 顧客構成の見直し 採算性を軸に既存顧客を入れ替え、新規顧客は業務用高圧・低負荷施設に集中

参入当初より高圧分野中心で展開していたサミットエナジーや08年4月以降卸供給に特化したGTFグリーンパワーを除き、06年度以降は多くのPPS事業者で高圧電力の販売比率増大が見られる。PPS合計では08年4月時点で販売電力量の1/3以上を高圧電力が占める。従来PPSの主要対象であった特別高圧分野から高圧分野へ顧客シフトしている。ダイヤモンドパワーやイーレックスでは、既存顧客の構成を見直し採算性の低い特別高圧分野の顧客割合を減らし、採算の取りやすい高圧分野の顧客比率を高めている。

2) 電源構成と運用の見直し 高効率電源の有効活用と不採算電源の解除や稼働抑制

08年度は「川崎天然ガス発電所」の運転開始によりLNG火力の大幅な伸長が見られる一方、石油系燃料の電源は契約解除や出力抑制などその割合を減らす努力が行われている。一方、廃棄物発電などRPS（新エネ等電気利用法）対象電力はほぼ横這いに留まっており、獲得が思うように進んでいないPPSの実態が見て取れる。

3) 卸供給の増大 東京電力を中心とする電力各社への卸供給、及び卸電力取引所への供給量を増大

06年度以降ほぼ全てのPPSで他社への送電つまり卸供給量の増大が見られる。特にダイヤモンドパワー、丸紅、イーレックス、サミットエナジーなど中堅PPS事業者に顕著であり、GTFグリーンパワーは08年6月以降100%卸供給に特化している。また、卸供給の比率が低い新日本石油も、08年4月以降東京電力への卸供給を開始している。採算性の低い小売契約から卸売りにシフトするPPSの事業戦略が見て取れる。

今後、最大手エネットを除いて、PPS各社の事業規模は横這いか縮小傾向で推移する見込みで、むしろ電力の卸供給元としてのウエイトが高まっていくと見られる。

一方、PPS事業者個別の状況を見ると、事業者間の格差も一層拡大して、08年度見込で電力販売量の拡大が

見込めるのは、最大手エネットや丸紅、新日本石油など数社に留まっており、多くのP P S事業者は事業規模が縮小傾向である。

2. ガス市場

自由化に伴う顧客獲得競争はここに来てようやく落ち着きを見せてきた。北陸エリア、山陰エリアなど複数の事業者が競合していたエリアは、顧客の棲み分けがおおよそ固まり、競争から協調へと軸足を移している。都市ガス会社の燃料転換は9割方完了しており、燃料転換需要の獲得による競合や、大口顧客への大幅値下げによる競合などは収まった感がある。現在は既存顧客への追加供給による販売量増加が主流である。

このように自由化市場が落ち着いたのは、燃料高騰にも一因がある。L N G燃料の高騰により、各エネルギー事業者は増収減益が続いており、利幅の低い事業を行なうだけの体力を奪われて来た。そのため各社は、自社導管による直送など、自社の強みを活かせる顧客に絞り量より質を重視することで、利幅の見込める顧客の獲得に注力している。尚、電力市場で見送った全面自由化は、ガス市場においても当面実施されないという見方が一般的である。

3. 注目されるP P S事業者

P P S各社の動向を見ると、07年度は各社の戦略の違いが明確に現れた1年であった。P P S首位のエネットは積極的な顧客獲得により06年度から更に20億kWhの需要を積み上げ、業界シェアを拡大している。対照的に、2位のダイヤモンドパワーは、06年度比で電力供給量を約5.2億kWh減少させる一方、他社への送電量を06年度比5倍近くまで引き上げており、小売から卸売へのシフトを明確にしている。

(株)エネット 07年度販売量 75億7,904万kWh 前年比134.5%

関東、関西地域を基盤にして成長。近年、東北、北海道への進出に続いて07年度には中部、九州にも進出。電力調達先は今年10月現在、全国90ヶ所を越える。09年度以降に大型L N G火力発電所を運転開始予定であり、既存地域の需要を一層積極的に掘り起こして行く。東京ガス、大阪ガスなどの出資による大型発電所が建設される予定となっており、小売り向け電源規模は300万kwに増大する見込みである。

現在顧客獲得が急増している高圧施設は、スーパーなどの商業施設や中規模オフィスビルが中心である。また新規エリア開拓ではN T Tグループ関連施設への電力供給を皮切りに官公庁などの入札に意欲を見せるなど地域拡大にも積極的な姿勢を見せている。

4. エネルギーサービス市場

(単位：億円)

	2007年度	2008年度(見込み)	前年度比	2014年度(予測)	14/07年度比
オンサイト発電	2,350億円	2,430億円	103.4%	2,570億円	109.4%
E S C O	270億円	260億円	96.3%	300億円	111.1%
カーボンオフセット	1億円	10億円	1000.0%	2,500億円	25000.0%
海外C D M	1,300億円	1,840億円	141.5%	3,270億円	251.5%

現在の主要エネルギーソリューションサービスとして、オンサイト発電、E S C O、カーボンオフセット、海外C D Mがある。

オンサイト発電とE S C Oは、エネルギーソリューションサービスとして、既存のスキームを顧客に当てはめる方式が主流であった。しかし多様な業種から市場参入が進み、競争が激しくなる中、サービス事業者は顧客利便性や収益効率の向上などを目的とした、新たなビジネススキーム作りを実施している。顧客の要望を一事業者との間で完結できる方法、いわゆるワンストップサービス化を進展させ、事業内容が多様化している。

ワンストップサービス化の流れは、オンサイト発電やE S C Oなどのサービス領域を拡大させ、それぞれの垣根を越えるような形でメニューの拡充が図られている。

オンサイト発電市場は、エネルギー供給事業者や関連事業者が中心であり、E S C O市場は、これらの企業に加えてメーカー系企業、ゼネコン、リース会社などの企業による構成となっている。何れも事業単体としてメリットが得難い状況であり、事業を撤退したり縮小する企業も出ている。これは近年の原油とL N G価格の高騰によりコストメリットが得難くなっていることに加え、この市場の対象施設に飽和感があることが要因となる。しかし温室効果ガス排出権取引の国内統合市場や09年改正省エネ法により、中小規模の産業施設やチェーン展開する業務施設が新たに対象となる。そのため金額ベースでは小幅な伸びとなるものの、件数ベースでは一定の拡大が見込まれる。

カーボンオフセット市場は、07年度から立ち上がった新規市場である。企業などが自らの温室効果ガス削減が

困難な場合、温室効果ガスの排出削減・吸収量など（クレジット）を小口取引（1,000 t未満）として購入、排出量の全部又は一部を埋め合わせを指す。現在、1 t当たりのCO₂購入費用では、価格の安い順に海外VER、CER、海外植林、グリーン電力、国内植林の順であり、1 tあたりの価格相場はCERで4,000～5,000円、グリーン電力証書は10,000～20,000円、植林で5,000～20,000円となっている。参入事業者はサービス系企業である。主要な企業として日本カーボンオフセット、リサイクルワン、ジーコンシャスなどがある。

海外CDMは、従来は大手エネルギー会社や鉄鋼企業による環境対策としての参入であったが、近年はCO₂排出権関連市場への参入を目指した三菱商事や丸紅、三井物産、住友商事などの総合商社によるウエイトが高まっている。

カーボンオフセット市場と海外CDM市場については、新規市場であることから参入企業数も少なく、近年は緩やかな拡大となっていた。今後は排出権取引の国内統合市場の立ち上がりによりクレジットに取引価格が発生し、市場が活発化して参入企業の増加が予想できることから、大幅な拡大が予測される。ポスト京都議定書に向けた動きも進んでおり、13年度以降も市場は拡大すると見込まれる。

以上

調査対象

<調査対象市場>

上巻 国内の電力市場およびガス市場

下巻 国内エネルギーソリューションサービス市場(排出権関連ビジネス、ESCO、オンサイト、その他注目サービス)

<対象調査企業>

【電力市場】

[新規参入事業者] ダイヤモンドパワー、丸紅、イーレックス、新日鉄エンジニアリング、エネット、サミットエナジー、新日本石油、GTFグリーンパワー、ファーストエスコ 他

【ガス市場】

[新規参入事業者] 東京電力、関西電力、中部電力、中国電力、国際石油開発帝石、石油資源開発、新日本石油 他

[一般ガス事業者] 東京ガス、東邦ガス、大阪ガス、西部ガス 他

【エネルギーソリューションサービス市場】

[オンサイト発電事業者] テスエンジニアリング、東京ガス、大阪ガス、東邦ガス、エネルギーアドバンス、コージェネテクノサービス、東京電力、関電エネルギーソリューション、シーエナジー、新日本石油

[ESCO/省エネルギーサービス事業者] 日本ファシリティソリューション、関西電力、ファーストエスコ、省電舎、日立製作所、東芝、明電舎、大和エネルギー、山武、ジョンソンコントロールズ、横河電機、イーキュービック、環境経営戦略総研、日本エネルギーネットワーク

[排出権関連事業者] 日本カーボンオフセット、リサイクルワン、三菱商事、丸紅、三井物産、住友商事

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 2008年8月～11月

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 2009」

体 裁 : A4判 上巻335頁 下巻254頁

価 格 : 各95,000円(税込み99,750円)

上下巻セット価格 : 180,000円(税込み189,000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@fk-m.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>

URL : <https://www.fuji-keizai.co.jp>