

第4節 電力市場への新規参入者が少ない要因

東北地域において PPS 事業者、オンサイト事業者等の新規参入者が少ない要因として、以下の点が考えられる。

1. 地理的制約

我が国における PPS 事業者、オンサイト事業者等の新規参入者は、電力会社、都市ガス会社、石油会社等のエネルギー事業者、商社、メーカー等が母体になり子会社として設立されている場合が多い。いずれの新規参入者も人的資源が限られるため、営業活動は本社所在地周辺が優先される傾向がある。そのため新規参入は関東、中部、近畿等の本社所在地に集中し、逆に、これらの地域からの遠隔地である東北地域では、新規参入が少ないと考えられる。

例外的に、九州地域においては都市圏からの遠隔地であるにもかかわらず PPS 事業者の参入が進んでいるが、この背景には、主要な事業所を有する事業者が PPS 事業を積極的に展開しており、九州地域における PPS 事業のシェアの 7 割（契約件数ベース）を占めている、というデータもある。

東北地域においても、福島県や新潟県など都市圏に比較的近い地域もあるものの、これらの地域において PPS 事業を実施するには、東北地域に調整電源を所有している必要があり、そのためには大規模な設備投資が必要になる。PPS 事業者が設備投資するためには、地理的に近い地域だけではなく、管内全体での十分な需要が必要になるため、管内の一部に地理的制約が小さい地域があっても、PPS 事業者の参入は進みづらいという側面がある。

2. 市場規模

前述のとおり、新規参入者は人的資源が限られているために、営業活動に割くことができる人員は限られる。その場合には、地理的条件のほかに、市場規模によっても営業活動の優先順位が決まってくる。

例えば、PPS 事業の場合、電気料金と比較して託送料金が割安な特別高圧業務用の需要家が対象となるため、こうした需要家が多い大都市圏に新規参入が集中する。東北地域では、他の地域と比較して特別高圧業務用の需要家の割合が小さいため、新規参入者が少ない上に、全体の市場規模としても小さい（関東地域の 26%、近畿地域の 53%）。

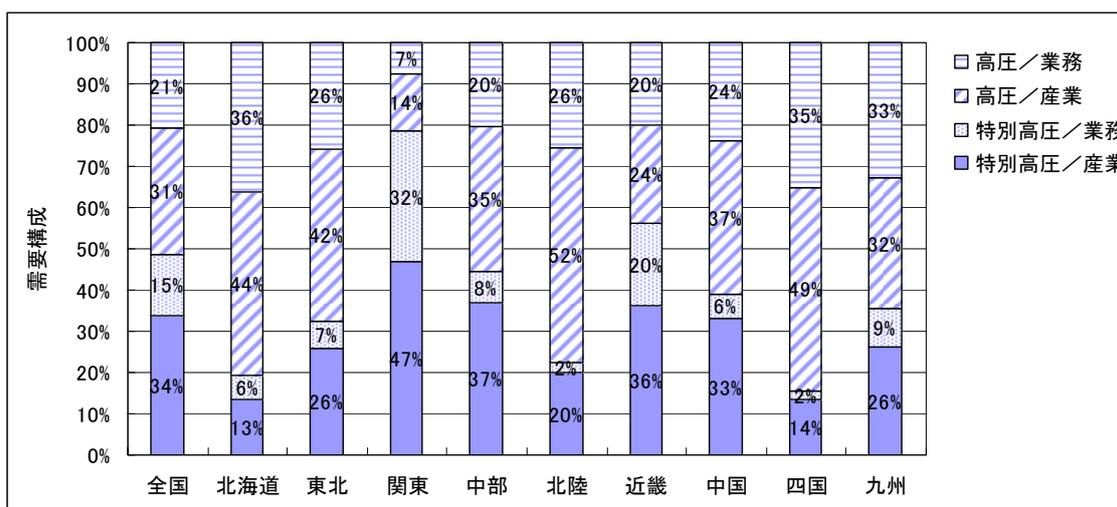
また、他の事業においても、市場規模自体が大きい大都市圏に新規参入が集中する傾向がある。

図表 102 電力会社別の販売電力量（再掲）

電力会社	販売電力量 (億 kWh)	構成比	電力会社	販売電力量 (億 kWh)	構成比
北海道	302	3.5%	関西	1,449	16.7%
東北	773	8.9%	中国	581	6.7%
東京	2,867	33.1%	四国	272	3.1%
中部	1,267	14.6%	九州	802	9.3%
北陸	269	3.1%			

(資料) 電力調査統計月報

図表 103 地域別の需要構成（契約数ベース）（再掲）



(資料) 電力調査統計月報

3. 調整電源（PPS 事業の場合）

東北地域においても、化学、金属、製紙等の素材系業種の需要家などから自家発余剰電力の調達が行われている。それにもかかわらず、東北地域において PPS 事業者の参入が低迷している背景には、30分同時同量制度（後述）の問題から、需要家が立地する電力会社管内に出力調整用の電源（調整電源）を有していないと、同時同量の達成が困難となり電力供給が行えない、という課題がある。

調整電源と成り得るのは、自社や自社の株主が保有するガスタービン発電など、負荷追従が早い電源であり、こうした電源を東北地域に持っている PPS 事業者は数社である。なお、東北地域において PPS 事業を行っている事業者は数社あり、調整電源を保有していない P P S 事業者は、高度な需要予測（プロファイリングシステム）を用いることで、負荷変動の小さい施設に限り電力小売を行っている。