

エネルギーを 見る眼

燃料費調整制度の問題点

●電力会社は安価な調達という結果で答えを



松村敏弘

東京大学 社会科学研究所教授

1965年生まれ。88年東京大学経済学部卒。博士（経済学、東京大学）。大阪大学社会経済研究所助手、東京工業大学社会理工学研究科助教授を経て現職。専門は産業組織、公共経済

（総括原価と燃料費調整制度）

関西電力、九州電力の料金審査の過程で、再び燃料輸入価格、とりわけLNG輸入価格の高さに注目が集まっている。「総括原価と燃料費調整制度に胡座をかいて調達努力を怠ってきた」との批判である。まず調達全般に^{あぐら}関連して、費用を消費者に転嫁できる地域独占と総括原価制度に問題があると指摘されている。通常の調達価格に関しては値上げ局面で審査があり、一定の費用削減の誘因が働くかもしれない。

しかし燃料費調整制度の下では、調達価格が高くても料金に自動的に転嫁されるので、費用を下げる誘因がなく、このため調達努力を怠ったとの批判である。本稿ではこの燃料費調整制度の問題点を考える。

仮に他社が調達努力の結果、ヘンリーハブリンクでLNGを調達しているのに、A社だけが調達努力を怠り、将来の高騰が見込まれる原油価格連動の不利な契約を結んだとする。予想通り原油価格が高騰し、A社だけが割高な調達となったとする。もしA社の料金がA社のLNG輸入価格に連動して自動調整されるなら、A社は怠慢のつけを、料金値上申請の努力すらしに自動的に消費者に転嫁できる。A社が調達努力を怠るのも当然である。一部の消費者はこのような制度になってい

ると誤認しているかもしれない。

しかし、実際には、A社が自動転嫁できるのは「全日本平均輸入LNG価格の変動分」だけである。仮にA社のシェアが10%なら、輸入価格高騰分の10%しか転嫁できない。もちろん全ての事業者の輸入価格が等しく上昇する局面では結果的に100%転嫁されるが、自社だけ割高な契約を結ぶと、（自動調整ではない）料金改定をしない限り損失を被る。現行の燃料費調整制度は、事業者の調達価格低下の誘因に配慮している。

（メリットとデメリット）

燃料費調整制度には、事業者には制御の難しい化石燃料需給や為替相場の変動によって電力会社の経営に悪影響が及ばないようにする効果がある。このリスクをすべて事業者に負わせれば経営が不安定になり、資本コスト（事業報酬率）が上がり電気料金はかえって上がりかねない。この点が調整制度のメリットである。

しかし、デメリットもある。仮にB社以外の事業者が割高な原油価格連動契約を結び、B社だけがヘンリーハブリンクで調達したとする。予想通り原油価格が高騰し後者が有利になれば良いが、予想に反して原油の相対価格が低下し、他社の調達価格が下がると、全日本平均輸入価格もそれにつれて低下し、B社は自社の輸入価格が下がる

ないのに自動調整によって料金が下がる。つまり、他社と異なる価格の動きをする契約を結ぶと、安易に他社と同様の契約を結べば発生しないリスクを負う。現行制度は各社の切磋琢磨ではなく安易な横並行動を助長しかねない側面を持っている。少なくとも全日本平均輸入価格を基準とすることは必ずしも合理的ではない。

より深刻な問題は事業者の戦略的な料金改定である。仮にすべての契約が長期固定価格契約だとする。C社だけが他社より1年早く価格改定を迎える。かつては需給が緩んでいたので価格は10だったが、今は需給がひっ迫し価格を改定すると30に上がるとする。C社は輸入価格が30に上がったタイミングで料金改定をする。その後他社の改定により平均輸入価格が上がり、燃料費調整制度で料金が上がる。つまり、料金改定で高い輸入価格を消費者にいったん転嫁し、その後燃料費調整制度で（自社の輸入価格は上がっていないのに）さらに今度は自動値上げできる。

現実には各社の改定タイミングが異なっているので、戦略的に選べばすべての事業者が平均輸入価格よりも高い費用を消費者につけ回すことも可能である。輸入価格低下局面では逆のことが起こるので2つの効果は相殺されると考えるのは誤りである。この局面では輸入価格が下がる前に料金改定でき

るからである。

高い調達価格批判に対して、事業者は見苦しい言い訳に終始してきた。「液化施設には巨額な投資が必要なので、安定的な長期契約でないと売り手が投資してくれない」と繰り返すが、だとすれば契約は原油価格連動ではなく固定価格契約でなければつじつまが合わない。長期契約の中間時点での交渉では価格フォーミュラの見直しは無理と主張するが、かつてS字カーブを導入したのは長期契約の途中の見直し時だった。買い手に不利な契約見直しはしてきたのに、逆の見直しは不可能と開き直って恥じるところがない。

原発が止まり、石炭火力の新設が困難では交渉しようがないというが、では震災前には原発オプションを使って有利な交渉をしてきたとでも言うのか。売り手のいいなりに安易に高値で購入してきたお人好し、という印象を強めるばかりである。

都市ガス事業者も含め、事業者はなぜ安く輸入できないかの言い訳をひねり出すために貴重な人材を浪費するのではなく、安価な調達という結果で答えるしかない。一方行政側も、努力する事業者に不利にならないよう、システム改革を進め、また交渉力強化のための側面支援も考えるべきである。同時に、本稿で指摘した輸入原価の操作が行われないう、料金審査の過程で厳しく査定する必要がある。