

エネルギーを 見る眼

積極的に競争すべき 電力の送配電部門

●域外でのコンサルティングで切磋琢磨を

最近妙な噂話を聞いた。ある地域では、PV（太陽光発電）の新規系統接続に関して、送配電部門から異常に長い工事期間あるいは工事代金をふっかけられ、交渉してもらちがあかない場合、その管内の旧一般電気事業者のOBに口利きを頼むと、それが高い確率で大幅に短縮・低下するというのである。もし本当なら送配電部門の信頼性を著しく損ねる由々しき問題である。

もし仮に本当だとしても、コンサルタント料などの報酬として合法的に受け取るだろうし、旧一般電気事業者も「OBに限らず誰とでも公平に会って誠実に交渉している」と言い訳はできるから、どのみち違法性を証明するのは難しい。しかし何より公正性を重んじる旧一般電気事業者が、疑いをも持たれかねない行動をするはずもないから、これは単なる噂なのだろう。

（送配電部門のコンサルティング）

系統接続に関するコンサルティング自体が悪いと言っているのではない。必ずしも送配電や系統のプロではない小売り・発電事業者が、その地域の送配電事業者の「言い値」の適切性を判断するのは難しい。交渉に送配電の専門知識を持つプロが参加することによって、より公正で、小売り・発電事業者も納得できる結果となることも期待できる。外部の知恵を活用することで、その地域の送配電事業者が当然と思っ

てきたことが実は当たり前ではないことが互いに分かり、より効率的な接続ができるようになれば、地域の送配電事業者、小売り・発電事業者、コンサルタントすべてにとって利益となる。

例えば九州電力の小売り・発電部門が首都圏に他事業者と組んで参入するに際し、非常にコスト高な接続方法を強いられたときに、九州電力の送配電部門がコンサルタントとして協力して東京電力との交渉に臨み、費用を下げられるよう知恵を出すことは、必ずしも悪いことではない。

もし九州電力の送配電部門がもっぱら自社の小売り・発電部門が関与するプロジェクトのみでコンサルティングを行うと、旧一般電気事業者の小売り・発電部門が有利となり、競争上問題がある。しかし、同社が適切な会計区分をした上で、自社の関与しないプロジェクトも含めて誰に対しても公正に域外でコンサルティングを行うことは、むしろ奨励すべきことだと思う。

電力システム改革の第1段階、広域機関が発足したころ、私はある旧一般電気事業者の幹部から奇妙な批判を受けた。「震災前送配電部門10社はヤードスティック規制などで互いに競争していたが、広域機関による集権化でむしろ競争がなくなる。広域機関設立は改悪である」と。かつて送配電部門が激しく競争して効率化していたという認識がどれほどの共感を得られるかは



松村敏弘 東京大学社会科学研究所

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

疑問だし、広域機関設立で競争がなくなるという理屈も理解できず、旧一般電気事業者内で出世する人の常識は理解不能と感じた。しかしこの感想は間違っていたかもしれない。送配電事業者の激しい競争が今までどれほどあったかどうかは別として、送配電のプロ同士が切磋琢磨する競争は確かにあってもよい。

私は日本全体で10社もの送配電事業者がそれぞれ周波数調整などをする現状は非効率的で、白地に絵を描けるなら、3社から5社程度に集約するのが合理的だと考えている。送配電事業者を再編する方法も、広域機関の機能・権限を拡大する方法もあり得る。ハードルは極めて高く、実現するとしてもかなりの長期の課題だと思う。

しかし、もし送配電事業者が域外でのコンサルティングに乗り出し、知恵を出し合うことで実際の系統接続の費用が低下することが現実となれば話は変わる。他社のプロの目を意識すれば、無体な接続条件を出して恥をかき、さらに信頼性を失うことを避けるためにも、域内の送配電事業者も緊張感を持って公正で効率的な提案をするだろう。この望ましい競争効果が顕在化すれば、送配電部門を無理に再編して競争を減殺することの社会的費用が明白になる。このような競争が実現することは、私の「送配電事業者が多すぎる」との持論の誤りを証明することになっ

たとしても、歓迎すべきことだ。

（域外でプロの仕事）

旧一般電気事業者のカルテル体質(?)がもしあれば、送配電部門間のコンサルティング競争は机上の空論だろう。しかし少なくとも、九州電力が勇気を出してこの行動に踏み切ったとして、東京電力あるいは広域機関が「不公正」と騒ぎ立て、これを安易に止めるとすれば問題である。「自社の小売り・発電部門以外からの依頼も真摯に受けるのか」「会計区分はされているか」などを確認するのは重要だとしても、せっかくの新しい動きを大切に育てるべきではないか。

例えば九州電力のOBがもっぱら九州電力管内の接続案件に関して古巣の後輩と交渉し、電源線費用などの削減を勝ち取ったとしても、しょせんはコネを使った癒着と紙一重、閉じた世界でしか通用しない能力なのかもしれない。電気のプロとしての知識を生かした仕事と胸を張って言えるものかは疑問だ。

しかし、九州電力の送配電部門本体あるいはOBが域外に出て、全国の分散電源事業者も含めた発電事業者を助けるとなると、これはどこでも通じる専門的能力を生かしたプロの仕事と評価されて良い。今後は癒着を疑わせる噂ではなく、プロの矜持を感じさせる事例を耳にすることを願っている。