

電力自由化は料金適正化をめざせ

◆新電力への契約切替はゆっくりスタート

「電力小売自由化」が2016年4月から始まった。家庭などの低圧電力を対象に約300の新電力小売事業者を加えた自由競争に変わった。新事業者に切り替えたのは全国で約116万件（16年6月17日時、経産省）。東京電力管内が71万件（同管内の3.1%が切替）と件数、比率共大きいですが、全国では約1.9%の切替と少ない状況である。今の状況は目指す電力小売市場の姿とは遠いところにあり、このままでは新電力小売事業者が増えるどころか今後、減る可能性すらある。

電力小売事業者の総原価を考えると、発電会社から電気を買う「電力購入費」、送電業者に電気運搬を依頼する「託送費」、販売活動の「営業費」からなる。託送費（8.5円/kWh、2016年度全国平均）は規制料金が維持され、新電力小売事業者は電力購入費や営業費の圧縮で利益確保するしかない実情があり、電源を自社系列で保有したり、仕入ルート開拓でガス供給や通信事業とのセット契約や特典などで、顧客を獲得している状況である。

◆電力料金の適正化、低廉化へ向かう道を指向すべき

電力自由化の本来の目標は、電力システムの効率化を目指したものであり、卸電力取引（発電事業者と新電力小売事業者との間で行われる電力取引）を活性化し、自由競争できる電源調達を整えることである。

その方向をもたらすものの一つに、デマンドレスポンス（電力需要対応）がある。例えばスマートメーターの時間毎の電力使用情報に基づいて、電力量料金単価が高い時に節電し、単価が低い時に使用量を増やすことができれば、支払う電気料金を下げられる。これは電力発電量の平準化にもつながる。そのようなサービスを利用者にわかりやすく提供する新電力小売事業者が続々と出てきてほしいところだ。それにより、初めて電力小売自由化の市場が活きてくる。

自由化された電力小売市場においては、新電力小売事業者はより安い電力の供給量を増やすことを指向し、そのサービスで競争してもらい、利用者は電気料金にさらに敏感になって、省エネに繋げることを意識すべきである。【新井喜博】