



2016年12月

株式会社三井住友銀行 CA本部 企業調査部

ロンドン駐在 江藤 恭輔

■ 欧州電力会社の大胆な事業戦略の見直し

欧州の主要電力会社は、主力事業を石炭・ガス火力等の従来型電源から太陽光や風力等の再生可能エネルギー(以下、再エネ)電源に抜本的にシフトするとともに、エネルギー小売り分野を中期的な成長分野として捉え、関連機器およびサービス事業における技術・ノウハウを有する欧米のスタートアップ企業等との資本・業務提携を進めています。

日本でも、欧州企業に倣って先進的な事業を手掛ける関連企業との資本・業務提携を検討する先も出てきており、今後の動向に注目が集まっています。

再エネ発電事業への注力

欧州では、EUの積極的な方針のもと、各国が再エネによる電力供給量を増加させてきました。その結果、今年の総発電量に占める再エネ(水力を除く)のシェアは、EU全体で約2割に達しており、欧州は世界で最も再エネの普及が進んでいる地域の一つとなっています。

他方で、石炭火力発電は温室効果ガス排出量も多いため、EUは大型燃焼施設指令等に基づき、環境基準を満たさない発電所を稼働停止させています。また、再エネによる電力の供給増に伴い、従来型発電所は稼働率が低下し、事業採算の悪化を余儀なくされています。

欧州電力会社は、こうした事業環境の変化をEUおよび各国行政の重要施策に基づく不可逆的な流れと捉えて、再エネ発電への事業投資を拡大しています。

一部の電力会社では、投資資金調達のために、再エネを含む注力事業を分社化

し上場する動きもあるほか、長く主力事業であった従来型発電事業から撤退し、再エネ事業等に特化するという大胆な組織見直しに着手している例もみられています。

電力小売り分野における事業の多角化

小売り分野では、太陽光発電等の分散型電源の普及に伴い、これまで電力を消費するのみであった需要家がエネルギーを生産し、消費する一方、余剰分を貯蔵・販売するようになりつつあります。

こうしたなか、欧州電力会社は、多様化する需要家のニーズに対応するべく、太陽光発電機器、コージェネ機器、蓄電池、エネルギーマネジメントシステム、電気自動車用急速充電器等のエネルギー小売り分野周辺の機器・サービス事業に関連する技術・ノウハウの囲い込みに注力しています。

とりわけ主要企業は、こうした分野で先進企業が多い米国西海岸における専門部署の設置や投資ファンドの立ち上げ等を通じて、スタートアップ企業との資本・業務提携を積極的に進めています。

また、供給力が不安定な再エネの普及に伴い、電力不足時の対応策を講じる必要が生じてきており、欧州でも、容量市場、すなわち電力会社が供給力を確保することで収入を得る制度が整備されてきています。容量市場の入札では、既設火力発電所を用いる事例が多いものの、電力不足時に需要量を調整するディマンドレスポンス(以下、DR)の仕組みを構築することで対応する例も増えつつあります。

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



こうした動きが中長期的には、家庭や工場、オフィスにおける機器やシステム等を需給管理システムで結び付けることにつながり、より大容量の電力調整を手掛ける Virtual Power Plant(以下、VPP)事業に拡大していくともみられており、政策次第で採算が悪化しかねない再エネ発電事業を補う収益事業の育成が急務との危機感とも相まって、今後こうしたエネルギー小売りの多角化への取り組みが活発化していくことが期待されます。

日本の電力業界を取り巻く環境の変化

日本では、本年 4 月に開始した電力の小売り自由化に伴い、顧客の囲い込み競争が始まっており、日本の電力会社は他社との差別化を図る必要が生じています。

また、再エネの普及に伴う送配電網の不安定化は欧州ほどにはみられないものの、2011 年の東日本大震災をきっかけとして電力の需要調整の重要性が高まり、DR の実証実験が進められてきた結果、2017 年 4 月よりネガワット取引(事業者からの要請に応じて需要家が需要を抑制し、その抑制量に応じた対価を事業者から受け取る)市場が導入される予定です。

日本の大手電力会社もこうした制度の導入を踏まえて、エネルギー関連機器・サービス等を手掛ける複数社と合同で VPP 事業の実証実験を開始することを公表しており、数年内の事業化を目指している模様です。

日系企業のアライアンスニーズ

今後日本の電力会社においても、①顧客の囲い込み、および②VPP 事業構築のための関連ノウハウ取り込み等を狙い、欧州電力会社に倣って、資本・業務提携等を通じたワンストップでの機器・サービス提供体制の構築を目指す動きが出てくる可能性もあります。

実際に日本の一部の電力会社では、海外のスタートアップ企業に関する情報収集機能の強化を目的とした新組織の設立等の動きもみられています。

同時に、電力小売りの関連機器やシステムを提供する日系事業者にも、国内外の電力会社や同業他社との協働を通じて新市場における主導的地位を獲得しようとする動きがみられており、今後も各社の動向が注目されます。

(江藤)

図表 商流別の業界環境の変化と電力会社の動向



(出所)弊行作成

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。