

Q 英国事業者のデュアルフュエル戦略とは？

筒井 美樹

わが国において、電気事業・ガス事業の制度改革が進み、地域独占が撤廃されると、電気事業者とガス事業者が互いの市場に参入し合う「相互参入」が活発化すると想定される。自由化の先行する欧米でも、現在では相互参入が一般的となっている。この代表的な事例として、小売自由化が始まって15年以上経過する英国に着目してみよう。

英国で主流のデュアルフュエル契約

英国の事業者の間では、家庭用需要家に電気とガスをセット販売する「デュアルフュエル契約」が主流であり、約7割の需要家によって選択されている。デュアルフュエルの提供は、事業者にとっては新規市場への参入の足がかりとして有効であったといえる。例えば、従来、電気のみを売っていた事業者が、新たにガス市場に参入するにあたり、全くのゼロから需要家を獲得するより、既存の電気の需要家にガスも買ってもらうことの方がはるかに効率的であったと考えられる。すなわち、顧客ベースの活用による範囲の経済性の効果である。

収益性は競争状況に依存

もっとも、収益性への効果については、明確な答えはない。現在では英国でビッグ6と呼ばれる6大事業者の全てがデュアルフュエルを提供しており、提供していない場合の収益性と比較することが困難だからである。実際、収益性のレベルは、デュアルフュエルの提供如何よりも、市場の競争状況に依存していると考えられる。一般的に、競争が活発なほど小売の事業収益性は低い。これは、欧州の大手事業者の会計報告からも読み取れる。

小売全体での収益確保を目指すデュアルフュエル戦略

英国ビッグ6の収益性評価において最も特徴的なのが、デュアルフュエル戦略に基づく、電気・ガスの各事業収益の考え方である。基本的には、小売事業全体で目標の収益性を達成できればよいとの考え方であり、電気とガスの個別の事業収益を戦略的に調整している。例えば、ガス事業者のブリティッシュガス(BG)は、電気料金を安く設定し、電気の需要家を獲得している。電気事業の利益自体は圧縮されるが、もともと確たる顧客ベースを有するガス事業では料金を高めに設定して、小売全体の利益を確保するようバランスを取っているのである。需要家の立場からは、BGからガスだけ購入していると料金が割高なため、電気もセットで買う誘因を与えられていると言える。

逆に、電気事業者のE.ONは、家庭用ガスで赤字を計上しつつ、電気で収益率を高めにしてバランスを取っている。このようなデュアルフュエル戦略の実態は、図に示す個別事業の収益率の変化からも読み取れる。

コストベースの料金から戦略的料金へ

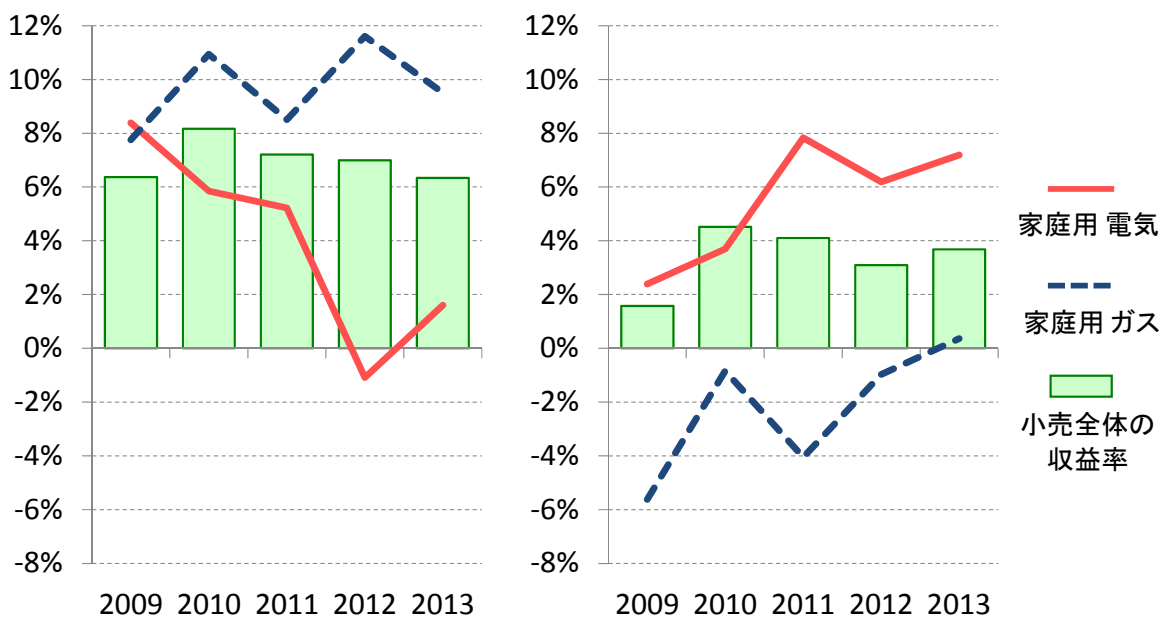
先述の通り、デュアル燃料の提供は、範囲の経済を狙った戦略と理解できるが、請求書の統合などの費用削減効果より、英国においてはむしろ、参入先の市場シェアを拡大する役割の方が大きいと考えられる。自由化された小売市場においては、事業者はこのような戦略的な販売方法を探れるようになるのである。規制下においてコストベースで料金が決められてきた世界から、大きく変わることを意味する。

わが国においても、全面自由化によって、事業者の戦略的自由度は高まるだろう。ただし、英国の事業者のようなデュアル燃料戦略が機能するためには、電力・ガス市場が十分に発達し、小売事業者の調達環境が整うことが必須である。

電力中央研究所 社会経済研究所 事業制度・経済分析領域

筒井 美樹 / つつい みき

1994年入所。2007年博士（政策研究、政策研究大学院大学）。専門は効率性分析、エネルギー事業戦略分析。



①プリティッシュガス

②E.ON

注：小売全体の収益率には、法人用販売も含む。

図 小売部門の事業収益率