

2019. 7. 22

畑 啓之

勧誘電話は「太陽光発電」から「電力自由化」へと移り変わった

一昨年までは「太陽電池パネルを設置しませんか」との勧誘電話が多くかかってきていた。たとえば、「お宅の屋根に太陽光パネルを設置しませんか」「太陽光パネルを置ける土地をお持ちではないですか」など。私はマンション住まいであり、屋上に設置するの？と聞き返していたのであるが、この電話は去年でほぼなくなった。太陽電池パネル（太陽光発電）では儲からなくなったということだ。

それに代わって、最近では「電力自由化ですので契約先を変更しませんか」との電話がかかってくるようになった。そろそろこの業界も事業者向けが飽和して個人宅へその販路を求めざるを得なくなったのかもしれない。

昨日の電話

某社 「いつも関西電力をご利用いただきありがとうございます」

この出だしでは、関西電力から直接に電話がかかってきたと思う。続いて、

某社 「電力料金を今より5%お安くするご提案です」

「関西電力から東京電力へと契約を変えていただきますとお安くなります」

私 「あなたは関西電力の方ですか、それとも東京電力の方ですか」

某社 「私は代理店のものです」

私 「どちらの会社の代理店ですか。東京電力ですか」

某社 「エナジーパートナーの代理店です」

私 「御社の社名は」

某社 「・・・・・・・・」

私 「5%安になることはメリットですが、デメリットがなにかあるでしょう」

某社 「デメリットは特にはありません」

この電話はまだまだ続くのであるが、電話のむこうの若き彼女は電力自由化についてはわかっていなかったように感じた。

株式会社エナジーパートナーと聞くと、東京電力エナジーパートナーを思い浮かべてしまい、直接東京電力が関西電力の市場を奪いに来ているような印象を受ける。しかし、「エナジーパートナー」が含まれている社名は複数社あり、電力自由化に関係するものだけでも下に示したものがある。

どのエナジーパートナーかは判とはしないが、おそらくはエナジーパートナー（東京都豊島区）であると思われる。このエナジーパートナーについては、詳細な情報はわからない。

電力料金の支払先は、エナジーパートナー社が電力売買の仲介をするならば、東京電力からエナジーパートナー社が電力の購入をし、それを関西電力内の電力消費者に売るのが筋道だと思う。この場合の電力料金の支払先はエナジーパートナー社となるのだが、電話口の彼女は支払先（契約先）は東京電力であるといった。そうすると、このエナジーパートナー社は東京電力エナジーパートナー社からの請負をしているのだろうか。

今後、また別の「会社（代理店）」から電話があった場合にはこの辺りを聞き出してみよう。

売電に関連するエナジーパートナー社

東京電力エナジーパートナー株式会社 <http://www.tepco.co.jp/ep/>

英訳名 TEPCO Energy Partner, Incorporated

本社所在地 〒104-0061 東京都中央区銀座八丁目13番1号 銀座三井ビルディング

設立年月日 2015年4月1日

資本金 10,000 百万円

親会社 東京電力ホールディングス株式会社（出資比率 100%）

主な事業内容 小売電気事業、ガス事業等

株式会社 エナジーパートナー <https://energypartner.co.jp/>

会社名 株式会社エナジーパートナー（英名：ENERGY PARTNER., Ltd）

住所 〒171-0022 東京都豊島区南池袋2丁目9-9

資本金 1億円 設立 2005年5月

小売電気事業者番号 A0492 JEPX 会員番号 - 事業内容 電力卸販売事業、電源調達、需給管理を主とする新電力支援事業

株式会社 H2 エナジーパートナー <https://h2-energy-partner.jp/>

〒530-0046 大阪府大阪市北区菅原町11-10 オーキッド中之島2F

取り扱い内容

・新電力取次『ハルエネでんき』 ・通信機器

東葛エナジーパートナー株式会社

<https://www.tokatsuep.co.jp/>

住所, 千葉県柏市南柏 1-2-4 エコロジー スクエア 4D.

設立日, 平成 30 年 10 月 24 日.

資本金, 700 万円.

事業内容, 電力事業 (東葛でんき総販売店) ...

電力自由化 (Wikipedia)

電力自由化、または電力市場の自由化とは、従来自然独占とされてきた電気事業において市場参入規制を緩和し、市場競争を導入することである。電気料金の引き下げや電気事業における資源配分の効率化を進めることを目的としている。

電力自由化において具体的に行われることとしては、主に以下のことがある。

誰でも電力供給事業者になることができる (発電の自由化)

どの供給事業者からでも電力を買えるようにする (小売の自由化)

誰でもどこへでも既設の送・配電網を使って電気を送・配電できるようにする (送・配電の自由化)

既存の電力会社の発電部門と送電部門を切り離すことで競争的環境を整える (発送電分離)

電力卸売市場の整備

日本

2016 年 4 月 1 日、電力小売完全自由化後の 2016 年 11 月 30 日まで、電力の購入先を新電力へ変更した契約件数は 234 万 4600 件となった。

1995 年より電力自由化が始まった。発送電分離は行われなかった。

2007 年 4 月の時点で、新規参入者 (PPS) の自由化部門に占めるシェアは約 2%と伸び悩んでいる。既存の電力会社がそれぞれの供給区域をほぼ独占している。自由化区分の大口需要家の変更率 (事業者数ベース) も、わずか 2%にとどまっている。

PPS (新規参入者) は既存の電力会社の送電線を借用しなければならず、その対価として電力会社に支払う託送料金の水準が高く、算定方法が不透明であり、価格決定権を得ることが出来ない脆弱なビジネスモデルにしかない。

インバランス料金が低い。電気は、その品質を維持するために、需要の変動に合わせて、瞬時瞬時に発電量をバランス (同時同量) させる必要があり、送配電系統の運用業務を行わない新規参入者も、30 分単位で電力の需要と供給を原則 3%の誤差で一致させなければならない。供給不足が生じた場合は、電力会社から、補給的に電力が供給され、対価として通常の数倍ものインバランス料金を支払うことになる。これに対して、電力会社は、通常の系統運用業務を行うことで、同時同量を達成できるため、新規参入者側からは、公平性の観点から制度の改善を求める意見が出ている。

東日本大震災での福島第一原子力発電所の事故を原因に、遅ればせながら日本でも、家庭用電力の自由化に舵を切る事となった。