



日本総合研究所
総合研究部門 シニアマネジャー

佐々木 努

2015年11月末の官民対話においてネガワット取引市場を17年までに創設することを安倍首相が言及した。家庭の太陽光発電やIOTを活用して節電した電力の売買ができるようにし、節電のインセンティブを高めるといふものである。

この発言に呼応するよう、産学連携で40社超の企業からなる「エネルギー・リソース・アグリゲーション・ビジネス・フォーラム(以下、ERABF)」が設立され、経済産業省にも同種の検討会が用意された。前述のネガワットに加え、太陽光発電や蓄電池、電気自動車、燃料電池などの需要家側のエネルギーリソースをIOTにより統合制御し、あたかも一つの発電所のように機能させることを目標に活動するとしている。これらは、東日本震災後に特に注目されるようになった、いわゆるバーチャルパワープラント(仮想発電所、以下VPP)の実現に向けた活動の一環である。経済産業省は次年度予算として30億円規模の実証事業を予定し、一般電気事業者の送配電部門の発電分離がなされる20年頃を目途に商用ベースの取り組みに育て上げていく目論見である。

こうした官の動きに対して太陽電池や蓄電池メーカーは大きな期待を寄せている。固定価格買取制度の変更や系統接続容量の問題などで販売にブレーキがかかる中、次の販促ツールになり得ると考えているからだ。加えて、省エネや電力の供給・買取などのサービスを提供する事業モデルへの変革の契機としても捉えている。

新電力にとっても新たな事業機会として捉えることが可能だ。例えば、19年以降順次発生するFIT買取期間終了後の電源の余剰電力を買い取り、CO₂ゼロの電源として活用することもやりやすくなる。その結果、環境価値を訴求する電力メニユーとして本格展開も可能になるだろう。これらは、電力小売において価格競争を回避する手段としても有効に機能するはずだ。

一方で、送配電や系統制御に係る事業者にとってVPPはビジネス上のリスクとして認識され得る。需要家側大量に導入された蓄電池がネットワークで制御され、低圧側から高圧側への逆流や低圧間での電力融通が発生することとなる。こうした潮流はこれまでの送配電分野の考え方を一変するものである。そのため、既存の系統の秩序にとって競合・代替品となる。

VPPが既存の系統秩序を完全に代替できるものではない以上、どうしても受け入れに消極的となり、対立関係に発展しやすくなる。こうした状況は双方にとって望ましい状況とは言えない。したがって、ERABFに参加する送配電や系統制御に関わる事業者の役割は特に重要となる。どのような協業関係が構築できるか注目すべきだろう。

もう一つ注目すべきこととして、住宅や自動車など需要家側のポジションから参加する事業者を指摘しておきたい。本稿冒頭に記したように当該取り組みの目的は「節電のインセンティブを高める」とされているが、

バーチャルパワープラントが新しいビジネスを産み出す

足元および将来の市場環境を勘案するとこのニーズは切迫性が高いとは言えない。むしろ、19年以降の余剰電源の扱いを意識した方が展開余地は大きいだろう。EVやFCVは常に自宅に駐車していると限らないのだから、場所ではなく車両に紐づいた電力契約を可能とする工夫も当然必要になる。ビジネスとして拡大していくには、需要家が抱える課題やニーズを起点とすることが肝要だろう。

(次回は3月28日付に掲載します)