

S Bパワー、相対契約でリスクヘッジも長期市場高騰で影響 中野CEO「ヘッジに限界、売り札切れ時の制度設計必要」

ソフトバンク株式会社の子会社で小売電気事業を展開するS Bパワー。通信サービスとのセット契約に強みを持ち、家庭向けを中心に契約を獲得している。市場高騰のリスクを避けるため相対契約による電力確保に務めてきたが、同時同量の達成に必要な分を日本卸電力取引所(JEPX)から調達しており、契約者数に比例して取引量も多く、影響を受けてしまった。代表取締役社長兼CEOの中野明彦氏は、予見可能性を持たせるkWh予備率の公表や、売り札切れ時の制度設計が必要と指摘する。

ソフトバンクグループは、2011年に再生可能エネルギーの開発会社「S Bエナジー」を設立してエネルギー事業に参入。小売電気事業では「S Bパワー」を設立し、2014年に法人向けメニューの提供を開始した。

電力全面自由化が実施された2016年には、ソフトバンクとS Bパワーで家庭向けメニューの提供を開始。2017年からは通信サービスとセットの「おうちでんき」や固定価格買取制度(FIT)の電源を活用する「自然でんき」などの新プランの提供を本格的に開始した。合わせて低圧の法人向けに「ソフトバンクでんき for Biz」の提供も行っている。

S Bパワーの電力の調達は基本的に相対契約で、変動する需給に合わせて電力調達する程度、卸電力市場を利用している。自然でんきとして提供する実質再エネメニューも、市場連動するFIT特定卸供給は使わず、非化石証

書を活用する。自然でんきは2020年10月のリニューアル前まで、FIT電源の比率が50%以上であることなどを特徴とした電力供給メニューとして展開していたが、SDGsへの取り組み強化などを背景に、環境価値付き電気のメニューへリニューアルした。この自然でんきは、環境省による電気自動車(EV)向け補助金の再エネ100%電力メニューにも認証された。このほかソフトバンクの通信基地局への再エネ供給も開始。グループでの再エネ利用も進めている。

また、新たに小売電気事業に参入する企業に対し、ノウハウを提供するBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)事業も行っている。新規参入者にとってハードルとなる需給管理代行や電源卸供給、さらにエプコ社から承継したCIS(顧客管理システム)も提供。50社を超える主に中小規模の事業者向けにサービスを展開している。

ソフトバンク子会社には米国エンコアードとの合弁会社「エンコアードジャパン」もある。家庭の電力消費をリアルタイム計測できる「エネトーク」を展開しているほか、節電やみまもり、他社IoT連携など131もの機能に対応したスマートホームサービスを提供している。エンコアードジャパンは、こうしたサービスに合わせ、とりわけエネルギーに関わるビッグデータ解析を得意としており、独自特許技術(特願2018-138870、スケジューリング機能を含むデマンドレスポンス管理システム)を駆使したデマンドレスポンス(DR)サービスを商用化。このDRサービスの仕組みをS Bパワーへ提供し、S Bパワーが節電サービスを提供するとともに、S Bパワーと九州電力との間では、節電(下げDR)だけでなく需要創出(上げDR)も含めた実証を行っている。

S Bパワー代表取締役社長兼CEO・中野明彦氏の見解

——電源構成は

中野 基本的にほとんどを相対契約で調達している。夏季、冬季などの需要が高まる時期は特に相対の比率を増やす。卸電力取引所では、スポット市場だけでなくベースロード市場をはじめとした価格固定化ができる手段も使い、リスク分散しつつ調達する。

——市場価格が高騰していく状態を、当時どう見ていたか

中野 いつ終わるかわからないのが一番困った。期間がわからないと対応する資金をどの程度用意すればいいか判断が困難で、厚めに資金調達せざるを得なかった。

LNG船がいつ来るのか、発電所が通常通りに戻ると

はいつなのかといった情報を旧一般電気事業者は知り得る中、新電力には情報が無く、その「非対称性」が行動に差を生んでしまう。燃料在庫を詳細に公開されずとも、見通すことができる材料、少なくとも一週間先までのkWh観点での予



中野明彦氏

備率などの情報が欲しい。

——どの程度の影響があったか

中野 契約者数が多いと、市場調達の割合を少なくしても、絶対量がどうしても多くなる。S B パワーとしても、相対契約やベースロード市場などを使ってリスクヘッジしていた。しかし今回のように数十倍に価格が跳ね上がるとカバーしきれなくなる。

——需給曲線公開やインバランス料金上限といった対応が取られた

中野 200円/kWhという上限は大きかった。直接的な市場高騰の沈静化に貢献した。需給曲線などの情報公開もあるに越したことはないが、売り札が切れている状態では、情報があっても対処のしようがない。売り札切れの状態では市場に上限価格を設けず、同時同量の義務も維持されたままでは、高騰するのは必然。

——特定卸供給のリスクが顕在化した

中野 再エネ供給を求める企業も増えつつあり、FIT電源もニーズに応じて確保していかなければならない。ただ、特定卸の調達価格は市場連動のため、事業者にはリスクで、それをヘッジする手段は事業者委ねられている。価格変動をヘッジしたい事業者にとって、価格の固定化ができない点で使いにくい電源ではある。

再エネメニューを構築するなら非化石証書の方が活用しやすい。2050年のカーボンニュートラル宣言以降、法人のお客さまからの問い合わせも増えているが、特定卸供給と証書の組み合わせとともに、再エネ価値付きの電気を供給することは可能である。

非化石証書という制度自体が一般には理解しづらいという課題はあるが、S B パワーではご家庭のお客さまの理解を促進する取り組みも行っている。証書含め様々なプランを需要家が選択できることが、自由化の恩恵ではないか。

——一般送配電事業者の収支余剰が需要家に還元される方針が示された

中野 制度の趣旨からも、市場高騰により発生した収支余剰を需要家に還元する方向性は妥当。発電事業者からの買取金額が固定である一方、市場価格が低位で推移すると、国民負担は重くなる。事業者は市場が安い時間帯に安価で調達できているので、高騰した場合のみを切り取って対応を求めるのは適切とは言えないと思う。

——長期にわたる市場高騰のリスクについて、従来からどのように認識されていたか

中野 私も電力ガス取引監視等委員会の制度設計専門会合のオブザーバーとして、これまでの議論は把握してい

るが、市場設計の段階でここまでの連続高騰は想定されていなかった。今後、検証を経てkWhをどのように管理するのか、kWh不足時に起因する需給ひっ迫時のインバランス料金制度の在り方などは、改めて議論されていくだろう。

——新電力側から補填や情報開示を求める声が挙がっている

中野 他社の見解とは必ずしも一致はしないだろうが、新電力にも相応の自己責任はあると考えている。過去のインバランス料金の議論などを踏まえ、我々は早め早めに相対取引でリスクヘッジしてきたが、かなりの影響を受けてしまった。長期にわたって高騰したのは異例だが、一時的な高騰自体は充分想定され、それへの対策の度合いが各社異なる中で、それに対して一律に救済するような措置は、公平性に欠く。その意味では、現時点で打ち出されたインバランスの支払いの猶予については、妥当と考える。インバランスを出した事業者と出さないよう努力した事業者を同一に扱うのは適当とは思わないが、少なくとも、高騰の結果インバランス収支がどのようになっていたかは検証いただきたいと考えている。また、もし大きく余剰が発生しているのであれば、還元について様々な意見があがってくるだろう。

こうした措置とは別に、再発防止に向けた調査・分析と制度の早期点検は重要だ。このままの市場設計では、事業者として異常高騰の影響を避けるため、スポット市場を使わないという結論になってしまう。これは目指すべき姿ではないだろうし、何より市場の信頼が失われ、自由化そのものが否定されかねない。

また、論点の一つになるのはインバランス料金の速報値と確報値の差。コマによっては速報値では200円程度から確報値では500円程度と大きく乖離した。2022年度から導入される新たなインバランス料金制度では、おそらく大きなずれは無くなってくると考えているが、多くの新電力は速報値を元に業績予測や資金調達を行っており、これが大きくずれると事業者にはかなりの影響が出るため、今回差分が生じた要因の検証と、速報値の精度向上を願う。

——サーキットブレーカーについての見解は

中野 2022年度からインバランス料金の上限が設定されることで高騰が抑えられ、実質的にスパイラル的な価格上昇を防ぐ措置として機能すると考えている。ただしkWの予備率のみで議論されている制度なので、kWhの観点でも整理のし直しが必要だ。また、2021年度については、暫定措置として売り札切れが連続して発生することを条件に上限が発動するという議論もあるが、事業者としては売り札切れに関係しない仕組みの方がありがたい。