

# 量の確保とコスト削減を 実現する取り組み

Accountability

No.1

先行き不透明な燃料情勢  
激化する「資源獲得競争」

お客さまに安価で高品質な電気を安全かつ安定的にお届けするため、中部電力はこれまで、原子力、火力、水力発電といった「電源のベストミックス」を進めてきた。また、エネルギーセキュリティの確保に向け、「燃料調達先の多様化」など、さまざまな施策を実施してきた。

中部電力の電源構成は、原子力発電の比率が低く、火力発電の比率が

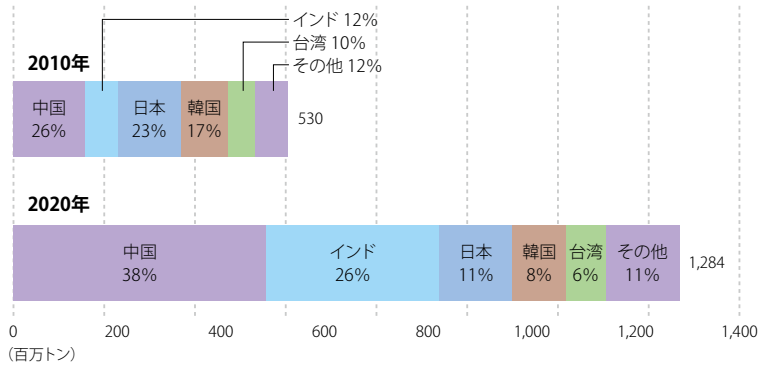
世界の燃料調達情勢が大きく変化し、「量の確保」と「調達コスト削減」という「2つの要件」を満たすことが困難になりつつある。

こうした中でも、安価で高品質な電気を安定的にお客さまにお届けするため、中部電力はさまざまな施策を行っていく。

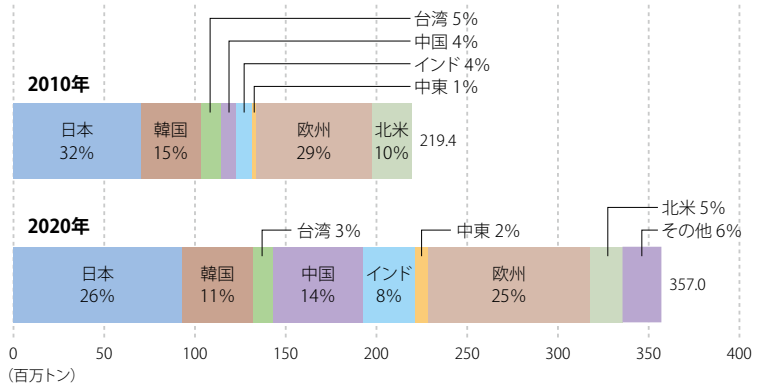
高いという特徴がある。ご承知のとおり、昨年5月の浜岡原子力発電所停止要請以降、不足分を火力発電で代替している。そのため、石炭や液化天然ガス（LNG）といった化石燃料の「量の確保」と「調達コストの低減」という「2つの要件」を両立させることが、従来以上に求められている。燃料調達の重要性はかつてないほど高まっているのである。

ところが、世界の燃料調達環境は大きく変化しており、先行きの見通しは不透明な状況にある。中でも近

【図1】アジア諸国の石炭輸入量見通し



【図2】世界のLNG輸入量見通し



(出所) Wood Mackenzie

年、化石燃料をめぐる「資源獲得競争」が、世界レベルで激化しており、「2つの要件」を両立させることは、決して容易ではない。

まずは「量の確保」の面から考えてみたい。

例えば、中国は数年前まで、石炭・天然ガスとともに、国内消費量を国内生産量で賄うことが可能な状況にあった。だが、経済成長に伴う需要の急増により、現在では石炭やLNGの輸入国に転じ、従来の「地産地消」モデルは、もはや限界に達している。

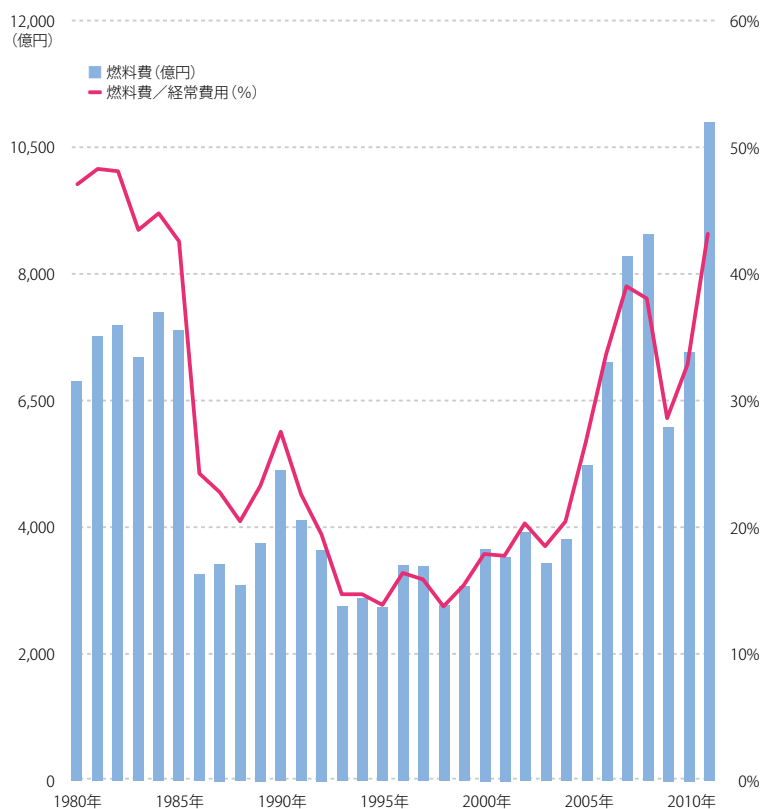
これは、インドでも同様の傾向が見られる。

あまり知られていないことだが、日本は最近まで、「世界一の石炭輸入国」だった。ところが、震災前の2010年には、中国が日本を追い抜いたのである。

【図1・2】のように、今後も中国やインドの石炭・LNGの輸入量は増加し続け、アジアの燃料調達市場における両国の存在感はますます高まる見通しである。

特に、中国は燃料の種類を問わず、

【図3】中部電力の経常費用に占める燃料費の割合の推移



### 原油価格リンクのLNG 地理的ハンディある日本

国を挙げて世界の資源権益を、大量かつ次々に買収している。日本に必要な化石燃料の「量を確保」するには、中国やインドをはじめ、新興国との「奪い合い」になることは避けられない状況にある。

【図3】のように、近年、経常費用に占める燃料費の割合は上昇傾向にあり、昨年度は約4割を超えた。お客さまに安価な電力をお届けする

ことは、家計への負担減少と日本の経済力維持に直結する重要な要素の一つである。そのため、燃料費を削減することが中部電力にとって目下、最大の経営課題の一つになっている。

火力発電の比率が高い中部電力の場合、必然的に石炭とLNG輸入量が多くなる。11年度の輸入量はそれぞれ、約970万ト、約1300万トであり、燃料費の合計は約1兆400億円であった。燃料費ベースで見ると、石炭費が全体の

11%である一方、LNG費が79%も占めている。

海に囲まれた日本は、国境を跨ぐパイプラインで天然ガスを輸入することができない。そのため、天然ガスをマイナス162℃に冷却・液化して（これをLNGという）、専用タンカーで運んでこなければならぬという、“地理的ハンディ”を抱えている。しかも、日本のLNG価格は、国内市場の天然ガス価格に連動する欧米と異なり、原油価格にリンクするという特殊な方式で決定する。

石油は安全資産とされる一方で、投機的動きもあり、需給だけで価格が決定するものではない。原油価格リンクにはこうしたリスクが常に付きまとうのである。

また、LNGは開発に膨大な初期投資が必要のため、買い手が数年から数十年にわたる購入を売り手に確約して、売主の開発リスクを軽減する「長期契約」が主流である。

このように、欧米に比べて特殊な事情を抱えている日本の天然ガス輸入価格は現在、欧米の天然ガス市場価格に比べて2倍以上にもなっている。つまり、輸入時点で、国際競争力において、大きなハンディを抱えているのである。

### バーゲニングパワー 向上に向けた取り組み

燃料調達局面において、「原子力もある」という交渉カードを失い、バーゲニングパワー（売主との交渉力）は相対的に低下している状況にある。とはいえ、このまま何もしないということではない。中部電力は、先述した“2つの要件”を満たすべく、さまざま工夫を実施しており、これからも続けていく。

例えば、08年からフランス電力大手EDFの子会社と共同で石炭のトレーディング事業を開始、事業範囲を拡大し、購買力の強化を図ってきた。LNGに関しては、09年に西豪州ゴーンゴンプロジェクトの権益を取得、11年には国内電力初となる、カナダのシェールガス開発プロジェクトに参画している。近年注目される北米のシェールガスから生産されるLNGの調達についても、今後積極的に取り組んでいく。供給源を特定しない新たな購入契約なども導入し、契約形態の多様化を図っていく。

バーゲニングパワーの向上とエネルギーセキュリティ確保に向け、中部電力はこれからも不断の努力を積み重ねていく。