

LNG取引における価格交渉力強化の要因と先物市場の形成

キーワード：価格交渉力，LNG 取引，多様化，価格フォーミュラ，
LNG 先物市場

報告書番号：Y 1 2 0 0 6

背 景

燃料費増加に起因する電気料金値上げが申請される中、LNG 取引におけるわが国事業者の価格交渉力が弱いことが問題であるとの指摘がある。LNG は、現状では流動性の高い市場が存在しておらず、価格は長期相対交渉で決められている。取引の際の交渉力を強化するためにオールジャパンで共同購入を進めるべき、事業者は上流事業に進出すべきなど様々な指摘がなされている。しかし、これらの妥当性については慎重な検証が必要である。

目 的

相対取引において買主の交渉力に影響を及ぼす要因を整理し、交渉力が有効に発揮されるタイミングや条件について明らかにする。また、より流動性の高い市場を形成するための方策として、政府が創設を検討している LNG 先物市場について、有効に機能するための条件とその対応策について検討する。

主な成果

LNG 取引を行うわが国の電力会社、ガス会社、上流事業会社、商社の担当者（計 14 社 32 人）にインタビュー及びアンケート調査を行った。回答者の意見を基に、下記の 2 つの論点について評価を行った。

1. LNG 調達における交渉力に影響を与える要因と条件（表）

- ・価格交渉力が発揮できるタイミングは、主に新規プロジェクトの立ち上げ時に限定され、実質的に交渉力を発揮できる余地は少ない。
- ・価格交渉力を強化する上では、選択肢（交渉カード）を複数用意することが重要である。中でも、エネルギー源の多様化が重要であり、わが国の原子力発電の保有が交渉力に与える影響は大きい。
- ・また、供給地域の多様化も交渉カードとなりうる。ただし、交渉の余地がプロジェクト立ち上げ時に限定されるため、新規プロジェクトが複数地域で同時に進行していることが条件となる。
- ・一方、価格体系の多様化は、輸入価格の安定化に資する。現在主流のオイルリンク方式に加え、例えば米国ヘンリーハブ価格にリンクした LNG の輸入は、輸入価格変動リスクを緩和させる。しかし、シェールガス革命によって現時点で安価に推移する米国の天然ガス由来の LNG を、将来にわたって安価に輸入できる保証はない。
- ・LNG 取引の場合、購入量が多ければ交渉力が強まるわけではない。実務家の多くは、

オールジャパンの LNG 共同購入については、買主の戦略や方向性の違いから意思決定に時間がかかるなど弊害が多いと考えている。一方、プロジェクトが成立する規模（例えばトレイン単位の規模）で購入する場合に交渉力が強くなり、その規模を満たすために戦略的な共同購入は有効と考えられる。

- ・天然ガスの上流事業への投資は、価格交渉力には直接的な影響はないが、プロジェクトの原価情報を得るなど間接的な効果は期待できる。

2. LNG 先物市場が機能する要因

- ・政府で検討されている LNG 先物市場に本来期待される機能は、リスクに対するヘッジ機能の供給、透明性のある適正な価格形成とその情報発信であり、必ずしも安価な燃料調達にはつなげるものではない。
- ・LNG 先物市場が有効に機能するためには、信頼性のあるスポット市場の実現が前提で、そのためには LNG の新規供給力を増やすこと、アジアハブの実現、貯蔵技術などの LNG の使い勝手を向上させるような技術開発が重要である。

今後の展開

本稿で得られた LNG 調達における交渉力要因の整理に基づき、それを活かしたより柔軟で競争力のある LNG 調達戦略、さらには燃料トレーディング・ビジネスへの展開について、諸外国の事例調査を行うとともに、実務に資する情報提供を行う。

表 LNG 買主の価格交渉力に影響する要因の評価

		価格交渉力を発揮する余地	買主の価格交渉力の評価		
タイム 交渉の ング	新規LNGプロジェクト 立ち上げ時	あり	購入 規模	小規模	交渉力なし
	長期契約における 価格見直し時	ほとんどなし		大規模	交渉力あり(量については複数意見) (ボリュームディスカウントあり) (規模が大きすぎると足元を見られる)
	短期契約・ スポット取引時	ほとんどなし		新規プロジェクト立ち上げに 必要な量	交渉力あり (例えば1トレイン単位)
市 況	需給逼迫：売り手市場	交渉力なし	購 共 同	オールジャパン	交渉力は期待できない
	需給緩和：買い手市場	交渉力あり		調達戦略が補完し合う 事業者同士	交渉力あり (国内外事業者問わず)
多 様 化	エネルギー源の多様化	交渉力あり (ただし、買い手が電力会社の 場合に限る)	上 流 権 益	-	そもそも、購入量は交渉力に影響を与えない可能性あり
	供給地域の多様化	条件付きで交渉力あり (新規プロジェクトが複数地域で 進行する場合に限られる)		権益シェアが小さい場合	交渉力なし
	価格体系の多様化	価格決定方式の採用に交渉力あり (ただし、安価になる保証はない)		当該プロジェクトの ディスカウント	交渉力なし
				プロジェクトの原価情報 等の取得	間接的に、交渉に生かせる
				供給地域の多様化を促進	間接的に、交渉力を上げる

注1) インタビュー及びアンケート結果に基づき、本稿で評価した結果。

注2) 色つき部分は、交渉力ありと評価できるものを指す。

関連研究報告書	[1] Y10008 「天然ガス需給動向と電気事業者の燃料調達・上流進出戦略 - 欧米の電気事業者のケーススタディー」(2011.4) [2] Y11007 「LNGの効率的利用に向けたLNG基地間接続効果の定量分析」(2012.3) [3] Y11023 「我が国の原子力停止の状況における火力燃料費の増加とその変動リスク」(2012.3)
研究担当者	筒井 美樹(社会経済研究所 電気事業経営領域)
問い合わせ先	電力中央研究所 社会経済研究所 研究管理担当スタッフ Tel. 03-3201-6601(代) E-mail: src-rr-ml@criepi.denken.or.jp

報告書の本冊(PDF版)は電中研ホームページ <http://criepi.denken.or.jp/> よりダウンロード可能です。

[非売品・無断転載を禁じる] ©2013 CRIEPI 平成25年4月発行

12-006