

## 欧米のエネルギー事業者におけるトレーディング部門の役割とは？

筒井 美樹

電力自由化の先行する欧米では、制度の変革を受け、電気事業者も大きな変化をとげている。電力に加え、ガスやエネルギー関連サービスを提供し、いまや「エネルギー事業者」と呼ぶに相応しい。これらエネルギー事業者の多くで、「トレーディング」と名を冠した部署や子会社を設立する動きが見られる（以下、これらの組織を「TRD 部門」と呼ぶ）。これは、わが国の電気事業者の従来組織構成にはみられない組織であるが、欧米の事業者の中では重要な役割を果たしている。そこで、この TRD 部門の目的や役割について考える。

### ○TRD 部門の位置づけ

自由化以降の電気事業者が行うであろう多様な市場取引を概観してみよう。まず、発電部門が燃料調達のために燃料市場で取引を行い、発電した電力を売るために卸電力市場でも取引を行う。さらに小売部門も、需要家に販売するための電力を、自社の発電部門もしくは卸電力市場から調達する。このように、従来組織体系の下で、発電・小売部門が個別に市場取引を行うと、各々の市場リスクに晒されてしまう。

そこで、市場取引を一手に担い、市場リスクを集中的に管理することを目的として設置されたのが TRD 部門である。図に示すように、発電と小売の間に直接的な取引はなく、TRD 部門が間に立つため、電力を高く販売したい発電部門と、安く調達したい小売部門の利益相反の解消にも寄与している。

### ○発電部門との関係

TRD 部門は、燃料や卸電力の市場価格変動を基に将来価格を予測し、燃料が高ければ燃料を売り、卸電力が高ければ燃料を電気エネルギーに変換（発電）するなど、利益を最大化するように発電部門に運転指示を出す。市場価格が変動するからこそ、市場でより高い価値が付くタイミングを測って発電・販売し、逆の状況であれば発電を控えて買電で賄う。そのために市場分析力を TRD 部門に集中させ、高めておくのである。

発電指示を出す際、必要な燃料を TRD 部門が調達し発電部門に提供する。一方で、発電部門の役割は、指示のある時にいつでも運転できるように、設備を維持管理することである。発電した電力は、契約に基づき一定価格で TRD 部門に渡されるため、発電部門は市場価格の変動リスクには晒されない。

### ○小売部門との関係

TRD 部門は、小売部門が需要家に販売する電力の全量を、卸電力市場や相対取引、自社の発電部門から調達する。小売部門は、内部からの調達価格（内部移転価格）に基づき TRD 部門から電力を受け取り、これにマージンを付けて需要家向けの変動料金や固定料金を設定する。内部移転価格は、先物市場等を駆使し、市場価格の変動リスクをヘッジした上で

設定されているため、小売部門は市場リスクに晒されない。

○わが国への適用可能性

TRD 部門は、市場原理の導入によってもたらされると想定される効果を、より効率的に享受するための組織であり、わが国の電力会社における燃料調達と給電指令（発電所への運転指令）、卸電力取引といった機能を有する。当該部門を適用することは、発電と小売の利益が分離され、需要家の支払う電気料金がコストベースから市場価格ベースになるなどの変化を伴う。わが国の電気事業者にとっても、市場リスクの管理や設備運用の最適化等を担う「司令塔」として、欧米のような TRD 部門を導入することは検討に値すると考えられる。

電力中央研究所 社会経済研究所 電気事業経営領域 主任研究員

筒井 美樹／つつい みき

1994 年入所。2007 年博士（政策研究、政策研究大学院大学）。著書に「電力自由化に勝ち抜く経営戦略：電気事業の近未来」（共著） 専門は効率性分析、エネルギー事業戦略分析。

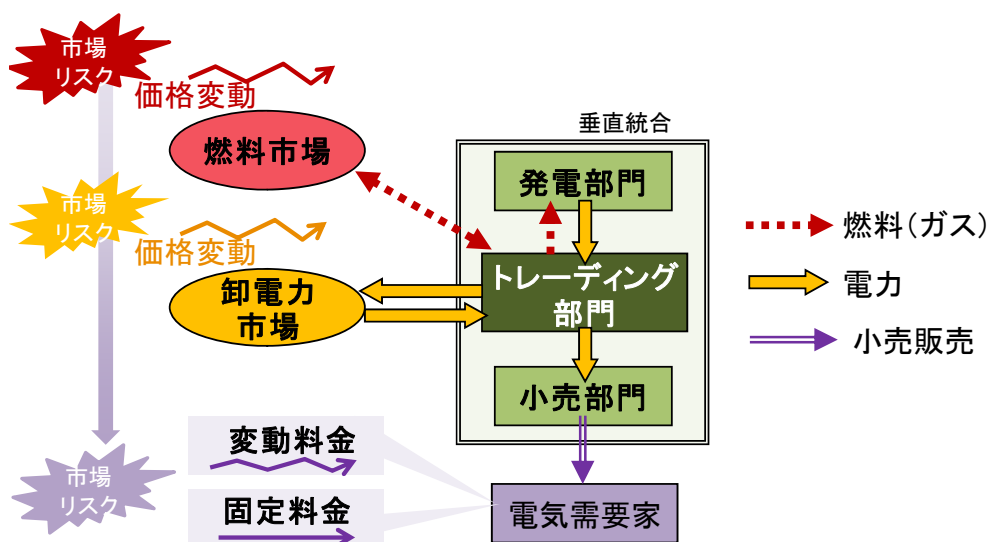


図 欧州における代表的なトレーディング部門の位置づけと取引フロー