

・原発ゼロにできない理由

2012年9月、野田内閣が発表した「革新的エネルギー・環境戦略」の内容に対してアメリカからクレームが入ったとされる。この戦略に「2030年代に原発ゼロを目指す」という方針が含まれていたからだ。アメリカが気にしているのは、「日本の電力をどのような資源から確保するか」、というエネルギーポートフォリオの是非ではない。原子力発電所がなくなると、現在日本に存在している核物質の管理が認められなくなるためだ。最近、緊張が高まっている東アジア地域で、核技術のバランスが崩れることを懸念している面もあるだろう。中国が原子力技術で実績を積み上げ、北朝鮮が核開発を断行し、北にはロシアが控える中で、アメリカ陣営の技術的な中枢である日本から核技術がなくなってしまうたら、西太平洋での核技術の勢力図が変わってしまう。

・原発ゼロの撤回

安倍首相は、2013年2月の訪米で、オバマ大統領に対して、民主党の「革新的エネルギー・環境戦略」に提示されていた、「2030年代までに原発をゼロとする」という方針の撤回を申し出た。また、国内では「安全な原子力発電については再稼働する」とした。民主党時代からの明確な政策転換である。

・原子力発電の将来

ここまでの議論をまとめると、日本における原子力発電の将来を占うには以下の要素を考える必要がある。

- ①原発ゼロの可能性
- ②原子力発電の経済的な意義
- ③原子力規制委員会を頂点としたガバナンスの実現可能性
- ④原子力発電のコスト競争力
- ⑤原子力発電の再稼働
- ⑥原子力発電の新設

(核燃料の処理について触れていない)

・FIT 制度

2012年7月、日本でも再エネの固定価格買取制度（FIT 制度）が始まった。FIT 制度は、再エネによる電力の買取り額を法律で保証するもので、再エネの発電事業への参入と普及を促してコストを低減することを目指している。

注目された1kWh当たりの買取り額は、太陽光発電が34～42円、風力発電が23.1～57.75円、水力発電が25.2～35.7円、地熱発電が27.2～42円、バイオマス発電が13.65～40.95円となった。いずれも国際価格よりだいぶ高い単価だが、東日本大震災後の電力不足や原子力発電からの転換の機運を受けて決められた。

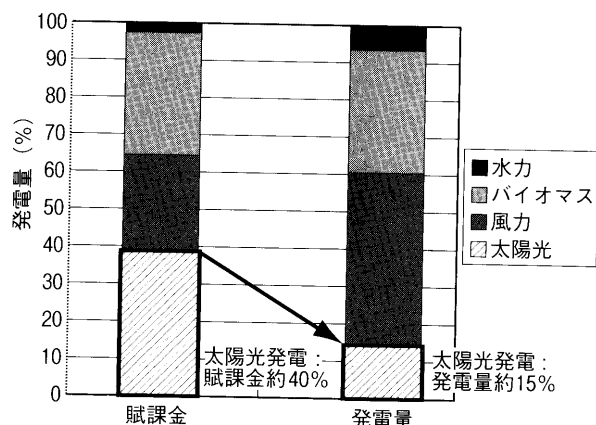
買取価格が発電手段によって異なるのは、技術水準、発電規模、技術特権などによってコストが異なるからだ。したがって、単純に、買取価格の多寡だけで、どの再エネを優遇しているかを判断することはできない。実際、単価を定めた調達価格等算定委員会の資料によれば、買取単価をもとにした発電事業のIRRは、太陽光発電（10kW以上）が税前6%とされているのに対し、買取単価の低い風力発電（20kW以上）は7%、地熱は13%となっている。

・スペインの FIT 制度

スペインは、FIT 制度による太陽光発電の買取り条件を 2007 年に改定し、買取価格を 50 円以上に引き上げるとともに、25 年間もの買取り期間を保証するとした。以降も 8 割の買取価格を保証するという破格の条件である。その結果、スペインに世界中から再エネ投資が集まり、導入量が想定を大幅に超えたためスペイン政府が慌てる事態となった。そこで 2008 年 9 月末以降、買取価格を下げる通達を行ったが、逆に駆け込み需要を呼び込むことになり、2008 年単年の導入量が 260 万 kW に膨らみ、翌年は導入量がほぼゼロになるという事態に陥ってしまったのである。こうして世界の注目を集めたスペインの太陽光発電市場は短期間で崩壊した。

・太陽光発電は負担の重さほど再エネ導入に貢献していない

図 2.1 ドイツ再エネ種別ごとの賦課金と発電量の割合 (2010年)



出典：エネルギーライブチヒ研究所「ドイツ再生可能エネルギー発電予測 2012」より編集

しかし、太陽光発電は負担の重さほど再エネ導入に貢献していない。FIT 制度の賦課金の約 40%は太陽光発電のコストに起因する一方で、太陽光発電の kWh ベースの発電量は再エネ発電の約 15%に過ぎないのである。これに対して、風力発電は、賦課金に占める割合が 25%なのに対して発電量の割合は 45%に達している。FIT 制度では、少ない負担でいかに再エネ割合を増やすか、といった経済的な視点が重要であることが分かる。

・日本の高い買取価格

国内市場を活性化という意味では、政府の狙いは達成されたのだが、国内メーカーの競争力が強化されたとは言えない。ドイツの太陽光発電の買取価格は 20 円/kWh を切っているが、中国ではさらに進んで 15 円/kWh 程度となっている。日本の高い買取価格に企業体力を合わせたら、世界市場ではとても太刀打ちできない。

・太陽光発電のみ引き下げ

FIT 制度で一度設定された買取単価は、定められた期間 (20 年間) 継続される。しかし、新設の再エネ発電の買取単価については、毎年見直されることになっている。2013 年 3 月 12 日、調達価格等算定委員会は買取り額について、太陽光発電のみ 1kWh 当たり 42 円から 37.8~38 円に引き下げる案を提示した。太陽光発電システムの市場価格に対する現在の買取価格の高さを認めたことの表れである。

・風力発電

風力発電の発電量はブレード（羽）長の2乗に比例するため、年々大型化が進んでいるが、エネルギー変換効率は既に理論限界近くに達している。それだけ技術が成熟しているから、場合によっては火力発電を下回る発電単価も可能となるのだ。にも関わらず、日本では導入が遅れている。工事の難しい山間部などが多い上、雷や乱流が多いという特有の事情もあるが、最大の理由は電力系統への影響が過剰に懸念されてきたからだ。日本の電力品質は、家電機器の近年の電圧制御機能の充実を考慮すれば過剰とも言われている。環境省の試算によれば、再エネの中で最も導入ポテンシャルが大きいのは風力発電だから、電力品質への過剰なこだわりを見直せば日本でももっと導入できる余地がある。

・太陽光発電の設備稼働率 13%

太陽光発電の設備稼働率は13%程度、風力発電も20~30%程度にとどまる

・PPSのシェアは僅か3.6%

まとまった量の電力を販売し、顧客獲得の手間を抑えることができる大口顧客市場は、新規事業者が参入しやすい市場ではある。電力会社にしても、利幅の薄い顧客層だったため、一部であれば自由化を許容しやすい、という事情があった。しかし、相互に競争せず、発電から小売までをカバーする垂直一貫体制を備えた電力会社中心の議論から生まれた段階的な自由化は、当然のことながら、電力会社に有利な構造にしかならなかった。

電力会社は圧倒的な発電規模を背景に、度重なる対抗値下げを仕掛けた。PPSは苦しい戦いを余儀なくされ、多くは事業の拡大を阻まれ、**撤退に追い込まれる事業者も出た。**

こうした電力優位の市場の中で生き残ったのは、**燃料調達力がある企業が設立したPPS**である。東京ガス・大阪ガスが出資するエネット、JX日鉱日石エネルギーや大手商社が出資するPPS、大規模自家発電装置を持つ新日本製鐵といった企業だ。

結果として、**PPSのシェアは、小売り自由化から10年以上経った2011年度で、自由化範囲の僅か3.6%、電力市場全体の2%にとどまった。**特に、北海道電力、東北電力、中部電力、北陸電力、中国電力、四国電力、九州電力管内では、電力市場全体のPPSのシェアが0.5%にも満たず、電力会社の地域独占状態が続いた。

一方のIPPは電力会社に卸売り先が限られたため、新規参入者同様が競うこととなり、電力会社のコスト削減機能の1つに過ぎない存在となったのである。**日本の電力自由化は失敗した、というのが多くの関係者の認識だ。**

表3.1 PPSの参入と撤退

業種	主な参入企業	PPS事業の位置付け	過去の撤退
商社	ダイヤモンドパワー（三菱商事） サミットエナジー（住友商事） GTF研究所（三井物産） 丸紅	・機械・電気機器販売の機会 ・電力事業、バイオマスなど新規燃料の使用ノウハウ蓄積	GTF研究所（三井物産、日揮、IHI出資）は撤退
メーカー	新日本製鐵 日立製作所 東芝 GTF研究所（日揮・IHI）	・自家発電の余剰電力販売 ・自社製品の販売や建設工事受注	
通信会社	エネット（NTTファシリティーズ、東京ガス、大阪ガス）	・グループ各社への供給によるコスト削減 ・新規事業によるビジネス拡大	—
ガス会社	エネット（NTTファシリティーズ、東京ガス、大阪ガス）	・新規事業によるビジネス拡大 ・天然ガス利用の促進	—
石油会社	JX日鉱日石エネルギー 出光興産	・本業の市場縮小に対応する新たな収入源 ・余剰重質油（残渣油、重油など）の処理	出光興産は撤退（注）
エネルギーベンチャー	イーレックス ファーストエスコ 日本風力開発	・電力自由化をビジネスチャンスとして参入	ファーストエスコは事業を売却し、事実上撤退

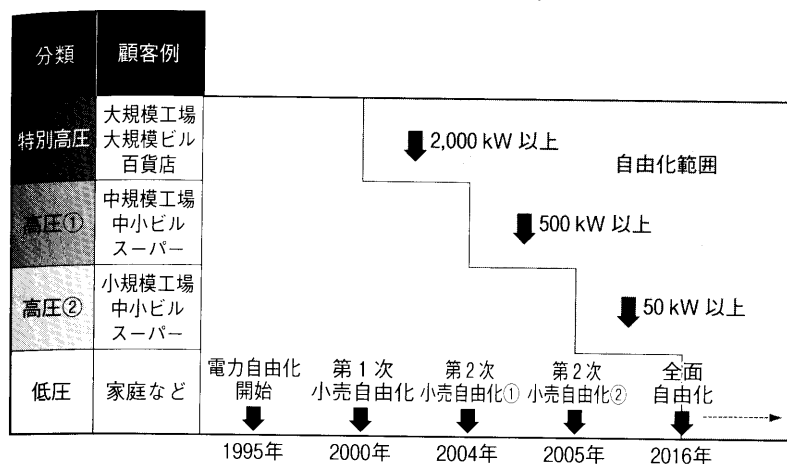
注：撤退後、再生可能エネルギー（再エネ）に特化するグリーン電力のPPSとして再参入。

出典：各種資料より作成

・東電の利益の9割以上が家庭を含む小口部門から上がっていた

相対的に規模の小さい新規参入事業者（PPS）は、実質的な独占状態の中で、巨大な電力会社と戦わざるを得なくなった。新規事業者の参入の最も多かった東京電力管内でも、東京電力が圧倒的な市場支配力を維持するという構図は全く揺らぐことがなかった。福島第一原子力発電所の事故に伴う東京電力の経営改革では、利益の9割以上が家庭を含む小口部門から上がっていた事実が明らかとなった。規制部門での安定した利益を残し、大口顧客市場向けに思い切った値下げができる構図を許したままで自由化が進むことはないのだ。

図3.1 小売の全面自由化



©日本総合研究所作成

・広域電力融通

震災後の

東日本地域のように、発電力が低下した地域に他地域から電力を供給する「広域電力融通」を可能とすることは日本の電力システムでは最も重要な課題だ。また、風力発電など発電量が変動する再エネを幅広く受け入れるためにも、広域での需給調整は欠かせない。しかし、自由化の中で最後の砦となる送配電機能を掌中とするために、電力会社もあらゆる手段を講じてくるはずだ。政府は広域運用機関を国の認可法人とすることを決めたが、電力会社の権利を超えた**広域系統調整を実現するのは容易なことではない**。

・IT とエネルギーが融合する市場は、これからの最大の成長分野

送配電機能と並行して力を入れるのが需要家向けのサービスだ。電力会社にとって需要家サービスには2つの意味がある。

1つは、そのものがビジネスとなる可能性もあることだ。かつて、電力会社が通信事業に進出しようとしたことがあったが、その頃と比べると情報通信技術は飛躍的進歩を遂げ、エネルギーとの親和性も高まっている。**IT とエネルギーが融合する市場は、これからの最大の成長分野である**。今や、電力、情報通信だけでなく、自動車、住宅、不動産、重電、弱電、ガス、石油、など、様々な分野の企業がエネルギーとITを組み合わせたビジネスに注目している。国内のエネルギー需要が頭打ちどころか漸減傾向にある電力会社が、エネルギーの事業資源をカードに、この分野で事業拡大を図ろうと考えるのは自然なことだ。

・将来の東電の姿

将来の東電の姿は未来的だ。その中では、

**発電事業は競争とデマンドコントロールで効率化され、
送配電機能は再エネや分散電源に対して融和的で開かれた存在となり、
需要家サービスが充実し、
送配電、需要家サイドでスマート機能が向上し、
パートトシップの下で発電、需要家サービスの事業者が成長する、**

ということになる。

・原子力発電

2020年の電力市場はどのようになっているだろう。パート1で分析した結果を踏まえて考えてみよう。

原子力発電は安全基準を満たすための投資と安全を維持するための経費をきちんと掛けた発電所に限って稼働しているだろう。安全とされた原子力発電の再稼働は、基準を満たせなかった発電所の閉鎖と表裏一体だ。原子力規制委員会は「原発ゼロ」を標榜した民主党政権下で生まれた機関だが、その主たる意味は、**安全でない原子力発電所を閉鎖することにあるのではなく、原子力発電所を安全な状態で稼働させること**、にあるからだ。

しかし、原子力発電所の復帰は電力会社にとっていいことばかりではない。電力会社の負担が今より更に重くなる可能性があるからだ。安全基準を満たすために高いコストを払わなくてはならないし、定期点検のたびに再稼働できるかどうかには神経をすり減らさなくてはならない。

・送電線の公道化

2020年頃には、東京電力の事業資源は送配電運営と需要家サービスに

集中されていると考えていい。それは多くの企業が目指しているスマートグリッド関連の事業を後押しし、発電所への投資を呼び込み、発電コストを低減させるだろう。そうなれば、仮に、電力システム改革に記された発送電の法的分離が実現しなくても、東京電力管内では送電線の公道化と競争市場がかなりのレベルで進むことになる。

・コージェネレーション、燃料電池

エンジンやタービンを使ったコージェネレーションの構造的な問題が、コージェネレーションの普及を阻んでいる面もある。日本でのコージェネレーションの多くは工場に設置されている。停電時のセキュリティの重要性や電熱の需要が多いことが理由だが、騒音の問題もある。高層ビルは空調をはじめとする熱需要が多いが、コージェネレーションを設置するためには大規模な地下室が必要だ。そのためのコストはコージェネレーション本体よりはるかに高いから、経済的に成立させることは難しい。

こうしたコージェネレーションの限界を打ち破る可能性があるのが燃料電池である。コージェネレーションの普及を阻んでいた騒音と経済性の問題を、根本的に解決する可能性があるからだ。燃料電池はほとんど騒音を発生しないので、高層ビルの裏庭に設置しても何ら問題がない。しかも、経済的には、系統電力を上回る可能性がある。

10年前、家庭用燃料電池の価格は1,000万円を超え、燃料電池自動車の価格は1億円に達すると言われていた。しかし、こここのところの技術革新は燃料電池の価格を劇的に低下させた。家庭用燃料電池の価格は既に200万円まで下がっており、2020年までには50万円程度になるという声もある。70万円程度の価格なら堅いだろうとも言われている。

CCS(Carbon dioxide Capture and Storage)石炭火力から排出される二酸化炭素を固定化するために期待されている技術。

・2020年の発電市場が相当な供給過剰の市場になる

最も重要なのは、「2020年の発電市場が相当な供給過剰の市場になる」という認識を持つことである。理由は幾つかある。

1つ目は、第1章で述べたとおり、原子力発電が復帰するからだ。好き嫌いは別として、厳格なルールの下で認められた原子力発電所の稼働を許さないとする論理は、これからの日本では通らない。復帰する規模については流動的だが、特走の原子力発電所の復帰が一度認められれば、後は同じ条件をクリアした発電所が順次復帰することになるので、中途半端な復帰はむしろ想定し難い。したがって、1、2年以内に厳しい基準をクリアした原子力発電所が復帰し、以降可能なものは順次復帰を遂げ、2020年までには2,000万kW程度の原子力発電所が稼働状態になっていると想定することができる。

2つ目は、固定価格買取制度の下で再エネが大量に導入されることだ。その量は2020年までに2,000万kW程度と想定できるが、中心となる太陽光発電、風力発電の稼働率は各々15%、25%程度と低い。電力会社の発電設備の稼働率が60%程度であることを考えると、3分の1程度の700万kW分の発電所が増設されるのに等しいことになる。

3つ目は、分散電源による底上げだ。民主党政権下の「革新的エネルギー・環境戦略」で定められた目標は、2030年までに2,500万kWである。今後は数字目標は外されるものの、コージェネレーションを推進する政策姿勢は変わらない。したがって、2,500万kWが毎年一定の割合で整備されるとすると、2020年には1,000万kW程度は分散電源が導入されていると見ていい。

4つ目は、PPSなどによる発電投資だ。大手のPPSの中には100万kWの増設を計画しているところもある。また、数十万kW規模の発電所を建設して新規参入する例も見られる。さらに、東京都のように自治

体が大型の発電設備を整備しようとする例もある。電力システム改革により、今後新たな投資も出てくるだろう。これらを合計すると、2020年までに 1,000万kW規模の発電設備が増設されると考えていいのではないか。

以上を合計すると、5,000万kW規模もの増設になる。**関西電力を凌ぐ規模の発電容量が上乘せされる**のである。

・kW当たり24円という割高の単価

市場として重視すべきなのは家庭を中心とした小口市場である。現状、**kW当たり24円という割高の単価**の市場には、余剰利益とさまざまな提案ができる可能性が潜んでいる。問題は、「小口の契約をどうやってひとまとまりの需要にできるか」、である。一軒一軒足を運んで地道に実績を積み上げる戦略は否定できないが、より効率的に市場を開拓するためにはアライアンス戦略が重宝だ。

例えば、マンションでは既に**高圧一括受電サービス**が普及している。同様に、管理組合など一括して話ができる窓口がある。また、住宅市場全体との比較で見てもマンションの需要は根強い。こうした理由から、**小口の自由化ではマンション市場が事業拡大のための重要な市場**になるだろう。ここを拠点に小口向けのサービスを、立ち上上げ、戸建住宅の市場に浸透していく、という戦略を展開することを想定することができる。

2014.6.7

集合住宅、電気代を割引

東急コミュニティー JCOMと提携

東急コミュニティーはCATV首位のジュビターテレコム（JCOM）と提携し、既存マンション向けに電気料金の割引

サービスを月内に始める。東急コミュニティーのマンション向けエネルギー管理システム（MEMS）を導入した物件の

居住者がJCOMのCATVなどを契約すると、電気料金を3%割引

者を取り込みMEMSの

普及につなげる。MEMSは消費電力を見える化して節電を促すシステム。東急コミュニティーはマンション1棟分の電力をまとめて割安に調達する一括受電とセットで提供。割安な高圧電力をまとめて購入し、マンションの変電設備で

低圧に変えて各戸に供給する。一括受電によりロビーなど共用部の電気料金を最大50%減らせるという。CATVや通信サービスを利用すると、電気料金を3%割り引く。不動産大手は新築に比べ収益の安定している管理業務に力を入れている

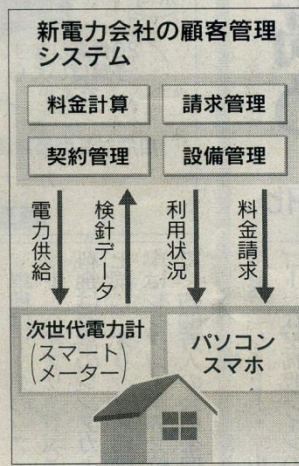
る。東急コミュニティーはJCOMの営業地域で4万戸の物件を管理しており、その半分の2万戸にMEMS導入を指す。集合住宅でCATVを契約する世帯は2割程度にとどまるがJCOMは今回の割引サービスで3〜4割に高める。

電力料金システム安く

2016年の電力小売り全面自由化をにらみ、日本IBMや日立製作所などが新電力会社向けに低コストの顧客管理システムを開発する。時間帯に応じた電気料金の計算や割り引きなど多様なサービスを提供できる。自社開発よりも最大9割安く、開発期間も半分以下ですむ。電力小売りには現在200社が名乗りを上げる。大きな負担だった料金システム構築のハードルが下がり、参入の動きが一段と活発になりそうだ。

電力小売りを始めるに代電力計(スマートメーター)は東京電力など大手電力(ター)から検針データを集めて電気料金を計算する。

小売り新規参入に弾み 日立やIBMなど開発



請求する必要がある。検針は大手電力が代行するが、料金システムは大手電力とサービスの違いを出すうえで新電力が独自に設計する必要がある。セット割引やポイントサービスなどを組み合わせた場合、数億円規模のシステム投資が必要になる。これがIT(情報技術)企業の製品を使えば、企業の製品を使えば、3千万円程度から導入できる。導入期間は最

日立のIT子会社、日立ソリューションズは、欧州やアジアで料金システムの実績が豊富なベルギーのフランドル・コンピュータ・システムズの製品を6月から販売する。時間帯に応じて電気料金を柔軟に設定できる。料金の口座引き落としなど日本独自の機能を付ける。導入期間は最

新電力会社向け顧客管理システムの例

会社名	特徴
日立ソリューションズ	欧州などで実績があるベルギー製ソフトを販売
日本IBM	料金計算用クラウドをCATV会社と共同開発
大阪ガス、両毛システムズ	ガス会社向けシステムを基にクラウドを開発
日本ユニシス	参入済みの新電力会社向けシステムを基に開発

短9カ月と自社開発よりも8割程度短くできる。富士通も同様の機能を備えるシステムを検討

中。日本ユニシスは参入済みの新電力大手への納入実績を基に新システムを開発し、新規参入企業に販売を始めた。料金計算などの機能をクラウドで提供する動きもある。日本IBMは東京・文京)向けに電気料金の計算などが可能なクラウドサービスを開発した。同システムは6月からは他社にも提供する。東京ケーブルネットワークは格安の企業向け電力を一括調達して集合住宅に供給するサービスを秋にも始める。大阪ガスと両毛システムズはガス会社向けシステムを生かした新電力向けクラウドを4月から提供し始めた。自由化される電力小売

事業生可会社ナンクに通料金が軽でも広が幅が下げ

ESP (Energy Service Provider)

・電力会社が影響力を持ってきた理由

日本では電力会社が実力以上の影響力を持ってきた。しかし、電力会社の売り上げは最大の東京電力でも 5 兆円程度で地方電力となると数千億円にとどまる。にも関わらず電力会社が影響力を持ってきたのには幾つかの理由がある。

1 つ目は、**規制業種**であることだ。日本人には国に認められた特権に対するある種の信望や幻想があるのではないか。

2 つ目は、**調達力**だ。エンジニアリング、建設、機械、電機などの業界から巨額の調達を行ってきたことで発注者としての影響力を高めた。

3 つ目は、**省庁や政治による後押し**だ。今回、大胆な自由化の方向性が決まってもなお、地域独占、垂直統合型の日本の電力会社の仕組みを支持する政治家や行政マンがいる。海外でどんなに発送電分離が進んでも、彼らはこれまでの日本の電力事業の構造を信じている。

4 つ目は、**歴史的な経緯**だ。戦後の荒廃から高度成長まで、電力会社は各地域で突出した経済力を持ってきたし、地域振興にも貢献した。そうした過程の中で、**電力会社には公共機関にも似た公正、中立的なイメージ**が根付いた。

...

日本では権勢を誇ってきたがゆえに、「電力憎し」、のような指向が自由化の背景にあるように思える。

電力取引所

電力の余った発電会社とより安い電力を求める小売り会社をマッチングする機能。

・ネガワット取引

ネガワット取引とは、夏の昼間など電力が不足する時間帯に、節電により削減された電力を市場を通じて取引することである。電力供給事業者にとっては、**供給するはずだった電力が余る**ため、他の需要家にその電力を供給できるようになる、あるいは、高コストの発電を行わなくてすむ、という状況を想定した取引だ。

ネガワット市場の実現に期待されるのが、**節電プロバイダー**とも呼ばれる**ネガワット・アグリゲーター**だ。オフィスビルや工場の節電を集約化し、ネガワットの規模を大きくして、ビジネスとしての収益性を高めるのが彼らの役割だ。

・ITとの関係

アグリゲーター・ビジネスに欠かせないのが **IT** だ。アグリゲーターの需要家向けサービスは、**IT** でデータの収集・分析を行い、オペレーション効率を高めてこそ可能になるからだ。これまでも需給制御に **IT** は不可欠だったが、大規模中央型エネルギーで使われているのは、大型の発電所で作った電力を一方向的に需要家に送り込む**レガシーシステム**だ。電力取引件数の少ない大口取引向けのシステムをアグリゲーター・ビジネスに使うことはできない。

IT が特に重要になるのは小口電力の取引だ。**IT** が発達し、廉価になったからこそ、小口取引やネガワット取引がビジネスとして成立するようになったとも言える。

aggregator 【名】集積者

・電力債

電力債は、電気事業法に基づいて債権者が優先的に債務を回収できる担保権が設定されている債権だ。法律による裏付けと電力需要の安定さから、日本では公債的な性格を持っている。電力債の発行額はストックベースで**社債市場の約 2 割**を占め、投資家にとって国債に次ぐ安定運用先となっている。

自由化が実施されると、規制事業ならではの安定的なキャッシュフローを原資としていた電力会社の財務運営は大きく変わらざるを得ない。結果として、電力会社の設備投資の資金調達は、一般企業の市場資金の調達に近づいていくことになる。その際、「損害賠償よりも債権者への返済が優先される」という、電気事業法 37 条で電力債を他の債権に優先している規定が制約になることも考えられる。こうした制約を解消するために、**電力債の特殊な担保権を廃止しようとする議論もある。電力債の位置づけが何らかの形で変わることが避けられまい**。少なくとも、中立的な送配電網に PPS と同じ立場で電力を供給する発電事業の資金調達に特別な条件を与える必要はない。電力自由化でゆがみのない市場を作るためにも、地域独占企業としての電力会社に対して与えられていた財政的な特権は見直されるべきだ。

日本では、風力発電や地熱発電を利斥けるために、基幹的な送電線と発電地域を結ぶ送配電網を各地で整備しなくてはならない。

・「エネルギーREIT」

日本中で様々な電力関連の投資を行うために注目したいのが「**エネルギーREIT**」だ。日本の不動産市場では 2001 年に REIT（上場型不動産投資信託）市場が開設され不動産市場の活性化に一役買った。投資リスクを分散し、多様な投資家から資金を集められる REIT は自由化後のエネルギーインフラの整備にうってつけた。自由化後は、上述したような送配電投資、再エネ投資、分散型エネルギー投資、エネルギーマネジメント事業者への投資など、エネルギー関連の事業のバリエーションが飛躍的に増えるからだ。技術的な特性や市場構造が異なる投資を一つ一つ評価した上でファイナンスするより、REIT としてパッケージできれば、事業者としても資金調達が容易になる。

例えば、FIT 制度で電力販売が見込める**太陽光発電施設や風力発電施設は、エネルギーREIT の対象として最適**だ。こうした再エネ REIT が普及すれば、**短命となることが懸念されているメガソーラー向けの FIT 制度が終了した後でも、太陽光発電の普及を後押し**することができる。風力発電や地熱発電の普及に欠かせない地方部の送配電網の整備についても、託送料による収入の見込みがついているので、マーチャントラインとして整備し、エネルギーREIT の対象資産とすることができる。2030 年までに 2, 500 万 kW の発電谷量確保を目指し整備が進むコジェネレーションは、エネルギーシステムとしてパッケージ化した上で需要家を確保することで、エネルギーREIT の投資対象にできる。この他、ガスのパイプライン、タンクなどの整備を対象とすることも考えられる。

エネルギーREIT は、東京電力をはじめとする電力会社が発電資産を売却して資産と道営を分離し、自由化に向けて経営体質を強化するのに使うこともできる。かつて ANA がホテルを非上場 REIT（プライベート不動産投資ファンド）に売却し、資金調達を行ったのと同様のアプローチだ。

・東京都の天然ガス発電

しかし、東日本大震災を契機として、日本でも、「自治体自ら地域の

エネルギーの安定供給を支えよう」、という意識が高まっている。

最も有名なのは**東京都の天然ガス発電**である。2020年までに「東京産」の電力を300万kW確保しようとする意欲的な取り組みだ。