

電力業界で2020年に予定される送配電事業の分離をにらみ、各社の対応が二分してきた。中部電力が11月に小売事業の分社方針を決め、送配電や小売りの各社が親会社にぶら下がる東京電力ホールディングスと同じ形態を採用。他社は「発電・小売り」「送配電」の垂直統合型だ。この体制の違いは、新電力や異業種との連携など「ポスト平成」時代の競争戦略に影響を与えそうだ。

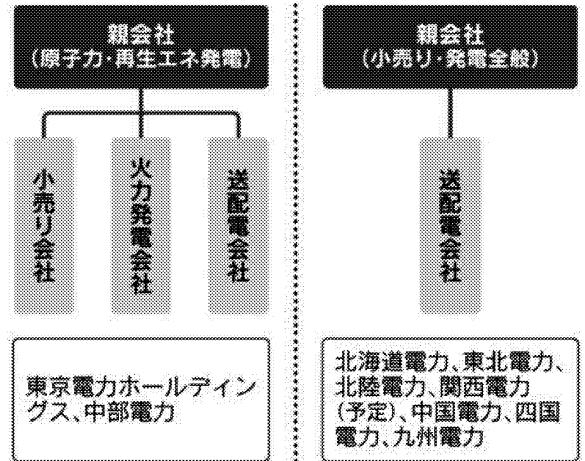
送配電分離では、送電線や電柱などを持つ電力大手の送配電部門を法的に別会社に分離し、人事交流や予算などの面で他部門との間に厳しい規制を課す。資本関係は持つが、新電力や大手に対して送配電部門が中立性を確保できるようにすることを狙う。

電力大手は送配電を分離した後の事業体制を相

# 電力大手、小売部門で二分

## 20年送配電分離後の体制

送配電分離後の電力大手の姿は分かれる



小売部門を分社済みの東電は他社連携などを加速(横浜市の火力発電所)

### 東電・中部電は分社

### 自由化時代へ事業模索

どこの分野の先駆けだ。門が原子力などの大型発電関係者は「電気と都市ガス、IT(情報技術)が融合するなか、小売部門としての意思決定や他社との連携協議が早く進む」との利点を語る。

一方で、多くの電力大手は発電部門と小売部門が一緒の状態を維持する。中国電力は送配電会社を「中国電力ネットワーク」として分社するが、20年以降も小売部門は発電部門と一緒に分社する

率を考えた。小さく分けるとやりとりが増える」と語り、分社すると事務部門や取引で無駄が生まれるとの認識を示す。

ただ、規模の大きい関西電力は送配電部門を分社した後も小売事業は分離せず、事業持ち株会社の形をとる方針だ。ある新電力関係者は「小売部

業ごとの効率が見えやすくなる。市場を見ながら事業を最適化したい」と語る。卸市場なども発達するなか、新電力などの取引も分社化で機動的にできるとの考えだ。

(福本裕貴)

# 二次利用不可