

消費者視点で見ると エネルギー政策

原子力委員・消費生活アドバイザー 秋庭悦子氏

今年1月に原子力委員

に就任した秋庭悦子氏は、これまで消費者の視点からエネルギー問題に関わり、政府の審議会委員なども歴任してきた。

その秋庭氏にうかがいたかったことは昨今の原子力やスマートグリッド、再生可能エネルギーなどの議論が、消費者の視点から語られていないのではないかとことだ。秋庭氏は「その通り」としつつ、エネルギーの賢い消費者になっていくことも必要だと指摘する。

エネ問題の危機感が消費者に伝わらない

本紙 原子力を含めたエネルギー問題が消費者の視点から語られていないと感じています。

秋庭 そもそも、消費者がエネルギーに対して関心が低いという問題があります。コンセントを入れば電気は使えますし、これはガスも水道も同様です。子供達は電気は無料だと思っているのではないのでしょうか。

しかし世界情勢を考えると、エネルギーを湯水のごとく使っていないという状況ではありません。こうした危機感が消費者に伝わっていないと感じています。

わが国のエネルギー需給率が4%しかないという中で、これから持続可能な社会を構築し、子供や孫の世代が豊かな暮らし、少なくとも生きていけるようにしていくことが今の人たちの役割だと思っています。

こうした中であって、私は「原子力だけ」「再生可能エネルギーだけ」というのではなく、さまざまなエネルギー全体をどのようにバランス良く

使っていくのかということを考える必要があると思います。また事業者だけの問題ではなく、個々の人々の毎日の暮らしの問題でもあるのです。

最近では地球温暖化の問題が深刻になってきました。青森のリンゴの着色が悪くなったとか、私の故郷の北陸でもブリが獲れずにマグロが獲れるなど、食卓の問題として感じることも増えてきました。その意味では、消費者がエネルギーを考えるチャンスです。

本紙 産業部門は省エネが進んでいますが、家が

再生可能エネ買取の コスト負担に疑問も



家庭部門の省エネは進んでいません。

秋庭 私自身、毎日こまめに電気を消しているし省エネを心がけています。しかし、結果としてエネルギーの消費量は増えている。おそらく、家庭のエネルギー消費がうまくコーディネートされていないのではないかと感じています。そもそもエネルギーは見えませんが、一つの間にかたくさん使っているということになります。

本紙 そこで、供給サイドでCO2の少ないエネルギーを開発し、需要サイドで管理することになります。

秋庭 そうです。供給サイドでは再生可能エネルギーの開発が進められ

ています。また、原子力もCO2排出が少ないのですが消費者に人気がないのが残念ですね。原子力自身の問題としては設備利用率を上げていくことが当面の課題です。同時に、情報やリスクについての考え方の共有などを通じて、事業者と消費者が互いに納得するような仕組みが必要だと思います。

スマートグリッドの消費者メリットは？

本紙 一方、需要サイドでのCO2削減も大切です。そこでスマートグ

リッドなのですが、原子力と同様に消費者の視点から語れることが少ないと思います。電力会社の方は太陽光発電の大量導入のための技術ということしか語りません。

秋庭 実際には、電力会社もスマートグリッドに取り組んでいるらしいということとは聞いています。スマートメーターの実証試験も見せていただきました。しかし、おっしゃるようにスマートグリッドが消費者にこれからのようなメリットをもたらすのか、あまり語られていません。

また太陽光発電の余剰電力の買い取り制度の導入に伴って、その負担も電気料金に上乗せされます。10年度は0円ですが、試算では1世帯あたり月額30〜100円でした。わずかな金額に思えるかもしれませんが、これが他の商品の便乗値上げにつながれば負担はこれにとどまりません。さらに全量買い取りになればもっと負担が増えるでしょう。

本紙 本来は消費者にもメリットがあるからこそ、スマートグリッドや再生可能エネルギーを導入するのだと思います。

秋庭 ですが、エネルギー関係の委員会が出てくる話は本当に消費者が負担する話ばかりです。太陽光発電についても、

ゴールデンウィークは需要が少ないので発電させないか、あるいは系統側に蓄電池を併設してその費用を負担させるなど。しかし本来は、消費者にこうした負担をさせないために技術開発が進められているはずです。

本紙 そのように考えていくとスマートグリッドも、日本のエネルギー企業から消費者への建設的な提案の期待は薄いのでしょうか。

秋庭 日本の電力会社やガス会社は、やはり安定供給を第一に考えている感じは受けます。もちろん、それはとても大切です。日本でのスマートグリッドの取り組みの中で、消費者に利益をもたらす新しいサービスが提案され、それがビジネスとして省エネ技術などの産業として育ち世界にも出ていく。そうした産業の登場を期待しています。

太陽光発電の普及を阻む悪質商法

本紙 原子力とともに再生可能エネルギーの普及はとても重要なものです。この点について課題はありますか。

秋庭 太陽熱温水器の経験を繰り返さないことです。太陽熱温水器は人によっては太陽光発電よりも省エネになると言います。しかし、普及は止まってしまいました。理由の一つが悪質な訪問販売です。太陽光発電でも同じことが起きないか心配です。

実は日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会で、資源エネルギー庁固定価格買取制度室の方を招いて研修会を開催したのですが、そこで知ったのは悪質な販売業者でも言うことはほとんど正しい。しかし最後に「限られた補助金の枠を確保しているので設置しませんか？」と言う。その言葉に消費者はだまされます。

私たちはエネルギーの賢い消費者になるべきだし、また賢い消費者を育てていくことで、本当に消費者のための再生可能エネルギーが普及していくのだと思います。

(聞き手・本橋恵二)

この人に聞きたい