

電力・ガス取引監視等委員会 第3回 電気の経過措置料金に関する専門会合 議事録

1. 日時：平成30年11月19日（月）9：30～11：30

2. 場所：経済産業省経済産業省 別館1階 103・105会議室

3. 出席者：

（委員等）

泉水座長、圓尾委員、大石委員、大橋委員、草薙委員、河野委員、竹内委員、武田委員
松村委員、丸山委員

（オブザーバー等）

大内 博 日本商工会議所 産業政策第二部 主席調査役、大川 博巳 関西電力株式会社 執行役員 営業本部 副本部長、太田 哲生 消費者庁 消費者調査課長、斉藤 靖 イーレックス株式会社 取締役 営業部長、佐藤 悦緒 電力広域的運営推進機関 理事、下村 貴裕 資源エネルギー庁 電力産業・市場室長、鍋島 学 資源エネルギー庁 電力基盤整備課 電力供給室長、長 高英 北陸電力株式会社 営業本部 営業本部室長、塚田 益徳 公正取引委員会 調整課長、狭間 一郎 大阪ガス株式会社 理事 リビング事業部 計画部長

4. 議題：

（1） 指定等基準その他に関する今後の検討事項

（2） 指定等基準に関する検討①（競争の持続的確保）

○都築総務課長

おはようございます。定刻となりましたので、ただいまから、第3回電気の経過措置料金に関する専門会合を開催いたしたいと思います。

本日は委員の皆様方が全員おそろいの予定ですが、2名ほど、今こちらに急がれている感じかなと思います。ご多用のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日の議事の模様でございますが、インターネットで同時中継も行っております。

それでは、早速でございますが、議事に入りたいと思います。

以降の議事進行につきましては、泉水座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いたします。

○泉水座長

では、よろしくお願いたします。

それでは、早速議事に移りたいと思います。本日の議題ですが、議題（1）指定等基準その他に関する今後の検討事項、議題（2）指定等基準に関する検討①（競争の持続的確保）、この2つとなっております。

なお、前回同様に、本日も、最大15分程度の時間延長の可能性がございます。あらかじめご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

まず、議題（1）指定等基準その他に関する今後の検討事項について、資料3、4、5に基づき、事務局より説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長

それでは、お手元の資料3、4、5についてご説明をさせていただきます。私、本日、鼻声でございますが、聞き取りづらいところがございましたらお許しいただければと思います。

まず、資料3でございます。「本専門会合におけるこれまでの議論について」ということで、第1回、第2回の専門会合における委員、オブザーバーの皆様方のご議論、あるいは消費者団体等からのヒアリングにおいての主なご指摘事項についてまとめたものでございます。

例示として簡単に何点か挙げさせていただければと思います。1ページ目でございます

けれども、まず、「経過措置料金規制全般」についてのご指摘ということで、大石委員から、期限ありきの見切り発車であってはならないというご指摘がある一方で、竹内委員、草薙委員からは、外すことが原則的であるというご指摘があったのかなと理解してございます。

続きまして2ページ目でございますが、「消費者の状況」というところでございます。まず、解除するに当たっては、消費者に対してきめ細かい周知・説明を行うことが必要であるといったご意見を大石委員からいただいたということでもあります。同様に、北九州消費者団体連絡会の陶山様から、大半の消費者が規制解除について理解しない状況で解除することに踏み切ることにについては反対するというご指摘もあったと理解してございます。同様の趣旨が加藤様からもあったということでございます。

続きまして、「十分な競争圧力の存在」というところでございます。こちらについて、市場支配力、市場支配の数値というところについては重要な指標であるけれども、それだけで判断できるものでもなくて、総合的な判断が必要というご指摘が松村委員からあったかなと考えてございます。

さらに、競争圧力の存在について、新電力のシェアの推移、それだけで評価するのではなくて、旧一般電気事業者系の新電力とそれ以外の新電力ということで、競争基盤が異なることについても配慮すべきではないかというご指摘もあったかなと理解してございます。

さらに、2ページの末尾から3ページ目にかけて、圓尾委員からでございますが、供給余力の存在も重要であると、種々の状況をあわせて判断することが必要であるというご指摘もあったと理解しております。

続きまして3ページ目、「競争の持続的確保」というところでございますが、こちらについては、大阪ガスの狭間オブザーバー、斉藤オブザーバーから同様に、電源アクセスの重要性についてご指摘があったと理解してございます。

同様に、4ページ目でございますけれども、松村委員から、発電部門における市場支配力を小売市場で梃として利用するというところについて問題意識をご提示いただいたと理解してございます。

さらに、やや反対側の観点かもしれませんが、大橋委員から、サービス競争と設備競争と2つの観点からバランスよく物事をみていく必要があるのではないかとご指摘をいただいたと承知しております。

さらに、「事後監視」として、4ページ目の末尾から5ページ目にかけてご紹介させていただいておりますけれども、経過措置料金が廃止された後でも再び独占、寡占状態になっ

た場合に、標準的な家庭での電気料金で過重な値上げが起きていないか、防止できるような制度整備が必要ではないかというご指摘が大石委員からあったと理解しております。同様の趣旨は河野委員からもご指摘あったと理解しております。

あと、「その他」ということで5ページ目に書かせていただいておりますけれども、3段階料金について多くのご指摘が、河野委員、北九州市消費者団体連絡会の陶山様からあったと理解しております。

一方で、6ページ目に書かせていただいておりますけれども、草薙委員から、弱者保護の救済制度については設けることが必要であるが、それは別の観点から検討することもあり得るのではないかというご指摘もいただいたと理解しております。

続きまして、このようなご指摘を踏まえて、今後、資料5のほうで検討事項に入るわけでございますけれども、それに先立って資料4のほうで、諸外国において料金規制解除、あるいはそれと一体となっている競争評価のときにどういう事項を考慮要素としているのかということについてまとめてございますので、こちらについても簡単に説明させていただきます。全体としてはまだ調査中の部分もございます、現時点では未定稿という取り扱いでお許しをいただければと存じます。

まず、資料4の2ページ目でございますけれども、サマリーとしてまとめを書かせていただいております。詳細に違いはあるということもございますけれども、料金規制を解除している諸国、具体的にはイギリス、ドイツ、スペイン、ノルウェー、アイルランドとアメリカのテキサス州を取り上げさせていただいております。こういう諸国について、消費者向けの料金規制を解除する基準、あるいはその前提として競争状況を評価するに当たって、いわゆる競争評価の基準でございますけれども、それに当たっての考慮要素というものは各国とも大きな違いは見当たらないのではないかと考えてございます。直ちに競争環境の持続性、あるいは事後監視というところについては、料金規制、競争評価といった文脈とはまた別の文脈で、それこそ、小売自由化の際等々に競争法や他の施策によって担保している事例がみられるということなのかなと思ってございます。

この下の表を簡単にご説明させていただきますと、◎が解除基準として考慮しているものでございます。逆に、○のほうは解除基準そのものではございませんけれども、競争評価の基準としてみているものでございます。最後、×が評価項目としては入っていないようにみえるというものでございます。

ここでごらんのとおり、消費者等の状況、あるいはライバルの競争者の競争圧力という

ものをみていくという基本的な構造については各国ともほぼ共通といってもいいのではないかと考えてございます。

一方で、競争の持続的確保、特に競争環境の持続性等々については、料金規制解除のときの判断というよりは、そもそも小売自由化のときに発電、小売の会計分離や競争による不当価格の規制、あるいはテキサス州のように、発電設備所有者に一定以上のシェアを有する場合については売却を義務づける等といった措置があるのかなと理解しております。

詳しくみているのが3ページ目以降でございます。まず、3ページ目が消費者の状況というところを比べたものでございます。細かい表現の仕方であるとか、スイッチング率としてどの数字をみるのかというところについては、それぞれ細かいニュアンスの差はあるのかなと思ってございますけれども、各国、スイッチング率を重要な要素として重視しているというところについてはほぼ共通のかなと考えてございます。

さらに、6ページ目でございますけれども、競争者からの競争圧力というところについて細かいところを比較してございます。こちらについても、各国、おおむね、市場のシェア、これが競争者のシェアであったり、あるいはアイルランドのように、旧支配的事業者のシェアであるところもありますけれども、基本的にはシェアを重要な要素としてみている、あるいは料金水準、あるいはその他の取引条件の動向というものを各国とも重視して考慮要素としているということについては大きな差異はないのかなと考えてございます。

さらに、今度は7ページ、8ページ目に競争の持続性というところについて比較を試みているものでございます。こちらについては、先ほど申し上げましたとおり、各国の事情ごとに種々さまざまな形になっているのかなと考えてございます。イギリスのように、いわゆる全量プール制が一時導入されていた国もあれば、ドイツのように、基本的には、ドイツ競争法の世界で必要な規制を行うことで十分だろうと判断している国等々、さまざまな事例があると考えてございます。

ただ、総じて申し上げますと、第1回目の専門会合でご紹介させていただきましたけれども、競争研の解除基準の考え方とおおむね整合的なのではないかと考えてございます。

続きまして資料5でございます。第1回、第2回専門会合における委員、オブザーバーの皆様方からのご意見を踏まえ、かつ、各国の状況を踏まえた上で、今後、本専門会合においてどういう部分について検討を深めていく必要があるかということでございますけれども、まず1ページ目でございます。各国の競争評価等の考え方を資料でご紹介させていただきましたけれども、各国の競争評価等の考え方を踏まえますと、基本的には、競争的

な電力・ガス市場研究会の中間論点整理において提案されている「解除基準」を基礎としつつ、必要に応じてその具体化等を議論していくことでよいのではないかということをご提案させていただきたいと考えてございます。この具体化等の「等」の中には、当然、修正等々も入ってくるということでございます。

続きまして2ページ目でございますけれども、この中で委員の皆様方からいただいたご意見の中には、必ずしも基準そのものに反映する、反映しないものもあるのかなと考えてございますけれども、例えば消費者を初めとする需要家の認知度というものについて非常に重要であるというご指摘が、河野委員、大石委員を初めとして多くの方々からあったということでございますので、私ども事務局において、各地域の消費者団体等のサポートをいただきながら、できるだけオープンな形で需要家の方々との意見交換等を今後丁寧に行っていく、逐次、本専門会合にもご報告させていただきながら議論に反映していきたいと思っております。

その上で、今後の検討事項ということで、3ページ目に書かせていただいております。これまでの本専門会合のご指摘を踏まえて、今後検討を深める事項として、例えば次の項目が考えられるのではないかと考えてございます。先ほど申し上げましたとおり、競争研の中間論点整理において提案されている解除基準をベースとしつつ、ここに掲げている事項についてはさらに検討を深め、必要があれば修正する、具体化する、肉づけする、そういう位置づけとして考えてございます。

まず、＜消費者等の状況＞というところでございますけれども、解除する際の消費者に対する説明、周知のあり方等々、あるいは消費者等の選択環境の整備、わかりやすい情報提供といったものについても今後のあり方が検討される必要があるのかなと考えてございます。

次に、現在の競争圧力ということ踏まえまして、今、競争研の解除基準の案の中では「有力で独立した複数の競争者」という言葉が出てくるわけでございますけれども、どのような場合を有力とっていいのか、独立とは具体的にはどういう場合か等々について、定義について肉づけをしていく必要があるのかなと考えてございます。

同様に、競争者が利用可能な供給余力の状況というところについても、どこまで定量的に書けるかどうかについては議論の余地があるかと思っておりますけれども、もう少し具体化する余地があるのかなと考えてございます。

さらに、＜競争の持続性・事後監視＞というところでございます。こちら、新電力オブ

ザーバーからご指摘いただいたところが多くございますけれども、電源アクセスに関する環境整備というところについて、具体的にどういう手法でこの環境整備を行っていくのかというところについても大きな論点になるのかなと考えてございます。

同様に、将来的に経過措置料金規制が解除されたと、その後において市場支配力の不当な行使をどうやって防止するのかというところについても、いわゆる事後監視のあり方として議論される必要があるのかなと考えてございます。

あと、〈その他〉というところでございますけれども、福祉の観点、あるいは省エネ促進の観点から、3段階料金メニューについてもご議論いただきました。このあり方についてもご議論の余地があるのかなと思ってございますし、今後、事務局においてシミュレーションを実施しようと考えてございますけれども、シミュレーション実施する際にもその前提条件の置き方として重要な考慮要素になるだろうと考えてございます。

事務局からは以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

事務局から説明がありましたとおり、今回から具体的な指定等基準の内容について議論を行っていきたいと考えております。議論に当たりましては、消費者を初めとする需要家の方々のご意見を丁寧に検討していくことも大事であります。そして、先ほど事務局説明でも触れられていましたが、大石委員、河野委員、あるいは前回お越しいただきました北九州消費者団体連絡会の陶山様からは、現行の3段階料金制度に関する福祉、あるいは省エネの観点からの問題意識のご提示がございました。

そこで、議論を始めるに当たりまして、旧一般電気事業者である北陸電力の長オブザーバー、関西電力の大川オブザーバーから、3段階料金について、現段階でのお答え等がもしあれば伺いしたいと考えております。料金の話となりますので、あくまでも個社、個別の会社のご見解ということになるかと思っておりますけれども、もし可能でありましたらお願いしたいと考えております。

まずは、北陸電力の長オブザーバーからお願いできますでしょうか。

○長オブザーバー

北陸電力の長でございます。

今ほどお話しいただきました3段階料金について、少し発言させていただきます。3段階料金につきましては、皆様ご存じのとおり、ナショナルミニマム及び省エネに資する料金メニューとして設定されたものと認識しております。近年では、核家族化の進展により世帯当たり人数が減少しているなど、ライフスタイルが変化していることや、省エネ機器が普及していること、また、自由化の進展に伴って相対的に使用量の多いお客様が弊社の自由料金メニュー、あるいは新電力のお客様に移行していることなど、お客様の選択が多様化している実態を踏まえ、3段階料金を設定した1974年当時と比べると実情に合わないケースもふえてきていると思っております。

省エネの観点でいえば、弊社においても、例えば節電がお客様の電気料金削減につながるメニューや、外出いただくことで節電を促すようなサービスを提供させていただくなど、お客様ニーズにお応えしつつ、省エネルギーという政策課題にかなうメニューやサービスも提供しております。

3段階料金を採用している現行の従量電灯メニュー、この3段階料金につきましては、一方で大変多くのお客様にご利用いただいていることなどを踏まえ、仮に2020年4月までに経過措置適用区域の指定を受けなかった場合であっても、弊社として、当面、これを取りやめることは考えておりません。

弊社としては、料金メニューにつきましては、これまでもそうですけれども、お客様のニーズをお聞きし、それにお応えすることによりお客様と長期的に良好な関係を引き続き維持していくことをメリットと考えております。その時々競争状況や経営環境等を総合的に勘案した上で料金というのは判断していくことになると思っておりますけれども、繰り返しになりますが、私どもとしましても、お客様の声を踏まえつつ判断していくことになると考えております。

私のほうからは以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

続きまして、関西電力の大川オブザーバーからもお願いできますでしょうか。

○大川オブザーバー

それでは、関西電力として発言させていただきます。

以前のこの場でも発言させていただきましたが、自由化以降、我々もお客様のお役に立てますよう、自由料金メニューやサービスの充実を図っております。また、現状をみると、多くの事業者が参入され、現行の規制メニューを下回るような水準メニューもあり、多様なサービスでお客様が自由にご選択いただける環境が整いつつあると認識しております。

ただ一方で、現在もまだ多くのお客様に、3段階料金の従量電灯Aをご契約いただいております。詳細は我々の関西エリアで経過措置が解除されることが決まってからの検討にはなりますが、事業者としてはこれまでのお客様との長年にわたるおつき合いは引き続き大切にしていきたいと考えており、これまで委員の皆様から頂戴しましたご意見や現在の厳しい競争環境を踏まえ、当社としては、経過措置解除後も当面は現行の規制料金メニューの3段階料金をとをやめることは考えていないということをお場で伝えさせていただきます。

以上です。

○泉水座長

どうもありがとうございました。

それでは、事務局からの説明及び長オブザーバー及び大川オブザーバーからのコメントについて、各委員、オブザーバーに自由にご質問、ご発言いただきたいと思います。

なお、ご発言される際にはネームプレートを立てていただき、ご発言が終わりましたら戻していただきますようお願いいたします。それでは、よろしくお願いいたします。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

ご丁寧なご説明ありがとうございます。

資料5の2番目のスライドでございますけれども、消費者団体様など最終需要家のご理解を得ながら経過措置料金を解除していくということをスムーズに行っていただきたいという立場から申し述べます。

まず、「指定等基準の今後の検討の進め方について②」という部分ですけれども、2つ文章がございます、2つ目のポツのところであります。「指定又は解除の在り方について、地域ごとの競争状況の違い等を踏まえつつ、広く消費者等の需要家からご意見を伺うべきであるとの意見があったことを踏まえて、事務局でさまざまな形で意見交換等を丁寧に行

い、本専門会合における議論に反映していく必要がある」という認識、私は全く賛成でございます。

その際に、先ほど北陸電力様と関西電力様からお話ございましたような内容を丁寧に話しただくということで、大変に理解が深まるのではないかと思います。3段階料金が急になくなるということはないのだということです。消費者とのこれまでの長いつき合いをこれからも大切にしたいのだということが伝わっていくはずだと信じております。

そして、事務局様におかれましても、その意見交換の際には、もし不当な値上げがあったらどうするのかというようなご質問も予想される場所ですので、ぜひとも規制当局が、そのようなことが万一でもあれば厳しく対応するということを説得力ある形でご説明くださるべきだと思います。そのようなことで需要家の方々から安心をいただくということが重要ではないかと考えますので、丁寧かつ説得力ある有意義な意見交換をお願いしたいと願います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。事務局からは最後にまた、もしお答えがあればということだと思います。ほかにいかがでしょうか。

では、河野委員、お願いします。

○河野委員

事務局からのご説明と、オブザーバーの2つの電力会社さんからの今後に向けての意見表明をいただきました。前回発言しましたように、経過措置料金を解除した後どうなるのだろうと不安に思っています。多くの消費者は、現在、経過措置料金が置かれているというものの認識も非常に希薄ですし、さらにそれが自分たちの暮らしとは違うところで検討が進められ、いつの間にかそれがなくなることにする意識というのも非常に低いのです。ですので、今回、資料6の2番のページでお約束していただきました全国各地で一般消費者とコミュニケーションをとってくださるということに関しては、本当に消費者としてもありがたいと思います。

その際、先ほど草薙委員もおっしゃっておられましたけれども、消費者側からどのような質問があるのか、それに対して、確定的ではないにしても、ある程度の答えを用意して

おいていただければと思います。ここの議論においてもそのためのある程度の考え方の整理が必要かなと思っております。それが1点目です。

2点目は、その同じ資料5の3番目に、「今後の検討事項について」ということで書いていただきました。この内容につきましては、これまでの競争研の事前のリサーチ等も含めますと妥当な内容であるかなとっているところでございます。

ただ、私自身がとても不安に思っているのは、例えば<消費者等の状況>というところで、データをとるということになるとします。今現在、政府では、EBPMという形で、信頼できるデータといいたいでしょうか、証拠に基づいて政策を立案するということが推進されていますけれども、この消費者の状況をどのような形で適正なデータがとれるのか、それを適正な数字を当てはめて政策に反映させられるのかという点について、事務局のほうで何か考えをもっていらっしゃれば教えていただきたいと思いました。

それから3点目は、先ほどオブザーバーの2電力様からご紹介いただきました福祉的視点、省エネ促進の視点からの3段階料金メニューに対する今後の方向性についてでございます。自由化となって、民間の事業者さんがこのことに対して当面はしっかり維持していくという決意表明をいただいたことで、消費者とするとちょっと安心したところでございますけれども、ただ、これは民間の事業者さんのお約束だけに頼るのではなく、本当に公共財として電気というものがもつ重要な意味といいたいでしょうか、それをやはり担保していただくということで、官民両方でこういう視点というのは維持していただければと思います。

私自身は必ずしも電気料金のみでとは考えておりませんが、でも、そうすれば他省庁さんを巻き込んで福祉的な担保もとらなければいけませんし、そうなったときに、この考え方が維持されるかどうかというのは本当に長期間の検討が必要であるとは思っておりますので、当面の間、先ほどのようなご発言があったということで、ぜひそういった考え方を維持していただければと思っております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

松村委員、お願いします。

○松村委員

基本的に事務局の整理でいいと思います。異議を唱えるような点はありません。

3段階料金について事業者から表明をいただきました。お客様の理解がない限り、3段階料金を、仮に規制がなくなってもなくさないといわれた。お客様の理解という点でいうと、消費者団体がこれだけ反対していることからすると、理解を得るのは難しく、基本的には、経過措置が廃止されても、この3段階料金は残ると思います。もちろん、全ての会社が必ずそうだというわけではないけれども、恐らく代表的な意見だと思うので、この議論はこれで一旦打ちどめになると思います。

しかし、私自身は、まず、そもそも福祉的な担保だとか省エネだとかに関して本当にエビデンスに基づいた議論になっているのかについては疑問に思っている。私だけでなく繰り返しいろんな人から疑問が表明されている。本当にこの3段階料金で負担が軽減されている人は社会的な弱者なのかという点は、実際には多くの疑問が投げかけられている。さらに省エネのインセンティブに関していうと、この料金体系によって相当歪んでいる、むしろ省エネに反するような行動を引き起こすのではないかという点が具体的に指摘されている。そういうことに関して何一つ答えることなく、福祉的な担保だとか省エネとかいうことを求め続けるのがいいのかは、長期的に考える必要があると思います。

それからさらに、小売料金に関してはこの体系を維持する方針が事業者から出てきたので、今後の焦点は託送料金だと思います。私は、3段階料金が問題あるとは思っていなくて、一番問題だと思っているのは、基本料金で固定費用をほとんど回収しないという料金体系が問題。本当にこれが省エネの観点から望ましいのか、再エネの促進の観点からも、あるいは効率的な市場設計という観点からも、かのままでいいのかとの疑問を思っています。

仮に規制が排除されたとしても、小売事業者が自主的にこの体系を維持する。現実には、家庭用ではないけれども、大口でも、むしろ基本料金をなくして、従量料金で全部回収するとかいう料金メニューを実際に出している支配的事業者もいることを考えれば、小売料金の体系は基本的にこの方向でいくことが予想される中で、だとすればやれることは規制料金である託送料金ということになる。託送料金の基本料金の回収はこれでいいのかという議論にもう一回戻ってきて、こちらで対応せざるを得ないことが明らかになったわけですから、託送料金の改革の議論はより重くなったと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

丸山委員、お願いします。

○丸山委員

ありがとうございます。

今後の検討事項につきまして事務局で整理していただいたところに異論はございません。専門が民法とか消費者私法のところでございますので、少しこの整理を前提とした場合に検討として深めてほしい点という観点から発言させていただきたいと思います。

消費者法を専門としている者からすると気になりますのは、仮に規制解除とかの新メニューとかがどんどん出てくるような状況となった場合の消費者の選択環境の整備というところが気になります。現在みられるような新メニューの内容で顧客の奪い合いが行われる場面というのを想定しますと、適正な勧誘とか広告というのをいかに確保できるのかという観点は重要ではないかと思います。一般的な消費者契約にいえることですが、安いといって煽って契約させて後で後悔するとか、あと、不利な違約金条件というのがウェブでは強調されない形になっていて、事後に問題となるという契約はみられるところがございますので、そういった適切な勧誘・広告の確保という観点はどこかで考慮いただければありがたいと思います。

また、今の点ともかかわり、競争の持続性確保という点にもかかわるかと思いますが、セット割のような形で契約条件の複雑化というのが進んでいきますと、消費者というのは将来の不利益というのを事前に十分に判断できない、少々将来を楽観視するような傾向というのもございますので、長期の契約をして後から後悔するとか、契約から抜け出せなくなるという契約条件というのが横行しないように、こういった契約条件への対策というのも事前に十分に考えられるべきではないかと思います。

第3点としましては、消費者側からは懸念される価格の値上げとか契約条件改定の問題ですけれども、民法・契約法の観点では、これは約款の変更とか契約条件の変更の問題となり得ますので、民法・消費者契約法の規律、不当性審査基準に抵触するような契約条件の変更が行われないようにするという観点でも、事前の対策が可能かという点は検討していただければありがたいと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、大橋委員、お願いします。

○大橋委員

ありがとうございます。基本的に事務局のご説明である、通称競争研の中間整理案を中心に、適宜修正も必要に応じて加えていくという方向性で私もよろしいかと思えます。基本的に、需要家の目線というのは重要だという根本的なところもしっかりいただいているので、ここでいいと思えます。

他方、電力の側からすると、もう少し需要家の分析もきちっと進めつつ、それぞれの需要家に合った料金とは一体何なのかということ、従来、3段階料金なので余りそういうことは目線としてなかったと思えますけれども、そういう視点から分析するような、データの収集も含めてですけれども、ぜひやっていただけるとよろしいのかなあと思いました。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

あと2名の順番、ちょっとわからないのですが、大石委員、先をお願いします。

○大石委員

ありがとうございます。消費者のいろいろな要望に対して丁寧にご説明ご対応いただいておりますこと、大変ありがたいと思っております。また、オブザーバーの2社の皆さんからは今後の動きについて消費者の状況を配慮して、というご発言をいただいたことは、消費者としてはありがたいと思っております。

ただ、先ほどの河野委員のお話もありましたように、消費者の不安というのがどこにあるかというところをもう少し丁寧にみていただきたいという要望が1つと、それからあと、もう1つ。松村先生のご発言にもありましたが、確かに3段階料金というのが今現在においても本当に福祉的な役割、省エネの役割を果たしているのか、ということについては、私といたしましても、きちんと検証する必要があると思っております、第1段階の人が本当に

福祉的な政策が必要な人なのかどうかは、時間をかけて調査を行い時系列でみていかないと検証はできないだろうと思います。この状況で本当に3段階料金をなくしていいのか、それともやはり存続すべきなのかというのをきちんと話し合うのは、正直難しいかなと感じております。ということで、これはお願いですけれども、第1段階の消費者の状況というのがもう少し詳しくわかるような調査をお願いできればと思います。

それからもう一点。電力自由化の大きな目的として、消費者が、値段だけではなくて、選びたい電源や電気を自由に選べるということも基本にあるわけです。今回の経過措置が外れること、それから、競争が一旦は起きて、また経過措置が外れることによって競争圧力が弱まるのであれば、消費者が自由に電源を選べるというところにはつながらない可能性もあるということです。やはり根本的には旧一電がきちんと独立して販売していただくということを基本的にお願ひしたいと思います。

今後の進め方については、2020年、目の前に迫っていますので、具体的な方向で入っていただくということには賛成です。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、竹内委員、お願いします。

○竹内委員

竹内でございます。ちょっと体調不良で駅でしゃがみ込んでおまして、おくれしてしまいました。申しわけございませんでした。

私、先ほどご説明は何えなかったのですが、事前にお送りいただきました資料を拝見している限り、事務局のほうでしていただきました検討事項についての整理、こちら、全く異論ございません。今のご議論を聞いていて、またちょっと資料を拝見していて気になる点、2点だけ申し上げさせていただきます。

1点目が、3段階料金についてでございます。基本的に、インフラ企業として、また電力という財の特殊性に鑑みまして、消費者を第一に考えてくださるということは非常に重要であるわけですが、自由化した市場の中で、政府が市場を自由化した中で、企業活動のある意味原理原則に反したメニューを提供し続けるということに対して、株主に対

してどうやって説明するのかという議論も出てこようかと思えます。当面はという形で企業の自主性に任されてしまい、その基準が消費者によくご理解いただくということだとすると、多分、これから個社で理解を得ていくというのは非常に難しい状況かと思えます。説明責任が各企業のほうに移ってしまうことになるのは非常に問題ではないかなあと思えますので、この点、きちんと政府としても、今は自由化された世の中であるということ、ここを前提として消費者に周知をいただくということが必要かなあと思えます。

もう一点ですが、自由化全般によって何が起こるかという期待について申し上げさせていただくと、消費者からすると、多様なメニューが登場するというところ、これを期待していたところが多分にあるかと思えますが、エネルギーという財ではしようがないことではあるのですけれども、価格競争になってしまっています。消費者の嗜好の多様性に応じた多様なメニューを提供するというところ、これは小売事業者さんの努力としてさらに期待させていただくとともに、消費者団体の皆様にもぜひお願いしたいのは、こういうメニューが欲しいということ、これはやはり消費者の側から発信をもっとすべきことではないかなあと考えております。私自身もちろん消費者でございますし、消費生活アドバイザーという立場でもありますので思うところがございますけれども、この制度のもとにおいては、消費者自らが発信をして、こういったものが欲しいと要望していくことが求められる制度になっているということを前提に、消費者も責任ある消費者になっていく必要があろうかなと考えております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、武田委員、お願いします。

○武田委員

ありがとうございます。事務局から示していただきました解除基準の概要ですが、競争研の議論を基礎としたものであり、この基準に私も基本的に賛成であります。

その上で数点申し上げたいのですけれども、まずは、有力で独立した複数の競争者に当たって市場シェアをみる点についてです。これは一定の市場シェアを有することで一定の需要家のポートフォリオをもって、それで需要の平準化を達成して、インバランス費用を低減することができる。そういう趣旨もあると思うのですけれども、全く同じ理由から、

市場シェアが低くても、バラシンググループとしてみれば有効な競争単位として機能し得る場合があるのではないかと思います。つまり、個々のシェアだけではなくて、バラシンググループとして評価し得る場合があるのではないかと思います。これが1点です。

2点目ですけれども、ヨーロッパの電力市場における合併の規制をみていますと、小売市場において長期契約はどれほど進展しているのかということ、また競争者であるとか、その当事者の競争能力を評価する際に、デュアルフェエル、すなわち電力とガスを同時に供給できるかどうかというようなこともみています。長期契約の話は、先ほど丸山先生のお話とも通ずるところがあると思いますけれども、単に電力の長期契約だけではなくて、他の財とのバンドルをもって事実上の長期契約になっていないかについてもみる必要があると思います。その点、注意が必要だと思います。またデュアルフェエルについては、市場シェアだけであらわれないところでありますので、定性的に分析が必要だと思います。

もう一点、最後になりますけれども、諸外国の基準を出していただきました。ここであらわれていない一つの例としてEUのセクター調査について触れたいと思います、このセクター調査は2007年に行われました。ヨーロッパで電力市場の競争がどれほど進んでいるかを確認したのですね。結論として進んでいないので第3次指令に至ったのですけれども、そのセクター調査で、EU委員会は電力市場の競争状況をみる中で、次のような3つの点に注目しています。

これはそれだけが決定的なものではなくて、競争研で示されたような市場支配力分析の伝統的な考慮要素に加えて3つ述べているのですけれども、何かといいますと、1つは、卸電力市場における約定をデータとしてみて、上位3社がどれほどの頻度でプライスセッターとなっているかということを定量的にみると、これが1つ目。2つ目は、中長期的に発電能力がどれほど削減されているかということを見ていて、例えばドイツを例に出すと、ドイツの2000年から2005年において、大手4社がどれほど発電能力を削減したかと。具体的に数字が出ていて、2,000メガワット強の発電能力を削減したい、それによってメリットオーダー曲線が左側に移動していると述べているのですね。そして3つ目は、卸市場の透明性です。

こういった、上位3社がどれぐらいの頻度で、取引所、取引のプライスセッターになっているか、中長期的に発電能力をどれほど維持しているのか、削減しているのか、また、卸市場の透明性はどのようなものなのかといった点は、比較的短期的視点に基づく企業結合規制の市場分析にはあらわれない視点であります。述べた3つは発電市場に関するもの

ですけれども、発電市場と小売市場は密接に関係していますので、小売市場についても重要な要素と思います。

少し長くなりましたけれども、以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。今の点は今後の検討事項に加えるというご意見、あるいは検討事項の中だと両方ですよ。

○武田委員

そうですね。既にあるもので落とし込みができればそれで結構でございますけれども、もしできないのであれば別途検討する必要があるのではないかとということでもあります。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、佐藤オブザーバー、お願いいたします。

○佐藤オブザーバー

10時開始と思っていまして、私は単に間違っただけです。申しわけございませんでした。

私もということで、資料の説明を聞いていないのですが、ちょっと事前にお聞きしたということで、資料5の3スライド目に関して事務局に質問というか、3点ほど申し上げたいと思います。

まず1点目ですけれども、2つ目の〈現在の競争圧力〉の「卸市場の状況や競争者が利用可能な供給余力の状況」というところで、私どもも、これは前回の競争研のところの議論で少しやりとりがあったと思いますけれども、いろいろ中長期的に、供給余力に関しましては何%予備力かといった形でみているのですが、具体的には、全然目的が違うことは前回の議論で承知しているつもりですけれども、どういうところを、どういう数値をみるか、結局、具体的に何をみるかということになると思いますので、どのように重なってくるのか重なってこないのかということのも次回までにもう少し具体的に教えていただければと思います。

それともう一つ、同じページで、「経過措置規制が解除された後における市場支配力の不

当な行使の防止（不当な値上げに対する事後監視の在り方）」とあるのですが、今でももちろん監視をされて、具体的にどういったデータを一般電気事業者がほかの電気事業者の方からもデータというのをヒアリングして、何をみているかということがあるのですが、それを、この時期が終わった後、指定が解除された後というのは、今までもらっていた資料のうちどういったものを今後もらい続けて、その中でも資料はもらうのだけれども、みるところが、こういうところが変わる変わらないということ。あと、これまで入手していなかったようなデータで新しく入手するデータはあるのかなかということのを、これは公開できないようなやつでしたらこの場で回収ということでも結構ですけども、もう少し、要するに具体的にどういうことが変わってどういうことが変わらないかということをお教えいただけますでしょうか。

あと3点目。先ほどの竹内委員のご質問というか、コメントのところちょっとインスパイヤーされて申し上げるのですけれども、これは事務局というか、場合によっては電力会社の方に聞いたほうがいいのかもしいかなもしれないのですけれども、要するに、株主代表訴訟が起るときって利益の最大化をしていないと思ったときだと思います。いろんなところでご説明等されていますけれども、電力会社の発電部門が明らかに市場に売却したほうが高く売れるのに、自社の小売部門に継続的に売るとというのは、これこそ何か株主代表訴訟に本当になるのではないかという気もするのですけれども、どうなるのですかね。

それで、もちろん、会社によっては、それは地域のお客様に尽くすということではないですかというのでしょうか、そうしたら3段階の料金メニューこそ、もっと地域のお客様に尽くしているような感じがしますから、全然そんな問題にならないような感じもするのですけれども、何かもっと大きな、常に利潤最大化を目指しているのかどうか。目指していなければ、そういったことはすぐ株主代表訴訟になってしまうのかどうかということのを、独禁法云々ということではなくて、ちょっと教えていただければと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。誰が答えるのかというのはわかりませんが、事務局で、いろんなご意見がございましたので、後でまとめて答えていただくのがよろしいかと思います。これまでお聞きすると、今後の検討課題についてはおおむねこれでよいということで、た

だ、論点を追加したり、場合によってはもっと深掘りするというようなご意見だったかと存じます。ほかにございますでしょうか。

では、圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員

佐藤オブザーバーの最後の点についてだけ、多分、私が一番市場で関与していると思うので申し上げておきますと、発電部門と小売部門が従来やっていたからということだけで内部の取引に固執して、外に売ればもっともうかるのにそういう行動をとらなかったということに関しては、多分、金額もかなりの金額になると思いますので、これはもう当然、その株主、投資家から厳しくその理由を問われることになると思いますし、答えられなければ、その内容によっては代表訴訟なんかにつながっていくような性質のものだとは思いますが。

利益の追求というのは、民間の会社としてももちろんなわけですがけれども、短期的な利益、本当に100円とか小銭に至るまで追求しなければいけないのかということ、決してそういうものでもないとは思ってしまして、例えばいろんなコストをかけることによって会社としてのレピュテーションを上げていくとか、いろんな判断の尺度がありますので、例えば3段階料金を維持するという事で収支的にプラスかマイナスかということ、幾ばくかマイナスにはなるのだけれども、それによって自分たちの会社が支持を受ける。だから、それが長期的なお客さんの確保につながっていくというようなことがもし説明できるのであれば、それで代表訴訟を受けるということはないのではないかと私は思いますけれども、ちょっと法律の解釈はわからないですけれども、資本市場にかかわる者としてはそのように思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。私も何十年か前、株主代表訴訟の論文をそういえば書いたことがあるなというので何かコメントしたい気もあるのですが、ちょっと昔勉強しただけですので、やめておきます。ほか、いかがでしょう。

河野委員、お願いします。

○河野委員

申しわけありません。先ほどの3ページ目、「今後の検討事項について」で、もう少し丁寧にお伝えしたいことがございまして、〈消費者等の状況〉の最後に書いてくださっています「分かりやすい情報提供」のことです。今回、経過措置料金が解除されると、私たちは、電気料金、いわゆる標準価格というのはどういうものだろうと知ることができなくなるのではないかと。適正価格、公共財として、あるべき価格というのはどういうものかというのを知ることができなくなるのではないかと不安が一方ではございます。

先ほど、3段階料金を残してくださるとおっしゃっていましたが、福祉の視点はともかくとして、環境配慮は、今現在、ESG投資という視点から企業努力としてそういったものを料金ですとか事業経営に入れ込んでいかなければ企業は評価されないのでは、恐らく、環境の面でいえばそのあたりが最終的に消費者への料金メニューといいたいまいしょうか、の形で今後提案されてくるのではないかと期待はもっておりますけれども、標準価格というのをどこで知り得るのかというところは、消費者に対する何かの形で残していただければなと思いました。

それで、その前の資料の4ページ目のノルウェーの資料の真ん中のところで、「当局が、電力契約価格の比較を可能にするツールを運営。ウェブ上で価格比較表を提供することにより消費者のスイッチング容易性に貢献」と書いてございますけれども、現在、価格比較といいたいまいしょうか、民間の比較サイトはございますけれども、なかなか厳しいとは思いますが、当局がやっているというところで消費者の信頼性は上がるかなと思っていて、このような情報提供が今後あり得べきものなのかどうなのか。メニュー提示が複雑になればなるほど、消費者にとって、そもそも電気料金ってこのように成り立っているんだよというところを教えていただけたところがあるといいなと思いました。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、松村委員、お願いします。

○松村委員

株主代表訴訟のほうに戻って申しわけない。まさかこんなに話題になるとは思いもしな

かったのですが、私はとても危機感を覚えていることがある。株主代表訴訟のリスクがあるからという口実が悪用されることが、システム改革ではしばしば起こっているし、今後もし起こるのではないかと懸念しています。基本的には、法学者でない私がいうのは変ですが、株主代表訴訟で本当に負けるなどというのはよほどのことであって、大抵は経営判断が尊重されるとまず理解しています。

次に、仮に市場支配力を行使し高い値段をつけて売ったほうが短期的には利益になる事態であったとしても、市場支配力の行使という要素を除けば合理的な行動をとったとして、短期的にみれば市場支配力を行使してもっと利潤稼げた機会を逃したことで、株主代表訴訟になって負けるなどというのは荒唐無稽だと思います。それは当然長期的な視野に立って、そんなことしたら消費者の信頼を損ねるし、当局からより強い規制が課せられることもあり得るなかで、仮にそういうことをやらなかったとしても、それで株主代表訴訟で負けことはほぼないと思います。

近いところでは、例えば卸市場で、今は限界費用で出すということになっていますが、少し前までは、事業者、何といていたかという、それは固定費用まで乗った価格で札を入れないと株主代表訴訟に負けかねないと。採算割れで売るのでだからと。そのようなわけわからないことをいっていた人はいたのですけれども、それも明らかにおかしくて、市場での札入れは最低価格なので、その値段で売るというのではなくて、それよりも高い値段になるか、どんなに安くてもその値段になるというもの。市場支配力の行使の効果を除けば、限界費用で売るのは利潤最大化になるはずなのに、実は株主代表訴訟というような口実で、それを固定費用乗っけないとつじつまが合わないとかいうようなわけのわからないことをいっていた人もいた。

さすがにそんなばかな議論は今はなくなって、今は限界費用で出してもらっているわけですがけれども、例えば太陽光の特定契約に関して回避可能費用が5円なり7円なりだから、この値段で入札しますと。自分の仕入れ値よりも安い値段で売ったら株主に対して説明できませんなどというような、今と全く同じ理屈で愚かなことをいう事業者はいるわけですよ。それは、FITで購入する太陽光発電は、自分で出力を本来コントロールできるものではないわけですから、本来、この購入費は固定費用になっているわけで、さっきの固定費用を乗っけないというのと全く同じ理屈で、回避可能原価で入札するなどというのはどう考えてもおかしな行動で、意図的に出力抑制をもたらして、太陽光発電を絞るために悪辣な行動をとるなら別ですが、そうでなければ本来おかしな行動ですが、これも

そういう理屈でいうようなおかしい事業者というのが出てきかねない。私たちは、それは株主代表訴訟を起こされたらもたないなどというような理屈を安直に受け入れるべきではなく、本当にそうかは一つ一つきちんと考えていく必要があると思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。ほか、いかがでしょうか。

竹内委員、どうぞ。

○竹内委員

ありがとうございます。

ちょっと簡単にコメントしたいのですが、今、株主代表訴訟という形に、株主とその企業とのコミュニケーションとしては極端な手段に議論が集中しておりますけれども、ただ、私が申し上げたのは、代表訴訟になるか云々という直接的な話よりも、まず、きちんとした投資回収、固定費も含めた投資回収ができない、きちんとした利益を確保できない会社に対して、投資家、あるいは市場が投資をするだろうか、そういったところに対して全般的に申し上げているのであって、株主代表訴訟に勝てるか負けるかといったような、あるいはこういったメニューを提供すれば訴訟になるのかどうかというところを申し上げたつもりはないということだけはちょっとコメントさせていただければと思います。

○泉水座長

ありがとうございます。私も、株主代表訴訟とついうっかり言ってしまったので、意図を1点だけいうと、何をいおうとしているのかということ、簡単に申しますと、先ほど松村委員がいわれたとおり、経営判断原則とかあるので基本的には問題にならないだろうと。ただ、利益相反取引であれば経営判断原則が適用されないので問題になっている、そういう例が多いのですが、今期は利益相反取引ではないので経営判断原則が適用される場面だろうといおうと思ったのですが、やめたのですが、一応何をいおうとしたかを申し上げます。

では、佐藤オブザーバー、お願いします。

○佐藤オブザーバー

圓尾先生と松村先生に教えていただいたとおりだと私も内心思っておりましたので、よく頭の整理ができました。ありがとうございます。

ただ、気にされているのは、株主代表訴訟で負けるというより、株主代表訴訟になってしまう可能性がある、そうなる、僕の会社人生が終わってしまうかもしれないというのが恐らく相当嫌がっておっしゃっているのではないかという気がします。

以上です。

○泉水座長

では、大内オブザーバー。

○大内オブザーバー

質問というか、疑問がございまして、経過措置料金メニューについて、仮に解除されたとき、先ほど電力会社さんのほうから、3段階メニューについては引き続き希望される方がいれば便宜の提供をしていくつもりというようなお話をいただいたのですけれども、それについては、低圧電力についても、つまりは企業が利用するような分野についても同様なくくりで考えてよろしいのでしょうか。

低圧電力メニューに対する希望は、3段階メニューほど希望はないのかもしれませんが、仮に低圧電力と同じようなメニュー内容を希望する方がいたときに同様のメニューを提供することができるのかということについて教えていただければというところがございます。

○泉水座長

予定している時間をかなりオーバーしておりますので、そろそろこの議論の終わりの方向にいきたいのですが、今、長オブザーバーが挙げられていますが、ほかにございますか。よろしいですか。

では、長オブザーバー、お願いします。

○長オブザーバー

この3段階料金メニュー、いろんなお話をされたので、私のほうから、これは先ほど発

言した中身の繰り返しになるかと思いますが、関西さんも同じだと思いますが、私も、やはりお客さんと長期的に良好な関係を引き続き維持していくことのメリットや、その時々競争状況、経営環境、総合的に勘案ということでありまして、これを直ちに、これが経営に物すごく大きな影響を与えるようなものになってきた際のことはやはり先のことということで、現状、2020年の4月までにということであると、当面ですよということでお話しさせていただいたということでございます。

あと、省エネの観点でいえば、いろんなものを出していただきたいというニーズもあったかと思いますが、お話しさせていただいたり、節電を促すメニューとか、外出していただいているいろんなクーポンをいただけるようなものも提供させていただいているということも念頭に置いていただければなと思っております。

あと、そのほかのメニューについても、考え方はこの3段階料金と同じということで、もちろん、既存のお客さんと良好な関係を維持していきたいという思いは変わりませんが、やはり総合的に判断していかなければいけない状況もあるかなと思っております。

あと、大石委員のほうからちょっとお話があったかと思いますが、政策課題の解決策も時代に応じて変化していくものだというぐあいに認識しております。この1974年というのは自由化前の時代です、ほとんどご家庭の皆様がこのメニューをご選択いただいていた時代であると。しかしながら、電力自由化の時代も踏まえて、電気料金だけで、あるいは旧一般電気事業者だけで全ての政策目的を達成するというのではなくて、やはりどのような方策がふさわしいのかということをいろんな場で議論を深めていくということを我々はお願したいなと思っております。

私のほうからは以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。よろしいでしょうか。

では、予定している時間をかなり超過しましたので、事務局からお願いします

。

○木尾取引制度企画室長

活発なご議論をいただきましてありがとうございました。何点か、ちょっとご回答というか、ご質問かなと思ったところについてコメントさせていただきます。

まず、3段階料金について、短期的に当面は、2020年解除されたとしても維持されると

いうオブザーバーからのご表明がありましたけれども、長期的にどうなのかと、本当に省エネの観点、あるいは福祉の観点からどういう位置づけをしているのかというところのご指摘がありました。あるいは、関連して、数値的なデータの検証というものを丁寧にやるべきなのではないかというご指摘をいただきました。

事務局としても、この世界、どこまでデータが収集できるかというところについては結構難しいところもあるかなと思ってございますけれども、次回以降、できるだけデータをこちらの専門会合の場に事務局としてご提出させていただきまして、客観的なご判断ができるような形で運営できればなと考えてございます。そういう意味ではEBPMにも資するものだろうと考えてございます。

あと、佐藤オブザーバーからご質問がありましたけれども、現在の競争圧力の考え方、例えば供給余力であるとかデータの収集を、今まで何をとっていて、今後どうするのかというところについては次回以降の宿題という形にさせていただければと考えてございます。

私のほうからは以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、本件につきましては、今後の検討課題については基本的にはこの方向でということだったかと思っておりますので、次に進めさせていただきたいと存じます。

次に、議題（２）で、指定等基準に関する検討①といたしまして、競争の持続的確保についてご議論いただきたいと思います。まず、資料６につきまして事務局から説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長

資料６でございます。まず、先ほどの検討事項の中でも、競争の持続的確保というところが重要な論点として提示させていただいてございます。それを踏まえまして、今回、この競争の持続的確保というところについて、まず１回目の議論をお願いしたいということでございます。

１ページ目、「本資料の位置づけ」というところでございますけれども、我が国において、旧一般電気事業者の発電部門が各エリアにおける発電能力の大宗を保有している現状においては、当該電源へのアクセスにおいて、旧一電の小売部門と新電力の間のイコールフッ

ディングを確保されることが重要なのではないかとあります。逆に、そうでなければ競争が持続的に確保されているとは評価できない可能性があるのではないかとあります。

ここで、本資料では、競争の持続性確保、電源アクセスについて検討を深めるという観点から、まず、我が国において新電力の電源アクセスに関してどういふことを施策として従来講じてきたのか、あるいは、諸外国においてはどういふ状況なのかというところについて簡単に整理を行い抽出をするということでございます。その後引き続いて、資源エネルギー庁のほうから、今後の取組として、ベースロード市場について概要をご紹介いただくという手はずになってございます。

おめくりいただきまして、まず3ページ目でございます。字が大層みづらくて恐縮でございますけれども、我が国において旧一電と電源開発が出力ベースで83%の電源を保有しているということでございます。

そういう状況を踏まえまして、4ページ目でございますけれども、これまでの取組ということで4点ばかりの紹介をさせていただいてございます。

細かい取組でいうとこれ以外の取組もございますけれども、従来取組ということでございます。まず1点目、常時バックアップというものでございます。旧一般電気事業者は、新規参入者に対して、新規獲得需要の一定割合について、相対供給を行うということをして2000年以降、比較的長い間でございますけれども、やってきているというものでございます。

2つ目でございますけれども、先ほど松原委員から、太陽光のところでも若干関連するかと思いますが、余剰電力の全量市場供出というものであります。後ほど詳しい説明をさせていただきますけれども、発電能力のうちの余力の全量を、限界費用ベースで卸電力取引所に投入する、売り入札をしていただくというものでございまして、2013年以降の取組ということでもあります。

3点目でございますけれども、電源開発株式会社の電源を切り出すという話でございます。

4点目はグロス・ビディングといわれているもので、旧一般電気事業者が発電部門と小売部門との間で内部取引として行っているものを市場を経由することによって市場の流動性を向上させるというものでございます。

まず、結論として申し上げますと、5ページ目に紹介させていただきましたけれども、「新電力の電力調達状況」というところでございます。いいたいことは、JEPX、卸電

力取引所からの調達が新電力にとっては極めて重要な地位を占めつつあると、年々増え続けている状況になっているということでもあります。

続きまして6ページ目でございますが、「卸電力取引所の取引量推移」をお示しさせていただきます。ごらんとおり、過去1～3年ぐらいで取引量が急増している状況で、直近の数字でいうと、左下、この紙にはJEPX取引量のシェア、18.4%と書いてございますけれども、直近だと3割を超えるようなところもある状況になってございます。

8ページ目に「常時バックアップ」の仕組みを細か目に紹介させていただいております。

9ページ目に、余剰電力の全量市場供出について自主的取組としてやっていたいでいるわけでございますけれども、その余剰の定義がどうなっているかということをお示しさせていただいているもので、簡単に申し上げますと、コマごとに異なってきますけれども、自社の供給力、発電能力から自社需要を引いて、そこからさらに予備力を引く、入札制約を引く、その上で入札可能量が出てくるということでございます。

私ども、10ページ、11ページに紹介させていただいておりますけれども、予備力をいかに客観的に必要な最低限の量にするのか、あるいは入札制約についていかに合理的、客観的なものにしていくのかということのところについて、過去1年、旧一電各社ともいろいろご議論を進めさせていただいているという状況でございます。細かいところの説明は割愛させていただきますけれども、10ページ、11ページ目に今申し上げました予備力と入札制約について簡単に紹介させていただいております。

12ページ、13ページにグロス・ビディングについても紹介させていただいております。おおむね順調に進展していると考えてございます。

さらに14ページでございますけれども、「電源開発の電源切出し」の状況についてご紹介させていただきます。電源開発、我が国の発電能力の6%ぐらいの電源を保有しているということでございますけれども、水力と石炭火力が半々ぐらいという状況になっております。この電源開発の保有電源について、建設地の基本協定で旧一電のみが基本的に受電しているということになってございまして、現時点でも切出しが多少進んでございますけれども、大きな状況は変わっていないということでもあります。

続きまして15ページ、16ページに中長期的な中期の取引のことを紹介させていただいております。先渡市場というもので、取引所でマッチングするような、短ければ週、長ければ1年とかといった相対取引でございますけれども、こちらについて、発電部門、ある

いは小売部門の収益の安定化という観点から非常に重要な位置づけをもっていると考えてございますけれども、いろいろ取組をしているつもりではございますが、約定量は依然として少ないということになってございます。

16ページのほうに取引所外の相対取引というものについて紹介させていただいてございます。こちらについても、基本的には増加傾向にはあるかと思っておりますけれども、割合としては、相当程度まだ限定的かなあと考えてございます。

続きまして諸外国の状況について、イギリス、フランス、テキサス州について簡単にご紹介させていただきます。まず「イギリスにおける制度的措置」とございますけれども、イギリスでは、主要な事業者、垂直統合事業者、Big 6 ということ聞いてございますが、Big 6 に対して卸市場の流動性の向上という観点から、先渡市場におけるマーケットメイク等々のかなりドラスティックな措置を講じているということでございます。

フランスのほうでございますけれども、19ページにご紹介させていただいております。発電所の利用権であるとか、原子力発電で発電した電気に対して固定費も含めた料金で公平にアクセスができるという制度をつくっているということでもあります。

20ページ、アメリカのテキサス州についてご紹介させていただいております。先ほどの資料3の説明ともかぶるところがありますけれども、発電部門の市場支配力を軽減させるような計画を講じているということでございます。

それを踏まえまして、22ページに電源アクセスに関する論点をご紹介させていただいております。経過措置料金の撤廃の判断において競争の持続的確保を評価するということがかなと考えてございますけれども、このためには、旧一電の小売部門と新電力との間で電源アクセスに関するイコールフットィングが中長期的に継続することが何らかの形で担保されている、そういうことが重要な要素になるのではないかと考えてございます。

その上で、この際に、竹内委員が先ほど指摘いただいたところとも重なりますけれども、中長期的に必要な電源投資を円滑に行われる必要がある発電事業者にとっての環境整備も重要であるということに留意する必要があるということでもあります。

その上で、従来の常時バックアップ等々のこれまでの取組の結果として、新規参入者の電源アクセスの環境は改善してきていると考えられますけれども、現時点でも次のような課題があるのではないかとということで3点ばかり紹介させていただいております。

まず1点目は、先ほどの説明と重なりますけれども、短期市場、具体的には卸電力取引所のスポット市場、あるいは時間前使用における流動性は比較的上がってきていると考

えてございますけれども、それでもなお、中長期的な取引というところについてはなかなか現時点でも課題が残っているということだと思っておりますし、こちらについての活性化ができれば新電力の経営の安定化が難しくなるのではないかとということが1点目になります。

2点目は、卸電力取引所に投入される余剰電力を全量投入していただく等々の取組をやっているわけでございますけれども、水力、あるいは原子力といった電気については、社内価格で取引されているということが市場価格との関係でどうなのかと、先ほども株主代表訴訟の関係でご議論ありましたけれども、市場価格との関係でどうなっているのか、ここは内部補助になっていないのかということについても課題としてあるだろうと考えてございます。

3点目でありましてけれども、電源開発の電源は、自由化後も依然として、旧一般電気事業者がその大半を利用しているということについてどのように考えるかということでございます。

こういった状況を踏まえて、競争が持続的に確保されていると評価できるためにはどのような対応が必要となるのかということについてご議論をいただく必要があるのかなと考えてございます。

具体的には、例えば中長期の取引所における流動性の向上や内部補助による競争歪曲の懸念、あるいは電源開発の電源取り扱い等が課題として考えられるのかなと考えております。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

次に、鍋島オブザーバーより、資料7についてご説明をお願いいたします。

○鍋島オブザーバー

それでは、資料7「ベースロード市場について」という資料をごらんください。先ほど、電源アクセスについて木尾室長からご紹介がありましたけれども、このベースロード市場だけが全ての政策ではないと思っておりますけれども、一つの方策として、今、検討している内容がございますので、それについてご紹介いたします。

まず1 ページ目をごらんいただければと思います。電力システム改革貫徹のための政策小委員会、これは一昨年に資源エネルギー庁において開催していた審議会でございますけれども、この作業部会において、さらなる競争活性化のためということで、ベースロード市場の創設が提言されたところでございます。

2 ページ目をごらんください。「各制度の導入時期について」というところですが、ベースロード市場につきましては2019年度から取引開始となっております。受け渡しについては2020年度から受け渡し開始となっております。

内容もしくは創設の趣旨でございますけれども、ベースロード市場につきましては、まず、ベースロード電源の多くが、現在、大手電力の保有になっている、もしくは長期契約になっている。そして、新電力によるアクセスが困難な状況になっているということがこの市場創設の背景となっております。市場創設の趣旨としまして、大手電力に対しまして、自己のベースロード電源の卸供給料金と比して不当に高くない水準の価格でベースロード電源を市場に供出することを求めまして、新電力にベースロード電源へのアクセス機会を付与すると。これを市場創設の趣旨としているところでございます。

4 ページ目は参考資料でございますけれども、現在、原子力、大型水力、石炭などのいわゆるベースロード電源につきましては、ほとんどが旧一般電気事業者、もしくは電源開発によって保有されております。全体の約9割の供給力を占めると。右下の円グラフでそういう図をつけております。

5 ページ目でございます。市場の制度設計でございますけれども、まず、旧一般電気事業者及び電源開発に対しては、市場への供出を求めるに当たりまして、供出上限価格を設定しております。この供出上限価格につきましては、ベースロード電源の平均発電コストから算出するというようにしております。加えまして、容量市場創設後はその収入を差し引くということにしております。

6 ページ目、供出量につきましては、新電力の総需要に対して十分な量を供出していただくということで、新電力の総需要×ベースロード比率、実際、56%ですが、56%に相当する量を旧一般電気事業者及び電発で供出していただきます。

2つ目のポツに書いてありますことは、今後、新電力シェアが伸びていった場合には、この旧一般電気事業者のエリアの卸供給における支配力が徐々に弱まるということも鑑みまして、少しずつカーブダウンしていくことを書いております。

※のところに書いてありますけれども、全国の新電力シェアが12%の場合、供出量は約

560億キロワットアワーになると、こういう計算式になっております。大体1兆キロワットアワーが全国の販売電力量だとしますと、6%程度がこの供出量になるということです。

次の7ページ目です。この供出価格の設定等に関しましては、まずもって、旧一般電気事業者の小売部門と新電力との間でのイコールフットィングが確保されることが重要だと考えております。したがって、このベースロード市場の制度設計を議論している制度検討作業部会におきましても、この点についてはいろいろと議論がなされております。私たちが今考えている監視方法といたしましては、まず、この供出上限価格についてきちんとベース電源の発電平均コストを基礎とした価格以下で供出されていることを確認することとしております。

加えまして、小売平均料金につきましても、小売部門の調達価格の説明の妥当性を確認し、小売部門のベースロード電源に係る調達価格が供出価格を不当に下回っていると判断される場合には、さらにその供出事業者の供出価格の精査等を行っていくことにしております。こうしたことによって、旧一般電気事業者と新電力の間のイコールフットィングを確保すべく監視ができないかという議論を行っているところです。

8ページ目です。このベースロード市場から新電力がどれぐらい電気を購入できるかという点でございます。2つ目のポツですが、具体的には、年間18日程度は、たまにはお正月、お盆などで需要が下がるときもあると考えていますのでそれはいいのですけれども、それ以外の日について、一日の中で最も負荷が低いところ、これは要するに一日必ずそれぐらいは使うというところをベース需要と考えまして、この各新電力のベース需要の実績をもとに購入可能量を設定することにしております。

9ページ目です。このベースロード市場、一体どのように電気を受け渡すのかということですが、これはJEPX経由で受け渡しを行うこととしております。まず、ベースロード市場の価格自体はシングルプライスオークションで決定されまして、1キロワットアワー当たり何円という価格が決まります。

その上で、2つ目ですけれども、おのおのJEPXの市場を通じて受け渡しますけれども、そのJEPXの基準エリアプライスとベースロード市場の約定価格もあらかじめ決まったキロワットアワー当たり幾らというものの間に値差が生じた場合には、精算、補填であったり、あるいは払い戻しというものが行われまして、要すれば、購入側はベースロード市場であらかじめ決まった価格でJEPX経由で電気を調達できるようになると、こういう仕組みを考えております。

10ページ目ですが、このベースロード市場の「市場範囲」ですけれども、エリアを3つに分けることに今しております、北海道、東北、東京の東エリア、それから西エリアの3エリアの中でこのベースロード市場の価格を決めていこうとしております。

最後、11ページですけれども、先ほど木尾室長からもご案内ございましたけれども、同様の制度としてフランスにARENH制度というものがございます。これはフランスにおいて既存原子力発電所に対して電気の切出しを求めるもので、新規参入した小売電気事業者は年間固定価格で、このEDFの原子力発電所の電気の一部を調達可能となっております。

フランスにおきましては先物市場が導入されておりますので、先物市場価格、年間商品等の価格が上下することによって、ARENHが割安になったり割高になります。割高だと考えられるときはその購入量が一気に下がりますし、割安だと判断された場合には購入量が上がると、こういう利用のされ方をしているものと承知しております。

以上、資料7の説明になります。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、ただいまご説明のあった資料6及び7の内容につきまして、自由にご質問、ご発言をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

ありがとうございます。

主に資料6から申し述べます。電源アクセスの改善方法につきましては、この資料のスライド4のような基本を押さえた取組がなされているという現状だと理解しております。それらの中で、どの順で、あるいはどの重みで、あるいはどのような方向性で電源アクセスの課題として取り上げるべきかということは大いに検討すべきだと考えております。

資料6の4ページの①の常時バックアップのことでございますに、新規参入者は常時バックアップという価格が安定した代替可能な調達先を確保した上で、スポット市場も選択できるとして振る舞っていると考えますと、新規参入者の判断で、いずれかの間で、より経済性ある選択をしているのだということも指摘されますし、今後さまざまな市場が立ち上

がる中で、常時バックアップは終息すべきとみる向きもあるところでございます。

したがって、ここに挙げられております現在の取組というのは、導入が予定されております先ほどのベースロード市場などの施策によりましてどう変わるべきなのかということを検討に加える必要があると思います。

そのような形で、それぞれの現在の取組については、将来のあり方を正確に把握して事前に規制し、あるいは自己で監視するといったことも含めて、より効率的で効果が上がる対応、そして、競争を透明・公平な形で進展させる対応を検討すべきだと思います。

一方、6番のスライドにあります卸電力取引所の取引量推移で、リード部分にありますが、「今後も、間接オークション導入等の影響で一層の伸びが見込まれる」ということでございますけれども、旧一電と新規参入者との公平な連系線の利用のあり方というものを追求した結果でございますので、エリアをまたいで連系線を送る電気が全部JEPXで取引されるということは大きな利用量の増大を生むということは当然のことですけれども、しかし、間接オークションという制度の結果からそのように増えたということでしたら、電発電源の切出し等と比較しますと、やはり玉出しがふえたと単純にはいえない面もあるかと思えます。そうしますと、資料6の4番のスライドに取り上げられましたような、基本をしっかりと押さえた対応というものを実施することが必要になってくると思えます。

それから、資料6の20番のスライド、「テキサス州における制度的措置」のところです。私もちょっとテキサス州を調べていただきたいとリクエストしたこともございまして、コメントいたしますが、市場支配力軽減計画というものを事業者に出させる。このような形でキャパシティオークションも含めて自ら計画させるということです。こういうことになりますと、市場支配力が大き過ぎる発電容量を保有する事業者の支配力をどのように軽減させるのかということ、自社の電源を売却するということも含めて考えてもらうということになりますので、自立性を尊重する手続であると考えられます。慎重に設計することにより、我が国にも参考になり得る方法ではないかと思えます。

また、22番のスライドですけれども、常時バックアップの未利用枠や先渡市場の売り入札も一部存在するなど、価格水準によってはヘッジする余地もありうると真ん中あたりに書かれてございます。電力先物取引市場創設のニーズもあるようでございますけれども、先渡市場はその活用によってリスクをヘッジすることが迅速にできるという意味で、事業者にとって重要な存在となり得ると考えております。今は利用が薄いということですが、当局におかれては力を注いでいただきたい部分だと考えております。

それから、私見になりますけれども、監視等委員会におかれて事故監視について厳格に行っていただくということはもちろん大事なことですけれども、どのようなデータが今後監視等委員会に示されるべきかということをしかりと検討して事業者に示されるということは大事ですし、佐藤オブザーバーも若干そのことをおっしゃったと思います。また、当局は速やかに、例えば業務改善勧告とか業務改善命令を発するという手続に入られる場合もあろうかと思えます。可能であればそのような手続の迅速化を検討していただきたいと願っております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。ほかはいかがでしょうか。

では、松村委員、お願いします。

○松村委員

事務局の整理で、正しい整理がなされている、それから、説明も十分されたと思っています。その上で、問題は何なのかということ、私たち、頭を整理し上で臨む必要があると思っています。

1つは、発電市場が、卸市場が本当にコンペティティブかどうかという状況で、これだけ旧一般電気事業者がそれぞれのエリアで電源を自社でもっているだけでなく、かつてからの電源を囲い込んでいるという状況下でそもそもコンペティティブでないのではないかという状況です。もしここがコンペティティブだとすれば、これからいう2番目の問題というのはそもそも起きないという意味で、ある意味でファンダメンタルな問題かもしれない。

それから2番目の問題が、仮にそこがコンペティティブでなかったとしても、独占力を行使できるような市場構造だったとしても、それをてこにして小売市場までモノポライズしないしてほしいという2つの話があって、私はそれぞれ違う話だと思っています。

例えば前者の話も、究極には発電所を強制的に売却させるということをしなければコンペティティブにならないのではないかとすることはあり得るかもしれないけれども、しかし、それはさすがに私的財産権に対する余りにも強い介入ということで、ほかのあらゆる手段を尽くしても、それ以外にもう公共的な目的を達することができないという究極までいか

ないとやってはいけないことだと思っているので、そういう議論は出ていない。

しかし、例えば地域独占に守られていた時代に法律でもうそことしか契約できないという格好になっていた電発電源との契約なんていうのを開放してもらおうというようなたぐいのものというのは、発電所の強制売却までは強烈なものではないけれども、そのようなものについてはコンペティティブなマーケットにするためにぜひ協力してほしいというたぐいで出てきたものと理解しています。それについて実際に行われていることというのは、自主規制でこれだけ悲惨なというか、ごくわずかな切出ししかされていないということは私たちは認識する必要があると思います。

次に、モノポライズされている、発電所がそうだったとしても、それをてこに小売市場までモノポライズしないでほしいというようなことに関してもいろいろ出てきている。そういう状況というのは、例えば小売と発電が分かれています、普通により高く買ってくれるところに自然体で電気出しますというような格好になれば、その懸念というのは基本的になくなるはずだ。そのようなためにやる対策というのもここで多く書かれている。その2つのことを違うものだと区別する必要があると思います。

次に、電源投資がちゃんとされるかどうかということについてきちんと配慮しなければいけない。電源投資不足によって安定供給が損なわれては困るというのは全くそのとおりですけれども、したがって、容量市場だとかいうのを考えていこうし、その量というのも考えていくということになるのだろうと思います。

しかし一方で、ちょっと考えてほしいのですけれども、今、内部補助だとかいうことで問題になっているのはどういうことかということ、発電市場の独占力を行使して、これを資本関係にある小売事業者に内部補填することによって、そっちもモノポライズしないでほしいということは、発電事業の利益を小売のほうに突っ込んでいくというようなことをするのはではなく、発電は発電でちゃんと稼いでほしいということをいっているわけですね。

そういうことが懸念になっていて、逆の懸念、つまり、小売市場でモノポライズされていて、そのモノポライズされている利益というのが発電市場のほうに突っ込んで自社の発電を維持しようとしているという、そういうことが問題になっているのではなくて、逆のことが問題になっているというわけで、それにちゃんと対応してほしいというのは、発電部門は発電部門でちゃんと稼いでもらいたいということですね。それがどうして発電投資の懸念になるのかというのは、私、全くわからないということで、今現実に日本に起こっていることは何なのかということ。

もちろん、小売までモノポライズするという、そのような利益を享受できないようにすることは発電の収益性を損ねますという議論ならまだわかるのですが、一体どこの国の話をしているのかということ。どの制度の話をしているのか。発電投資のインセンティブ、ちゃんと確保できるようにというのが懸念と、本当に現実に起こっている懸念というのは大きく乖離しているのではないかと思います。

いずれにせよ、発電投資に対するインセンティブが十分でないということは大きな問題なので、その点については容量市場の設計なりというところできちんと考えていくことは重要なことだと思うけれども、この文脈で本当に重要なことなのかというのは冷静に考えていただきたいと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。まずはご発言いただいているということで、次にいきたいと思えます。

大橋委員、お願いします。

○大橋委員

ありがとうございます。

まず、先ほど、この指定解除の考え方について議論して、今度、具体論という段取りだと思いますけれども、この指定解除の具体論を考える上で、今までの取組を振り返るとするのは非常に重要だと思います。先ほど資料6の4ページ目で主な取組というのをいただきましたけれども、実は多分、旧一電に課せられている非対称な取組というのはこれだけでないのではないかと思います。これまで恐らく制度改革の議論は比較的縦割りですうっと議論されてきていて、横で並べてみたときに一体何が起こっているのかというのは余りみることができなかったわけですが、今回、こうした指定解除の機会は非常にいいチャンスだと思うので、ぜひ横串で全部並べてみたらいいのではないかと思います。

ここでの取組は、多分、これまで委員会で取り上げてきた取組を書いてあるということだと思いますけれども、先ほど鍋島室長のほうからベースロードの話もありましたが、もしかすると非化石市場というものもあるのかもしれない。経過措置というものも旧一電に対してペナルティ的な要素があるものもあればメリッ的な要素もある。いろんなものが実

はいろんなところで議論されていて、余り横に並べてみたことがないので、一回横に並べてみて、今回の経過措置の必要十分な規制って何なのか。僕は、何か規制を新たにかける とすると、とる部分もあってもいいのではないかと思うので、そういうところをちょっと 全体感をもって取組を進めていくのがいいのではないかというのが思っていることです。

競争政策的に本来的に望ましい是正措置って何かというと、我が国でも恐らく構造的な 措置なのだと思います。公正取引委員会がいらっしゃいますけれども、多分、構造的 措置が一番望ましい措置だと考えられていると思いますが、今回、そのような方向で進ま ないとすると行為規制になりますが、行為規制というのはえてして、サンセットの条項が あったとしても大体ずるずるいってしまっ、なかなかきれいな形で終わらないというの が、過去、我が国の規制の流れをみてもあった経緯なので、今回もそうになってしまうのか もしれませんけれども、せっかく参加させていただいているので、できるだけきれいな形 で制度の枠組みができればと思っているところです。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

オブザーバーの方から2名名札を上げられていますので、まずは斉藤オブザーバー、お 願います。

○斉藤オブザーバー

ありがとうございます。イーレックスの斉藤でございます。

まず、先ほど松村先生のほうから、モノポライズされた発電部門をてこにして小売事業 のほうまでモノポライズするのはいかがかというようなご発言がありましたが、前回の私 どものプレゼンテーションに対しても同様のコメントをいただいております、その部 分については我々も最も重要視している考え方でございます。そのような考え方に基づい てということで何点かコメントさせていただきます。

まず、18ページのところでございますが、諸外国の例ということで「イギリスの制度的 措置」ということで、先渡市場におけるマーケットメイクと小売事業者に対する電源供出 義務をライセンス条項として課していると。これだけみると非常にインパクトのある措置 ではないかと思う一方、我々事業者が今現実的に抱えている問題を考えますと、非常に一

つの示唆する内容になり得るのではないかということで、個人的には大変興味をもちました。もし可能でしたら、ここら辺につきましてもう少し深掘りしてご紹介いただけたらと感じた次第でございます。

続きまして22ページでございますが、「電源アクセスに関する論点について」ということで、私も前回、この電源アクセスにつきましてはいろいろと意見を申し上げさせていただきました。また、こちらに書かれている内容につきましても、基本的には同じ思いをもった次第でございます。

その中で1点だけ、ここの①に書かれております中長期市場というのが短期市場に比べて流動性が乏しいというコメント。この中で特に、その前にございました先渡取引について、なぜ市場が活性化しないのかというところが課題として挙げられているということで認識しております。

この先渡取引につきましては、我々事業者の立場から申し上げますと、例えば2カ月先、3カ月先ということであれば、特に夏場、冬場というような時期におきまして大変使いやすいものと感じております。

一方、その期間を超えて、例えば向こう1年間でという形になりますと、ここは、1つは、燃料費に対するヘッジ手段という点におきまして、発電事業者の方も、また購入側であります小売事業者の方も、やや難を抱える。といいますのも、発電事業者の方のお立場からすると、向こう1年間の価格変動リスクに対してどうするのか。一方、小売事業者につきましても、現実的に燃料費調整制度というものを小売のほうで抱えておりますので、お互いにこの部分をどうするのかというところでなかなか約定しづらいというところがあるので、結局この問題を解決するには、1つは、そのような燃料費に関するヘッジ方法、それが事業者にとって容易に利用できるような方法がないのかどうか。

もう一つは、市場で一つの固定価格をもってということではなくて、相対のいわゆる発電事業者と小売事業者でそれぞれ話をして、それでお互いにとってこういうフォーミュラを導入しましょうというような協議をもって締結するほうがいいのではないかという形に行動パターンとしてはなるのではないかと感じております。

ですから、ヘッジ方法、あるいはそれぞれの発電事業者、小売事業者がマッチングするような方法、いずれのこのようなところについても今後検討していただければ、このような相対取引というのもふえてくるのではないかと感じているところでございます。

また、先ほどのこの前の議論の解除基準のところ、いわゆる事業者のシェアについて

の考え方というのが話題になっていたかと思えます。この事業者シェアというのは販売シェアということで理解しておりますが、例えばでございますが、単に販売シェアをみるのではなくて、その裏にあります、その事業者が調達元に占める長期契約の、要は長期相対契約の割合というものも条件の一つにさせていただいたら、それはより実効性のある判断基準になるのではないかと感じております。

理由といたしましては、やはり相応に相対契約をもっているということが、1つは、小売事業者としてはその事業の継続性、当然そこに寄与してきます。もう一点といたしましては、そのような制約を設けることで、先ほどの相対契約のところの話にも絡んできますが、例えば当該地域の旧一電の発電部門の方がそのような新規参入者により積極的に相対契約の話をするというような力にもなるのではないかと感じましたので、これはいろいろ議論あるところかとは思いますが、そういうことも考えていただければと思っております。

最後にベースロード電源市場でございます。こちらのベースロード電源市場、我々新電力は大変に期待しております。いうまでもなく、イコルフットィング実現の大きな一歩となるのではという思いでみているところでございます。ベースロード電源市場の約定価格を確認させていただくことで、当社のほう、前回発表させていただきましたが、旧一電の方による小売の価格との間で一定の整合性が図られているのか、そういうものが確認されるのではないかと期待しております。

7ページでございますが、ベースロードの資料の監視のあり方についてということで記載があります。このところで、例えば不当に下回っている場合にはということで、具体的な各価格の比較をもって監視することになりますのでなかなか難しいところであるかとは思いますが、定量的な基準を設けることでこの監視方法というのを決めていったほうがより実効性のある監視体制になるのではないかと感じた次第でございます。

長くなりましたが、以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。事務局に対する意見、ご質問もあったと思いますが、それはまとめて後でということにさせていただきます。

それでは、佐藤オブザーバー、お願いします。

○佐藤オブザーバー

私も、松村先生がおっしゃっていたところですね、発電部門から小売部門への内部補助というのをどう考えるかというのは非常に難しいというか、まず普通に考えると、ちょっと先ほども申しあげましたけれども、これは外部に売れるよりも、より安く小売に売るということは利益最大化を目指していないわけで、先ほどの竹内先生の話からすれば、どうしてそういう企業に投資をするのかとそもそも思うところであるのに、松村先生の話ではないですけれども、だから、そこ自体、本当にこの内部補助ってやっているのかなと。

あと、もしやるのならば、これは前も松村先生からご発言あったと思いますけれども、独占力を将来的に行使するように、ほかをつぶすためにということでしょうけれども、ただ、それも、結構中期に近いところからみても、取戻し営業でわかるように、あつという間に、多少値上げをしても、半年後とか1年後とか、契約更改のときにまた戻されてしまう。

あと争っているのが、きょうもいつていらっしゃいますけれども、大きなガス会社とか石油会社とか、いわんや、旧一電同士で非常に厳しい競争が相当長く続きそうなところで、短期的な、ちょっと内部補助をして安くなっても、あつという間にまた取り返されてしまうということがあったら、どうしてそういうところに投資するのかというのがそもそもわからない。

そうすると、いろいろ監視をしていただくというのは重要でしょうけれども、どういう哲学で内部補助をしているというのが、僕も、松村先生がおっしゃるように、考え方自体がちょっと整理できないというところ。かつ、これも先生おっしゃいましたように、非常に発電投資への今後、今も含めて懸念されるというところもあって、容メカをやるところなのに、そんなに内部補助をするような過剰利益があるのだったら、まさにどんどん投資してほしいと、それは普通に思うところで、そもそもこの内部補助というのがどのように存在して、考え方であるのかというのが、先生もおっしゃったように、そもそも徹底的にみていただいてというところだと思います。普通に考えたらやらないのではないかと思うのにどうしてやるのかというところはやはり整理ができないところであります。

○泉水座長 ありがとうございました。

では、竹内委員、お願いします。

○竹内委員

ありがとうございます。

私、先ほど大橋先生がコメントくださったことに大変賛同いたします。今ある取組を網羅的にみるということで、そのときに、今、佐藤オブザーバーからもあったのですけれども、もし理屈に合わない行動があるようであれば、それを縛っているものが何なのかという理屈を徹底的に洗うということは非常に必要であろうと思っております。内部補助といわれるようなことをしているのであれば、それは徹底的に洗わなければいけませんし、逆に、長期契約を求められるような、売り先としてきちんと確保しておきたいというのは事業者としては当然のインセンティブでしょうから、そういったところで、逆に、長期化することで何らかのメリットがあるという判断があるのかどうかというところ、これはどちらなのかというところをきちんと洗うということが必要であろうかと思います。

○泉水座長

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。もう少し時間があります。

では、河野委員、お願いします。

○河野委員

消費者として申し上げたいと思います。消費者からみて、電源アクセスにおけるいびつな構造というのは、気づかないというよりは逆に気づいているわけで、これまでの取組、それから、今回追加的な施策もご説明いただきましたけれども、ぜひこのあたり、公正な市場を維持するために実効性がある対策をとっていただきたいと思います。これは要望でございます。

お願いは、自由化後のマーケットを民だけに任せるのではなく、当然、今回の施策はそういうことではないと理解しておりますけれども、事業者を育てるといいますか、この分野をしっかりと育てていく。そして、誰にとっても公平で、公正で、安心できる市場というふうにしていただければと願っています。

○泉水座長

ありがとうございました。圓尾委員と狭間オブザーバーが挙げられているのですが、まず圓尾委員からお願いいたします。

○圓尾委員

私も、資料6の22ページの「電源アクセスに関する論点について」という、まさにこのとおりの論点を整理して、今後この課題を議論していくのが必要だと思います。本質的なところは、冒頭に書かれてある、新電力と旧一電とで電源アクセスに対してのイコールフットィングを確保するというのが中長期的な競争環境の継続というものに非常に大事で、つまり、何かと考えると、前回、イーレックスの斉藤オブザーバーがおっしゃいましたけれども、発電部門は発電部門で、小売部門は小売部門でそれぞれの利益を最大化することを目指すような行動をとるといふところに行き着くのだろうと思います。

そうすると、きょうずっと議論がされていることになるわけですがけれども、私が電力各社と資本市場との対話をずっと継続的にみている中で、最近、ある会社の経営者の方がこのようにおっしゃったのですね。それは、我々の会社は、発電部門は発電部門、小売部門は小売部門で、それぞれの利益を最大化することを目指してこれから経営しますと。それはなぜかという、当たり前のことで、発電部門にすると、自分たちの小売部門に対してずっと供給しなければいけないとなると、発電所を、例えば非効率だから一度切り捨てようと思っても、もたざるを得ないような縛り、資産の縛りが出てきてしまいますと。機動的に動けないと。小売部門に関しても、当然自分たちの発電部門からしかというか、まずは発電部門から買わなければいけないという縛りがあつたら、ほかに安い電源があつても機動的に動けないでしょうと。だから、我々は分けてそれぞれの利益を追求していくことが全体の利益の最大化につながるのだと思いますということをはっきりおっしゃったのですね。もちろん、少数派です。

なのですけれども、ということは、その会社は今後、発電部門は発電部門で、小売部門は小売部門できちっと利益を最大化させているかということを経本市場に対して説明する説明責任が出てきますし、そうすると、内部的にどういう取引をやっているのかということ、なるべくはその情報開示をきちっとやっていくということをやらざるを得ない。そうすると、先ほどの、誰が投資するのだという質問ですけれども、そういうことをきちっと説明できない会社に対しては、当然、投資家は株主になることを避けようとはしますね。非常に不安要素が大きくなるわけですから、そこで資本市場の中で少なからず取捨選択が行われていくのだろうとは思っています。

もう一つは、先ほどの①のところで燃料費のヘッジというお話がありましたけれども、

これは斉藤オブザーバーがおっしゃったような観点を踏まえて市場をつくるというのがありますけれども、もともとのところを考えると、燃料費の変動のリスクを誰が負担すべきものなのかというところも考えなければいけないと思うのですね。我々、96年に燃料費調整制度ができ、その前数年間は円高差益還元値下げというのがあり、ですから、何十年にわたって、これはプラスもマイナスも消費者がリスクを負うということを当たり前のようになっていますけれども、ほかのいろんな商品をみれば、製造もしくは販売のところはリスクをしょっているのが普通の姿でして、発電側がリスクをしょうのか小売側がしょうのか、もしくは消費者がしょうのかということも含めて考えないと、これは消費者がこの変動リスクをしょうのだということを決めつけて議論してはいけないところではないかというのをちょっとつけ加えていっておきたいと思います。

それから、Jパワー電源の切出しに関しては、そこは直接関係ないかもしれませんがけれども、これも以前の制度設計ワーキングから申し上げていることを繰り返して申し上げさせていただきますと、松村先生と同じような話ですが、やはり一般電気事業者という立場、それから卸電気事業の立場という法律的に特殊な立場があって、お互いにこことしか契約結ぶことができない状態で結ばれた契約が、民衆の契約だからといってそのまま本当に続けていものかというのはやはりきちっと、我々もそうだし事業者さんも考えなければいけないもので、これだけの年数議論してきて、これだけしか切り出されていないのかというのは、常々いいますけれども、本当にちょっと問題だなあとと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、狭間オブザーバー、お願いします。

○狭間オブザーバー

ありがとうございます。

2点ほどですけれども、ちょっと感想めいたこととお願いとになるかと思いますが、我々も、ベースロード市場の件、大変期待してございます。その上におきまして、ベースロードのほうの資料の6ページと7ページで1つずつありまして、6ページのほうでは、この供出量の算定式というのがあります。実際には、全国の総需要を考えたときに、先般も申

上げたつもりではございますが、特高高压であったり、一括受電であったり、あるいはオール電化であったりというところは実際の経済的な問題として取引しにくい市場ということになってございます。

したがって、足元の離脱率というのを考えるときの分母というのは、この総需要よりも本当はもっと大分小さいのだろうなと思ってございますし、もしそれが仮に普通に取引できておればもっと離脱率は大きかったかもしれないなというような感想をもっているということでございます。ただ、これは全然、絶対的なものでも何でもございませんので、特に意見というわけではなくて、ご参考までということであります。

続きまして2点目、7ページでございますけれども、これは先ほどイーレックスさんがおっしゃられたことと全く実是一緒でございますが、本当に確認だけですが、一番下の*のところにありますけれども、小売料金のE1からEnと、B～D円の関係が不当廉売の観点から議論するということになってございますが、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。実際の商取引においてかなり影響が大きいとも思っています。小売平均料金だけを見ていけばわからないようなばらつきというのがあるかと思っておりますので、そのばらつきというのを一体どのように考えるのかという点につきましては、我々新電力としては非常に関心の大きなところでございますので、十分にご議論をお願ひできればということでございます。

以上です。

○佐藤オブザーバー

圓尾先生がおっしゃった1点目のところで、私、先生がおっしゃったことでないからいのような気もするのですけれども、その社長さんがいっていることって根本的に間違っていると思って、発電部門、小売部門、両方が利益最大化となったら、まさにそれって内部補助が正当化されてしまうのではないかと思って、上場しているのはホールディングなので、全体として利益最大化を目指さなかったらそんなところに投資をする人いるのかなという感じがして、まさに発電も小売も変に利益最大化、だから、うちももうけなければいけないから内部補助をしてしまうと、簡単にそういう理屈になってしまうと思って、ホールディングが上場しているわけですから、全体としてそこが利益最大化にならない限り、非合理的な行動であって、投資をするような会社でないと私は思います。

○泉水座長

では、圓尾委員。

○圓尾委員

すみません。言葉足らずだったかもしれないですけども、ロジックが正しいかどうかは別として、その会社はそれぞれの利益の最大化をすることが当然会社全体としての利益の最大化につながるという判断をしたからそうジャッジしたということですね。もちろん、何々電力という、株式を出している会社全体で利益が最大化すると説明をしない限りは、誰も投資家、株主は納得しないですから、その手段として我々はこう考えましたということをおっしゃったということです。

○泉水座長

よろしいでしょうか。ほかにいかがでしょうか。

大川オブザーバー、お願いします。

○大川オブザーバー

旧一電の立場から、電源アクセスに関しまして一言だけ申し上げます。

電源アクセスの環境整備につきましては、資料でご整理いただいたように、当社としては、これまでの取組、仕組みの中でしっかりと対応してきたつもりでございますし、これからもそうしていきたいと考えています。また、整理された課題については、先ほどから議論が出ているように、今後導入が予定されているベースロード市場において解決される可能性もあるものと考えており、当社としても、新しい市場がうまく機能するようにしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

この議論の中でも、草薙委員や大橋委員、竹内委員からもお話しございましたが、まず現在の仕組みや取組状況、それから喫緊で予定されている制度による効果もしっかりと評価していただいた上で、新たな措置や監視が必要なのかということも含めてご検討いただければありがたいなと思っております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。ほかにはいかがでしょうか。

よろしいでしょうかね。

時間も予定の時間は過ぎておりますので、特にご意見がこれ以上ないようでありましたら、このぐらいにさせていただきます。先ほどからいただいているご指摘等につきまして、事務局から、もし何かございましたらお願いします。

○木尾取引制度企画室長

活発なご議論をいただきましてありがとうございました。何点か宿題をいただいているのかなと理解してございます。今までに旧一般電気事業者にやってきていただいた取組を一覧的に横でみていくというようなことについても、いずれにしろ、どういう形でやればわかりやすいかというのはやや悩みどころはございますけれども、事務局として受けとめさせていただきますと思っております。

あと、斉藤オブザーバーから、イギリスの取組について深掘りできるところは紹介してほしいというところがございましたけれども、こちらについても対応を検討させていただきます。

あと、佐藤オブザーバー初め、内部補助について活発な、資本市場等の関係含めてかなりいろいろな議論をいただいたと思っておりますけれども、このあたりがこの議論の本質だと考えてございますので、次回以降、より議論が深まるような形でアレンジさせていただきたいと思っております。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、本日予定していましたが、次回の開催につきまして事務局よりご連絡がありますので、お願いいたします。

○都築総務課長

次回の開催日程でございますが、後ほど事務局よりご連絡、ご相談をさせていただければと思っております。よろしくお願いいたします。

○泉水座長

ありがとうございました。それでは、第3回電気の経過措置料金に関する専門会合はこれで終了させていただきます。長時間、どうもありがとうございました。

——了——