

電力・ガス取引監視等委員会 第5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31年1月25日（金）13：00～15：00

2. 場所：経済産業省経済産業省 別館3階 312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、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、有田 一平 エネチェンジ株式会社

4. 議題：

（1） 消費者の選択基盤の強化（事業者ヒアリング）

（2） 指定等基準に関する検討

（3） 事後監視について

○都築総務課長 それでは、定刻となりましたので、ただいまから第5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。

本日もご多用のところご出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

本日は、大橋委員が少々おくれてのご到着と伺っております。それから、消費者庁・太田オブザーバーの代理として、こちらに座っておられますが、野原課長補佐にご出席をいただいております。

また、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、早速ではございますが、議事に入りたいと思います。

以降の議事進行は、泉水座長にお願いしたいと思います。泉水座長、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す。それでは、よろしくお願いいたします。

それでは、早速、議事等に移りたいと思います。本日の議題ですが、議題の(1)消費者の選択基盤の強化、議題の(2)指定等基準に関する検討、議題の(3)事後監視について、この3つとなっております。

それでは、議題の(1)消費者の選択基盤の強化についてであります。前回の会合でご紹介いただきました消費者庁からのご意見においても、価格比較サイトの利用などが検討課題として位置づけられており、また、本専門会合においても、大石委員、河野委員から、消費者の自主的な選択の重要性に関連する意見をいただいております。

そこで、資料の3に基づきまして、株式会社ENECHANGEの有田様より説明をお願いいたします。有田様、よろしくお願いいたします。

○有田様 ENECHANGEの有田と申します。よろしくお願いいたします。

私からは、こちらの資料に基づきまして、「電力比較サイトの現状と経過措置料金解除に向けた取り組みについて」というタイトルでお話をさせていただきます。

まず、初めのページにありますように、会社の簡単な紹介だけさせていただければと思います。弊社は2015年に設立された会社として、事業ドメインは、エネルギーテック事業というAI技術を活用したクラウド型のサービス関連事業、及びエネルギーマネジメント事業という電力・ガス比較サイトの関連事業という2軸で事業を行わせていただいております。

その次のページに、ENECHANGEの事業方針とありますけれども、エネルギーの4つのD、自由化(Deregulation)、デジタル化(Digitalisation)、分散化(Decentralisation)、脱炭素化(Decarbonisation)という4つのDの全ての領域においてエネルギーの未来をつくるという取り組みを行っております。

本日お話しさせていただきます電気・ガスの比較サイト「エネチェンジ」という部分は、このうちの1つ、Deregulation(自由化)の文脈で我々が行っている事業となっております。

続きまして、弊社のエネチェンジというサイトの紹介を簡単にさせていただきますと、「数字で見るエネチェンジ」というのが次のページになりますが、自由化後2年8ヵ月で東京・関西地区で約20%、全国平均でみても15.6%と、規制料金撤廃済みのイギリスだっ

たり規制ありのフランスと比較してみても、日本のスイッチングは順調に増加しているとみられると考えております。

また、弊社のサービス、エネチェンジの訪問者数も開設以来増加を続けておりまして、現在では月間平均300万ユーザーを超えるまでに成長しております。旧一電からの切りかえ申し込み数も累計で10万件を超えるような勢いと順調に伸びておりまして、最近では、新電力に既に切りかえた方から他の新電力さんに切りかえる申し込み数も一定数発生し始めているというような状況でございます。

また、エネチェンジのユーザー属性についてなのですが、こちらのグラフにありますとおり、エネチェンジのメインの利用者数は、男女比がほぼ半々となっており、10代から60代以上までとかなり幅広いユーザーに利用されております。また、一番右のグラフにあるとおり、モバイル比率が67.5%と非常に高く、スマートフォンからのアクセスの比率が年々上昇しているというような傾向にございます。

総務省が発行しております「情報通信白書」にある個人のインターネット利用率でも示されているとおり、Webサービス自体も、20代、30代のみならず、50代、60代というような幅広い年代のユーザーに利用されるようになっている。我々のサービスもそのように利用されているというように捉えております。

続きまして、電力会社切りかえ後アンケートの結果まとめとなります。本会合第4回でも報告されておりますように、自由化の認知自体は全エリアで90%を超えておりまして、消費者の関心も決して低くないといえると考えております。ただ、必要になってくるのは、実際に切りかえするためのきっかけだと我々は考えております。エネチェンジで切りかえた人へのアンケート調査でも、満足度は79.8%と高く、切りかえの手續自体も簡単と回答していただいたユーザーが95.4%と、切りかえの行動を一回行うことで、心理的なハードルも下がって、自由化がより進むのではないかと捉えております。

また、電気・ガス比較サイト「エネチェンジ」の公平・中立性についてもお話をさせていただきます。我々はサービス開始当時から公平・中立性というものを重視しておりまして、消費者側の目線でサービスを提供するということを徹底しておりまして、各消費者にとって本当に最適な電力会社が選べるようにサポートをしております。

診断をしているのですが、診断結果は、節約順であったりおすすめ順という2軸で表示をしております。おすすめ順は、節約額だけではなくて、例えば違約金の有無であったり、お申し込み手續の容易さであったり、電気の見える化サービスの充実度など、

独自に8つの項目を設定しておりまして、それをこちらの図にあるように公開しております。この項目ごとに点数化をして、それらの合計点と節約額を掛け合わせた結果をランキング形式で表示しております。

続きまして、弊社の視点からの電気の経過措置終了についてのENECHANGEの意見という形で述べさせていただきます。我々としては、電力小売全面自由化の意義の実現のために、消費者にフェアな選択の機会を提供するためにも、速やかに経過措置を終了して、消費者に対する十分な通知を行うべきと考えております。この後説明させていただきます自由化後に事業撤退した電力会社さんの事例にもあるとおり、対象の消費者さんに対して適切な媒体を活用して丁寧な告知というものを行うことによって、供給停止などの大きなトラブルなく切りかえを行うことができたと考えております。

なので、経過措置終了を機とした自由化の促進をぜひ進めていただきたいと考えております。自由化を行ったからには解除は前提です。自由化の意義と消費者のメリットを損なわないためには、消費者にしっかりと選択をする機会を提供する必要があると考えております。また、信頼の高い行政と旧一般電気事業者さんが十分な経過措置解除の事前告知を行えば、トラブルなく移行は進むはずだと考えております。また、比較サイトも重要な役割を担うことができると考えておりまして、対象となるエリアの消費者様への十分な告知を行うとともに、フェアな選択機会を提供するサポートを行うための準備をぜひ進めさせていただきたいと考えております。

次は、事前周知・告知手法の例ですけれども、複数の方法を利用することが重要だと考えておりまして、情報リテラシーの高い方、そうでない方だったり、マス向けだったり個人向けという形で、こちらにあるとおり、マスメディアであったり比較サイト、SNS、対象地域での説明会、相談窓口、ダイレクトメッセージ等々、さまざまな方法を利用して、ユーザーに確実に通知していくということが重要なのだと考えております。

また、補足として、電力会社さんの撤退からみる経過措置終了についてという事例も紹介させていただきます。去年、大東エナジーさん、福島電力さんが事実上の事業撤退をされております。彼らは、エリアごとに切りかえを促すダイレクトメッセージを送付していました。その内容としては、切りかえ先にエリアの旧一般電気事業者さんを提示するとともに、その他、新電力さんや切りかえ方法や問い合わせ先などを明記しておりました。

そこで、エネチェンジでは特設ページを開設いたしまして、Facebookやtwitterでも情報を拡散することによりまして、エネチェンジへの問い合わせが急増して、切りかえのサポ

ートをかなり大規模に行いました。結果、大東エナジーさんが合計26万件、福島電力さんが合計8万件の需要家をおもちだったといわれておりますけれども、かなり多数の需要家からの切りかえが弊社のサービスを介して行われました。

「問い合わせ件数でみる比較サイトの重要性」と次のページにあるのですが、実は数はグラフからは省かせていただいておりますが、ベースの訪問数というものは、先ほどお話しさせていただきましたとおり、かなり底上げはされておまして、電力会社の切りかえに対する関心度や意欲度及び比較サイトの利用というものは確実に高まっております。現状でも電話・メールによる1日当たりの相談件数は数十件から多いと3けたになりますけれども、特にこちらのグラフにあるとおり、大東エナジーさん、福島電力さんの撤退時には200件以上になる日も複数回発生しておまして、ユーザーさんもこういった機会に比較サイトにすごく頼ってくれているというような事例がございます。

最後になりますけれども、「まとめ」としてこちらにまとめさせていただいております。

我々としては、経過措置の終了が自由化をさらに普及させる機会になると考えております。それが市場の活性化及び選択の権利の提供による消費者の利益に確実に繋がると考えております。

また、経過措置終了に向けてスイッチングを普及していく、進めていくという意味でも、比較サイトはWebで容易に情報収集と手続が行えるという点で貢献できていると考えております。

その上で、経過措置の終了に向けて消費者への十分な事前通知を行うことがトラブルを最小限に抑える方法だと考えております。

最後に、経過措置終了の情報発信については、官民協力で行うことが非常に効果的で、電力会社さんの撤退の事例等にもあるとおり、我々のような比較サイトも消費者さんにとって重要な情報源の1つにはなっておりますし、我々もコールセンター等で全面的にユーザーさんが適切な電力会社を選べるようなサポートは行っていきたいと考えておりますので、我々もしっかりと連携して周知やサポートに協力していきたいと考えております。

どうもありがとうございます。私からの発表は以上となります。

○泉水座長      ありがとうございました。

それでは、ただいまご説明いただきました内容につきまして、各委員、オブザーバーに自由にご質問、ご発言をいただきたいと存じます。なお、ご発言いただく際にはネームプレートを立てていただきまして、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

をいたします。

では、大内オブザーバー、お願いします。

○大内オブザーバー　ただいまのご説明ありがとうございました。私のほうからは2点ほどお伺いしたいことがございます。

まず1点目ですけれども、ENECHANGE様は基本的に一般家庭向けの比較サイトということでサービス提供されているかと思うのですが、例えば低圧電力とか、事業者様向け、特に規模の小さい企業様向けの比較サービスも同時にやられているのでしょうか。また、既に自由化されている高圧電力とか、そういった領域の比較サイトもお持ちでしょうか。

二点目は、ENECHANGE様自身が一般消費者の方にこのサイトをみていただく際に、当然、何かPR・周知をしなければ、サイトの存在自体知られず、サイトも有効活用されないと思うのですが、世の中にPRしていく上で、こういった媒体で、どのような形で現状では周知をされているのかお聞かせいただければと思います。

○有田様　ご質問どうもありがとうございます。2点回答させていただきます。

1点目、低圧法人といいますか、低圧を使われている法人さんに対してもWebでの比較サービスも行っておりますし、あとはオフラインでの見積もりサービスというものも行っております。これは高圧の事業者さんに対しても同様のサービスは行っておりますが、高圧の契約に関しましては、相対の契約というものがほとんどになりますので、Webで単純に料金プランの比較というよりは、我々のほうで提携している事業者さんから見積もりをとって、相見積もりというような形で提示して、電力の切りかえを行っていただくというようなサービスを行っております。こちらも家庭向けと同等程度の事業規模で実施しております。

もう一点が、我々のほうでサイトでどうプロモーションを行っているかというご質問に対する回答ですが、主に2点ございまして、1つは、Webでのコンテンツマーケティングというものを行っております。検索サイトで「電気料金 比較」とか「電力自由化」などと検索していただくと、我々のサイトが検索結果によく出てくるといった形になっているのですけれども、そういった形で、電力自由化だったり、より広くすると家計の節約だったり、そういったことに興味のある方々に良質なコンテンツを提供して、そこから、節約の方法として電力の切りかえというものがありますよというような形でユーザーに説明をすることによってプロモーションをしているというのが1つのやり方です。

もう一つとしては、パートナーさんからユーザーさんを紹介していただくということを行っております。例えば、引っ越し会社さんとかカード事業者さんなどから我々のサービスを紹介いただいて、電力の切りかえというものを知っていただいて、我々のサービスをご利用いただく。そういった方法も行っております。

○泉水座長 よろしいでしょうか。

それでは、河野委員、お願いします。

○河野委員 ご報告ありがとうございます。私自身も実はENECHANGEさんは何度も自分の情報を入れて検索したことがございますし、それから、先ほどおっしゃっていたように、Google検索をしますと、かなりの確率で一番先にENECHANGEさんが上がってくるということで、デジタル環境になれている方であれば、ENECHANGEさんのサイトには近づきやすいかなと思ってご報告を伺っておりました。

それで、消費者サイドから考えますに、料金プランの比較検討のために、こういった比較サイトというのは有効なツールだと思っております。ただ、一方、先ほどご報告にもありましたとおり、公平性とか中立性というところでいえば、その観点でということで8つのカテゴリーにおいてしっかりとユーザーのニーズに応じておすすめ順を決定されているということなのですが、一番関心があるといいたまいますか、優先されるべきというのは、料金を安くするというところかなと思っております。その料金を安くするところ、ここに付加価値として先ほどのさまざまな項目がついてきて、最終的におすすめに誘導されるということだと思いますけれども、そのときに、御社で使われているアルゴリズムのようなものの中に、何らかの恣意的なものがないかどうかというのは、あるかもしれないと不安に思うところがありまして、その点についてお話をいただければと思います。

それから、資本関係ですね。例えば、特定の電力会社さんとの関係というか、やはり中立性というのは消費者もそのあたりに関心があると思っております、そういったところで、どこかの支援を受けているのかいないのかというようなことも、もしお話をいただけるのであれば、教えていただければと思います。

3点目ですけれども、私自身もENECHANGEさんにさまざまな個人情報、つまり私の電気料金の使い方とか、生活の仕方とか、かなり個人情報を入力して、最終的なおすすめをいただいているわけですけれども、ENECHANGEさんが集められた膨大な個人情報というのはどのような処理をされているのか。別の事業をされていますので、そちらに活用されているのか。こういったプラットフォーム事業というのは、フリーでサービスを

提供している反面、何らの形でペイする収益源がないといけないと思っております、そのあたり、個人情報の処理をどう考えていらっしゃるのか、教えていただければと思います。

○有田様　ご質問どうもありがとうございます。まず1点目が弊社の中立性に関しての点だと思いますけれども、回答としましては、1点目、2点目セットだと思うのですが、恣意的にそういった設定をしているということではなく、あくまでも機械的に設定された計算によって順位が出ているような形となっております。ただ、正直申し上げまして、おすすめ度というもの、そこまでまだ利用されてなくて、実際には節約額をみて選択される方がほとんどとなっております。

あとは事業者さんからの支援というところですが、我々、複数のエネルギー系の事業者さんからの出資を受けておりますけれども、そちらに関しては、冒頭で説明させていただいた領域の自由化の部分とは関係なく、デジタル化だったり、分散化だったり、そういった領域での提携を想定したものです。今後、EVだったり蓄電池というのが普及して、VPPサービスとかそういったものを進めていこうというような文脈での業務提携となっておりますので、自由化に関する契約等々は一切ないという形になっております。

もう一点つけ加えますと、基本、我々の比較サービスはどの事業者さんも定価で同じ条件で利用していただいておりますので、それで優劣をつけるというようなことは一切ございません。

最後に、個人情報に関してですけれども、我々のサイト上で切りかえの申し込みをいただいているユーザーさんに関しては、もちろんその事業者さんにしか個人情報は連携はしていません。かつ、実際に申し込みをされていなくて、弊社のサービスを利用しているだけのユーザーさんというものは、そもそも個人情報までは取得できていないので、例えば、今どのエリアに住んでいて、どの電力会社でどれぐらいの消費量の人がどういうプランに興味をもっているのかなとか、その程度の、マーケティング情報というのですか、ユーザーのある程度マスキングされた上での行動情報というものはみることができて、それは我々のほうでのサービス改善に生かしているのですけれども、個人情報というような粒度ではそもそも収集はしていないというようにご理解いただければと思います。

○泉水座長　よろしいでしょうか。

では、草薙委員、お願いします。

○草薙委員　ありがとうございます。ページ8のところですが、経過措置料金規



制の解除について、3つのポイントから正当な立場を表明されたというように私としては感じております。また、12ページのところも同じですね。まとめのところも同様に、4つのポイントから明快に御社が今後進むべき道というのをご教示くださっているのだと感じられました。敬意を表したいと思います。

3つお聞きしたいと思います。

まず1つ目ですけれども、電力比較サイトに関しましては、無料で今後も運用されて、そして持続性ということを確認されるというご計画でやっておられると思いますけれども、それがなぜ可能か。差し支えない範囲でお教えいただきたいと思いました。

それから、おおすすめの電力会社を積極的にランキングしておられますけれども、正確性の部分ですね。同じ条件でとおっしゃいましたけれども、刻々変わる各社のキャンペーンなどフォローされて、そして積極的にランキングされている。そうやってまいりますと、やはり正確性が要求される場所であろうかと思えます。それをどのように担保されておられるのかということもお聞きしたく存じます。

それから、ENECHANGE様のアンケートから、スイッチの際に、ページ6のところですけれども、不安とか不満といったものが少しあることがわかりましたが、これらは何らかの対応によって解消され得るものというように分析しておられますでしょうか。ご教示いただければ幸いです。

以上です。

○有田様     ご質問どうもありがとうございます。まず1点目の弊社のサービスが無料で持続することがなぜ可能かという点ですけれども、まず、我々のサービスは、掲載することによって事業者様のほうからフィーをいただくようなサービスなので、それによってユーザーさんに無料で提供することができるというようなサービスになっております。今後も、ユーザーさんから切りかえのときに利用料をとるといったようなことは一切考えていなくて、あくまでも事業者様のほうからフィーをいただくというようなビジネスモデルとなっております。

補足させていただきますと、先ほどお話しさせていただいたとおり、公平性みたいなものを担保するために、基本、全ての事業者さまに定価というか、同じ条件で掲載いただいているというような状況になっております。

あと、こちら先ほどの話とつながるのですけれども、我々比較サイトを運営することによって、市場の動向みたいなものが把握できますので、それを別のデジタル化等のサー

ビスに活かしていくというような観点でサービスの運営を行っております。というのが1点目に関しての回答となります。

2点目の比較サイトの正確性についてですけれども、会社さんによってパターンというか、どのぐらいの頻度で情報を収集するかというのを社内でルールづけをしております。我々が代理店として契約されている会社さんに関しては、プランの公表であったり、比較サイトに反映させる5営業日前までにこういった情報を提供してくださいというようにさせていただいていたたり、そのほか、我々と契約はしていないけれども、供給量とかユーザー数が多い事業者さんに関しては、月に1度とかのタイミングで我々のほうのオペレーターが情報収集をして、情報が最新に保たれるように更新作業を行ったりと、そのような形で、ほかには、ユーザー数等も少なくても、正確な情報が担保できなさそうな会社に関してはそもそも料金プランを載せないとか、そういった形で社内ルールを決めて運用させていただいております。

最後に関してですけれども、弊社のアンケートで、不安だったり不満というものはどうということかという点ですが、6ページ目にあるとおり、少し不満だったり大変不満といういらっしゃる方は5%程度いらっしゃいます。内容としては、実際に切りかえた後に、検針票が届かなかったとか、見える化みたいなサービスがみにくかったとか、支払いのパターンがクレジットカード等だけと制限されていたとか、思ったほど電気が安くならなかったとか、さまざまな点はあるのですけれども、一概にこういう対応をすれば解消できるものではないのですが、我々のほうで各ユーザーさんにより正確かつ詳細な、ユーザーさんが必要とされる情報を提供するという努力をしていくことによって、少しずつ解消は可能なのかなと考えております。

○泉水座長 草薙委員、よろしいでしょうか。

では、松村委員、お願いします。

○松村委員 まず、この手の比較サイトに関しては、当然、一般的にプラットホーム事業者にかかる規制がかかるだろうし、あるいは個人情報を集めるとすれば、それは一般的に適用される規制は課されると思います。それを超えて、電力に関してそれよりさらにきつい規制を課さなければいけないかどうかについては議論の余地が相当ある。余り厳しい規制を課した結果として育たなくなることは、本末転倒の可能性もある。一方で、消費者に信頼されなければ、そもそも育たないという側面もあり、これからいろいろ考えていかなければいけないのだと思います。

その意味で、きょう、フィーは全ての会社が同じになっていることを明確にいただいていた。もしそのフィーが違って、高いフィーを払ってくれるところを優先的に上に出すとかということだと不安だと当然消費者としては思うのですけれども、こういう代表的な企業はそういうことはしていないことを明確にいただいていたことは、とてもよかったと思います。

これを規制でやるかどうか。仮にそれを規制したとしても、ENECHANGEさんは既にそれをやっておられるわけですから、仮に規制が入ったとしてもクリアしているということだと思うのですけれども、それを規制でやるのか、ガイドラインでやるのか、自主規制でやるのか、あるいはアンフェアな表示をしていないことを表明する機会を与えるだけでいいのかは議論の余地があると思う。いずれにせよきょうのような格好で表明していただいたことは消費者の信頼を高める点でとてもよかったと思います。

次に、先ほど草薙委員からもご指摘があったページ8のところです。事前告知を十分行えば、大きなトラブルなく移行できるというのは、確かにその可能性はかなりあると思います。それから、そのときにこういう比較サイトは一定の役割を果たしてくださるのだろうというのはわかるのですが、1番目が何をいつているのかさっぱりわからない。

「自由化したから解除は前提です」はご意見として承りました。「消費者に『選択の機会』を提供する必要があります」というのは、経過措置料金が廃止されないと選択の機会が提供できていなくて、廃止すると選択の機会が提供できると書いてあるようにみえるのですけれども、そもそも原理的にあり得ないのではないかと思います。

つまり、経過措置料金規制は、このような料金を出さなければならないということなのであって、それ以外のものを出してはいけないということはない。それから、それよりも低い価格のものは、値下げ届け出制のもとで規制料金だって下げることももちろん可能だし、別のメニューを出すということも可能。選択の機会を提供するというようなことに関して制約を加えているのではなく、この選択肢も提供しなければいけないという規制になっている。

そうすると、もし経過措置規制が外れたとしても、電力事業者は、急に変えることはありません、無体な値上げなんてしませんといつてくださっているのです、そのままこういうメニューを出すという可能性ももちろんあります。ただ、原理的には、規制が外れるわけですから、値上げしたものを出すという可能性がある。値上げしたものを出せば、当然、スイッチング率は上がるでしょうから、その結果として、ENECHANGEのユーザー

はふえるだろうということは予想できるからENECHANGEの利益になることはわかるのですけれども、何で選択の機会を提供する必要があるということと経過措置を終了させるのが論理的に関連しているのか、私には全く理解できませんでした。もし本当に根拠があるのだとすれば、ご説明をお願いします。

○有田様 どうもありがとうございます。まず1点目の規制の面等に関しましては、ご質問というよりご意見というように理解しておりますので、我々のほうとしても、ユーザー目線で、ユーザーに合ったサービスを提供していくということが、事業を考えても成功の秘訣だと考えていますので、できる限り事業者さんには同じフィーで載っていただいて、恣意的に検索結果等を操作することは一切なく、今後も公平・中立的なサービス提供を行っていくというスタンスでやってまいります。

次の8ページ目のご指摘いただいた点ですけれども、おっしゃられるとおり、経過措置を撤廃するしないに限らず、自由化が行われたということなので、選択の機会というものはユーザーが持っているものだというのはもちろんおっしゃるとおりだと思います。ただ、我々の考えとしては、自由化の意義というものは、ユーザーが自分で考えてどういった電力を購入するのか。例えば、安いものがあるのか、ユーザーサポートのしっかりしているものがあるのか、こういう電源構成がいいとか、そういった消費者さんが自分の視点で選択の権利という機会をもって、実際に消費者さんが自分の消費行動によって電力を選んでいく。よって、選ばれた電力というものが今後ユーザーに選ばれて発展していくというようなことが自由化の意義だと考えております。

なので、今回、経過措置の終了というのは、これまでユーザーはそういった選択の機会があるということ余り考えて行動してこなかったと思っているのですけれども、この経過措置の撤廃というものを1つのいいきっかけという機会として、6ページ目でもお話しさせていただいているとおり、電力自由化の認知自体はあるのですが、やはりきっかけというものが十分に足りていなくて、切りかえのきっかけというものが電力自由化の普及にとっては必要だと思っております。

この経過措置の撤廃というものが1つのきっかけとなって、消費者さんに選択の機会があるんだよということをしかりと通知することによって、切りかえの大きなきっかけ、機会になって、電力自由化が普及をしていけば、よりよいと考えております。

回答になっていますでしょうか。

○泉水座長 よろしいでしょうか。

それでは、大石委員、お願いします。

○大石委員　ご説明ありがとうございました。2点ほど質問させていただきます。

1つは、とても細かいことなのですけれども、いただいた資料の10ページのところに、「電力会社の撤退から見る経過措置終了について」というものがあります。例として大東エナジーさんと福島電力さんの事業撤退のことが載っております。読ませていただきますと、「大東エナジー、福島電力がエリアごとに切りかえを促すダイレクトメールを送付。切りかえ先にはエリアの旧一電を提示するとともに切りかえ方法や問い合わせ先などを明記」と書いてあります。これは、ENECHANGEさんが行ったのではなく、大東エナジーさんと福島電力さんがこのダイレクトメールを送られたということでしょうか。

あと、今後もしこういうことが起きた場合に、ENECHANGEさんとしては、撤退される電力会社からの情報提供にこういうサイトを立ち上げていかれるのか、どういう経緯でこのサイトをつくられているのかというもお聞きしたいというのが1点。

また、全然違う内容になりますが、今、日本での電気の比較サイトはENECHANGEさんが最大手だと思うのですが、ほかにも何社か比較サイトがありまして、海外から入ってこられている比較サイトもあります。その比較サイトの会社同士のつながりと言いますか、そういうものが存在するのか教えてください。

例えば、イギリスなどでは、比較サイトの公平性を担保するために、国ですか第三者が存在しません、そのように客観的に見る機会があるという話も聞いておりました、日本で国がそれを行うのかどうかというのは別にしても、やはり消費者にとっては比較サイトの公平性というのはとても気になる場所ですので、他社さんとそのような公平性について話し合いなどをなさっているのであれば、ぜひお聞きしたいなと思いました。

以上です。

○有田様　ありがとうございます。まず1点目に関してですけれども、資料のほうの説明が不十分でした。おっしゃられるとおり、大東エナジーさん、福島電力さんからエリアごとにDMを送付しているという形です。我々のほうから送付したという形ではございません。

まず我々がこのような特設ページを開設したそもそものきっかけとしましては、単純にユーザーさんからの問い合わせが激増して、普通にサービスの運用をしていたら、いきなり、大東エナジーさんからDMが届いている、どうしたらいいんですかというような問い合わせが17年の11月ぐらいから激増し始めて、それで我々が初めて気づいて、困っている

ユーザーさんがたくさんいらっしゃるということで、我々のほうでしっかりと情報提供であったり、次に選択できる電力会社の紹介というものをしていこうということで急遽立ち上げた特設ページというのが我々がこういたったサービスを行った経緯です。というのが1点目に関する説明です。

2点目に関するですけれども、比較サイト間で若干の情報共有を行うということはしておりますが、公平性や中立性というものを担保するために、こういう、紳士協定ではないですけれども、ルールをつくっていきましょうというような議論まではまだ至っていないというのが正直なところです。

○泉水座長 よろしいでしょうか。

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。先ほど大石先生からお話ありましたように、イギリスでは比較サイトの公平性・中立性というのが大きな課題になっていると思います。その報告書の中でも、表示の内容とか比較の方法などについて、行政、消費者団体と協力するような形で公平・中立性を高めていく、そういう方策があるのではといわれています。

先ほど、経過措置料金解除の周知について行政と協力し得るという話がありましたけれども、その表示の内容であるとか比較の方法の公平性であるとかに関して、中立性をより高めるためにそういう協力があり得るのかについてお伺いします。

○有田様 ご質問ありがとうございます。もちろん協力はあり得るとは思っております。我々の視点だけではなく、別の第三というようなところからの懸念点だったり、こういったガイドラインに沿ったほうがよいのではというようなお話がありましたら、もちろん我々のほうでもしっかりと受けとめて、ユーザーのメリットがあるように、変に誤認等をさせないようなサービスを提供していくというのが我々のスタンスとして常にもっておりますので、それを進める上でプラスになるようなことでしたら、常に前向きに検討していきたいという姿勢でおります。

○泉水座長 よろしいでしょうか。

ほかにかがででしょうか。よろしいですかね。ご質問等ないようでございますので、それではこの件についてはこれで終わりたいと思います。有田様、どうもありがとうございました。

○有田様 どうもありがとうございました。

○泉水座長 それでは、次に議題の(2)でして、指定等基準に関する検討についてご議論

いただきたいと思います。資料4につきまして事務局よりご説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長 資料4のほうを説明させていただきます。指定等基準に関する検討の3回目ということでございます。

議論の概要を2ページ目に書かせていただいております。前回会合でも、競争研の「解除基準」をベースとしつつも、消費者庁のご意見、あるいは各地の消費者団体のお声というところを踏まえましてご議論いただいたところでございます。

今回も引き続き指定等基準について、確認の部分がもうございますけれども、ご議論をいただいて、さらに、今後の検討の進め方についてご議論をお願いできればと思っております。

その上で、4ページ、5ページ、6ページ、7ページ、8ページというところで、指定等基準の具体的なイメージを添付させていただいております。さらに、9ページ以降にこれまでいただいた主な意見を抜粋してご紹介をさせていただきます。

まずは4ページ目でございます。指定等基準の具体的なイメージというところでございます。まず、基本的な考え方として、消費者等の状況等々の次の事項その他の事情を総合して判断して、小売電気事業者間の適正な競争関係が確保されていないことその他の事由によって、当該供給区域内の電気の利用者の利益を保護する必要性が特に高いと認められる場合については経過措置料金規制を残す。そういう意味では指定を行うということでございます。

その上での指定等基準のイメージと、それをより具体的に書きました事務局の整理案というものを対比させていただいております。主として事務局整理案のほうでご説明をさせていただきます。

まず4ページ目でございますけれども、消費者等の状況というところでございます。これまでの議論を基本的には変えているところはございません。

その上で5ページ目でございますけれども、十分な競争圧力の存在というもののうちの市場構造について、5ページ目と6ページ目で紹介をさせていただいております。

さらに、5ページ目の冒頭でございますけれども、有力で独立した複数の競争者の存在、これを必須要件と位置づけてございますが、そちらについて、有力な競争者というものの定義を5ページ目のほうで書かせていただいております。前回の議論を踏まえまして、低圧部門のエリアシェアが5%以上であることを1つの目安として、必要に応じて5%に満

たないシェアの競争者の状況も勘案しつつ総合的に判断をするということでもあります。

※を付させていただいてございますのは、前回の松村委員等々のご意見を反映しているところでございますけれども、この競争者もエリアの全域で営業しているとは限らないわけでございますが、営業区域における競争力の状況であるとか、営業区域をさらに拡大しようとするような具体的な可能性等々も考慮する必要があるということでもあります。

さらに、エリアシェアが5%に満たない場合であったとしても、エリア内のさまざまな区域においてはそれぞれ十分な競争力を有する複数の競争者が事業活動を行う結果として、エリアの大宗において競争圧力が機能する、そういう可能性も考慮するというを書かせていただいております。

さらに、複数というところについての考え方を書かせていただいております。有力な競争者が2社以上存在することが必要である。なお、協調行動が行われる状況においては3社以上が必要となることが考えられるということでもあります。

さらに、独立したというところに関連しますけれども、シェアにかかわらず、通常の有効な牽制力をもたないと考えられる類型として、エリアの旧一電のグループ会社等々を紹介させていただいております。

さらに、6ページ目でございますけれども、こちら必須要件でございますが、競争者が利用可能な十分な供給余力についてということでございます。こちらについては前回の資料を忠実に反映しているものでございます。

その上で、7ページ目で隣接市場からの競争圧力というところについて書かせていただいておりますけれども、特段の事情がない限りは、考慮する必要はないということをご提案させていただきます。

8ページ目でございますけれども、競争の持続的確保というところでございます。競争基盤の構築状況というところについて、前回の議論を踏まえて記載をしております。

以上でございます。持続性要件のところについては引き続き検討する必要があると考えております。

その上で、今後の議論の進め方について14ページに書かせていただいております。

15ページ、16ページには、前回の資料と同じでございますけれども、エリアごとの新電力のシェアも紹介をさせていただいておりますので、ごらんいただければと思いますが、前回会合において、必須要件の1つである有力・複数・独立競争者の存在というところについて、有力要件の目安として低圧のシェア5%程度以上としたところでございます。し



たがいまして、まずは、次回以降、低圧シェアの5%程度以上の有力な競争者候補が1社でも存在するような東京電力エリア及び関西電力エリアについて、次回以降の専門会合において重点的に審査を進めていく、このようにしてはどうかということでございます。

その上で、本専門会合は、既に関西電力及び北陸電力に関しましては、三段階料金の取り扱いについてご確認をさせていただいたところでございますけれども、東京電力の三段階料金の取り扱いについても事務局においても確認をするということにしたいと思っております。その上で、東京電力及び関西電力エリア以外のその他のエリアについても、上記エリアの審査状況も踏まえながら、次回以降審査を進めるということにしたいと思っております。

さらに、先ほど申し上げたことと重なりますけれども、競争の持続性というところについては、さらに深掘り・具体化をしていく必要があるのかもしれないと考えております。これまでのご議論でご指摘をいただいたとおり、発電・小売部門間の内部補助であるとか、安定供給の重要性、競争の実態、あるいはこの1月に第1回の入札が行われますけれども、ベースロード市場など既往の施策との関係等にも留意しながら、また、次回の重点的な審査の内容も踏まえまして議論を深めていく、そういうことにしたいと思っております。

資料4については以上でございます。

○泉水座長　　ありがとうございました。

それでは、ただいまご説明のありました資料4の内容につきまして、ご質問、ご発言等いただきたいと思っております。

では、草薙委員、お願いします。

○草薙委員　　ありがとうございます。まず、このたび出されました14ページの今後の進め方の事務局案に賛成させていただきます。この順序で進めるのが最も正解にたどりつく方法論であろうと思っておりますので、東京電力エリアと関西電力エリアについてまずは考え始めるということをお願いしたいと思っております。

その上でなのですが、5ページにあります有力で独立した複数の競争者の存在、これが必須要件で、極めてクリティカルな要件を示しておりますので、若干私見を述べたいと思っております。

この資料についております15ページから16ページの参考資料で各地域における新電力シェアをみてまいりますと、東電管内では東京ガスが突出して高い。3位以下はかなり苦戦

している状況といってもいいのではないかと思います。16ページをみますと、関西電力管内で、やはり2位の大阪ガスが5%基準を突破しているということがいえませんが、3位以下は苦戦しているということではないかと思っております。

そういう中であって、解除する見込みといったものを念頭に置いて厳しく審査をしていく上で、5%に満たないシェアの競争者の状況を勘案しつつというところをどう考えるのかということが非常に重要になると思います。総合的に判断するということなので、シェアは低いけれども、非常に有力な事業者をどう捉えるのかということも大切かとは思いますが、3社以下であって、上位2社との資本関係が薄いところを束ねて、それで5%といった基準との見合いでどうなのか、こういったことを考えることも有益なのではないか。十分競争が機能しているということにもなってくるのではないか。

もちろん3社以上あってもうまく競争が機能しないということもあるかもしれません。そのところはちゃんと議論する必要がありますけれども、そのような相場観と申しますか、必須要件の置き方というものを考えていただければと願っております。

以上です。

○泉水座長　　ありがとうございました。

それでは、河野委員、お願いします。

○河野委員　　今の草薙委員のご発言に関連して、今後の進め方の最初に書かれている必須要件、有力・複数・独立競争者の存在ということで、前回ご提示いただきました低圧シェア5%程度以上の有力競争者候補というところの話ですけれども、私自身は、このような市場における競争のありようについて正確な知識はございません。ただ、多少危惧するところがございまして、次の15ページに示されました東京電力管内の事業者のシェアということで拝見していきますと、気になるのは、この中でいえばKDDIさんとか、ジェイコムさんとか、このあたりはそもそも抱き合わせ販売になっていると思いますので、すべての消費者にとって開放されているわけではない。前提として、自分の電気通信のところの契約があって電気も契約できるということではないかと思っております、その他のところは市場に開かれていて、誰でも契約できると考えますと、それぞれのここに書かれている事業者の契約条件というか、開かれているのか、比較的閉じているのかということも少し考えていただければと思いました。

以上です。

○泉水座長　　ありがとうございます。

では、斉藤オブザーバー、お願いします。

○斉藤オブザーバー　ありがとうございます。同じく14ページの今後の進め方のところでございます。

まず1ポツ目の有力・複数・独立競争者の存在についてということで、こちらの考え方そのものについて大きな異論はございません。ただ、当然のこととして、シェアを1つの基準にしてこの話をしてしておりますが、シェアというのは今この断面における事実ということで、やはりこの議論をしていくためには、この瞬間の話だけではなくて、持続性、すなわち最後のところの今後していただけるという競争の持続性の深掘り・具体化、ここがペアになって初めてしっかりした議論につながる、そのように我々は考えております。

特に私としましては、第2回にプレゼンさせていただきましたが、発電部門の利益最大化を通じて電源のイコールフットィングの実現が非常に重要だと考えておりますので、次回以降ぜひその議論をよろしくお願ひし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す。まだ持続性の議論が残っておりますし、個別の地域についてはまた個別に検討することになると思いますが、そうはいつでも、多分考慮要素をどう考えるかという一般の議論もあるとは思いますが。

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　草薙先生がおっしゃったことで確認というか、私がこう理解したということで、間違っていたら草薙先生なり事務局の方に直していただきたいのですけれども、先生のおっしゃったのは、15スライド目のところで、東京電力管内で2番目に大きな事業者というのは東京ガスであるということを目すべきだとおっしゃったと。

なぜかという、そこははっきりおっしゃらなかったのですけれども、解除条件のところだと、低圧市場におけるシェアが5%を上回っていると自動的にこれが有力と書いてあるのだけれども、そうではなくて、東京ガスは設備をもっていて、極めて資本も厚くて、カット・スロート・コンペティションみたいなやつを仕掛けられたって、そんな簡単に絶対撤退しないと。そういう意味だから、シェアは5%を切っているけれども、本質的にそんなに簡単に撤退しないような企業が2位であるということ極めて重視してみるべきだということにおっしゃったとすると、この解除条件のところもちょっと書き方が変わるような感じもしますし、かつ、先生がおっしゃったことは非常に妥当なような気がするのですが、私が今申し上げたようなところで先生がおっしゃった趣旨に合うのか、事務局はど

う考えられるということをお聞きしたいということです。

以上です。

○泉水座長 草薙委員のご質問の趣旨ということもあったと思います。では、草薙委員、お願いします。

○草薙委員 ありがとうございます。佐藤オブザーバーがおっしゃったとおりでございます、15ページのスライドですと、東京電力管内、東京ガス4.61%と5%を割っておりますけれども、これはもう撤退があり得ないところということで、新規参入者としてこれからも戦い続けるというように考えてよろしいと認識しております。

ライバルが2社必要ということからすると、東京ガスの次がどうかということが大事だろう。そういうことから、3位以下で1位、2位との資本関係の薄いところを束ねて、どのくらいの規模感になるのかということを考えていただきたいと申しました。

以上です。

○木尾取引制度企画室長 今、佐藤オブザーバー、草薙委員からご指摘いただいたことで、事務局としての現時点での考え方で補足的に説明させていただきますと、有力という概念をもう少しクリアにしたほうがいいのかと反省しているところもありますけれども、有力という概念について、財務面等々で撤退をしないということだけを必ずしも意味しているわけではなくて、エリアの旧一般電気事業者、支配的事業者が値づけ、値上げをするというときに、当該競争者を意識して値上げに対して牽制をするのかというところをむしろ念頭に置いて書かせていただいておりますので、現状こういう表現になっているということでございます。

競争的な考え方が本当にこれでいいのかどうか、引き続き検討は深めていきたいと考えてございます。

以上です。

○佐藤オブザーバー 済みません。でも、財務が弱くて、東京電力とか関西電力みたいに極めて大きく、かつ強いところに、意識してやりようがないのではないですか。やったとしたって、極めて短期で持続しないから、それって極めて相関が高いような感じがしますけれども。つまり、財務状況とか会社の規模が余り大きくないけれども、極めて強く意識をするような企業って、持続可能性がないような感じがするから、そうすると、その会社の財務状況であるとか規模であるとか、それ自体をある程度みないとだめかなという気もしましたけれども。

○泉水座長　この点については多分いろいろな知見をおもちの方がたくさんおられると思います。

松村委員が挙げられましたので、松村委員、お願いいたします。

○松村委員　まず、当たり前のことですが、有力な競争者、5%以上の競争者、あるいは5%未満でもみならず可能性はあるということは前回整理したわけですが、有力な競争者が2社はいないと心配だというのが意味必須条件として出ているけれども、もちろんこれは十分条件ではないことはちゃんと認識していただきたい。5%の事業者が2社いて、90%近いシェアを支配的事業者がまだいる状況で、十分コンペティティブだからもう安心と本当にいってもいいのかは当然議論になる。2社いるかどうかだけに焦点を当てているわけではない。ただ、必要条件なので、このところをまず選別したということだと思います。

それから、東京ガスは潰れる可能性がないから、マーケットシェアが低くても有力だから、5%以下でも有力の可能性があると整理は、私には到底受け入れられません。ただ、東京ガスの場合には、恐らく東京ガスエリアで、かなり一生懸命やっている。そうすると、東京ガスのエリアよりも東京電力のエリアのほうが広いので、エリア換算すると4%程度だったとしても、その東京ガスエリアの中ではそれよりもかなり高いシェアを得ているということは当然あり得ます。

ほかのガス会社は、もっと小さなガス会社であれば、エリア換算してしまうと物すごく小さな数字になってしまうかもしれないけれども、それぞれのガス会社のエリア内でガス会社が頑張っていて、全体を足すと十分5%を超える状況になったときに、それぞれの会社が5%未満だからといってノーという必要はないというのはわかる。しかしさっきも出てきたような東京ガスと東京電力を除いた下のところで資本関係のないところを3社足すとかというのは一体どういう根拠があるのか、私には全くわかりません。そんなことを言い出したら、ほとんど全体のマーケットシェアだけ気にすればいいということをいっているように聞こえます。一体どういう根拠があるのかははっきりさせる必要がある。

しかし、一方で、合算すること自体が変だとは思わないのは、さっきのガスの例でもいいましたが、例えば、関西電力管内だと、生協がそれぞれの都市で出てきている。そうすると生協は全部合わせるとそれなりのプレゼンスかもしれない。このようなケースでは合算してもいいという議論はあり得ると思う。もし上位3位、4位、5位の中で資本関係のないものを足し合わせるなどという案が採用されるなら、一体どういう論理的な根拠なの

かは明らかにした上で採用していただきたい。

いずれにせよ、総合的に判断するわけですから、丁寧にみていくことには異議ありません。

以上です。

○泉水座長 ありがとうございます。

では、大橋委員、お願いします。

○大橋委員 今の論点ですけれども、以前も多分発言させていただいたと思いますが、有力かつ競争の牽制者となる事業者ということだと思いますけれども、シェアでみるのは目安にすぎなくて、シェアで判断するわけではないというように理解をしています。何でそうかという、そもそも競争をシェアで判断することはできないからだと思います。

では、総合的にということはどういうことかという、前回、スイッチングの容易さとか、いろいろな議論をして、きょう、まさにプレゼンしていただいたのは、どうやってスイッチングを高めるかという需要側の話だと思いますけれども、そういうのは需要側のところもみながら判断をしないと、シェアだけで言ってもしょうがない話ではないかと思っていて、経済学的にいうと、需要の価格弾力性となるとどの程度なんですかというような話に尽きるわけですが、そういうものもみながら議論しないといけないということが総合的な判断であって、よってシェアだけで議論するわけではないということなのだと思います。

確認に過ぎませんが、以上です。

○泉水座長 では、草薙委員、お願いします。

○草薙委員 続けてその件なのですけれども、やはり東電と東ガスの協調行動ということがあり得るのであれば、これは相当厳しいことになるということだと思います。したがって、そこはしっかりと審査するというに当然なっていく。もう5%に近いのだから、5%になったと認めてもいいではないかということは、私も到底受け入れられない議論であります。

そして、資本関係の部分ですけれども、5ページ目の一番最後の右下のポツですね。事業者のシェアに関しまして、ア) のところで出資比率20%という基準が出てきておりますけれども、どの程度独立した有力な牽制力として機能するのかといったことを出資比率でみるという合理的な数字だというように思われますけれども、それとの見合いということもございまして、シェアを積み上げていくというようなことを考えるということでございます。

す。

もちろん、積み上がって一定程度超えたから、それでもうオーケーとなるというものではないということは当然のことだと理解しております。

以上です。

○泉水座長 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。今、大橋先生がおっしゃった、シェアというのは目安であって、その目安を皆さんで共有した上で、それぞれ個別にきちんと監視をしていくということ、目安にすぎないとおっしゃられたことに私も賛成をいたします。

スライド15、16の分布をみますと、新電力の方たちというのは特にシェア100%を目指しているわけではないわけですよ。悪い言い方になってしまうかもしれませんが、自社が得意とするエリアで、あるいは自社がポテンシャルをもつエリアでそれなりのパーセントをとれる、それなりの利益を確保できればいいということですので、100%という旧電力さんの中でのシェアというのは、あくまで1つの手がかりということではないかなと私も理解しております。目安であるということについては、私自身ももう一回確認をさせていただきたいところでございます。

あとは、これは事後監視のやり方の議論になってしまうのかもしれないのですが、ちょっと気になりましたのが、どういう事業者さんがシェアとして高くなっているかというのをみますと、本業として何かもっておられて、新しく電力もといった事業の場合に、その本業のほうで確保している利潤をと、新しく始めた電気事業との連関というところに対する監視といったことについて気になっております。他がそれほどやっていないからこれにあわせて電力の監視をしなくていいとか、そういったことでは決してなくて、電気だけ監視するのではなくて、ほかにも通信だったり、交通だったり、ガスだったり、いろいろな公的な事業を本業としてされているところも多いので、そういったところのバランスというのはどのようにとるのかという疑問です。そこは私、これまでの議論でよくわかっていないところもございますので、事務局のほうからご示唆いただければありがたいなと思います。

以上です。

○泉水座長 ありがとうございます。事務局からは最後でよろしいですね。

では、佐藤オブザーバー、お願いします。

○佐藤オブザーバー 非常に申しわけないのですが、私、先ほど、自分の考えと

どうか質問の仕方が間違っていたと思います。どう質問すべきだったかという、5スライド目にある、「必要に応じて、5%に満たないシェアの競争者の状況も勘案しつつ、総合的に判断」と書いてあるところで、東京ガスの特性を考えると、5%未満だけれども、まさしく「総合的に判断」の「総合的」に入るような気がするのだが、それでよろしいですねと聞くべきだったと思います。

○泉水座長 では、それも事務局で最後——今でもいいですか。

○木尾取引制度企画室長 ありがとうございます。引き続き詰めていきたいと思ってございますけれども、先ほどの竹内委員のお話でいうと、この5%というのは、エリアシェアが5%、あくまでも目安ということだと思ってございます。

目安といっている意味は、多分多くの小売電気事業者でエリア全体で満遍なく事業をやっているということは余り多くないだろうと思ってございますので、実際に営業を行っている区域において事業能力がどの程度の話なのかとか、あるいは先ほど河野委員がおっしゃいましたけれども、他に本業がある場合には本業との関係をどう捉えるのか。あくまで本業の付属品で、利潤を全く目的としていないのかとか、そういったさまざまな要素を丁寧に考えていく必要があるのではないかとということございまして、そういうことを踏まえて総合的に判断をするということかなと思ってございます。

その上で、事後監視のところでは申し上げたほうがいいのかもしれませんが、竹内委員の通信とかほかのところでの話でいうと、当然、生活必需品的なものとの間の規制水準、レベル感というのは重要な参考材料にはなるのではないかとというように基本的には考えてございます。

○泉水座長 よろしいでしょうか。

では、河野委員、お願いします。

○河野委員 私は前回欠席してしまいましたので、一つ一つの要件についてのご検討は事後の議事録等で拝見したところでございます。それで、今後の進め方に関しましても、確かにこのようなここにいらっしゃる委員の先生方の専門的なご知見を反映してこのようになっていくのだなというようには理解しておりますし、これに反対するものではありません。

ただ、消費者の率直な、といいましょうか、本質的な疑問というのがございまして、自由化って一体何だったんだろうかというか、自由化とは一体何なのだとこのところを、私自身はこの検討が始まって考える機会が多くなりました。



そもそも今の電力供給のあり方は本当に自由化なのだろうか。私が思っていたのは、発電、送電、売電が全部分離されて、しかもそれは会計分離ではなくて資本分離という形で、本当に発電された全量の電力が市場に開放され、そこに対してさまざまな新規参入者さん、それから旧一電さんも含め、いろいろな方がいろいろな工夫をされていく。それが本来的には自由化であろう。ただ、今の自由化というのは、みせかけとは申しませんが、まだまだいびつな感じが拭えません。市場環境からすると、これを自由化とって、ここで競争のあるなしをこのような指標で判断していいのかどうかというのは、私自身は非常に疑問に思っております。

それは私自身の理解不足だとか指摘されれば、そのとおりかもしれませんが、新規参入者の武器は何だろうと。もっと売りたいと思っても、そもそも自分のところに売る商品を確認できなければ事業拡大はできません。それで5%あれば大丈夫とか、残りの95%は1社で占めている状況に対して、そこで競争があるというように、自分自身を納得させるのがとても難しいと思っております。

これは、競争の持続性ということで、今後、政策的に何らかの手当てをしてくださるところに期待したいと思っておりますけれども、何となく本質をみないで表層のみで検討することのむなしさみたいなものを少し感じているところです。

ここのご議論に関しましては当然尊重いたしますけれども、ぜひ消費者が自由化というのは何なんだというところを確実に理解できるような形で議論を進めていただければと思っております。

○泉水座長　　ありがとうございました。今のお話は、御指摘の中にもありましたとおり、競争の持続性のところでさらに議論がされると思います。

ほかにはいかがでしょうか。

○有田様　　私も発言して大丈夫でしょうか。

○泉水座長　　オブザーバーでもないのですが、資格があるかどうかといわれたら、なかなか答えにくいのですが、この際ですから、おっしゃりたいことがあったら、どうぞ、お願いします。

○有田様　　済みません、私もこちらは参加させていただくのは初めてなのですが、みさせていただいて思ったのが、まず、新電力さんのシェアとありますが、これは全体におけるシェアであって、新規獲得数におけるシェアという側面で考えると、東京ガスさんは、ここだと4.61%ですが、まだ自由化が始まって数年ですので、これぐらいのシ

エアになっていますけれども、新規獲得数という観点においてはもっと多いはずなので、そういう意味では、ここでみるより、実際に自由化というのは進んでいるのではないかなと思いましたがというのが1点です。

もう一点、こちらの議論をお伺いして思ったのが、2、3社、5%以上の事業者がいることによって協調が防げるというようなことは、必ずしもそうではないのではないかと考えています。例えば、通信キャリア等をみた際に、3社とかそういう会社で寡占状態にあったときよりも、今の電力自由化のマーケットのように、小さな事業者が複数出てきたときに、価格競争みたいなものがしっかり起こって、大手の事業者もそれに合わせて競争を行うというような状況が起きていますので、必ずしも5%以上の事業者が何社というような見方で協調が防げるというばかりではないのではないかと、お話を聞いていて思いましたので、意見を述べさせていただきます。

○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。ありがとうございました。

それでは、議題の(2)の指定等基準に関する検討についてですが、さまざまなご意見をいただきましたけれども、いただいたコメントを踏まえまして、全体といたしましては事務局案の方向で進めるということ自体はご賛成いただいて、いろいろな課題をご提示いただいたと思いますので、事務局案の方針で、いただいたコメントを踏まえまして、今後検討し、また審査を進めていきたいと思いますが、よろしいでしょうか。ありがとうございました。

では、続きまして、次の議題でございまして、議題の(3)で事後監視について、これにつきましてご議論いただきたいと思います。資料5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5に沿ってご説明をさせていただきます。

前回、解除後の事後監視についてご議論いただきました。その中身を4、5、6と委員のコメントをご紹介させていただいてございまして、7ページは事務局の資料を再度掲載させていただいております。

7ページ目、8ページ目をベースに若干の振り返りをさせていただきますと、経過措置料金の解除に当たっては、競争圧力が適切に機能する、解除後は不当な値上げが想定しがたいということを確認して解除するわけでございますので、解除後に各エリアにおいて旧一般電気事業者によって電気料金の不当な値上げ等が生じるというおそれは通常は考えに

くいのだと考えているということでございます。

しかしながらということでございますけれども、解除後も新電力事業者の撤退その他の事情によって市場環境が一時的に変化をする、競争圧力が多少なりとも減少する可能性が地域等々によっては否定はし切れないということ、あるいは需要家にとって電気は必需品である、そういったことも踏まえて、EU競争法の規定なども参考にしながら、こういう地位濫用行為を禁止するというをご提案させていただいてございまして、さらに、そういう行為があるのかなのかということについて、能動的な情報収集を解除後3年程度やっていくということについてご提案をさせていただいたということでございます。

本日は、この地位濫用行為のイメージについて、もう少し具体的にコンセンサスを得られればということでございます、10ページ目に書かせていただいております2つ目のポツでございますけれども、コストと比較して過度に大きな差異のある小売料金を課して、その価格または利益率が他の同様の小売電気事業者と比較して不当に高いという水準であった場合には、地位濫用行為として考えるということが妥当なのではないかということをご提案をさせていただいております。

例えばということでございますけれども、燃料価格の高騰等々の正当化し得る事情がない中で、限られたメニューについて、大幅な小売料金の値上げを行って、結果として、他の小売電気事業者の料金と比較して、異例に大きな利益率となるメニューになる。そういった行為を想定しているということでもあります。

もっとも、※のところを書かせていただいておりますけれども、地位濫用行為の規制・取り締まりというのももちろん大事なことでございますけれども、こういう状況であれば、通常であれば参入障壁その他の競争を阻害する要因がない限りは、市場メカニズムが機能する限りは、こういう大きな利益率が持続するということは基本的には想定しづらいということだろうと考えてございますので、こういう事後監視的な取り組みのみならず、市場メカニズムが適切に機能する、そういう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をご提案させていただいております。

11ページに、EU競争法のいわゆる搾取的濫用といわれている規制の判断枠組みについて簡単にご紹介をさせていただいております。

続きまして、12ページ以降でございますけれども、地域間価格差についてというところについて、今回は頭の整理をさせていただきたいと思っております、問題意識を13ページに書かせていただいております。前回委員からもご指摘のあったところと重複する

ところでございますけれども、エリア内における細かい地域間で競争圧力の濃淡を背景にして、旧一般電気事業者の料金設定に価格差が生じるのではないかといった懸念、あるいはエリアの旧一般電気事業者がエリア外ではより安くするといったようなメニューの設定も起こり得るのではないかと、どう考えるのかといったようなご指摘もあったのかなと考えてございまして、それを踏まえまして、海外、あるいは他の生活必需品の状況について確認をさせていただいております。

その上で、まずイギリスの議論を14ページ、15ページで紹介をさせていただいておりますけれども、実はイギリスにおいては、3年間の時限措置として、消費者保護の観点から、地域間の取引条件に差異を設けるということについて禁止をしたような実例がございます。結果としてそれは3年間の時限的措置として廃止されてしまいましたけれども、その廃止されたときの議論を15ページで紹介させていただいております、これだけではないという留保はつけなければいけないと思っておりますけれども、結果として、料金が高止まりしたであるとか、スイッチング率が低下をしたといったような議論もあったというように承知をしております。

続きまして、17ページで、電気通信事業法における電気通信役務についての価格差に関する規制の状況についてチェックをさせていただいております。具体的には、5号というところがございますけれども、「コストが著しく異なるなどの合理的な理由がなく他の地域に比べて低い料金など当該競争事業者との間に不当な競争を引き起こし利用者利益を阻害するような有利な提供条件」についても規制の対象となるということでございますけれども、ここで注意しなければいけないと考えてございますのは、地域間の価格差それ自体について規制をするということではなくて、その結果として不当な競争を引き起こすというところについて着目をしているということなのかなと理解をしております。

その上で、電気の小売事業の現状について、23ページで紹介をさせていただいております。事務局において確認できる範囲においては、旧一般電気事業者はエリア内で価格差を設けるという実例は把握をしております。一方で、エリアの内外で価格差が存在するという実例はございまして、下のほうで、北陸電力及び関西電力の事例について紹介をさせていただいております。

ごらんとおり、イギリスにおける状況とはむしろ逆で、エリア外のほうがやや高いというような状況もあるのかなと考えてございまして、託送料金であるとか、電源調達構造の差異等々があるのだろうということも考慮する必要があるだろうと考えてございます。

さらに、前回松村委員のおっしゃったこととも重なりますけれども、電気の小売事業の特性上、事業に要するコストは、エリアのどの地域で事業を行うか、需要密度はどうなのかというところによって変わる可能性は基本的には乏しい。一般的な財であれば、輸送費等々がかかるわけでございますけれども、電気についてはやや状況は違うということについては押さえておく必要があるのではないかと考えてございます。

その上で、25ページで今後の方針についてご提案をさせていただいております。地位濫用行為それ自体については、EUの本国でもそうだと思いますけれども、その概念が必ずしも十分に具体的なものではないということでございますので、需要者に不測の損害が生じることがないように考え方の明確化を必要に応じて図っていくということかなと考えてございます。

さらに、地域間・地域内で価格差を設けるというところについては、現時点で具体的な問題が生じているということは把握してございません。今後、競争を減殺するなど、消費者の利益を不当に損なうと考えられる事例の発生状況や競争への影響などを注視していくということでどうかというご提案をさせていただいております。

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。

それでは、ただいまご説明ありました資料5の内容につきまして、自由にご質問、ご発言等いただきたいと存じます。よろしく願いいたします。

では、丸山委員、お願いします。

○丸山委員　それでは、10ページの地位濫用行為のイメージというところについて確認をさせていただければと思いました。

説明の中で、2ポツのところになりますけれども、「他の同様の小売電気事業者と比較して」という文章が出てくるのですが、同様の小売事業者と出てきた場合に、事業規模をみると考えていいのか、取引条件などもみていくのかという、「同様の」の意味を教えてくださいました。

2点目として、地位濫用行為というもので事後もみていくということなのですが、恐らく1番目の話題とも関連しまして、比較サイトが普及していても、スイッチングがうまくできない消費者層というのはどうしても残ってしまうと思います。情報に強くてアクティブな消費者が有利な価格メニューを獲得していくというのは良いのですが、情報行動弱者的な消費者というのが多く残るメニューにおいて、搾取的というように評価される

価格とか契約設計となってしまうという点が気になりますので、そういった弱者が多く残るようなところで搾取的なメニューというものが行われた場合に、この規制というのは対応していける規制だという理解でいいのでしょうかというのが質問の第2点目です。

以上です。

○泉水座長　ありがとうございます。これは事務局に直接質問されたので、いかがでしょうか。

○木尾取引制度企画室長　お答えをさせていただきますと、「同様の小売電気事業者」というところがございますけれども、参考にするEU競争法の世界でいうと、例えば事業規模であるとか、コスト構造は電力の場合電源調達構造等々あると思いますけれども、そういうことは少なくとも考慮をするということなのだろうと理解をさせていただきます。

その上で、2点目の、情報弱者という表現が正しいかどうかわかりませんが、そういう方が多く利用されているメニューについても、こういう地位濫用行為の適用対象になるのかというご質問だというように承知しましたけれども、そういう理解で正しければ、基本的にはもちろん対象になり得るということだろうと考えてございます。

○泉水座長　よろしいでしょうか。

ほかにいかがでしょうか。では、大石委員、お願いします。

○大石委員　ご説明ありがとうございました。今の10ページのところにも出てきておりますが、「不当に」という言葉がとてもあいまいで、何ををもって不当というのでしょうか。実際には、不当とは何かということは、なかなか定義はできないと思うのですが、今後、不当に高いということを今後事後監視していくときに、どこで誰が判断して不当とみるのかというところがちょっと気になりますので、ぜひ教えていただければと思います。

○泉水座長　皆さんで議論されるのがいいかと思いますが、事務局で何か……。多分すごく大きな問題だと思いますので、いろいろなご意見をいただければと存じます。ということで、今の点についてもしありましたらですが、特にご意見がなければ……。

草薙委員、今に関係してですか。――関連してないですね。では、関連してはないので、「不当に」につきましてはまたご発言いただく方がおられましたらお願いするというところで、草薙委員、お願いします。

○草薙委員　ありがとうございます。まず、「不当に」という、いってみれば不当な値上げの定義のような部分について、大変重要な論点だとは思いますが。23番目のスライドなどをみましても、エリア内外の価格差があるということではあるのですが、リード部

分にも書いてございますように、我が国においては各エリアにおける電源調達構造の差異があるということは考慮しなければならないということでございます。

したがって、エリア外の事後監視を旧一電に対してする場合に、そもそも電源調達のやり方が違うということであれば、結果的に意味のない監視をしているということもあり得るかもしれない。そうなりますと、行政コストが無駄にかかるということにもなりかねませんので、不当な値上げという部分の定義をしっかりと議論していただくということが必要だと思いました。

それでは私が立てました件につきまして、申し上げたいと思います。25番のスライドなのですけれども、この事後監視に関する今後の方針に賛成させていただきます。ただ、1つ目のポツの最後の部分、「万が一にも、不測の損害が不当に生じることのないよう、必要に応じて考え方の明確化を図っていくこととしたい」という文言ですけれども、「万が一にも」という厳しい表現の割には、「必要に応じて……図っていく」という、やや弱い、後ろ向きの表現にとどまっているという印象をもちました。

これは、問題事例がないという認識のもとで、規制をやる、やらないといったことも含め、必要に応じて考えていくという文脈がみてとれるのですけれども、2020年の3月末に経過措置料金規制が解除されるということが改正電気事業法の趣旨であることを踏まえますと、かなり急ぐ必要があるのではないかと。万が一にも不測の損害が不当に生じることがないように、しっかりと、喫緊の課題として地位濫用行為について具体化していくということが必要なのではないかと考えました。

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　ありがとうございます。私も今ご説明いただいた中で、スライド10のところで1つコメントをさせていただければと思います。

2つ目のポツの※で書かれているところ、これが意外に重要なことではないかなと思っております。「市場メカニズムが適切に機能する環境整備も重要であることに」と書いてあるのですけれども、ここが重要であろうと思います。原則自由化したわけですから、料金という出口の仕上りの部分、アウトプットの部分でこれが上がった下がった、これが不当なのかどうなのかという監視をするというのは、もちろん必要ですけれども、非常に難しいものがあるかと思えます。

それよりもといったら変ですけれども、きちんと市場メカニズムが機能するように競争環境を整備するということが、この土俵をちゃんとならしましようねということが必要なのであって、アウトプットでやるというようなところというのは、今、草薙先生がいみじくも、不必要な監視を続けてしまうようなことにならないようにとおっしゃいましたけれども、私もそういったことが懸念として出てくるというようなことを感じましたので、環境整備が政府のやるべきことであると思います。

消費者が訴え出るところとしては、もちろん消費者庁さんも存在するわけですし、何かしらの事態があれば、訴え出るところというのは当然確保され続けるというように理解しておりますので、この根っこのところをきちんとこうしたエネルギー関係のところで行うということが担保されることが重要ではないかということで、コメントさせていただきました。

○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　　まず、エリア内の価格差別のことは前回も議論になったと思っていたのですが、エリア外の価格差別のことが出てきたのはちょっとびっくりした。まず考えなければいけないのは、旧一般電気事業者とはいえ、今までの供給区域でないところに出ていった場合は新規参入者と整理されるはず。その新規参入者がどういう価格をつけるのか。もちろんそのエリアでの調達コストだとかに依存して価格をつけるわけですけれども、それに強い規制をかける必要がそもそもあるのかも含めて議論になり得ると思います。

ただ、今回示されたのは、現実にこのように価格差があるのだけれども、調達コストも違うし問題ないということを出されていることからして、実際に私たちが心配するほど行政コストをかけて監視することは基本的にないのだと思います。もしエリア内外の価格差も監視しなければいけないのだとすると、それは支配的な事業者でない人の価格行動についても監視しなければいけないということであり、そうだとすると、新規参入者の価格行動も監視しなければいけないことになる。そういう類いのことでないと、何かちょっと変な気はしました。いずれにせよ、大きな問題になることはそもそもないと思います。

それから、エリア内の価格差別について、事後監視でみていきますというのを示していただいたことは、よかったと思います。今現在、旧一般電気事業者はしていないと思いますし、仮に経過措置料金規制が解除されたとしても、しないのではないかと私は予想しているのですけれども、監視で一応みていくということ。事前の問題というよりは事後的な



対応の問題と整理していただいたのはよかったと思います。

「不当な」というのを具体化するのには、極めて難しいと思います。一般的に「不当な」と書かれたということは、原則は自由に価格をつけてもいいという世界の話。実際に解除するわけですから、そういう世界の話で、かなり例外的に変なものに関して監視するというのが「不当」ということの意味だと思うのですが、そういう例外的なケースを規制するのに具体内容を書いてしまうと、それ以外は監視できないのかなどということになっても困るので、具体化はかなり難しいとは思いますが。

しかし、前回、丸山委員が民法上の規定とかでかなり明確なイメージを出してくださった。コストについて厳格な査定をするというところまでいけるかどうかは別として、コストベースで全然説明のつかない価格は、いろいろな意味で規制が入ることを示していただいて、特別な監視はさらにそれに上乗せするということですから、最低限そこぐらいのところまではやっていただけるとのこと。であれば著しく変なことが起きることはないと思います。

最後に、競争基盤のことが※で書かれているわけですが、そもそも解除する段階で競争の持続性というのをチェックするということになっている。競争の持続性をチェックするというのは、競争基盤の整備がちゃんとされていて、今後も競争が続くことを確認することなので、ある意味で当然のことが書いてある。これによって不当な値上げがそもそも競争によって抑制されることが十分期待できる状況になって解除するということなので、当然、それが期待できるような状況でなければ解除しないということの裏返しにここには書かれていると理解しています。

以上です。

○泉水座長　　ありがとうございました。

委員の方とオブザーバーの方が挙げられているので、委員の方優先ということで、圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員　　価格差の話ですけれども、私は、地域内外問わず、やはり自由化なんだから、余り厳しい、ハードルの高い料金規制をかけるべきではないと思っています。むしろそういうことをやれば、競争を阻害するおそれが逆に出るだろうと思います。全国一律のような料金体系のところにある事業者が何か仕掛けて、一部の地域で競争が激化し始めて料金体系が変わってくるとか、一部のサービスに対して競争を仕掛けてとか、そういったことをきっかけに競争がどんどん広がって全国的にとか、いろいろなぐあいに競争が

広がっていくということだっていると思うのですけれども、余りにも画一的な料金というのを求めてしまうと、そういうことだつて排除しかねないと思いますので、やはりここは、表面的な価格がどうこうということだけではなくて、この資料に提示されているように、一部を下げることによって競争者を意図的に排除しようとしているような料金になっていないとか、そういう不当な差別的な取扱になっていないかという観点で事後監視をしていくということでは十分なのではないかなと思っています。

以上です。

○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、お願いします。

○佐藤オブザーバー　　23スライド目と25スライド目のところで、23スライド目のところはコストという言い方がしてあるので、より正しいと思うのですけれども、特性も当然のことながら、結局、コストが一緒というのは託送料金が同一だから。ほとんどそうだと。

そうすると、そんなことは余りないと思いますけれども、2つの違ったことをいいたいと思うのですが、今後、限界集落とかが出てきて、万一、ここで審査するのでそれは明確にわかってやるのでしょうけれども、託送料金が限界集落のところが高くなれば、それはコストが当然かかるから、そのときは結構値上がりになったって、別に不当ではないと思うのですけれども、そうなんでしょうね。というのが1つ。

もう一つ、さっき大橋先生がおっしゃっていたことで、すごくバーチャルというか、講学上の質問をしているような気がするというか、まさに講学上の質問なのですけれども、エリア内でも価格弾力性が相当違う、つまり東京電力管内だったら、すごく東京電力が好きな地域とか、アンチ東京電力の地域があるようなときは、利益最大化を目指すとする、値上げ率とか値下げ率というのは変わらぬと思うのですけれども、そういうときは不当と考えるのですが。済みません。余り競争政策を知らなくて、まさに質問ということでお聞きしました。

後者のほうはコストではなくて、利益最大化を考えるのだったら、必ずしもコストにとらわれず、確かに価格弾力性が違うのだったら、プライスとして違うことをするというのも不当ではないのではないかという気がして申し上げました。

○泉水座長　　これは、誰かお答えになるのですか。一般論としては、コストが変われば、コストを反映した価格差は多分不当ではないと思うのですが、座長からいうことではないと思います。

では、大橋委員、お願いします。

○大橋委員　今、佐藤オブザーバーがおっしゃったのでいいのではないかと考えていて、当然、弾力性が違えば価格も違うので、その違いをもって不当な値差とはいわないということだと思えますし、そうであるとすれば、圓尾委員おっしゃったように、地域、エリアの中でその価格差というのは考えれば生じ得るのだろうというような感じはいたします。

以上、コメントですけれども。

○泉水座長　よろしいでしょうか。

では、河野委員、お願いします。

○河野委員　消費者にとってみますと、自分の周囲の状況しか把握できないものですから、全体の趨勢を把握できる立場にあるどなたかが事後監視というのをしていただければありがたいと思っております、それが社会的負荷をかけるような形でというのは望んでいるわけではございません。ただ、競争状態が適正であることを消費者が確認できるように、ぜひ事後監視をしていただきたいと思います。その結果等も公表していただければと思っております。

それで、質問は、25スライドの2つ書かれていることの主語なのですけれども、これは「電力・ガス取引監視等委員会は」というように主語を置きかえて読んでもいいのか、それとも「経済産業省は」というように読んでもいいのか。どのように読んだらいいのか。どなたが私たちかわりに市場が適正であるということを今後も見続けていただけるのかというのを知りたいと思います。

○泉水座長　今のは濫用規制をするのは誰ですかということですか。

○木尾取引制度企画室長　お答えいたします。まず、主語のところについて申し上げます、少なくとも私ども電力・ガス取引監視等委員会はやるということだと思っております。加えて、もしエネ調からコメントがあれば補足していただきたいと思いますけれども、別に禁じられてはいないという理解だと思っております。

○泉水座長　よろしいでしょうか。

では、松村委員、お願いします。

○松村委員　まず、需要の価格弾力性とコストの点です。仮に完全競争になっていたとして、博多の需要家に追加的に供給するのも、鹿児島に追加的に供給するコストも同じ状況になっていたとすれば、価格は変わらないはず。それは均衡価格と需要の価格弾力性は関係ないということ。需要の価格弾力性が関係してくるということは、ある意味、

不完全競争下にあるということ。だからといって、今、経過措置解除の話をしているわけで、完全競争と同じ解にならない限り解除しない、そんな無茶なことは絶対にいわないの  
で、価格差がつくこと自体がおかしなこととはいえない。これはわかりますが、一方で相  
当に大きな価格差がつくということは、完全競争からほど遠い世界だということも意味し  
ている。この点を私たちは認識する必要があると思います。

もしこの問題が本当に深刻だとすると、前回いったことと矛盾するようなことをいって  
申しわけないのですけれども、強力なコンペティターがいるような地域だとすると、価格  
を上げると、そっちにどんどんお客さんが逃げていってしまう。それは需要の価格弾力性  
が高いということ。強力なコンペティターがほとんどいない地域、価格を上げたってお客  
さんは逃げていかないという地域があります。それぞれの地域で利潤最大化していけば、  
鹿児島ではコンペティターがないから物すごく高い価格をつけて、福岡では低い価格を  
つけるなどということは、確かに起こり得る。しかしそんなことが起きる状況は、競争基  
盤が十分整備されていて、競争が十分期待できる状況なのかということは考える余地はあ  
る。

以上です。

○泉水座長　　ありがとうございました。

では、大川オブザーバー、お願いします。

○大川オブザーバー　　いろいろとご意見をお聞かせいただきましたけれども、旧一電の  
立場からいいますと、この事後監視の目的というのは、あくまでも経過措置が解除された  
エリアにおきまして我々旧一電が不当な値上げをしていないかという、エリア内における  
価格のチェックをいただくということではないかと考えておりました、松村委員おっしゃ  
ったように、エリア外の料金水準を考える上では、新電力さんと同様に我々もお客様にお  
選びいただけるように、エリアの一般的なメニューの内容を踏まえて料金水準を設定して  
ございますので、そういった意味で、お客様の選択肢を拡大するという自由化の趣旨にも  
合致するだろうと考えてございますので、エリア内外の価格差云々ということの監視では  
ないのではないかと考えております。

○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。

ないようでしたら、いろいろな意見をいただきましたが、このぐらいにさせていただき  
たいと思います。議題の(3)の事後監視についてでありますけれども、今さまざまなコメン  
トとかご議論をいただきまして、これらを踏まえて事務局のほうで今後整理をしていただ

きたいと思っております。よろしくお願いいたします。

あと、事務局から何かございますでしょうか。

○木尾取引制度企画室長 座長が締められた後に大変恐縮でございますけれども、いただいたところに答えられる範囲でお答えをさせていただきますと、大石委員から、「不当に」というところがふわっとしているというか、わからないというご指摘があったかと思っておりますけれども、その「不当に」の判断としては、松村委員からご紹介いただきましたけれども、少なくとも民法上の考え方などは参考になるのだろうと思っておりますし、加えて、利益率とかというようなものについても考慮していくということだと思っておりますので、多分、恐れていらっしゃるほど、執行できないような、そんな形ではないと思っておりますけれども、ただ、一方で、極めて具体的に、この行為とこの行為とこの行為という形で列記をすることもまた難しいことも事実でございますので、必要に応じて明確化を図っていくという意味では、草薙委員のご指摘のとおりでありますし、スケジュール感を取り組む必要も場合によってあるかなと思っておりますけれども、基本的な考え方は今申し上げたとおりでございます。

その上で、佐藤オブザーバー、大橋委員、松原委員からご指摘がありました価格弾力性のところについて若干申し上げますと、もちろん価格弾力性に応じて価格の差異が需要活動に応じて多少なりとも生じるということはあるだろうと思っておりますけれども、もとに戻りまして、そもそも経済実態として、解除したということは競争圧力がある程度あるということでございますし、先ほど申し上げましたとおり、エリアの大宗の地域で競争圧力が複数の事業者によって機能しているから解除するわけですね。そういう状況において、価格弾力性を利用して大きな価格差があるということは普通は可能性としては高くないと思っておりますし、仮にあったとしても、コストとかけ離れたような形で、すごい利益率が上がるような形でそういう価格差異をつくるということは、基本的にはこの事後監視の世界に入ってくるということだと思っておりますし、その際には、競争環境のところでやり足りないところが万が一あれば、そういうところもあわせて竹内委員のおっしゃったとおりやっていくということだろうと思っておりますので、それほどそういう可能性が高いとは事務局としては思っていないということはコメントさせ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す。事務局のコメントを先にお聞きしなければいけ

なかったのですが、順番を間違えて、失礼しました。

それでは、先ほど申しましたとおり、今後の進め方について、事後監視についても大きなご異論はなかったと存じますので、いただいたコメントを踏まえまして、事務局でさらに検討・整理していただきたいと思います。よろしく願いいたします。

それでは、本日予定していました議事は以上でございます。次回会合につきましては、追って委員会事務局からご連絡を申し上げます。

本日は、長時間にわたりまして、ありがとうございました。それでは、第5回電気の経過措置料金に関する専門会合はこれにて終了させていただきます。

どうもありがとうございました。

——了——