

電力・ガス取引監視等委員会 第6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2月22日（金）14：00～17：00

2. 場 所：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、 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、大亀 薫 東京電力エナジーパートナー株式会社 取締役副社長、飯田 秀男 全大阪消費者団体連合会 事務局長、小浦 道子 東京消費者団体連絡センター 事務局長

4. 議題：

（1） 消費者の選択基盤について

（2） 指定等基準に関する検討

（3） 低圧部門における競争の現状及び見通しについて（一部非公開）

○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6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、ご出席を賜りまして、まことにありがとうございます。

本日でございますが、東京消費者団体連絡センター事務局長の小浦様、大阪消費者団体連絡会事務局長の飯田様、東京電力エナジーパートナーの大亀様に、オブザーバーとしてご参加をお願いいたしております。

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を行っております。

それでは、早速ですが、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いたします。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、早速議事に移りたいと思います。本日の議題ですけれども、議題の(1)消費者の選択基盤の強化、議題(2)指定等基準に関する検討、議題(3)低圧部門における競争の現状及び見通しについて、この3つとなっております。議題に入る前に、議事や資料の取り扱いについて、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

議題(3)でございますが、議題(3)の一部分につきましては、事務局において個別にヒアリングをいたしました個々の競争者の事業方針など、事業者の経営情報を取り扱うこと、また経済シミュレーションの結果につきましてはその前提となる試算方法について、いまだ議論の途上であるということから、この部分の議事については委員の皆様のご異存がなければ、非公開とさせていただきたいと考えております。会議資料についても、資料の5-2及び参考資料の1を、この場合には非公開にさせていただきたいと思います。

また、本日の会議については、先ほど申し上げましたようにインターネット同時中継を行っておりますが、この部分について中継は行わないことといたして考えてございます。また、この部分の議論に当たっては、事業者オブザーバーにつきましては途中でご退席をお願いしたく考えております。

以上、この委員会としてご判断をいただければ幸いです。

○泉水座長

今、説明がございましたように、議題の(3)の一部につきましては非公開での開催とさせ

ていただこうと考えておりますが、ご異存ありませんでしょうか。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す。

それでは特に異存がございませんようですので、議題(3)の一部につきましては非公開での開催とさせていただきます。傍聴者及び一部のオブザーバーにおかれましては、16時ごろを目途にしてご退席をお願いすることとなりますので、どうかよろしく願いいたします。

それでは議題の(1)で、消費者の選択基盤の強化につきまして、資料3に基づきまして、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

資料3でご説明をさせていただきます。2ページ目をおめくりいただきまして、検討の背景というところであります。よろしいでしょうか。

まず消費者にとっての電力自由化自体の認知度というものは高い水準になっていると。スイッチング件数も順調に増加していると認識はしてございますけれども、一方で全体として消費者が電気のスイッチングを検討する際の課題としては、スイッチングによるメリットは必ずしも明らかではないということが指摘されるということかと思っております。関連して、私どもで委託事業として行いましたアンケート調査の結果を下側に紹介させていただいておりますけれども、左側に項目名、比較的大きな項目でございしますが、変更することのメリットがよくわからないと、そういう指摘もあるのかなと思っております。

その上で、全体としては諸外国に比して消費者のスイッチングというものが着実に進んでいると考えてございますけれども、一方で、消費者が安心して、みずから最適な小売電気事業者のメニューを選択できる環境をさらに整備する、そういうことを通じて公正な競争が促進される電力システム改革の目的である電気料金の最大限の抑制につながると、このように考えてございます。

こういう観点から、前回の本専門会合において、価格比較サイトの事業者からヒアリングをさせていただいたところでございますけれども、そのヒアリングの結果も踏まえ、その際のご議論も踏まえながら、消費者の小売事業者・メニューの選択基盤について論点を整理したいということでございます。

関連して、3ページ目に消費者庁から、電気の経過措置料金解除に関する意見というものをごを昨年の年末、12月27日付で意見をいただいているところでございますけれども、そちらにおいても、価格比較サイト等についての問題意識をお寄せいただいていると理解をし

ております。

4 ページ目に前回の議論を紹介させていただいております。

5 ページ目、6 ページ目にヨーロッパの状況を紹介させていただいております。前回、委員からのご意見で、欧州においても家庭用需要家のさまざまなニーズに応える多様な料金メニューが提供されてございまして、客観的に比較可能な情報提供が、需要家の選択を支援する上で重要ですねということで、価格比較サイトに関する取り組みが行われているということでございます。具体的な事例で申し上げますと、2012年に規制者評議会という、規制当局の集合体というように聞いてございますけれども、そういうところが料金比較サイトに関するベストプラクティスを公表しているということでありまして、具体的な中身について、下側のところでご紹介をさせていただいておりますが、独立性、透明性、あるいは網羅性、わかりやすさといった多様な観点からガイドライン、ベストプラクティスが作成されているということになっております。

6 ページ目でございますけれども、各国の実施状況をみているものでございます。運営者は公的機関とか民間事業者とかさまざまな形がございますけれども、各国とも、今、ご紹介を申し上げましたベストプラクティスを踏まえながら、いろいろな比較サイトができているという状況にあるということかなと考えてございます。

参考でイギリスの事例を7 ページ目に紹介させていただいております。

さらに8 ページ目でございますけれども、価格比較サイトに関する論点ということで、前回のご議論も踏まえながら提案をさせていただいております。まず価格比較サイトについては公平性等々、消費者にとって判断基準の一つの目安になるというところはメリットとしてあるのだろうと考えてございます。一方で、実際には価格比較サイトを經由したスイッチングというものは減少傾向にあると、そういう新電力事業者の指摘もあるのかなと考えてございます。

また、営利事業としての事業モデルは未成熟、いいかえると、必ずしも利幅が非常に大きい事業ではない、存続可能性が確実ではないと聞いてございますけれども、こういう中で規制的な手法が仮に導入された場合に、その対応コストの大きさによっては事業者が撤退してしまう、そういう可能性もあるといった課題もあるのかなと考えてございます。

こういったメリット、デメリット、あるいは海外の状況も踏まえながら、電気のスイッチングに関する消費者の環境をさらに向上させていくという観点から、今後の対応について、どのような方向性が考えられるかということについてご議論をお願いしたいと考えて

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。

それでは、ただいまご説明いただきました内容について、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、ご発言される際にはネームプレートを立てていただきまして、ご発言が終わられましたら戻していただきますよう、お願いいたします。

河野委員、お願いします。

○河野委員

ご説明ありがとうございました。消費者にとって、消費者が安心して自分たちの暮らしに最適な小売事業者のメニューを選択できる環境の整備というのはとても重要だと思っております。

価格比較サイトというのは、選択に役立つと思うものの、現在、提案されている小売のメニューを考えてみますと、その多くは抱き合わせのセットメニューであり、実は消費者にとってみると、自分にフィットするのかどうかを判断する基準が、価格だけにフォーカスできないという現状があります。

あともう一点は、広告宣伝にかけられる費用というのが、事業者の規模によって違うと思っております。そういった周知効果というのも片方にありつつ、私たちはどのようなことを信じてというか、信頼して選んでいけばいいかというところで、いろいろ考えるところではございます。その上で、比較サイトの公平性はとても重要でありますし、今回、ご報告いただいたC E E Rの料金比較サイトに関するガイドラインと同様、できればイギリスのConfidence Code並みの指針というようなものを監視等委員会等でお示しいただければありがたいかなと思うところでございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、飯田オブザーバーお願いします。

○飯田オブザーバー

大阪消団連の飯田でございます。資料の6を参照いただければと思います。資料6の3ページ以降で、表が小さくてみにくいのですが、表の中身を説明する時間はほとん

どございません。ですが、この表は資源エネルギー庁で公表されている小売事業者の一覧表の中から、近畿エリア、いわば関西電力管内で低圧の家庭用の電力を販売しているとうたっている事業者を抜粋しまして、それぞれのホームページから料金等の情報を集めて整理をしたものというようにごらんいただければと思います。最初の3ページがその一覧で、全部通し番号がついておりますが、80小売事業者と、取り次ぎで27事業者がございます。これを、特に料金を段階制で表示したときにどうなるかということで、一番最初が関西電力さんになっていきますので、それと比較したらどうなるのかと、そういうことで、私どもの会で独自につくったものでございます。ただし、価格には燃調費、あるいはFIT賦課金は含めていないということですが、これをつくるのは非常に労力がかかります。そう簡単ではございません。それをまとめたものが4枚目で、いわゆる電源構成、あるいはCO₂の排出係数が公表されている事業者の一覧です。先ほどの100社余りのうち30社が何らかの形で排出係数、もしくは電源構成の割合を公表しているということの事業者の一覧になります。これも、そう簡単にわかるわけではなくて、あちこち、ホームページとか、それぞれのプラン等の中身に入って行って、かなり労力をかけて調査をしないとわからないというのが現状でございます。

そういうものだということでごらんいただいて、私の意見は、資料6の1ページ目に戻っていただいて、1の①のところでございます。今、ご紹介申し上げたように、比較サイトの多くはそれぞれの使用条件に合わせて価格は幾らになります、年間でどれぐらいお得です、およそそんな情報が出るようになっていくかと思うのですけれども、先ほどのような情報も含めて、消費者個人がそれを探そうと思うと、ほとんど不可能に近い環境にあるというのが今の状況かなと思います。特に料金以外の指標で選ぼうとしたときには、その情報が得られる事業者そのものが一部に限られているということでありまして、消費者にとってみますと、選択環境というのですか、基盤は非常に脆弱なままになっているというようにいわざるを得ません。

そういう意味では、先ほどの報告のところにも紹介がありましたけれども、事業者の実質的な取り組みや、あるいは消費者の行動に任せるのではなくて、やはり公的な機関が一定整理された情報を提供する、それが、需要家が誰でもアクセスできて、自分で判断ができるという、そういう仕組みをぜひ私はつくるべきだと思っております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、小浦オブザーバー、お願いします。

○小浦オブザーバー

東京消費者団体連絡センターの小浦でございます。本日はこういう場へお呼びいただいて、本当にありがとうございます。関東での消費者の、どのような行動になっているかということ聞かせてほしいということで参加をしております。

私どもの団体の中で、今、どのくらいスイッチングですとか、そういう行動に移っているかを、会議の中で聞き取るという形をとりました。今、資料3で説明していただきましたように、ここに出ている結果と同じようなことが出ておりました。自由化のことは機会あるごとに話しておりますので、ほぼ認知はしているということも同じです。

スイッチングをしている人は、もう自由化になったときに既にしてている方が多かったです。その方たちは、太陽光エネルギーを初め再生エネルギーでの電気を使いたいという意識の高い方々です。もう切りかえている。でも、まだまだの人も半数以上いました。その理由なのですけれども、やはりみんな、自由化だと安くなるというイメージをもっていたのです。ですけれども、いろいろ試算ですとか、そういうものを少し目にしますと、そんなにメリットはないのかなと。そういうことが、やはりまだまだ切りかえるきっかけになっていないのだなと思いました。

また、様子見をしているという人もいました。その方は、東電さん以外に切りかえた場合、その会社がいつまで経営を続けていられるのかなという不安をもっているということもいっておりました。

一つ、比較サイトの話が出ていますけれども、ここを使ったこともない、認識も低かったです。比較サイトを運営している会社の方は一生懸命やっつけらっしゃると思うのですけれども、なかなかまだ一般消費者には十分認知されていないという感じです。ですので、自由化ということは知ってはいるのだけれども、では、実際、自分が切りかえるかどうかという、その判断をする環境がまだまだ十分ではないのかなというところがわかりましたので、報告させていただきます。

○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

この価格比較サイトについてですけれども、資料にあるように、中立性なり客観性なり

ということが求められるというのは間違いないと思います。他方で、ビジネスモデルとして、例えば広告とか、あるいは実際にそこに載っているサービス提供事業者から収入を得て、いいのかいけないのか。収入を得ても、みせる情報が一定程度中立、客観性を担保していればいいのか。そういうことが何もないと、結構事業もやりにくいのかなという感じはします。

そういう意味でいうと、対応コストとありますけれども、やはり何が許されているのかという指針があるというのは、今、こういうサイトは育っていないというような事務局の評価を踏まえると、こうしたものを育てる上でも意味があるのではないかという感じがします。事業者が自主的にそういうものを考えるのか、あるいは行政も関与してそういうものを考えるのか。そうしたものの考え方みたいながあると、やはり事業をやる身としてはやりやすいのかなという感じがするので、そういうことは一定程度あってもいいのかなという感じはいたします。

以上です。

○泉水委員長

ありがとうございました。

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。全大阪消費者団体連絡会様のほうから資料6のご提出がありましたけれども、やはり懸念が表明されたかというようにお読みして、お聞きもいたしました。おっしゃるご懸念、私にもわかります。特に専門会合の議論の中で、消費者等の状況について、各小売要素を個別に判断するのではなく、総合的に判断するとしているけれども、理解できないというご懸念であります。総合的に判断するとなってしまうと、いろいろなものを丸めて考えてしまってゴーサインが出るとか、そんなことになるのではないかなというご懸念かと思います。

しかしながら、専門会合でずっと議論してきた内容といいますのは、消費者等の状況についてということのを第一要件として、そして現在の消費者の関心とか満足度、スイッチング率、それも事業者内でのスイッチもあり得ます。事業者間でのスイッチもあり得ます。そういったものの双方をしっかりとみて、スイッチング率を確かめる。それから、スイッチングによる支払額の変化等に関する予測可能性がどの程度あるのかということもみる。その他、スイッチング率が上下すると考えられる要因があるのかないのかということもみ

ていく。こういったものをいろいろと勘案して、消費者等の状況をみなければならない。それが第一要件であると。そういう趣旨での総合的な判断ということで、実は非常に絞り込んだ審査をするということもいえるだろうと思います。

そのほか、第一要件以外に第二要件として十分な競争圧力が存在していること。第三要件として競争の持続的確保ということもしっかりといえなければならないという、こういった3つの要件を、また総合的にみるということで、極めて厳格に行っていくべきものだと思っております。したがって、例えば基準に足りていないのに、おおよそいいではないかといったことを総合的にいうとか、そういうものとは、私は違うのだというように思っております。その意味で、余りご心配は当たらないのではないかというのが私の考えであります。

以上であります。

○泉水座長

ありがとうございます。

飯田オブザーバー、お願いします。

○飯田オブザーバー

済みません、今、ご紹介いただきましたので、補足的に発言をさせていただきます。資料6の1の②の箇所でございます。

先ほどご説明いただいた資料3の2番目のスライドに調査結果のグラフがございます。私もこれを拝見して、ちょっと驚いた点がございます。このグラフは各社ごとに並んでいるのですが、一番赤い棒グラフが関西電力管内の回答ということになっております。それをみて、ちょっと気がついたのですけれども、おおむね左側から回答数の率の高い順に並んでいるのですが、これでいいますと、右から3番目の群の赤い棒グラフ、関西電力がかなりの率なのです。左側の量よりも多いのです。なので、関西電力だけ取り出して多い順に並べると、左から4番目までは一緒なのですけれども、5番目の「新規参入の会社は電力の安定供給に不安があるから」というのが、関電管内だけ多いのです。私もちょっと意外でした。要するに、スイッチングの件数等で多い部類のエリアに入っているにもかかわらず、まだこういう認識の方がエリア内で、どちらかというと高い数値を示している。そういう点でいうと、この専門会合でこれまで議論を重ねてこられて、ある意味での蒸し返しになるのかもしれませんが、この資料を拝見した中で、総合的に判断するということがいいのかなと。総合的に判断という文言なり、行為がよくわからない意味合いとして使わ

れているというように、資料をみて感じたところです。そういう意味で、ぜひ議論を尽くしていただきたいと思います。

○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。

これ以上、特になくあります。さまざまなご意見、このようにすべきだというご意見をいただきましたが、全体といたしましては事務局案の方向に——ただ、注意すべき点をご指摘いただいたと思いますが、大きな異論はないと思われますので、いただきましたコメントを踏まえまして、今後、必要に応じて検討を進めていただくということにさせていただ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。貴重なご意見をありがとうございました。

続きまして、議題の(2)でして、指定等基準に関する検討についてをご議論いただきたいと思います。資料4について、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

資料4でございます。ページをおめくりいただきまして、本日、ご議論いただきたい内容について、明確にしたいと思います。

まず指定基準について、消費者等の状況と十分な競争圧力、あと競争の持続的確保という三本柱を立てさせていただいてございます。柱の構成であるとか、消費者等の状況、十分な競争圧力の存在について、具体的にどういう事項をみていくべきかというところについては、前回の会合までにご議論をいただいております、おおむねコンセンサスを——先ほどの飯田オブザーバーの意見、ぜひ考えていく必要があると思いますけれども、おおむねコンセンサスをいただいているのかなというように思っております。

その上で本日は、このうち、まだ議論が尽くされていない項目として、競争の持続的確保の3-2というところについて、具体的内容についてご議論をいただきたいということでもあります。

3ページ目でございますけれども、この点については昨年の11月の第3回の専門会合において一度議論をいただいているところがございますが、その議論のまとめとして、競争の持続的確保を評価するに当たっては、旧一般電気事業者と新電力の間での電源アクセスに関するイコルフットィングを中長期的にも確保することが重要な要素であるということについて、ご確認をいただいたと理解をしております。そのため、今回の専門会合においては、競争の持続性に関する基本的な考え方を改めて整理をした上で、評価の枠組み

についてご議論いただきたいということでございます。

その上で、5 ページに前回の資料をつけさせていただいてございます。簡単に言及させていただきますと、上から3つ、ポツがございますけれども、2つ目のポツについて、課題を例示させていただいているところであります。1つ目が、短期市場は流動性があるといっていますけれども、非常に価格変動が大きい、ボラティリティが大きいところだと思っています。一方で、中長期市場で調達を行うことが必ずしも流動性の観点から容易ではないということで、新電力の経営が困難となる恐れもありますということが1点目です。

2点目でありますけれども、いわゆる原子力や水力など、キロワットアワーの単価は非常に安い電源を、新電力は市場で調達をして、ベースとして利用するということが困難であるということだと思ってございまして、こういう状況のもとで旧一般電気事業者の小売部門が安価な電源を利用し、より安価な小売価格を設定した場合については、新電力の経営が困難となる恐れはあるのだろうということでもあります。

また3点目として、電源開発(株)の電源というところについても提示をさせていただいております。

その上で、6 ページ、7 ページ、8 ページにかけて、前回のご意見を紹介させていただいております。

さらに9 ページ目でございます。ここ以降が新しい資料になりますけれども、持続性に関する基本的な考え方ということについて整理をさせていただいております。まず前提として、我が国の電力市場においては旧一般電気事業者が発電設備の大宗を保有している、その一方で、小売市場への新規参入者は、新電力自身では電源を保有していないということが多く、特に可変費の安いベースロード電源、水力であるとか原子力であるとか、そういう電源を新たに建設するということは現実的には困難であると、そのように考えられるということでございます。こういう状況のもとにおいて、電源アクセスのイコールフットリングが中長期的に継続することが重要になるということをまず書かせていただいております。

その上で、このイコールフットリングというところについての中身でございますけれども、事務局の整理としては、量の観点と、質、あるいは価格の観点の2つの要素があるのだろうと考えてございます。量の観点について申し上げますと、旧一般電気事業者による余剰電源の全量市場投入等々を初めとする既往の取り組みによって、ほとんどのエリアにお

いて、おおむね確保されつつあるのかなというように考えております。

一方で、取引条件、質の議論については、公平となる環境を整備していく必要はあると思ってございますし、仮にこうした環境が整備されないと、旧一般電気事業者の発電部門が自社小売部門に対して電源調達面で不当な内部補助を行うということによって、小売市場における地位を維持、強化するということになる場合については、小売市場の競争の持続性に影響を及ぼす可能性があるのではないかと考えております。

こういったことを踏まえまして、電源アクセスの機会、量の議論だけではなくて、不当な内部補助を防止するということによって、旧一般電気事業者小売部門と新規参入者との間で電源アクセスのイコルフットィングに懸念が生じることにしないかを確認する必要があると考えられるのではないかと考えております。

こういった基本的考え方を踏まえまして、評価の枠組みについて2点を提案させていただいております。

まず1点目でございますが、10ページ目であります。競争の前提条件として、まず量の議論でございますけれども、電源アクセスの機会が適切に確保されているか否かについて、ベースロード市場の創設、この7月に第1回目のオークションが予定されてございますが、その他、既往の取り組みも含めて、旧一般電気事業者による対応を確認する、評価をするということが考えられるのではないかと考えております。

11ページでありますけれども、2点目の質の議論であります。電源アクセスに関する取引条件の公平性ということについては、不当内部補助を防止するということによって、電源アクセスのイコルフットィングは、エリアの旧一般電気事業者小売部門と新規参入者との間で持続的に確保されるか否かということを検討していく必要があるのではないかと考えております。その際に、現時点で想定される論点としては、次の論点があるのではないかと考えております。

1点目として、不当内部補助という言葉在先ほど事務局、使わせていただきましたけれども、具体的にはどのような状態を電源調達面での不当な内部補助が行われていると考えることができるのかということが1点目であります。

2点目は、そういうものを定義できたとして、不当な内部補助を防止する上の手段として、実効性という観点も必要になるわけでございますけれども、そういう観点を踏まえまして、どのようなことが考えられるのかということであります。その際に対応としては、規制、あるいは制度といった措置もありますし、事業者に自発的に対応していただくとい

うことについても考えられますけれども、公平性の担保について、どのように考えるかということでもあります。

具体的には、必ずしもある一つの手法のみが妥当するわけではないという前提でございますけれども、一般電気事業者の発電部門、小売部門間の社内取引について透明性を高めるという措置、あるいは取引所取引を通じて公平性を高める措置、あるいは旧一般電気事業者の発電部門が当該部門の利潤最大化を追求する体制を整備するという措置、いずれもこういったことが考えられるのかということでもあります。

最後の点でありますけれども、こういった対応について、旧一般電気事業者の中でも発電能力の大きいところ、小さいところ、さまざまありますし、結果に応じて、卸市場における市場支配力があるのかないのか、どの程度あるのかということも変わってくる部分もあるわけでございますし、問題状況等々の発生の程度というものもあると考えてございますが、こういう差異をどのように考えるか、考慮するかということもあるのかなと考えてございます。

また、ということでございますけれども、この電源アクセスのイコールフットィングを担保する以外に持続性を確保していく観点から考えていくべき対応はあるのかないのかということでございます。

本日、ご議論いただいた上で、肯定的に評価できる可能性のある取り組みがもしあれば、その取り組みの具体的な中身について、今後、引き続き検討していく必要があるのではないかと、このように考えてございます。

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、ただいまご説明がありました資料4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います。よろしくお願いいたします。

武田委員、お願いします。

○武田委員

確認というか、意見なのですが、ここでは、競争の持続性のために電源アクセスが重要であると。そして、その電源アクセスの問題を解決するために不当な内部補助の問題が出てきていますけれども、電源アクセスへの問題と、不当な内部補助による小売市場における廉売の話というのは別のように思うのです。すなわち、不当な内部補助の問題は、

それ自体、解決すべき問題ですが、不当な内部補助の問題を解決したからといって、電源アクセスの問題が解決されるわけではないと思います。

電源アクセスの問題については、ベースロード電源の制度設計であったり、常時バックアップの問題であったりすると思います。繰り返しですけれども、不当な内部補助を解決したからといって、電源アクセスの問題は解決されないのではないのかというのが意見です。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。今のは誰かが答えることなのか、あるいは検討課題かもわかりません。

では、松村委員、お願いします。

○松村委員

もしご指摘の意味が、この競争基盤という文脈以外でも不当な内部補助とは独立した問題になり得る、それから、不当な内部補助というのが解決すれば、100%、これが解決するとは限らないから、両方独立した問題としてもみななければいけないということであれば、ご指摘のとおりだと思う。他方、2つはとても密接に関連はしているということも同時に間違いない。一方が解決すると、もう一方の解決もかなり前進するという側面がある。これが全く同じ問題ではないという指摘には同意するが、密接に関連している。

例えば新規参入者がアクセスできて、こちらのほうが高く買う状況であるのにもかかわらず、わざわざそちらではなく、自社の小売部門のほうにだけ売るとしたら、本来高い価格で売れるという状況を所与とすれば、実質的には自社の小売部門のほうに内部補填しているのと同じ。だから密接に関連している。内部補助がない状況は、具体的にいえば新規参入者のほうが高く買うのだったら、当然そちらに売りますという状況だとすると、仮に一定のマーケットシェアを旧一般電気事業者がもっていたとしても、これは小売部門が効率的だからもっているという状況で、競争は保たれていると考えることもできる。したがって、私は相当密接に関連している話であり、事務局のような問題意識で、一括して出てくるというのは極めて自然だと思います。

ただ、ご指摘のとおり、違う問題であるというのは確かにそのとおりなので、これ以外の文脈でも、この内部相互補助の問題は問題になり得るとか、そのようなレベルでは賛成しますが、私は事務局の整理自体は間違っていないのではないかと考えています。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。

事務局から。

○木尾取引制度企画室長

この点はすごく重要な点だと思いますので、あえて確認をさせていただきたいと思っております。

まず内部補助というのはいろいろな面があるのだと思いますが、あえて議論の簡略化の観点から、電源調達についての内部補助という問題の立て方を仮にすると、電源調達について、自社を優遇しない、合理性なく安い価格で売らないというのは、新電力も旧一電の社内の小売も対等に取り扱うということなので、それは結果として、電源アクセスのイコールフットINGは達成されるというように考えていたのですけれども、もしも我々の理解が間違っているところがあればご指摘いただければと思います。

もちろん電源調達面に限られるのかといわれると、論理的には必ずしもそうではないのかもしれませんが、実態も限らないのかもしれませんが、こういう論理を考えていたということでございまして、もし間違っていれば、ぜひご指摘をいただけるとありがたいです。ここは前提になりますので、非常に重要な点だと思っております。

○泉水座長

飯田オブザーバーが挙げられているのですが、済みません、委員の方を優先させていただきたいと思います。

武田委員、お願いします。

○武田委員

私が発言した趣旨は、この会のこれまでの議論の中で、オブザーバーを含めいろいろな方からの意見があったと思いますが、そこでは、不当な内部補助というのが一つの論点でした。しかし、それ以外にも、繰り返しますが、ベースロードの話であるとか、非化石証明の話であるとか、いろいろな競争条件の話があると思うのです。そのことを、ここの競争の持続性の問題として論ずべきだと思っていました。それが前提です。それについては、ここの委員の皆さんも共通了解だということで今、納得しました。

これを前提に、確かに今、お話を聞いていますと、不当な内部補助がなくて、発電部門が発電部門の独自の利潤最大化の意思決定から売電先を判断しているのであれば、電源アクセスのイコールフットINGが実質的に確保されるというのは、それはそうだと思います。

す。それ以外の問題について、すぐには出てこないのですけれども、それだけでおさまるのかなというところの感想もあります。今の段階では済みません。

以上です。

○泉水座長

では松村委員、お願いします。

○松村委員

ちょっとマッチポンプで申しわけないのですけれども、武田委員がおっしゃったことと一緒にどうか、わからないのですが、例えば、今は卸市場で余剰電源は限界費用で卸取引所のスポット市場に出すことになっている。これも重要な競争基盤の一つだと思っています。例えば、みんなに同じ価格で売のだけれども、モノポリストがめっちゃめっちゃ高い値段で売っているということがあったとします。そうすると、資本は分離されていないので、自社の小売り部門は行って来いなので、どんなに高くても買うということは仮にあったとしても、新規参入者はそんな高い価格では到底買えない。形式上はイコールになっているようなのだけれども、これではモノポライズされてしまうことは、あり得なくはない。

したがって、それさえ解決すれば絶対大丈夫とはいわないのだけれども、しかし、今、ちゃんと余剰分を卸取引所のスポットマーケットにおいて限界費用で出すことになっていて、今言ったような形でむやみにモノポライズすることはできないことになっている。これを直ちに廃止するということは多分、考えていないし、すぐには廃止しないことは事務局の整理においても、前提になっていると思う。このようなことを前提として、残る問題は、競争の持続性として一番重要なのはこれではないか、という整理だとすると、私はそれで正しいと思います。

でも一方、マッチポンプで申しわけありませんが、武田委員がおっしゃったことは、当然あり得るので、本当にこれだけでいいのかということは本質的な問題として残っていると思います。しかし今、この局面で議論しなければいけないのは、ほぼこれに尽きるのではないかというのが多分事務局のご意見で、仮に他にあるとしても、これが最優先ではないかとの整理。そういうことだとすると、私は、整理は間違っていないと思います。

○武田委員

今、先生がおっしゃったように、限界費用での玉出しということが確保されているならば、競争者費用引き上げの機会がありませんので、内部補助を禁止することによって不当廉売というのは禁止され、同時にそれによってイコルフットィングが確保されますので、

そうですね、不当な内部補助を禁止するだけでは電源アクセスの公平さは確保されませんが、限界費用での玉出しというのが確保されて、かつ不当な内部補助というものが禁止されるのであるならば、ここで示されたような電源アクセスの公平性は確保されていると思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。大分、私も整理できたような気もいたしますが、いかがでしょうか。

オブザーバーの方、2人挙げられていて、今のに関連する話ですか。では佐藤オブザーバー、お願いします。

○佐藤オブザーバー

松村先生がおっしゃったとおりだと思っていて、前から私、いっていますけれども、電源部門が一銭でも高く買ってくれる人に必ず売る、利益の最大化をしようとしたら、原発の電源の自由化は違うかもしれませんが、ほとんど要らないのではないかと思います。そもそもアクセスに関しても要るのですか。やはりそうっていないから、いろいろなことをやっているのではないかという気がして、利潤の最大化を目指したらそれが一番いいと思うのですが、そうっていないという、いろいろな状況があるから、玉出しのいろいろなものというのが残っているのではないかなと思います。

それで、本来だったら、もっと高く売れるのに、売らずに自社の小売部門に流すというのは、それは内部補助になるということだと。本当に同価格だったら自社かもしれないですけれども、一銭でも高く買うといったところに必ず売るのに買えないというのは、それはオファーしていないだけですから、アクセスとは関係ない。何かトートロジーみたいなことをいっていますけれども、実際、そうっていないから、いろいろな措置をやっているというので、こうなっているし、私はさっき木尾室長がいったことは全く正しいと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

丸山委員は挙げられているのですが、今のに関連しますか。では丸山委員、お願いします。

○丸山委員

競争法に関しては素人ですので、ただ、この説明を聞いた意見としましては、取引条件の公平性というのを確保すると。そのために公平性を高める措置として、発電部門と小売部門の透明性を高める措置であるとか、あとは発電部門の利潤最大化を追求する体制を整備するというのは、小売市場を活性化するという方向で現在、頑張っているという状況を考えれば、非常に腑に落ちるというか、そういう方向性でいいのではないかという感想は率直にもちました。

理論としてはすなりと入ってきましたので、そういった自由な小売市場を目指しているところで、逆にこれをやると問題となる点というのは何なのだろうというのが疑問として残ったということでございます。

以上です。

○佐藤オブザーバー

追加で済みません。今いったことと同じことをいうのですけれども、決して変なことを発電部門にいつているのではなくて、利潤最大化してくれとしかいつていないのです。利潤最大化するというのは、一銭でも高いところに売ってくれということなので、経済合理性に反したことをお願いするとか、条件をつけるのだったら、なかなか難しいと思うのですけれども、少しでも高いところに売れというのが利潤最大化で、それを再三いつていることが、なぜこれほど議論を長引かせているかというのは、この専門会合のコメントのとおりで、私がいつたとおり、相当理解できないところだと、繰り返し申し述べたいと思います。

○泉水座長

ありがとうございました。

お待たせいたしましたけれども、飯田オブザーバー、お願いします。

○飯田オブザーバー

また資料6のところに少し書いてあるのですが、①の点は先ほどと同じことになりますので、また折をみて、みていただければと思います。

②以降なのですが、②は監視機能の強化のところにも関係する意見になるのですけれども、私、きょう初めてオブザーバーで参加するものですから、これまでの資料を拝見して、考えたところがそこに書いてあるものです。この専門会合の議論のときに、不当な値上げを抑制というか、阻止するために、どういう競争環境を持続的につくるのかという議論も

されているのですが、必ずしも不当な値上げだけが焦点になるのかなという思いがあります。それが②に書いたことで、いわゆる消費者の感覚であって、数値的な根拠があるのかという示せないのですけれども、携帯、スマホ市場におけるビッグ3の料金というのは高止まりしているのではないかと。どれがどれだけ高どまりなのかという根拠は示しません。が、政府においても相当程度の割引が可能だということがいわれたのも情報としてあるわけですね。そういう中で、どこかが値上げをしたことによって、競争環境は崩れるということだけではなくて、値上げに至らなくても、高どまりすることによって、それが維持されて、結果として競争環境が本当に維持されているのかということにクエスチョンがつくという、こういう市場だってあるのではないかと。というように問題提起をしておきたいと思います。それが必ず電力市場で起こるとはいえませんが、別の市場でそういうことがあるのではないかと。これは、ぜひ含みおきたいというのが一つです。

それから③が本題なのですが、卸売市場と発電部門との関係のお話を先ほどよりさせていただきますけれども、新電力小売事業者にとってみると、その事業が継続的に、あるいは計画的に持続できるという環境がないと、なかなか戦略的な営業だとか、そういうものが出てこない。一番の安心材料といいますか、それは、いわゆる電源供給が十分にあるのだという、そういう市場がつくられて初めて戦略的に5年先や10年先の事業を組み立てたり、計画的な投資をするだとかということが起きて、そして競争環境が維持されるということになるのではないのかなというように考えて書いたのが③のことになります。

そういう意味でいうと、注目したいのは、卸電力取引所の取引量です。このシェア率が、現状では僕は低過ぎると思います。現状の取り組みのところではまだまだ足りなくて、相当程度のシェアを取引市場が占めるという、そういう環境をつくらないといけないのではないかと、素人ながら思います。

あと2つ、ちょっと書いていないことを申し上げます。1つは、私はこの本業とは別に市民共同発電の開発をする、そういう会にも参加をしています。そこでの経験なのですが、ある太陽光発電の計画が持ち上がって、用地も確保できて、近隣の人たちとも合意ができて、系統連係ができれば、その計画はゴーサインが出るというところまで行ったのですが、系統連係を電力会社に相談したときに、高圧線が来ていないので、億単位の費用を負担してもらわないと連係できませんということがあって、断念せざるを得なかったという経験をしています。そういうことは、我々だけではなくて、いろいろなところであるのではないかと。というように推察をするものです。

そういう意味でいうと、電源開発の話になりますけれども、小売事業者が自前の電源を確保するためにそういうことを事業の中に含むということは当然あり得ることで、それが、先ほどいった系統連係の費用を負担できないことによって抑制されてしまう。せっかく競争市場を活性化するような動きがあったのにブレーキがかかって、とまってしまうという、そういうことが実際にあり得るわけです。それも、費用がそれだけかかるのだから、現状でいいますと開発者が負担するというルールだから仕方がないというようにするのは、僕はいかがなものかなと。もっと知恵を生み出すべきではないかというように思います。これが1つです。

それからもう1つは、この専門会合で出たことなのですが、私はその後、どうなったのか、関心もあるのですけれども、19年問題についてです。FITの期限切れの後の電力をどうするのかということに関連して、私の記憶では、この会合のヒアリングの際に、大阪ガスさんが問題提起をされた記憶があるのです。FITで今、電力会社とつないでいる情報、誰がいつの時点で切れるのかという、その情報を電力会社が握っている、公表されていない、そういう状態にあるというように問題提起をされたと記憶しています。それを、競争環境をつくるということから考えると、ブレーキをかけることになるのではないかと。それは、新電力に対して公平に情報を公開するという仕組みがあってしかるべきではないのかなと思いました。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。幾つかの点については事務局でまた後でということになるかと存じますが、とりあえずほかにも発言を求められている方がたくさんおられますので、お願いいたします。

今、3名挙げられているのですが、河野委員と大橋委員はどちらが早かったか、私が認識できなかったもので、済みません、河野委員からお願いいたします。

○河野委員

消費者からみて、ここで議論している議題のうちの、実は第一要件よりも、競争の持続性に関する検討のほうが重要だというように、私自身は思っております。

当面の策として、時間軸は当然ありますから、それを考えると、今回示された2つの対応策というのは、冒頭の意見交換を拝聴していると、競争の持続確保には一定の効果があるだろうと思います。この2点について、すぐに手をつけていただきたいというのが私

の意見でございます。前回は申し上げましたが、より安価で安定的な電源からつくられた電気が旧一電系の小売事業者に優先的に提供されているという、こうした構造を、半ば強制力をもって是正していかなければ、競争の持続性というのは担保できないというように強く思っています。

それで、新規参入者にとって、現状、さまざまな施策を打ってくださっていて、市場の開放は3割程度というように伺っておりますけれども、もともと3割しかない市場で、調達の量と価格が限定的であるということから、新規参入者の事業の安定性とか予見性というのは非常に不安定だと思います。こうしたビジネス構造、つまり自助努力では限界がある事業構造の中で、こういった新規の事業者さんがこれから本当に立派に自分の足で立って、電気の小売事業というのを支えていってくださるかどうかは、今の状況では消費者としてはとても不安であります。ですから、なおのこと、スイッチに対するインセンティブにはなりにくいというように思っております。

そこで伺いたいことなのですが、今回お示しいただきました1点目のベースロード市場の開設がことし予定されているわけですが、これで、今3割開放されているアクセスビリティがどのくらいまで広がるというように読んでいらっしゃるのか。

それから2つ目は、内部補助の是正ということが本当に実現可能であって、これもスケジュール感として、果たしていつごろまでに何らかの手が打てるのかという、そのあたりの見通しを伺えればと思っております。

○泉水座長

ありがとうございます。今、2点のご質問があったかと存じますが、まずは皆さんに意見をいただいた後、まとめて事務局からお願いしたいと思います。

続いて大橋委員、圓尾委員、それから竹内委員の順でお願いしたいと思います。まず大橋委員、お願いします。

○大橋委員

先ほど内部補助のお話があったのですが、電源調達面での内部補助が、不当といえるものとして何かと議論するときに、電源のアクセスが内と外で不当にゆがめられていることが、これまで議論してきた内容としてあるということだと理解していて、必ずしも限界費用での玉出しが必要条件だとか、そのような話ではないのかなと思います。明らかに電源アクセスの公平性がゆがめられるような内部補助というような形の議論をしてきたのではないかという気がします。内部補助というのは非常にいろいろな形があり得るこ

とは間違いなくて、その中で不当といえるものは何なのかというところが議論されなければいけないのかなと思います。

そうしたものをいかに担保するのかというのも議論しなければいけなくて、佐藤オブザーバーがおっしゃった考え方、佐藤さんも、限界費用の玉出しが必要条件とっていないのだと私は思うのですけれども、少しでも高いところに発電事業者が売る、利潤最大化をするというようにおっしゃって、比喻としておっしゃっているのかなという感じはしていて、実際問題としてはリスクと価格との関係というがあるので、リスク込みで価格を表現するということなのかなと。つまり一定程度のボリュームをすごい長期間買うとかということになった場合に、それをどう価格で反映するのかというのが恐らくあると思うので、そのあたりはあるにしても、一つの考え方だと思いますし、あるいは、やはり発電と小売との間の社内取引というのは、通常、このB to Bというのはみえにくいところであることは間違いなくて、この透明性をどう確保するのかというのは多分、ネットワークの産業だと、結構議論になり得るところかなと思いますが、ここで透明性と書かれているものでいえば、例えば行政に、経営情動的なものを開示するみたいな、一般に公開するのではなくて、行政が問題がないことを確保するみたいな考え方も、業界によってはとられているところもあるのではないかなという感じもします。このあたりは例として書かれていますが、方法はあるのかなという感じはいたしました。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございます。私がいうことではないかもしれませんが、限界費用の玉出しは現在行われていて、しばらくの間、続くであろうことを前提として議論しましょうということで、内部補助とは別の問題だと認識されています。というのは多分、共通しているのかなと思いました。

では、圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員

ずっと議論されていたように、私もこの11ページの事務局の整理で全く異存はなく、発電部門が利潤最大化ということが電源アクセスのイコールフットィングに直結するというのは多分、議論の余地はないのだと思います。さらに、旧一電の経営者の立場で考えてみると、この発電部門のみならず、旧一電全体での利益を最大化するという責務を株主に対して負っているわけですから、これもこれまで繰り返し申し上げたように、発電

部門は発電部門で利潤を最大化するように頑張り、小売部門は小売部門で最大化するように頑張るということが、トータルとしての利潤最大化につながっていくのだろうと、この事業においてはそう思いますので、発電部門が利潤最大化を目指して行動するということが、いろいろな意味で一石二鳥という言い方が正しいかどうか、わかりませんが、うまく機能するのだろうと思っています。

ですから、大橋先生もご指摘になったように、その次の透明性をどう高めていくかというところが非常に大事なポイントになってくると思っています。当然、監視等委員会のような公的な機関できちっとチェックを厳しくやっていくというのもあると思いますし、株主に対しての説明責任ということも含めると、ちゃんと会計士のチェックが済んだものをオープンな形で出していくということも選択肢に入れていいのではないかと思います。これはいろいろ議論の余地があると思いますけれども、旧一電の方々もぜひ前向きに、自分たちの行動をクリアにするために考えていただければというように思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

あとは竹内委員、それから大石委員とお願いいたしまして、斉藤オブザーバーは済みませんが後にさせていただきます。竹内委員、お願いします。

○竹内委員

相当程度、大橋先生が先ほどおっしゃったことと重複してしまうかもしれませんが、私、前回も同じようなことを申し上げたかもしれませんが、事務局からお示しいただいた整理に、私自身も違和感はないのですが、スライド9にあります、上から3つ目のポツに米印で小さく書いてある、「不当な内部補助であるか否かについては、取引の前提となる諸条件や競争環境に及ぼす影響の程度等を勘案して、総合的に判断することになると考えられる」と。何が不当な内部補助なのかというところ、これをやはりクリアにしておいていただくということが非常に重要だと思っています。公的機関であってもクリアな判断基準がないと、それが恣意的な運用ではないかとみられてしまつては、これはまたいけませんので、何が不当な内部補助なのかというようなこと。

それで、現状、限界費用での玉出しということが行われているわけですが、それは競争の持続性以前の問題として、発電事業の持続性という観点から考えたときに、固定費を回収できないという問題に通じてきますが、これをカバーする制度がまだできておりません。

しばらくすればでき上がるということかもしれませんが、発電事業が提供する価値やリスクの適切な評価とそれに対する対価の付与に向けた議論の動向とも関連するかもしれませんが、何が不当な内部補助であるのかをクリアにしていくという議論が必要ではないかと思います。

以上です。

○泉水座長

では大石委員、お願いします。

○大石委員

今しがたの先生方のご議論を聞いていて、最初に武田先生が、この11ページのことについて、これが全てではないとか、一部ではないかというお話があったときに私も感じたことなのですけれども、要するに今、競争が持続性をもつかどうかということについて、発電のところと完全に分離していない中では、やはりなかなか難しい面があるのではないかというのが基本的なところ。今、内部補助をどうするかというような話ですけれども、本来であれば、ヨーロッパでみられるように、発電と小売というのは完全に独立した中で初めて競争というのは起こるのではないかと、さらに思った次第です。

プラス、だからこそ別立てにしてあると思うのですけれども、強力な競争圧力の存在、例えば今現在、強力な競争圧力の存在として存在している者が、もしかして提携によって1社に含まれてくるような場合には、まさしくこの競争の持続性というのがひっくり返るようなことも起きてくるわけで、やはり強力な競争圧力というのをどのようにみるかというのはこの後の議論になると思いますが、ぜひしっかり議論いただきたいなと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、この後の発言の順をお示しさせていただきます。斉藤オブザーバーをお願いいたしまして、狭間オブザーバー、それから大内オブザーバーという形でお願いしたいと思います。では、斉藤オブザーバー、お願いいたします。

○斉藤オブザーバー

まず今回、事務局の方がまとめていただいた、この資料の内容について、基本的には賛成でございます。11ページにまとめていただいたとおり、そして最後に今後、引き続き検討していく必要があるのではないかとということで締めていただいておりますが、全くもっ

て皆さんがおっしゃっているとおり、重要な問題だというように私たちも認識しておりますので、このとおりだと思っております。

その上で、済みません、過去にも繰り返してきたことで、くどいところもあるのですが、3点ほど述べさせていただきます。まず1点目は、この11ページの「不当な内部補助を防止する上での手段として、実効性の観点も踏まえ」というところでございますが、ここは、基本的には皆さんがご発言されていたとおり、旧一電さんの発電部門が当該部門の利潤最大化を追求する体制を整備するということであると思ひますし、「実効性の観点も踏まえ」ということが書かれておりますので、この社内取引のところについて、最低でも監視等委員会の皆様が確認できるような、そのような体制を整えられるのがよいのではないかと考えております。

続きまして2点目でございます。2点目は、当社が以前、こちらでプレゼンテーションさせていただいたときに述べさせていただいたのですが、この競争の持続性、イコールフットリングが実現する環境が達成されるまでにはタイムラグがあると思っております。我々、実際に現場で小売事業を行っているものからすると、例えば1カ月という期間においても、皆様からするとあつという間の1カ月かもしれませんが、我々事業者からすると大きな1カ月間だと思っております。ですから、そのようなタイムラグがある期間において、そこをきちっと補填するような施策をしっかりとやっていただきたい。前回の主張の繰り返しになりますが、このしかるべき姿に至るまでの間に、例えば、電発さんの電源のさらなる切り出しですとか、あるいは今、現場のほうで長期契約による需要家の囲い込みというの聞こえてきますが、こういうのを禁止していただくですとか、あるいは現行の事業法下でのガイドライン等で取り締まる監視体制を実現していただいて、きちっとした制度をつくっていただく前においても、おかしいことが起きたときには、監視等委員の皆様からしっかり当該事業者に対して注意していただくような、そういうことが必要ではないかと考えております。

3点目でございますが、10ページのところでもベースロード市場の話題が出ておりました。量の観点からというところでベースロードのお話が出ておりましたが、質の観点というところについても、ベースロード電源市場は大きな役割を果たすのではないかと考えております。ことしから取引開始となりますので、その取引結果をもって、今回、話題に上がったような内部補助の議論の裏づけとなり得るようなデータが得られると、私ども、理解しておりますので、そちらについても活用していただくようなことを考えていただけた

らと思っております。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

次に狭間オブザーバー、お願いします。

○狭間オブザーバー

私も先日申し上げたことと重複するので大変恐縮なのですが、内部補助の問題は、要件、程度をクリアにすべきというのはそのとおりかと思いますが、実態としてなかなか難しく、時間がかかることが予想されるというか、懸念されるかなという気がしております。事業者の実感としましては、やはり実効性を上げる手段としては、小売価格の監視です。世の中に一体どのくらいの価格がファクトとして出ているのかということをしかりとみていただければ、比較的効果が高いのではないかと感じておりますので、ぜひその仕組みのほうもご検討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。

大内オブザーバー、お願いします。

○大内オブザーバー

皆さんからもいろいろご意見が出ているところなのですが、1つは、やはりこの問題を考えるときに、先ほど竹内委員からも指摘がございましたが、取り締まるときの基準というか、内部補助等が行われていないか等々をみるときの基準というものがはっきりしていないと、不透明な中でいろいろな取り扱いがされてしまう恐れがあります。また、旧一般電気事業者様も、一事業者、一企業としてやっておられるわけですので、そこについてははっきりとした基準というものを明確にしていくべきではないかと。それがまさに公正な競争というものにつながるのではないかと思っております。

もう1つは、今、狭間オブザーバーも触れておられましたけれども、小売料金の監視というものが——もちろんベースロード電源市場が稼働していったら、そこで量、質とも十分な電源が提供されるようになってくれば、当然、ここで目指すべき競争の持続性が担保されるような状況により近づいていくと思うのですが、そういった状況をみていくときに、小売価格をウォッチしていくことは当然必要と思われる。

そのときに、今回の価格比較サイトのようなものをしっかりとつくって、飯田オブザーバーからもお話がありましたけれども、皆さんが判断する上で必要な情報が出ていないのであれば、ある程度、国というか、公的な機関が関与して、一般の方に必要な情報を提供できるような状況を提供していくことも、小売価格を広く世の中でウォッチしていくということにつながるのではないかと考えております。そうしたことを通じて、ぜひこの持続性が担保されるような状況をつくっていければと考えております。

○泉水座長

佐藤オブザーバー、お願いします。

○佐藤オブザーバー

ちょっと違う話になって恐縮なのですが、さっき大石先生がおっしゃった、私は発電と小売が一体であるからといって、必ずしも利潤最大化ができないとは思わなくて、それこそホールディングとかがしっかり、とにかく利潤最大化にしろとみていけば、分離しているほうがやりやすいかもしれませんが、必ずしも分離していないと絶対にできないとは思わない。ただ、本当にそうかどうかはわかりませんが、日本のように小売部門の発言力が非常に強いところだと、分離しないと最大化はしにくいというのはいえるかもしれませんが、決してマストではないような感じがしますので、そこはとにかく、こういった形態であったとしても、利潤最大化を目指すということならば、特に問題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

ありがとうございます。

重要なテーマなのですが、予定時刻をかなり過ぎております。今、手を挙げられている方でよろしいでしょうか。大橋委員、草薙委員、それから大川オブザーバー、長オブザーバーを予定したいと思います。

○大橋委員

簡単にですけれども、小売価格をみるという話があったのですが、小売価格をみると、今回の不当な内部補助の話というのがつながっているかどうかというのは多分あるのだと思っていて、例えばですけれども、個別のプランの価格が安かったということというのはあると思うのです。もしかすると。ただ、ここの内部補助というのは全体の話をされているので、ここをどうみきわめるのかというのは難しい問題で、多分、個別の価格について、必ずしもいっているのではないというような感じの印象はもっています。ちょっと

議論の余地はあるかもしれませんが、そういうことかなと思います。

○泉水座長

ありがとうございます。

では、草薙委員、お願いします。

○草薙委員

私も簡単に申し上げます。現在では、旧一電が、小売ではライバルにあたるようなところに相對卸をもちかけるというステージに入っていると考えております。そういったことが、競争を次のステージにもっていくということにつながっていくと考えておりまして、それがどういうレベルで価格が設定されるのか、ここのところがみられると、競争はどのぐらい進展しているのかということがわかると思いますので、そこも考慮に入れていただきたいと思っております。

以上です。

○泉水座長

オブザーバーの方にと申しましたが、松村委員も挙げられていまして、多分、今のに関連すると思いますので、先に松村委員、お願いします。

○松村委員

小売価格のことはこの後も大きくもめると思うので、そのときにいいますが、内部相互補助なら全体の価格であって、個々の価格に関係ないということが出てくるとすると、それは内部相互補助という切り口でみるのが悪いのかもしれない。個々の価格も重要な情報。これはあくまで競争の持続可能性で、卸売りとしてのアクセスの話を今、議論している。そうすると、不当廉売しているのでなければ、そこから説明できる価格の上限は小売価格から当然出てくるわけで、そのためには、個々の小売価格だって十分重要的情報になり得る。それをどう使うのかはまだ議論の余地はあると思いますが、内部相互補助だから平均価格だけでいいとか、個々の価格に関係ないなどというような乱暴な議論は、私には到底受け入れられません。

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

ありがとうございます。委員の皆様方のご意見をお聞きしていきまして、旧一電の立場から一言、二言申し上げます。

発電、小売それぞれに利潤を最大化するということにつきましては、単に目先の取引におけますところの単純な利益という意味合いだけではなくて、さまざまな観点での評価、例えば中長期的な視点ですとか、事業の継続性、それからステークホルダーの関係性、そういういろいろな意味合いで利潤ということで判断されているのであれば、そのとおりではなかろうかというように考えます。

そういった意味で、今後、不当な内部補助の防止について具体的な内容をご議論されていくことだと思いますけれども、その措置につきましては、目的に沿った形の形態となりますように、重ねてお願いしたいと思います。過度な規制とならないかどうかを踏まえながら、慎重にご検討いただきたいと思います。

先ほどご意見が出ておりました発電として、一体体制がおかしいのではないかというような話につきましては、基本的には経営判断だろうと思ってございまして、要は競争市場に対する、我々の競争に対する悪影響がない限りは、それは経営判断事項であろうというように考えております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

長オブザーバーをお願いします。

○長オブザーバー

期せずして同じになってしまって大変申しわけありません。何人かの委員の方からもお話があったかと思うのですけれども、価格のみを基準に少しでも高くということになると、事前にどのような形で契約したのか、あるいは考えていたのかというのをチェックしていくということになってしまうのかなと思っておりまして、最近は市場価格も大変下がっておりますが、市場も含めて読みにくいところ、不確実性がある中で、会社としていろいろな意思決定をしているということになるのかなと思っております。

先ほど大川オブザーバーのお話があったかと思うのですけれども、事前の監視を物すごくということももちろん過度にということには、双方、監視する側、される側の手間とコストという問題もあると思いますので、市場の監視をまずしっかりしていただいた上で、いろいろな形で内部補助とか、そういったもののチェックを組み合わせるというのが、

我々としても希望するところかなと思っています。市場価格も含めて、市場の監視をまず行っていただいて、問題の行動があれば、そういうところに関して、内部補助とか、そういうのが行われていないのかということをチェックしていただくという考え方もあるのかなと思っています。

私からは以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。大変重要な論点でございまして、尽きるまでと思いますが、これで終わるわけではございませんので、よろしいでしょうか。

それでは、議題(2)の指定等基準に関する検討のうちの、競争環境の持続性の基準につきましては、事務局案の方向で特に大きな異論はなかったと思いますので、たくさんいただきましたコメントを踏まえまして、事務局案の方向で引き続き具体的な検討を進めていただきたいと思います。

では、事務局から。

○木尾取引制度企画室長

ご質問いただいたところがございますので、簡単にお答えさせていただきます。

まずベースロード市場の供出量について、実際供出量が約定するかどうかかわからないという前提はもちろんありますけれども、新電力のシェアに従って、大手の旧一般電気事業者が供出するという形で設計されております。仮に全国でやり出して、新電力のシェア、エリア離脱率が30%という場合については、総需要の11.2%がベースロード市場に供出されるということになるということでございます。

その上で、河野委員から、内部補助の是正にどれぐらい時間がかかるのか、そもそも実現可能なのかというご指摘がありましたけれども、本日の議論の中では何らかの取り組みが必要であると。その中では、どうやってクリアにするのかとか、ご指摘がありましたけれども、等々の課題が多数あるのだらうと思ってございますので、次回以降、引き続きご議論をお願いできればと考えております。

あと、誤解のないように一応申し上げさせていただきますと、発電と販売の関係について、現時点で我々、ネガティブに捉えているというわけではないと思ってございます。支配的な意見はわからないわけでございますけれども、現時点では諸外国でも発電と販売について、法的に別にしなければいけないというような、制度が入っているところは基本的にはないのではないかと理解をしてございますが、引き続き勉強してみたいと考えてござい

ます。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。ということでございまして、コメントいただきましたものを踏まえまして、引き続き具体的な検討を進めていただきたいと思います。

では、続きまして議題の(3)でして、低圧部門における競争の現状及び見通しにつきまして、ご議論いただきたいと思います。資料の5－1です。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

資料5－1でございます。前回、ご相談させていただきましたとおり、東京電力エリア、関西電力エリアについて、重点的に議論を行うということでございます。

2ページ目をお開きいただければと思います。前回、具体的に申し上げますと、指定等基準の必須条件の一つとして、有力・複数・独立競争社の存在ということを挙げさせていただいてございまして、その中の有力要件の目安として、エリアシェアの5％程度以上という形にさせていただいているところでございます。これを踏まえまして、地域別の詳細審査ということに当たりまして、まずは低圧シェア5％程度以上の有力競争社の候補が1％でも存在する、そういう東京電力エリアと関西電力エリアについて、重点的に審査を行うということについてご了承いただきましたので、今回、ご議論をお願いするということでございます。

具体的には、今まさにこの前の議題でご議論いただきました持続性のところについては、まだ未了であると、議論は続いているということを前提として、それ以外の要件を意識していただいた上で、制度基準が満たされている状況になっているか否かということについてご議論をお願いしたいということでございます。

加えて、冒頭、座長からお話がございましたけれども、この有力競争者の状況というところについては非公開の場で、本日、引き続き議論したいと思っております。

その上でおさらいでございますけれども、3ページから4、5、6、7と、今までご議論いただいたところについてのイメージをご紹介させていただいております。諸外国でもそうだと思っております。先ほど飯田オブザーバーから批判的なご意見もあったかなと思っておりますけれども、諸外国と同様に、できるだけ総合的に判断するということとが現実的なのではないかと考えてございまして、そこは経済シミュレーション等々によっ

て、できるだけクリアな形、客観性という形を強化するように考えてございます。

それでは、東京電力エリア、関西電力エリア、それぞれについて状況を具体的にみさせていただきますと思ってございます。説明は最小限にさせていただきますと思ってございますけれども、まず9ページ以降、東京電力エリアについて紹介をさせていただいております。

消費者の関心というところでございます。自由化認知状況というところについて紹介させていただきますけれども、全国平均値以上の水準だと思っておりますが、認知度は95%を超えていると、そういう状況になっております。

スイッチングのきっかけ、決め手みたいなところについては、大体全国と同様であると思っております。スイッチングの動向、累積値とフロー値について、12ページ、13ページ目で紹介をさせていただいております。まず狭義のスイッチング率、みなし小売電気事業者から新電力へのスイッチングです。それについては全国で最も高い水準であると思っておりますけれども、一方で広義のものでみると平均的な水準であるということになります。

さらに13ページのフローでございまして、現時点でフローのスイッチングが鈍化するという兆候は確認されないということかなと思っております。

その上で16ページでございまして、みなし小売電気事業者、東京電力のことですけれども、地位に関する評価ということでありまして。新電力からの指摘も若干ございましたけれども、現時点ではみなし小売電気事業者の地位が、大きな競争上の障害になっているとまではいえないのではないかと考えております。

続きまして17ページでございまして。十分な供給余力というところになります。これについては必須要件でもございますので、丁寧に説明させていただきますけれども、2点、前回までにご議論いただいております。①として、休廃止する発電所、新設される発電所の状況等々を判断した上で、解除時以降も年間最大需要を相当程度上回る供給力が確保される見込みであるということを確認し、かつ、②でございまして、当該エリアにおいて、解除後も当面、余剰電源の全てが経済合理的に卸電力市場に継続的に投入される、そういう自主的取り組みが継続されるということとして、量や価格等の確認を行うということにさせていただいたということだと思っております。

このうちの①についてでございますけれども、最新の、今年の3月でございますが、広域機関の供給計画とりまとめによって、今後10年間の東京エリアの予備率を確認すると、

安定供給に必要な予備率8%は確保される見通しということでもあります。そのように伺っております。その上で、この具体的な水準というのが、安定供給の観点から必要な予備率8%ということによいかということを確認させていただくと。さらに広域機関からは、みなし小売電気事業者からの需要離脱、新電力側の顧客の獲得に伴って、東京電力が保有している発電能力の休廃止が進んでいく恐れがあるのではないかと指摘もなされていることを踏まえまして、この供給計画とりまとめ後のエリア旧一電における事情の変更があるかないかということを確認をさせていただいた上で、この要件を満たしているか否かについて評価をするということは適切ではないかというように考えております。

さらに、この自主的取り組みというところについては、事務局においてもその実施状況を注視していくということで、本要件を満たすか否かを評価するということによいのではないかとあります。

18ページ目のところで、広域機関がとりまとめられております、平成30年度供給計画の数値を紹介させていただいております。

さらに19ページ目で今の供給計画とりまとめに際しての経済産業大臣の意見というものについても添付をさせていただいております。先ほどの、旧一般電気事業者からの需要離脱に伴って発電所が休廃止された場合については、需給逼迫することが現実的な問題として懸念されるということが意見として提案されているというように承知をしております。

さらに20ページ以降でございます。こちらは先ほど飯田オブザーバーからの携帯電話の話も若干関連するところがありますが、市場構造として、競争者が仮にいる構造だとしても、事業者同士が価格協調行動を行うリスクも、一般論としては存在するということだと思いますし、そのときの新規参入の状況が、そういう行動を抑止するために大きな役割を果たすことが期待されるわけでありますけれども、新規参入の状況は確認させていただいてございまして、東京電力エリアについては、小売電力事業者の進出が最も多くなっていると考えております。

21ページに価格協調があるかないかというところについてみておりますけれども、各社の具体的なプランを比較しておりますが、協調的な行動が存在する具体的な恐れはないということだと思っております。

続きまして、23ページ以降では競争基盤の構築状況の一環として、スイッチングの状況についてみていますところでもあります。まず23ページは、アンケート調査等々で判断する限りにおいては、スイッチングは容易な状態だと判断してもよいかどうかということについ

てご判断をいただきたいと思っています。

その上で24ページ、25ページのところにスマートメーターの普及度合い等々についてご紹介をさせていただいております。

続きまして27ページ以降、関西電力エリアについて同様の話を続けてございます。東京電力エリアと重なっているところがございますので、簡潔にとどめたいと思ってございますけれども、27ページに消費者の関心を紹介させていただいてございまして、認知度は高い水準にあるということだと思っています。

満足度、きっかけ等々について紹介させていただいております。

30ページ、31ページのところはスイッチングの動向として累積値、フロー値をみているところであります。

その上で、関西電力エリアについての競争圧力の一環として、みなし小売電気事業者の地位に関する評価ということでございます。基本的には東京電力エリアと同様だというように考えてございまして、大きな競争上の障害になっているとまでは言い切れないのかなと考えてございますけれども、ヒアリング対象の一部の新電力からは若干そういう、競争上の障害がある可能性がないわけではないのではないかという指摘もあったということでございます。留意する必要があるということでもあります。

さらに供給余力についても35ページ、36ページ、37ページであわせて紹介をさせていただいております。こちらについては東京電力エリアと同じ説明でございまして、割愛をさせていただきます。

38ページ、39ページに新規参入の状況、その他の価格協調の動向というところで紹介をさせていただいてございますけれども、協調行動が存在するという具体的な恐れは認められないのではないかということでもあります。

続きまして、スイッチングの容易性について、41ページから43ページまで紹介をさせていただいておりますけれども、こちらについても大きな問題にはならないのではないかというように考えてございます。

その上で45ページ目にまとめということでございます。あくまでこれは持続性要件のところ、あるいは競争圧力があるかないか、どの程度かというところについての議論はまだ済んでございませんので、それ以外の要件に照らしたところでございますけれども、消費者等の状況、市場構造、行動、競争基盤の構築状況というところについて、まとめさせていただきます。

事務局からの説明は以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

事務局からの説明がありましたとおり、今回は東京電力エリア及び関西電力エリアにおける具体的な低圧部門の競争状況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、まず17ページをごらんください。こちら東京電力に関してですが、35ページは関西電力についてで、同じ文章だと思いますが、17ページ及び35ページで触れられています2-1、「十分な供給余力」に関連いたしまして、今回の議論対象の地域の旧一般電気事業者に対して2点、座長のほうからお伺いをさせていただきたいと思います。

まず、17ページの①です。①として挙げられている供給力の見通しについて、広域機関に提出されている供給計画から電源の休廃止の増加などの事情の変化があればお伺いしたいと思います。これが第1点です。

次に、同じところの②として掲げられております自主的取り組みの継続についても、ご意向をお伺いしたいと思います。

ということで、まずは関西電力の大川オブザーバーからお願いできますでしょうか。

○大川オブザーバー

それでは、2点に関しまして、お答えさせていただきます。

まず電源の休廃止等の計画に関してでございますけれども、これにつきましては、しかるべきタイミングで供給計画として提出してございまして、現時点でそれ以上に申し上げられるものはございませんということでございます。

それから、自主的取り組みのほうでございますけれども、卸取引電力市場につきましては、これまでも余剰電源の全量市場供出など、自主的に対応してまいりましたが、今後も引き続き、経済合理性に基づいて対応してまいりたいと考えております。現時点では現行の自主的な取り組みの見直しを考えているものはございません。

それにつけ加えまして1点だけ、すみません。この35ページ目の表現の中で、我々旧一電から需要離脱が進みますと、保有している電源の休廃止が進んでいくのではないかとという懸念が書かれてございます。これについて補足だけさせていただきたいと思います。

自社の需要が減るということは、供給余力が増えることになります。それは確かでございますけれども、それを卸市場ですとか、相対の取引等で活用できるか等、自社の資産を

どう活用していくのかを考えるのが一般的でございます。そうした上で、それでも活用できない、もしくは稼働機会があるものの、十分な収益を得られないような場合におきまして、休廃止を検討する可能性が出てくるということでございますので、要は、余剰が出てきたからといって、すぐに電源の休廃止に結びつくものではないということだけ、いわずもがなであると思いますけれども、補足させていただきます。

以上であります。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、続きまして、供給力の見通しにつきまして、東京電力ホールディングスに事前にヒアリングをした内容を、事務局により説明いただきたいと思います。よろしく願います。

○木尾取引制度企画室長

事務局のほうで、東京電力ホールディングスから聞き取りましたところ、現時点では平成30年度の供給計画の変更の予定はないと聞いてございます。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、次に自主的取り組みの継続意向について、東京電力エナジーパートナーの大亀オブザーバーからお伺いしたいと思います。また仮定の話ではありますが、将来的に経過措置料金規制が解除された場合に、三段階料金の取り扱いについて、本会合におけるご議論においても懸念の声がありました。経済シミュレーションの前提条件としても重要であると理解しております。そこでこの点について、関西電力においては既に第3回専門会合におきまして、その方針を伺っているところでありますけれども、東京電力についてはこの場でこの点を伺う必要があるかと考えております。東京電力エナジーパートナーの大亀オブザーバーにつきましては、以上2点につきまして、お伺いさせていただきますでしょうか。

○大亀オブザーバー

東京電力の大亀でございます。きょうはありがとうございます。

2点ありまして、1点目は資料にございました自主的取り組みの継続意向ということでございますが、卸電力市場につきましては、経済合理性に基づきまして、引き続き積極的

に活用してまいりたいと考えています。これは、経過措置の規制の解除を受けた場合でも、直ちに現状、取り組んでいます、そういった自主的取り組みを改廃するというようなことは、今は考えてございません。

それから、今、座長からお話がありました経過措置料金規制が解除された場合の三段階の料金の取り扱いということでございますが、もし万が一、仮に経過措置料金規制が解除された後も、当面は現行の三段料金をとりやめるということは考えてございません。

なお、一言申し上げさせていただきたいのですが、きょうの議論からは若干外れるのですが、今の経過措置料金の解除のところでは、解除の判断から実施までにつきましての準備期間につきましては、お客様の混乱を避けるためにも、ぜひ十分な時間を確保させていただきたいと思っております。周知のあり方につきましても、事業者のコスト負担の観点も踏まえながら、現実的な議論をよろしくお願いしたいと考えてございます。よろしく申し上げます。

○泉水座長

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大亀オブザーバー、大川オブザーバーからのコメントにつきまして、各委員、各オブザーバーにご質問、ご発言をいただきたいと考えております。その初めに、飯田オブザーバーから資料のご提出がありましたので、こちらの資料についてご発言があればお願いしたいと思います。飯田オブザーバー、いかがでしょうか。

○飯田オブザーバー

また恐縮ですが、資料6の2ページです。こちらの専門会合においては、既に議論を終結しているのかもしれませんが、これまで申し上げなかったところでいいますと、燃調費の問題がございます。それも触れてよろしいのですか。

○泉水座長

もうご発言されたいことをいっていただければと思います。

○飯田オブザーバー

まず、繰り返しになる部分はございますけれども、先ほど関西電力の認知度のところで事務局で整理された文言なのですが、ちょっと違和感があるのは、「聞いたことはあるが内容は知らない」ということも含めると、96%とか95%に、かなり高率であると。「聞いたことはあるが内容は知らない」が、認知していることになるのかなという、非常に違和感を覚えます。内容は知っているということであれば、それはそれで認知ということになるの

でしょうけれども、内容は知らないのに認知しているというように評価するのは違和感がございます。全体の評価は変わらないのかもしれませんが、そのように感じているところ
です。

それから、専門会合の議論のところでいいますと、5%シェアの要件と複数要件です。このところは、総合的に判断するというよりも、やはり厳格に個々の要件を判断すべきではないのかなという思いは残ります。これが2つ目です。

3つ目が燃調のことですが、燃調は廃止がもう前提になっているわけですがけれども、私どもで考えるのは、先ほどご紹介したように、それぞれの電源構成の内訳を公表している事業者というのは極めて限られた事業者でしかないということもあわせて考えますと、仮に、ちょっと極端な例を申し上げますが、化石燃料由来の電源を8割、9割もっている、それと相対契約をしている小売事業者。逆に、大型水力や再エネを8割、9割、電源として契約している小売事業者。それを消費者からみたときに、例えば化石燃料の輸入価格なり為替が変動がしたときに、電源構成として化石燃料が高い需要者からすると、それによって発電コストは上下する、あるいはそれを仕入れる小売部門のコストが上下するであろうということは予測可能です。逆に、再エネなり、化石燃料に頼らない電源構成をもっている小売業者からしてみると、輸入価格がどう変動しようが関係のないことであって、それを理由に料金がアップダウンするという、これはこれで、消費者からみるとおかしいことだということになり得るのだと思うのです。そういう意味からすると、ここに書いたように、電源構成が全て明らかになる、公表されているということが一つの、いわば監視の目安といいますか、それは公的機関なり、監視委員会やエネ庁からの監視というよりも、いわゆる需要家なり消費者からみて、発電部門なり小売事業の動きがおかしい、あるいはおかしくないという、一定の状況判断ができるような、そういう仕組みというのは必要なのではないかというように考えたものです。

それから最後ですけれども、書いていないのですが、先ほど三段階料金のことが出ました。完全自由化になって、それを維持するということなのですが、需要家からみたときに、使用量の削減なり抑制のインセンティブが働くような仕組みというのは、引き続き必要なのではないかと考えております。一方で自由化をするということに逆行するような仕組みといいますか、考え方になるのですけれども、それでも、その間の波及要因を考えると、やはり使用量を削減できるようなインセンティブを働かせる仕組みというのは必要なのではないかと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、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。

では、丸山委員、お願いします。

○丸山委員

今のオブザーバーの意見に関連して一言、民法学者の立場からコメントさせてください。

今回の論点と直に関係するわけではないのですが、経過措置が解除されて、今後、リテールの市場が、契約条件に関しては契約自由の世界に入っていくということを前提とした場合に、機動的な行政規制などがない状態で、仮に、不当と思われる値上げというのが行われる場合に、消費者が主として頼りにできる救済手段というのが、民法とか消費者契約法ということになってしまいます。例えばドイツでは、自由化後の値上げに関しまして、消費者団体というのが訴訟を提起しまして、これがEUの裁判所の判決に持ち込まれ、事前の十分な情報提供がなかったという点と、値上げの理由などを示すことを要求しないような約款がつくられていたということで、値上げ行為というのを最終的に無効とするような判断が示された例もあります。

日本の場合は法規範の内容が欧州とは異なりますので、同列には論じられませんが、逆に、消費者とか消費者団体による訴訟に、それほど期待できないという現状に、日本はございます。なので、申し上げたいこととしましては、これからどんどん自由化になっていくときに、記載されるべきことが記載されている約款というのはどういうものなのかというモデルを示すということや、最低限、必要となる情報提供の基準というのをどこに求めるのかという点、さらに合理的かつ許される価格の変更、コストベースなら許されるのではないかとご発言だったのかもしれませんが、許される価格変更や契約条件の変更はどういう基準で判断されるべきなのかという、そういう考え方の指針というのを、この段階で、どこかで議論をして、示していけると望ましいような気がいたしました。今回の議題とは直には関係しないかもしれませんが、オブザーバーの発言に関連してということでコメントさせていただきました。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

竹内委員、お願いします。

○竹内委員

私も先ほど飯田オブザーバーからいただきましたコメントにちょっと関連いたします。解除の要件は厳格・明確にすべきではないかというようなご発言があったかと思いますが、この委員会でもいろいろご議論があり、例えばシェアなどの数字だけでなく総合的な判断というようなことがどうしても必要ではないかという議論になっていたかと認識しております。逆にさきほど私、不当な内部補助については要件を明確にすべきではないかという発言をいたしましたけれども、いろいろな状況を鑑みなければいけないということは踏まえ数字などの基準を求めたわけではありません。事務局提案の文章では、さすがに判断基準がわからないということです。不当なというのであれば、それなりの要件がもうちょっと議論される必要があるという趣旨で申し上げたものでございます。解除の要件に戻すと、数字一個一個を厳格にというのはなかなか難しいのかなというのが、これまでの議論を伺っていた上での私の印象でございます。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

今回の有力・複数・独立競争者の存在について、前回示されたエリアシェア5%以上ということで、大変詳細な資料を出していただいたことに感謝いたします。東京エリアですと21ページ、関西エリアですと39ページに、新電力第1位から第3位までの状況が、料金メニューでどういうものがあるのかということがよくわかってまいりました。

ただ、これだけ違うのだという、それぞれの創意工夫というものをみるにつけ、もっと下位のところ、前回私は、1位、2位との資本関係が薄いところを全部束ねて5%といった基準も提案させていただきましたけれども、低いところのシェアの創意工夫というものもみてみたいというのが率直な感想でございます。

それからスイッチングの容易性のところで、関西エリアですと41ページ、東電エリアですと23ページに、「とても簡単だった」「簡単だった」というところがパーセンテージとして高い。これも事業者の創意工夫のあらわれであって、望ましい結果が出ていると思いますけれども、単にスイッチするだけではなくて、特別なキャンペーンなどと組み合わせて

申し込むというようなことがある場合に、そういったものを適用しての申し込みにやや複雑なものがないか。例えばコードを入力しなければならないとか、そうなってくると一気に難しくなるとか、そういったところまでみていただけたらと思っております。

それから、東電エナジーパートナーの大亀オブザーバー様から、万が一ということで、経過措置の規制が外れた場合、まずは三段階料金のあり方というものを当面はとりやめることは考えないということをおっしゃってくださいました。その一方で、もし解除ということになりましたら、解除の判断から実施までの十分な時間をとることということを要望されたわけであります。しかしながら、電気事業法の予定するところというのは、小売全面自由化の趣旨をきちんと実現するために、2020年3月末をもって規制解除すべきは解除すべしということでございます。そうなりますと、そのことを織り込んでのご発言だったのか、それとも、もっと準備時間が必要なのだと、あるいはお客様への説明でもっと時間が必要だという趣旨かとは思いましたけれども、どういうお考えで、そのような十分な時間の確保を求められたのかということをお聞きしたいと思っております。

先ほど、万が一外れた場合という、「万が一」という言葉が使われたので、ちょっと驚きましたけれども、これから非公開で議論する、その議論の内容を予見されてのお言葉かと思いました。もし私の勘違いであれば、ご訂正をお願いします。よろしくお願いします。

○泉水座長

どうでしょうか。とりあえずご発言していただいて、もし他の方でもございましたらということで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

まずは東電エリアと関西電力エリアということで、それぞれの要件に関してのおまとめをいただいて、拝見いたしました。第一要件の消費者等の状況なのですが、私自身は東京エリアに在住しておりまして、昨今、テレビCMですとか、さまざまな広告等、事業者の競争というのが目にみえる形で展開されてきたという実感はございます。ただ一方、残念ながら、みえる化というのは、電気だけの提供ではなく、他の財やサービスとのセットという形が大部分であり、これが本質的に消費者にとってのスイッチングといいましょうか、自分たちにとって電力会社を変えるということの本質的なインセンティブになっているかどうかは、とても不安に思います。

きょう、丸山先生がいらっしゃるのですけれども、例えばセット販売で利便性があると

いいでしょうか、お得だと思って消費者が契約したと。けれども、電気料金において不当な値上げがあり、消費者が他の事業者にもスイッチングしようとしても、抱き合わせの財やサービスとの関連で、スムーズに契約の変更ができるかどうかというのは不透明であって、それを考えると、やはり今現在の状況というのが果たして本当に消費者がスイッチングに対してといいましょうか、電気料金に対してしっかりとしたリテラシーがあるのかというところは大変不安に思うところであります。みせられている状況がフェアではないといいましょうか、非常に複雑であるというのが1点目。

それから2つ目は、これをいうとなかなか議論が集約しませんけれども、やはり情報弱者ですとか、デジタル弱者があって、比較サイトへのアプローチもなかなか難しい。そのあたりの留意はどう考えるかということと、それから自由化に対する認知度は上がっているとはしても、経過措置についてのリテラシーというのは相変わらず低い。今申し上げたような3点について、やはり消費者の状況というところでいうと、もう少し丁寧にみていただければと思いました。

それで、資料の中で1点、伺いたいことがございまして、新規低圧部門の市場行動で、東京エリアでも関西電力エリアでも構いませんけれども、新規参入の数値は書いてあるのですが、退出の状況というのがタイトルにはありますけれども、実際、2018年4月の時点、東京エリアは186の新規事業者が参入しています。この中で撤退というのは、どのような数字が今出てきているのか。撤退者は一人もいないのかというあたりを教えていただければと思いました。

○泉水座長

ありがとうございました。今のご質問は後でまとめてよろしいですかね。

では、松村委員、お願いします。

○松村委員

まず十分な供給余力に関して、この資料は正しく、電源の休廃止が進んでいくとの懸念とかが書いてあるのですが、さっきの説明だと、供給計画からみて、ほぼ大丈夫という説明だったので、それが間違っているとはいわないのですが、別の委員会では、むしろ容量市場を1年前倒ししなければいけないぐらいに逼迫しているではないかといわれているのと、ぴったり整合しない。どっちも間違ったことはいっていないとは思いますが、少なくとも受ける印象は真反対という感じで、どうなっているのだろうかと思つとまどつた。でも、ここでは正確に書いてあるので、これでやめます。

次に、飯田オブザーバーがいった燃調ですけれども、私も燃調には関心をもっているのですが、あのご意見は私には受け入れられない。例えば新規参入者がいたとして、新規参入者の燃料構成は、例えば関電管内で営業しているとする、電源構成が関電と新規参入者で全然違うことは普通。関電と同じ燃調を仮に入れたとすると、燃料費が上がったときにはコストが上がっていないのに料金を上げることになる。それは不当ではないかという発想は、でも逆に、燃料費が下がれば自分の調達コストは余り下がっていないのに下げる。これは何でそうしているのかというと、関西電力と違う燃調の体系を仮に入れたとすると、関西電力より絶対安いのですという格好で、まだ地位のない、小さな新規参入者が入って、どんな状況になっても関電より低いと売り込もうと思って入っていた人たちが、違う燃調を採用してしまうと、燃料費が下がったら、安いといっていたのに関電より高くなっているではないかと、消費者から苦情が来る。だから、それを防ぐために、まだ小さな事業者のときにはやむを得ず入れている。そのときに、燃料費が上がったときに値上げは不当ではないかというのはかなり無理筋だし、それを根拠に電源構成を明らかにせよとまでいうと、ためにする議論に聞こえて議論の信憑性が疑われかねない。新規参入者に対してコストベースではないということで文句をいうことは、この委員会からも余りないかと思いますし、私自身も、それについて、いかなければいけないとは思っていない。

ただ、そういうゆがんだ格好で燃調が入っていくことに関しては問題だと思うので、この点は関心をもっていますが、この文脈で飯田オブザーバーの議論が本当に正しいかどうかはわかりませんでした。

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と小浦オブザーバーが挙げられています。それから飯田オブザーバーも挙げられたので、今の文脈かとは存じますが、順番としては先のほうを優先させていただきまして、では佐藤オブザーバー、小浦オブザーバー、それから飯田オブザーバーの順番をお願いします。

○佐藤オブザーバー

大きく分けて2点申し上げます。

まず総合的観点というか、総合的判断ということでいいかどうかということなのですが、私も、私は当然いいのではないかと思います。なぜかということ、先ほど委員さんからも

ご発言がありましたけれども、結局、短期的か、中期的もあると思いますが、不当な値上げをしない条件というのが直接出せれば、それは総合的ではないのでしょうけれども、短期的、または中期的に不当な値上げをなるべくしないような条件が何かというのが、諸外国とか他業界とか、いろいろな経験をみて、蓋然性が高い条件をいろいろ出しているのだから、絶対これを守ってもらったら不当な値上げを、短期的にも中期的にもないという条件があったら、絶対総合的に判断と書いてはだめだけれども、そうではないのだから、総合的と書かなかつたら、別にこの条件を守ることが何かの目的ではないのだから、意味がないと思うので、絶対総合的が正しいと思います。というのが1点。

2点目で、私は松村先生がおっしゃったことはもっともだと思って、これだけみたら全然上回っているから、一体何を心配しているのですかということなのですけれども、これはまだ公開しているのですよね。

○木尾取引制度企画室長

公開しています。

○佐藤オブザーバー

ちょっと言い方が難しいのですけれども、これは最新といっても2018年3月公表で、1年前に公表したもので、先ほど大川さんからもプレゼンでありましたように、これが最新では全くないということなので、このとおりの数字であるかどうかというのは、まだとりまとめ中なので申し上げられませんが、もっとはるかに緊張感のある数字というようになっています。そうすると、それが前提となっていないところで、どういうご判断をされるかということが確かに一つあるのではないかということだと思います。

あともう一個、これは事前にみせていただいて、そのとき意見を申し上げればよかったのですけれども、連係線活用後を出すかどうかというのはちょっとどうかなと思ひまして、例えば、東京電力さんが自分のところは8.1%頑張って、エリアでは余力をやったのに、均等化してしまうと7.9になったときに本当にだめかといったら、それはあまりにではないかという気がします。細かいところで恐縮ですけれども、ここに関しては、連係線を活用するかかどうかというのは活用する場合としない場合、両方みないと、特に60ヘルツでならしてしまったときに結構違ってしまうって、頑張って、関西エリアではぎりぎり8%を何とかするように、非常に小売部門もいろいろな努力をしたのにということがあるので、そこはみないといけないのかなという感じがしました。

以上です。

○泉水座長

では、小浦オブザーバー、お願いします。

○小浦オブザーバー

本日の東京エリアと関西電力エリアのところで、競争圧力が5%程度ということできょう、ご議論されているということだと理解しているのですけれども、先ほど、最初に申し上げましたとおり、消費者としては切りかえるのに、ではほかに、まだまだそれほど複数は見えていないのです。それともう1つ、河野委員からも出ていましたけれども、セットでやるとお得とか、そういうことがしきりにテレビとかいろいろなところで目にします。それでもまだまだこれだけの切りかえの数字というのは、やはり不安なものを抱えているのだと思うのです。先ほどご議論いただいておりました電源アクセスに関するイコールフティングのところ、しっかり皆さんにご議論いただきましたので、そこが進めば、今、切りかえるところを躊躇している人たちももう少し、切りかえても大丈夫なのかなという安心感につながると思いますので、正直、消費者としてはまだまだ十分な競争があるとは思えないのですけれども、ぜひこちらの協議会のところで、総合的にということがよく出ていますが、判断をしていただきたいと思います。

○泉水座長

では飯田オブザーバー、お願いします。

○飯田オブザーバー

先ほどの燃調の件なのですが、燃調制度と同様のものが残って、それが活用できるかどうかという議論ではなくて、私が申し上げたいのは、きょうのテーマから少しずれますけれども、どのように監視機能を働かせるかということの脈絡の中での一つのアイデアという、そのように受け取っていただければと思います。なので、それぞれの小売事業者の電源構成が公開されて、それがわかった上で料金の上下が、需要家からみて妥当性があるというように判断されるのか、そうでないのか。こういうことがある種、需要家からの監視機能として働くような情報公開をお願いしたいというような趣旨でございます。

○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。

では、大亀オブザーバー、お願いします。

○大亀オブザーバー

草薙先生のほうからございました「万が一」は、その後、「仮に」というように言葉を変

えさせていただきますので、「万が一」のほうはジョークと思っていただいて、「仮に」というほうを採用していただければと思います。

それで、準備期間のところなのですけれども、私どもが思っていますのは、いずれにしても何らかお客様に通知をするとか、そういったことがあるのではないかと考えているのです。要するに、解除時における対応が、こちらのほうでどのような形になるのかということにもよると思いますが、例えばお客様にそういった通知だとかなんとか、そういったことになってくれば、対象となるお客様、私どもでいうと2,000万件のお客様がいらっしゃるのです、そういったお知らせをするのに、やはりある程度の期間というのは必要かなと。お客様も、例えばあしたからといったときに、1週間前に通知が届くのではどうかと思いますし、そういうことから逆算していただけるといいかなというように思っております。

○泉水座長

ありがとうございます。

大川オブザーバー、お願いします。

○大川オブザーバー

有力で独立した複数の競争者の存在はこの後、我々が退出後で議論されるということなので、二言だけ、それに関していわせていただいて、退席したいと思います。

まず1点目でございますけれども、その前提でございます、昨年の9月の時点のシェアにつきましては、口数で評価されてございますが、口数だけではなくて、販売電力量により評価もあわせていただけたらありがたいと思います。確かに口数というのは有力な競争者の存在を定義する場合には最優先の切り口だと思いますけれども、当社の管内で見ますと、販売電力量でいくと、もっとそのシェアは変わってくるという状況でもございますので、その辺もあわせてご判断いただければありがたいと思います。これにつきましては、他の審議会でもそういう視点も重要ではなかろうかというご意見も出ているとお聞きしておりますし、経営という意味でいいますと、口数だけではなくて、売上高に直結します販売電力量というのは大きな視点になるということでご考慮いただければありがたいと思います。

それと、スイッチングの件数にしましても、9月時点と今、足もとではかなり様相が変わってきてございまして、ある断面の口数だけではなくて、その伸び率、あるいは1～2年後の将来の伸びの想定等も踏まえて、ご判断いただければありがたいなと考える次第で

ございます。

2点目でございます。参考資料の経済シミュレーションでございますけれども、この内容等については存じ上げておりませんが、せんだっての会合で示されましたシミュレーションと同等のものが出ていると類推いたしますと、我々の行動といたしまして、旧一電が、仮に離脱が進んだ場合に、値上げによって利益拡大を図るのではなかろうかというような結果になっているとすると、実際の企業活動とは若干ずれてくるのではなかろうかと思っております。実際は、経営の効率化ですとかコスト低減などを行いまして、料金を値下げすること、あるいは新たな付加価値サービスを提供することによりまして、対抗するのが一般的でございまして、値上げをすることでさらなる離脱を助長するような、いわゆる企業としての成長を閉ざす方向にかじを切るというようなことはまずないのではなかろうかということを発言させていただきたいと思っております。ありがとうございます。

○泉水座長

ありがとうございます。ほかにはいかがでしょうか。

大内オブザーバー、お願いします。

○大内オブザーバー

今回、詳細な資料をどうもありがとうございました。こちらを拝見していて、特に消費者の関心事項のアンケート調査結果をみますと、私どものほうでも以前事業者に関するデータをお出ししたことがあるのですが、そういったものと比べると、低圧需要家は、実際に変わられている方というのは少ないが、今後、検討しますというようなところも含めれば事業低圧の事業者と同じぐらいの数字になっているのではないかと感じた所です。そこら辺の関心はかなり高いのではないかというような印象をもちました。

電力自由化がほかの分野でどんどん進んでいって、いろいろ市場を変えていくというか、そういった動きもある中で、この規制料金だけが引き続き残ってというのは、やはり制度として違和感があるというか、そこで矛盾が出てくるのではないかという気もいたします。また、むしろこういったものがなくなる中で、もちろん急激に値段が上がらないとか、そういった部分をウォッチしていくことは引き続き必要なのですが、こういう制度が変わることをきっかけに、またスイッチングの率が高まったり、世の中の関心もこの分野に集まるということもございますので、引き続き予定通りの流れで進んでいくべきではないかと思っております。

○泉水座長

ありがとうございました。

大石委員、お願いします。

○大石委員

今のお話で、消費者が値上げのことを心配しているということをおっしゃられたのですが、確かに、最終的にはそうだと思うのですが、やはり一番困るのは、競争ということによって、私たちが選べる状態であるものが選べない状況になるということがまず一つ大きいと思います。それから、当初、確かに値段は上げないどころか下がるとも思います。でも、下げたときに耐えられなくなった事業者が撤退することによって、そこで逆に独占状態がまた戻るのではないかというところを、長期的に消費者は心配しているということをお伝えしたいと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。よろしいでしょうか。

○佐藤オブザーバー

今おっしゃったことについて聞きたいのですが、事業者が減って安くなるというのはどう考えられますか。つまり、選び先はちょっと減っただけけれども、確かに自由化して、値段は下がったというときはどのように評価されますか。

○大石委員

短期的には多分、それは自由化の成果として認められるものだと思います。ただ、ハンバーガー業界ではないですが、そうやって淘汰されていくことによって、最終的に独占力が高まることによって、最終的には自由に値上げができるようになってくるということについての懸念が残るという、そういう意味です。

○佐藤オブザーバー

だから私もさっき申し上げたのですが、結局、中期的に値上げになるということが一番嫌なのではないかと思って申し上げたということです。

○大石委員

おっしゃるように、値段のことももちろんありますし、あとは最初にお話ししましたように、選べるという、そういう状況ではなくなるということに対する懸念もあるということですのでよろしいでしょうか。

○泉水座長

よろしいでしょうか。

それでは、大分時間も延びておりますので、この件につきましては活発なご議論をいただき、ありがとうございました。いただいたご指摘につきまして、事務局からもし何かございましたら、お願いいたします。

○木尾取引制度企画室長

まず引き続き、本日の非公開セッションがございますので、そちらであわせてご回答させていただきたいと思ってございますけれども、関西電力の大川様からご指摘いただいたことで若干補足をさせていただくと、仮に口数ではなくて、販売電力量ベースでみたら、シェアが比較的大きく変わるのは東京ガス、大阪ガスでありまして、昨年11月時点での数字になりますが、口数でみると5.1%が、アワーベースでみると6.4%になります。大阪ガスについては5.9%が6.8%になるという形でございます。3番以下のところはすごく大きな変化はないと理解をしてございます。

あともう一点、河野委員から登録の抹消というところについてご指摘がありました。エリアで換算するのはなかなか、広域でやっているところもありますので、全国ベースの数字で申し上げますと、過去3年間で20社が登録の抹消をしているということでありまして、あわせて、現時点で小売電気事業者の登録数は全国で569という形になってございますので、569のうちの20という意味では相当小さい数字ではあるのかなと思ってございます。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

議題の(3)低圧部門における競争の現状及び見通しについては、いただいたコメント、また本日、これ以降のご議論を踏まえまして、次回以降、引き続き検討を進めていただきたいと思います。

それでは、引き続き議題の(3)の、低圧部門における競争の現状及び見通しのうち、重要な小売要素となります十分な競争圧力の存在について議論を行いたいと存じます。冒頭に申し上げましたとおり、本セッションについては非公開で開催させていただきたいと考えております。

そこで、ここで傍聴者及び一部のオブザーバー関係者の皆様におかれましては、ご退席をお願いいたします。

(傍聴者及び関係者退出)

○泉水座長

皆様のご協力、ありがとうございました。再開させていただきます。

改めまして議題の(3)低圧部門における競争の現状及び見通しのうちの、有力競争者の状況について、引き続きご議論いただきたいと思います。

関連しまして、経済シミュレーションモデルの試算方法及び、その結果についてもご議論をいただきたいと思います。

なお、今回、ご議論いただく内容につきましては、個別業者の経営戦略や営業秘密等にもかかわる可能性のある、機密性の高い情報も含まれております。改めて申し上げることではないのでありますけれども、情報の取り扱いにつきましては、この場の議論限りとさせていただきます、資料は回収させていただきますと考えております。あわせて、会議後の情報管理につきましても、十分にご注意をいただきますよう、お願い申し上げます。

それでは、資料5－2及び参考資料1について、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

時間が相当押してきてございますので、手短にやらさせていただきます。

資料5－2でございます。東京・関西について、それぞれトップ3の新電力について、競争の現状を、ヒアリングで伺ったものになります。

2ページ目でございますけれども、検討の視点について書かせていただいております。持続的に顧客接点を十分に確保して低圧事業の競争力をもっている、みなし小売電気事業者に対して、有効な競争圧力として機能するのかどうかといった点をみていく必要があるということであります。

その上で、早速でありますけれども、6ページ以降、東京電力エリアについて、トップ3でございます東京ガス、KDDI、JXTGについてみているものであります。

7ページ以降は各社について2スライドずつつくってございますけれども、本当にポイントだけ説明させていただきます。

まず7ページ、東京ガスの基本情報について書かせていただいております。

8ページ目に顧客基盤のポテンシャル等々について書かせていただいているところであります。ポイントとしては左上に書かせていただいておりますが、当該事業者——東京ガスです——は、今後、右肩上がりの拡大はなかなか難しい、シェア拡大は鈍化していく

との懸念が示されているというところであります。

関連しますけれども、右下に競争圧力評価上の論点ということを書かせていただいてございまして、現時点においては事業能力を基本的に保有しているのではないかと考えてございしますが、マイナスの影響を将来的に与える可能性があるものとして、東京電力の原発の再稼働によって、可変費の安い電源を東京電力のみが活用することができるという状況があるのかないのか、あるいは高度化法上の非化石電源比率の目標も厳しくなる可能性があるのではないかと、そういう懸念が表明されているということでございます。

9 ページ、10 ページ目は K D D I 社について紹介をさせていただいてございます。K D D I については、後のほうのページでも代理モデルというところについて紹介させていただいておりますけれども、基本的に同社は、今後は東京電力の代理という形で事業を行っていくということがポイントになります。一方で、顧客接点自体はエリアの全域において多数の顧客接点があるということがポイントかなと思っております。

11 ページ、12 ページはガソリンスタンドの J X T G について紹介をさせていただいてございます。こちらについてもエリア全域に顧客接点をもってございます。12 ページのほうに紹介させていただいてございますけれども、一方で、左上にも書かせていただいておりますように、事業者の認識としては、顧客接点の数として、必ずしも強固ではないと、そういう自己認識をおもちであるということでもあります。

13 ページ、独立性についての要件でございしますけれども、K D D I についてであります。他のエリアでは代理モデルではなくて、独立系新電力として独自のメニューを提供しているというケースもあるわけでございますけれども、東京電力エリアについては代理モデルとして営業しているということでもあります。そういう形でございしますので、エリア電力を契約したとしても、あくまでも東京電力の E P と契約をしていることに、法律論としてはなるということでございまして、競争圧力にどの程度なるのかというところについては議論があるのかなと思っております。

一方で、ポイントというところについていうと、独自にポイントの量を設定できるという面は、一応、留意が必要かなというように考えてございます。

その結果を踏まえて14ページ、競争圧力の状況における論点という形で、まとめのページとさせていただいてございます。ご議論いただく必要があると思っておりますのは、東京ガスについては現状で、口数ベースでもシェア 5 % 程度になっているということでありまして、事業基盤は強固であって、現時点で有効な牽制力を保持していると判断できる

か否かということだと思っています。

一方でそれ以外の、現状でシェア 5 %に満たない事業者については、その事業方針、あるいは現時点での顧客数、エリアにおける分布等を踏まえると、もちろん将来的に競争圧力として機能する可能性というのは十分あると思いますけれども、現時点でどう考えるかというところについては判断が必要かなということを考えてございます。

あわせて東京電力エリアについて、原発の再稼働等々の、競争環境に及ぼす影響というところについても留意が必要ではないかと考えてございます。

続きまして、関西電力エリアについて、15ページ以降でご紹介をさせていただきます。

まず大阪ガスは16ページ、17ページであります。17ページのほうには論点として書かせていただいております。大阪ガスのご主張としてされているところでいうと、今後、原発が再稼働すると電気料金の値下げで競争が激化する、増加ペースが鈍化する恐れも否定できないのではないかという点が指摘をされているということでもあります。

右下に書かせていただいておりますように、競争圧力を評価する上の論点ということでございまして、基本的には今後も安定的に低圧事業を行っていくための事業能力を保有しているのではないかと考えてございますけれども、ただ一方で留意すべき話としては、原子力の再稼働等々についてが1点ありますのと、あと2点目で、電気とガスのセット販売についてどう考えるのかというところが指摘されているということでもあります。

続きましてジェイコムウエスト、ケーブルテレビ事業でございまして、18、19と紹介をさせていただいております。

特徴的なところでいうと、19ページ右下に書いてございますけれども、顧客エリアはケーブルテレビのサービスエリアに限定されていると。世帯数比でも1割程度と。その中で、このエリアのシェアとしてはこれだけの数を獲得しているという意味では特徴的な部分があるかなと思ってございます。こちらについても、競争環境の変化という意味でいうと、原子力等々があるということだと思っています。

最後、S Bパワーでソフトバンクの携帯事業の電源になりますけれども、基本情報として紹介させていただいているところでいうと、基本的にはソフトバンクショップで顧客を獲得しているということが大部分であるということでもあります。こちらについては、K D D I とは違って代理店モデルではなくて独立経営のモデルだということでもあります。

21ページの事業拡大のポテンシャルというところ、右下でございまして、こちらについても携帯電話でございまして、顧客エリアについては関西電力エリア全体として

カバーしているということになります。一方で、ソフトバンク携帯のお客様に限られるということでもあります。

その上で、独立性要件における論点というのを22ページで紹介させていただいております。こちらについても、KDDIは代理モデルとして営業をしているということでもあります。SBパワーについても、上のポツのほうで紹介をさせていただいてございますけれども、東京電力エリアでは、かつては代理方式で営業していたことを留意する必要があるかどうかということです。

23ページ、最後のページであります。まとめのページとなっておりまして、東京電力エリアと似た感じでございますが、大阪ガスはシェアが、口数ベースでも5%程度ということになってございまして、その事業基盤はおおむね強固で有効な牽制力をもっているということもございますけれども、先ほど申し上げました競争環境の変化については留意する必要があるということかなと思ってございます。同様に、ジェイコム、ソフトバンクについては、将来的にはともかく、現時点で有力な競争者と評価することができるかどうかについては判断が必要であるということかなと思ってございます。

続きまして、参考資料1について、シミュレーションをあわせてお配りさせていただいております。前回のご議論を踏まえまして、モデルの中身というよりも、この位置づけをしっかりと書いたほうがいいのではないかとございまして、2ページ目の位置づけというところで大きな修正をさせていただいております。あくまで、この経済シミュレーション、先ほどの資料4における利潤最大化という意味ではなくて、プライステイカーとしてではなくて、必ずしも卸ステイカー？ではないかもしれませんが、そういう前提で利潤最大化のみに基づいて価格決定行動を行うと、そういう仮定を置いた上で、仮に規制解除が2020年4月に行われたという場合に、自社小売価格を引き上げる潜在的な誘因、リスクを定量的に評価するということを目的として実施したのになります。具体的には事業能力であるとか、消費者のスイッチング関心度等々によって、大きくその結果は左右されるということでもあります。

さらに、こういうモデルでございますので、単純化を行っている部分がございますので、考慮できていないような事象というのも当然ありますので、実際の行動を予測するものではなくて、あくまでリスクの最大の存在というところが一つのポイントであるにご留意いただければと思っております。

6ページ目はシミュレーションの全体像を紹介させていただいておりますけれども、

基本的に大きな構造の変更はしてございません。その上で、15ページ、16ページに、東京電力E Pの規制料金の価格、関西電力の規制料金の価格について、分析結果を紹介させていただいてございます。消費者の関心度がどう変化するか、新電力の調達価格がどう変化するのかという2つのファクターを置いて、分析しているところであります。消費者の関心がふえればふえるほど、値下げ行動をとる誘因が高まりますし、新電力の調達価格についても、下がれば下がるほど、その誘因がふえるという構造になっております。

仮に現状程度で推移するということになった場合については、東京電力エリアについては、原発の再稼働の程度が関電と違うというところがありますけれども、若干、値上がりすることが想定されるということでありまして、関西電力についてはもう少し大きな割合で値上がりをするリスクがあるということかなと考えてございます。

最後、17ページに論点としてまとめさせていただいてございますけれども、いずれにせよ、消費者の関心の程度であるとか、電源の調達環境といったところによって、値上げ、値下げ、どちらの方向についても大きな誘因になるということなのだろうと思ってございます。このモデル自体についても、今後も引き続き、必要に応じてブラッシュアップをしていこうと思ってございますけれども、総合的な判断を支える、できるだけ客観的に判断していくという観点から、重要な参考資料になるのではないかと考えているということでございます。

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、ただいま説明のありました内容につきまして、自由にご質問、ご発言をいただきたいと存じます。

丸山委員、お願いします。

○丸山委員

KDDIの位置づけなのですけれども、代理モデルをとっているなると、やはり理論的には競争者という位置づけにはなり得ないという印象を、民法学者としてはどうしてももってしまいます。なぜかという、契約は本人に帰属するわけで、代理人というのは、本人の利益の最大化を目指して行動して、競争的協業的な立場になると、取引自体が無権代理になる、そういう世界でございます。それを独立事業者として位置づけて、競争という形でみていくということ自体が、民法学者からすると理解が難しい。独立事業者としてカ

ウントするのは、代理モデルの場合は難しいのではないかという意見を持ちます。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。

河野委員、お願いします。

○河野委員

私もKDDIについてなのですけれども、私のような消費者からみた場合、KDDIさんのビジネスモデルというのは、いわゆる本業ではなく、本業を補完する形で事業展開をされているのだというようにしか受け取れないのです。ですから、参入時のもくろみどおりの効果、つまり自分の電気通信事業のほうでの顧客に対する囲い込みのような意図が、不十分というか、そこで効果が得られなければ、撤退は、逆に非常に容易ではないかと推察します。そうすると、安定的に競争者として存在し得るかという、そこは本当に経済的には素人なのですけれども、ちょっと厳しいのかなというように感じているところです。そのような見解をもちました。

○泉水座長

ありがとうございます。

大石委員、お願いします。

○大石委員

私も先ほどの議論の中でいいたかったのは、今、お二人がいわれたような内容で、やはり数字だけをみるとKDDIのシェアというのはある程度あるとはいえ、そもそも自分のところで発電ができない、本業ではなくというところをみた場合に、しかも今回のニュースで、エナジーパートナーの代理ということを聞きましたので、これで競争の圧力をもった事業者というのは、結構説明が難しいのかなと思った次第です。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

低圧シェア5%程度以上という表現の部分について、やはり合意が必要なのかなと思っておりまして、5%に到達しなくても大丈夫だと、私は認識しております。程度ですから、

その部分について、共通認識でやっていただきたいと思います。

なおかつ、先ほども申しましたけれども、有力・複数・独立競争者の存在ということで、新規参入者、新電力が2者程度、1者ではだめと。それで、低圧シェア5%程度という最低基準はクリアしなければならないということからしますと、今回はもう到底、解除できないということかと思えますけれども、しかし、ガスのほうでも経過措置料金規制の解除というのは、3カ月に一度とかいうパターンでチャンスがあるわけなのです。そういうことからしましても、電力でも、ぜひ熱心な分析とシミュレーションを行って、法の趣旨は解除が原則であると。そのことも踏まえて、真摯に分析していくということが非常に大事なのではないかと。今回、解除にはならないということを念頭に置きましても、それは申し上げなければならないと思います。

それから、先ほど大川オブザーバーがいわれていたことなのですが、事業者が民間企業としてどういう行動をとるのかということを実際に想定するというようなシミュレーションでやっていただきたいと思います。例えば、大分シェアをとられたから、自分のもっている発電所は古いものからどんどん閉じようとか、そういうインセンティブがあるのではないかと。必ずしもそうではないですよ。卸市場に出して、ある程度利益を確保したいとか、あるいは新しいサービスの拡充で取り戻したいとか、そのように考えるのが普通の民間企業だと。そういったことを織り込んだシミュレーションということを行っ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。

下村オブザーバー、お願いします。

○下村オブザーバー

私も必ずしも専門家ではないので、コメントのみでございます。東京エリアにおける競争圧力の状況にかかわる論点で、有力な牽制力をもつというところについて、現状でシェア5%程度以上の事業者、東京ガスということかと思えますけれども、「その事業基盤は強固であり、現時点では有効な牽制力を保持していると判断できる」と、こういうコメントが書かれているわけです。一方で、現状分析のところにも書かれているとおり、彼らがもっている電源というのは百数十万キロワットで、相対契約を合わせて二百数十万キロワットと。かつ、常時バックアップなりJEPXの市場と、こういうものを組み合わせて電源

調達をしているという状態もあるという中で、事業基盤が強固であると。それは大企業なので強固であるということはそのとおりだと思いますけれども、そのことをもって有効な牽制力を保持していると判断できるかどうかというのは、ぜひまたご議論いただけるとありがたいと思う次第でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員

私も下村さんがおっしゃったとおりだと思ってしまして、このまとめにある、ペーパーに書いてあることはまさにこのとおりで、東京と大阪を比べても、大阪のほうが電源が余っている状態にあるから、いっぱい競争が起きているわけですし、大阪ガスも東京ガスも強固といえば強固なわけですが、例えば旧一電に対して十分な競争力があるか、体力勝負をして打ち勝てるだけの強固な財務基盤があるか、アセットをもっているかという、決してそうではないと思うのです。このペーパーはこのとおりなのだけでも、私は前から申し上げているとおり、旧一電同士の競争がどうなっているかというのちゃんと注目してみないと、論点が落ちてしまうのではないかと考えています。

ですから、先ほどの草薙先生のお話ではないですが、余っている電源があるのであれば、それはどのように使われているのか。域内で余ったから廃止するというのも一つの選択肢ですが、だったら、それを有効活用して、隣のところに売りに行くというようなことを選択して、初めて有効な競争相手が誕生するということになるわけです。そのような判断が起きているかどうかということもきちっとみていく必要があるのではないかと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。

では松村委員、お願いします。

○松村委員

今回の整理で修正していただきたいと思う点はありません。シミュレーションについては、相当ちゃんと書いてあるというか、これが起こるということを予想しているのではないと。実際にとられたら取り返すとかというので、もっと価格を下げるとかという議論に

関しては、一つ間違うと、新規参入者の潜在的な顧客だけ集中的に割り引きするということ。ひょっとしたら、ここで予想したよりも長期的にはもっと悲惨なことになるかもしれない。でも、いずれにせよ、これは解除したら起こることを予測したものではなく、潜在的なリスクをあらわしたものだということをちゃんと書いていただいたのは、とてもよかったと思います。非公表だとしても、やはりこういう格好で常に明記して、示していくべき。

それから、一応議論を確認したいのですが、有力な競争者が2者で、その場合の有力な競争者というのは、従来は10%とかいっていたのだけれども、5%でも認めるし、5%以下でも場合によっては認める。これは合意したのだと思うのですが、有力なコンペティターが2者いるというのは十分条件だというのは、もちろん合意していないはずです。したがって、先ほどの議論でも、10%で2者ということなら、最低新規参入者のシェアは20%あるということになるわけですが、5%と4%がそれぞれ1者いて、残り、もし仮に全て旧一般電気事業者だとすればそのシェアは91%。これで本当に有力なコンペティターが2者いて、十分な競争といってもいいかどうかは、全く別問題。これは十分条件だと誤認しないように、ぜひお願いします。

それから、旧一般電気事業者がエリアをまたいだ競争は、多くの人がとても期待しているし、それは重要な要素だというのはわかるのですが、もしそれが本当に顕在化してくれば、例えば有力なコンペティターとして、東京エリアで九州電力とか関西電力とか、あるいは東北電力という名前が出てくることになる。まさにそれが顕在化するわけだし、東京ガスが、例えば東北電力と組んで小売市場の基盤を拡大した、電源については、連係線の制約はあるけれども、大きなバックアップがあるということだと、先ほどの強固な基盤というのが、さらに安心するという評価になるのだと思う。

いずれにせよ、旧一般電気事業者のエリアをまたいだ競争は、このやり方でやっていけば十分くみとれるし、競争が入ってくる余地はある。まだまだ小さいけれども、しかし一方で、東京地区であれば入ってくる可能性は、今までの公表資料だけでも可能性は十分あると思いますので、将来の解除は十分あり得るシナリオであるというのはみえてきたと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

ほかはいかがでしょうか。ご意見がもうないようでございますので、これで終了したい

と存じます。ご意見、ありがとうございました。いただいた指摘につきまして、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

いえ。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは議題の(3)低圧部門における競争の現状及び見通しの公開セッションの議論をも踏まえつつ、いただいたコメントも踏まえまして、東京及び関西における競争の現状についての検討、評価を引き続き事務局において進めていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

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

河野委員、どうぞ。

○河野委員

途中で遮ってしまいまして、失礼いたしました。

1点、本日の議事には関係ないのですが、昨日、報道された内容について、それをどのように受け取ったらいいいのか確認したいことがございまして、ご質問申し上げてもよろしいでしょうか。

それは農事用電力に関する報道でございました。農事用電力が20年以降も当面の間、経過措置料金を継続するという方向で大手10社が方針を決定したという、私、詳細は読めていませんで、キャプションだけがそのような形だったのですけれども、農事用電力の分野にも基本的には経過措置料金がかかっていたというように理解していたのですが、これは、ここのマターでないことは十分に存じ上げていますが、どういう判断のもとに、このような報道が出ているのかというのを教えていただければと思った次第です。ご質問してもよろしいでしょうか。

○下村オブザーバー

資源エネルギー庁でございます。農業新聞の報道かと思えますけれども、農事用電力については、ここと別の場の電力基本政策小委員会のほうで議論をさせていただいてございます。一番直近の議論ですと、今月の4日で議論がございまして、その場では、関西電力さん、それから九州電力さんから、仮に今後、経過措置が撤廃されることとなっても、当

面は現行の農事用電力メニューをとりやめることは考えていないというご表明があったということでございます。委員の皆様からもご議論いただきまして、委員長からは、ぜひその方向でお願いしますという形で、その場は議論が終わっています。その状況を受けて、記者の方がそのような記事にされたのかなというようには思っておりますけれども、そのように表明があったので、その方向で検討を進めてくださいという座長の締め言葉があったということでございまして、現状はそれ以上でもそれ以下でもないということでございます。

○河野委員

どうもありがとうございました。

○泉水座長

本会議とは別のようですが、よろしいでしょうか。どうもありがとうございました。

では、予定した議事は以上でございますので、次回会合については追って委員会事務局からご連絡を申し上げます。

それでは、第6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。本日は長時間ありがとうございました。

——了——