

卸電力市場(発電市場)に関する競争促進上の課題について(案)

平成29年12月26日
事務局

I. 卸電力市場の現状

(発電設備の保有状況)

- 我が国における発電設備の総量は約2.8億 kWとなっており、過去20年間で10%超増加している。その内訳は、原子力15.1%、石炭16.8%、一般水力8.0%、LNG29.6%、石油12.8%等となっている(2017年9月末現在)¹。近年、その伸びは鈍化しているが、LNG火力や再生可能エネルギー等に増加が見られる。【参考資料1-1】
- 我が国の発電設備(石炭、LNG等の火力や水力、原子力)の大宗は、ベースロード電源を含め、旧一般電気事業者及び電源開発によって保有されている。これらの発電設備については、平成12年の部分自由化以降、旧一般電気事業者及び電源開発が一定のリスクを負担しているものの、総括原価方式の下で形成されたものが基本となっている。一方で、旧一般電気事業者又は電源開発以外の者が保有する発電設備も存在するが、自家発電設備や発電事業を行う都市ガス事業者によるものなど、限定的である。【参考資料1-2】
- 一方で、太陽光、風力といった再生可能エネルギーについては、FIT制度の効果もあり、その設置が急速に進んでいるが、旧一般電気事業者以外の多種多様な新規参入者による設置も多い。

(小売事業における新規参入者の電力調達状況)

- 電力小売市場における新規参入者(以下「新電力」という)にとっては、電力調達をいかに経済的に行うかが事業運営上の最重要の課題の一つであるが、新電力の電力調達手段としては、2017年9月現在で、①卸電力取引所における調達(ネットビディング、グロスビディング)(42.6%)、②電力会社(発電事業者)との相対取引※注、③旧一般電気事業者からの常時バックアップ(8.6%)が利用されている。
これらに加えて(卸取引での仕入れによらず)④自前で発電を行う方法もあるが限定的である※注。【参考資料1-3】

¹ 資源エネルギー庁 電力調査統計

※注 データの制約上、他の供給区域で営業を行う旧一般電気事業者の子会社・グループ会社等も新電力に算入されている。また、相対取引と自社発電（②と④）を区分した公表データはなく合算で48.8%。このうち約11%が旧一般電気事業者による子会社・グループ会社等への電力供給であるので、新電力の調達はその余の約38%。

- このうち、常時バックアップは、旧一般電気事業者が新電力に対し不足している発電量を融通する制度であり、2000年の部分自由化にあわせて導入され、旧一般電気事業者の全電源平均価格の水準で供給され、現在ではベース電源代替としての活用に資するよう高負荷率での利用時に最も安価となるよう料金設定が行われている。【参考資料1-4】

(旧一般電気事業者(小売部門)による電源の調達状況)

- 一方で、旧一般電気事業者(小売部門)の電源調達の方法としては、上記以外に旧一般電気事業者の内部取引²が主たるものとなっている。なお、内部取引には、発電部門と小売部門が垂直統合されている会社における社内取引と、法的には分離されている場合のグループ会社間の取引の双方を含む。
- 現状では、電力需要(=発電量)の7%程度(2017年9月段階)が卸電力取引所で取引されるものの、大部分(93%程度)は旧一般電気事業者の内部取引(電源開発と旧一般電気事業者の取引を含む。また、新電力との相対取引、常時バックアップ等も存在。)によって、旧一般電気事業者(小売部門)に供給されている。【参考資料1-5】
- 旧一般電気事業者の供給区域以外における小売事業は進んでおらず、依然として旧一般電気事業者の発電部門が発電した電力の大宗は旧一般電気事業者供給区域で消費されている実態にある。他方で、制度上は、供給区域をまたぐ卸供給における障害は連系線制約のみであり、連系線制約についても、北本、FC以外の区域においては、分断は基本的には少ない。【参考資料1-6、1-7】

² 旧一般電気事業者が他の電力会社から相対供給を受ける方法もあるが、現状においては内部取引が主である。

II. これまでの取り組み

我が国では、総括原価方式の下で電源が形成されてきた経緯等を踏まえ、卸電力市場において、旧一般電気事業者は次のような取り組みを行ってきた。【参考資料1-8~10】。

○ 余剰電力の市場への全量投入

旧一般電気事業者は、「電力システム改革専門委員会報告書」(2013年2月)における整理を踏まえ、自主的取組として、スポット市場に限界費用ベースで余剰電力の全量を投入することされている。

○ 電発電源の切出し

旧一般電気事業者は、電源開発株式会社と締結している長期相対契約の見直しを行い、当該電源の一部を市場へ切出すことを表明している。

○ 常時バックアップ

旧一般電気事業者は、電気事業の健全な発達を図る観点から、新電力が新たに需要を拡大する場合、その契約電力に応じて一定割合(特高・高圧需要:3割程度、低圧需要:1割程度)の電力供給を行うこととされている。

また、常時バックアップの価格についても、全電源平均コスト価格とされており、価格設定方法についても、ベース電源代替としての活用に資するよう、基本料金を引き上げ、従量料金を引き下げのような見直しを実施されている。

○ グロス・ビディング

旧一般電気事業者は、卸電力市場を活性化させるため、従来の社内取引の一部又は全部について、発電部門等が卸電力取引所を介して自社の小売部門等に電力を販売するグロス・ビディングを、平成29年4月以降、順次開始している。

(参考1)ベースロード電源市場について

新規参入者もベースロード電源へのアクセスを容易とするための新たな市場として、ベースロード電源市場の創設が予定されている。

(参考2)海外の取組

諸外国においては、我が国と同様に垂直統合企業が発電能力の大部分を保有する事例も見られたが、国営企業の民営化に際しての発電所の強制売却、発電量の全量市場取引(イギリス(2001年に廃止)、アメリカPJM地域)、ベースロード(原子力発電)へのアクセス開放(フランス)等の措置も見られる。【参考資料1-11~13】

Ⅲ. 検討すべき論点

1. 市場画定

(1) 検討の目的

電力市場は、一連のシステム改革によって、制度上、自由化されている。競争のさらなる活性化のためには、市場における競争の状況を適切に評価し、市場を適切に機能させる観点から必要があれば、各種の市場監視や措置を講じ、あるいは変更・廃止することとなると考えられる。

こうした競争評価等に当たっては、いかなる市場にどのような市場支配力が存在し、競争に対して、どのような弊害を生じさせる可能性があるかを判断することが特に重要な観点となる。この前提として、市場の画定によって競争評価の対象を明確化する必要がある。※。

こうした観点から、どのような市場画定があり得るか、論点を整理することを試みた。

※注 ここでの市場画定の考え方は、事業者の競争制限行為に対する法執行において行われる市場の画定と同一のものとなるとは限らない。法執行においては、当該競争制限行為による影響範囲等も考慮されるため、別途の市場画定が行われることが適切となる可能性がある。

(2) 小売市場

小売市場について、従来、特別高圧・高圧・低圧や業務用・産業用といった区分で商品が提供されてきたところである。こうした状況を踏まえ、以下のように市場画定を行うことはありうるか。

○ 商品範囲等

- ・ 小売市場における市場の商品範囲については、以下の点を考慮すると、①低圧（低圧小売市場）、②特高及び高圧のうちの業務用（業務用小売市場）、③特高及び高圧のうちの産業用（産業用小売市場）、という区分でそれぞれ別の部分市場が成立すると捉えることができるか。
一 需要側にとっての代替性という観点からは、低圧とそれ以外（特高及び高圧）では、前者は一般家庭が多い一方、後者はビルや工場等を対象としており需要家の属性も負荷率カーブや使用量も大きく異なる（供給される電力の電圧も異なる。）。また、特高及び高圧の需要家には、業務用（オフィスビル等）と産業用（工場等）という負荷率という点で異なる属性に大きく二分されると考えられる。また、業務用・産業用の中でも更に

電圧による違いがあるのではないかと指摘や産業用中にも様々な負荷率の需要家がいるとの指摘もある。

一 供給側の観点からは、新規参入事業者の業務態様や事業者数は異なる。具体的に、業務用では、ガス系、商社系、流通系、通信系、鉄道系、など多様なプレーヤーが存在するが、低圧では、通信系、ガス系、流通系、鉄道系など一定の顧客基盤を有する限られた事業者に限定されると考えられる。また、産業用については、新電力のシェアが低いとの事実が確認されている。

- ・ 上記のほか、区分の観点としては、さらに、時間的な観点や負荷率による区分も考えられるか(例えば、ピーク時／ピーク時以外という区分や、日中／夜間、季節ごと等の区分などが考え得る。)

○ 地理的範囲

- ・ 低圧分野については、現時点では、旧一般電気事業者の供給区域(以下「供給区域」という)を越える小売供給(小売電気事業者の所在地が当該供給区域ではない)は進んでいない。

市場の画定に当たっては、買い手にとっての代替性³が中心的な観点になる(必要に応じて売り手にとっての代替性⁴も考慮されるが、基本的には買い手にとっての代替性に比重をおいて画定される。)が、買い手としての需要家(消費者等)の行動は、現時点では、ガス、携帯電話など既存の他のサービス提供者からの勧誘に応じてスイッチングを検討する事例が多く、旧一般電気事業者の供給区域とは別の供給区域の電力小売事業者からインターネット取引等を利用して電力を購入しようと行動する需要家は限定的な状況にある。

このため、実際のデータで検証する必要があるものの、低圧小売市場の地理的範囲が旧一般電気事業者の供給区域の範囲として考えられる可能性があるか※。また、市町村や都市ガス供給区域など別異に考えるべき要素はあるか。

※注 中部電力(株)によるダイヤモンドパワー(株)の株式取得に関する公正取引委員会の企業結合審査(平成25年度)においては、「全国自由化分野の実態として、ほとんどの需要者が一般電気事業者から電気の供給を受けており、また、一般電気事業者が他の供給区域の需要者に対して電気を供給した実績はごく僅かである。したがって、自由化分野の需要者向け電気小売業の地理的範囲は、一般電気事業者の供給区域ごとに画定することが適当」とされている。

³ 独禁法の文脈では通常は「需要者」にとっての代替性という語が用いられるが、電力事業においては、「需要家」の語がしばしば用いられるために文意の混同を招く可能性があるため、本文では「買い手」にとっての代替性という語を用いている。

⁴ 独禁法の文脈では通常は「供給者」にとっての代替性の語が用いられる。

- ・ 一方、業務用又は産業用小売市場に関しては、その需要家(法人顧客が多い)に、旧一般電気事業者の供給区域に限らず事業者の価格等を検討する能力やインセンティブがあり、実際にもそのような取引事例は多数存在する。このため、必ずしも旧一般電気事業者の供給区域に限られず、より広域の地理的範囲で市場を捉えることができる場合もある可能性もあり、具体的なデータの検証が必要となる。

(3) 卸売(発電)市場

○ 商品範囲等

- ・ 新電力との競争環境を考察する上で、電源種類の全体を通じた電力卸売全体の市場を画定することが考えられる。また、新電力と旧一般電気事業者との競争状況の評価、取引所市場における競争状況の評価といった目的に応じ、電源別、時間帯別等といった多様な部分市場も考えられるのではないかと意見があった。

○ 地理的範囲

- ・ 電力の卸取引において、制度上は連系線制約を除く制約はないこと、沖縄及び離島を除く全国で送電網が接続されており、現に、連系線制約がない区域内においては、供給区域をまたぐ卸取引ないし社内取引が行われていること※1を踏まえると、電気の卸売市場は、卸取引の活性化の状況によっては、供給区域を越え、連系線制約のない広域で成立する可能性があると考えられるか。※2。

仮にこのような連系線の制約に基づいて考える場合、具体的には、例えば、北海道※3、東日本、西日本(九州、四国を含む※4)、及び沖縄・離島という区分が考えられるか。

- ・ 他方で、現状においてインバランス料金の算定が広域ではなく供給区域単位で行われていることからすると、異なる供給区域では電源の価値は異なるとも捉えられるため、供給区域ごとに市場が成立するという意見もある。

※注1 東日本における関東と東北の間、及び西日本のうち、北陸、中部、関西、中国の間については連系線制約はほとんど存在しない。

※注2 連系線の利用にあたって2018年秋以降間接オークションが利用される。

※注3 連系線の容量が小さいため、現状では、ほぼ常に分断している北海道については、現状では、東日本から独立した地理的市場と捉えられる可能性がある。

※注4 四国や九州など連系線の制約によって、一定期間、恒常的に、卸電力取引所の取引が市場分断されている場合についてどのように考えるか。この点、その期間内においては、必要に応じて、それぞれ分断された地理的市場におい

て市場が存在するとの考え方もあり得る一方で、分断された結果供給過剰になることが多い区域は独立市場として捉える必要性が高いとはいえないのではないかと考えられる。

2. 市場支配的事業者

(1) 基本的な観点

(単独で市場支配的事業者に該当する事業者)

- 卸売市場又はその部分市場、小売市場又はその部分市場における競争を促進するためには、各市場において市場支配力を有する者(市場支配的事業者⁵)の存否、また、市場支配的事業者が存在する場合にはどのような事業者が該当するかを検討した上で、公正な競争を維持するために必要な政策措置を検討する必要があることも考えられる。その政策措置の検討の際には、エネルギー政策との整合性も鑑みる必要がある※。また、事業者自ら市場競争を歪めない行動が求められる。

※注 事業者は、消費者に安価な電力を安定的に供給するために、リスクを抱えながら電源の開発に対する投資を行っているので、公正な競争を維持するために必要な措置を講じる際には、過去の投資分も対象とした投資回収確保や制度改正に伴う損失補填を制度的に措置することも併せて講じることが必要となりうる。

(単独では、市場支配的事業者に該当しない事業者)

- 一方、市場支配的事業者に直ちに該当しない事業者であっても、寡占的な市場環境の場合には、競争上の問題が生じる可能性は否定されないのではないかと。
- 即ち、後述3. のとおり、発電部門と小売部門が垂直統合された複数の寡占的事業者がそれぞれ新電力と卸供給契約を行わないといった並行的、協調的行為によって、新規参入者が経済的な電源を十分に調達することが困難な閉鎖的な市場となり、市場における競争が阻害される可能性があるか(複数の事業者による協調的な市場支配力形成)。
- これは、特に、寡占度が高い市場(少数の有力事業者がそれぞれ高い市場シェアを有している場合等)について問題となる可能性が高いか。また、市場支配的事業者が存在する市場における他の事業者についても、直ちに検討の対象外となるわけではなく、当該市場

⁵ 日本の独禁法上は市場支配的事業者ないし市場支配力の定義はないが、競争の実質的制限に関する「特定の事業者又は事業者集団がその意思で、ある程度自由に、価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することができる状態」という判示(東宝・新東宝事件、東京高判昭和28年12月7日)が参考になるものと思われる。

支配的事業者との協調的、並行的行動によって、市場の閉鎖性に寄与することとなっている可能性もあるか。

(小括)

- ①市場における単独での市場支配的事業者が存在する場合には当該事業者の行為による競争への影響を検討し、さらに、②市場における単独での市場支配的事業者が存在しない場合であっても、寡占的な市場における並行的な行為による競争の制限の有無を検討する必要がある。①と②の問題は排他的な関係にはなく、重畳的に生ずる可能性があるか。

(2) 判断の指標

(市場支配的事業者)

- 市場におけるシェア※は重要な要素となるが、そのみで市場支配力を有することとされるわけではなく、競争者の存在、競争者の供給余力(新規参入者による発電設備の増強可能性)等を勘案する必要があるのではないか。

※注 市場シェアについては製造シェアと販売シェアのいずれもあり得るが、製造設備を要する側面(設備産業の側面)がある発電事業における各事業者の影響力を測る趣旨からすると、卸市場におけるシェアは、事業者の供給能力、即ち、発電能力で判断する方法が考えられる。小売市場におけるシェアは、小売市場における各事業者の影響力を測る点から、販売電力量で判断する方法が考えられる。

(参考) この点、公取委の排除型私的独占ガイドラインにおいては、優先的に審査を行う事案の類型という観点から、行為者の供給する商品の市場シェアがおおむね2分の1を超えるという基準が示されている(なお、市場シェアだけでなく、市場規模、行為者による事業活動の範囲、商品の特性等により国民生活に与える影響の大きさも考慮され判断される。)

また、EU競争法においては、欧州委員会による市場支配的地位濫用の執行方針のGuidance Paper⁶において、市場シェアが40%未満である場合には通常は市場支配的地位にある可能性は低いとの目安が示されている。

- なお、旧一般電気事業者全社が社内又はグループ内に送配電部門を保有しているが、送配電部門に関する行為規制等の各種の規制を前提とすれば、当該規制が遵守されている限り、送配電部門を保有する事実をもって、市場支配力の存在を肯定する理由にはならないものと考えられる。換言すれば、行為規制に違反する行為は、市場支配力の行使に

⁶ Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty [now 102 TFEU] to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings [2009] OJ C45/2.

つながりうるため、行為規制の実効的な監視が決定的に重要であるとも言えるのではないか。

(市場全体の競争度の測定)

- 市場支配的事業者が存在しない寡占的な電力市場における競争性の程度は、画定された市場(部分市場を含む)における市場シェアは有力な要素と考えられるが、市場支配的事業者の存在に加えて市場の寡占的な状況等も含めて検討を行うことが必要となるため、事業者ごとの市場シェアよりもむしろ市場の寡占度を示す指標である HHI の値を重要な要素とすることが考えられる。

(参考) 米国の水平合併ガイドライン⁷では、HHI が 2500 を超える市場は高度に集中的な市場とされる。EU では、水平合併ガイドライン⁸において、HHI が 2000 を超える場合が HHI の最も高い類型(セーフハーバーに該当するための増分値の基準が最も厳しい類型)となっている。日本の企業結合ガイドラインにおいては、HHI が 2500 を超える場合が HHI の最も高い類型(セーフハーバーに該当するための増分値の基準が最も厳しい類型)となっている。

(3) 卸売(発電)市場

- 上記1.(3)の市場の地理的範囲について、仮に、現在又は将来的に、旧一般電気事業者の供給区域を超えた広域(東日本、西日本等)で市場を画定されたとすると、それぞれの地域ごとに(また、部分市場が成立する場合には当該部分市場を考慮して)、市場支配的事業者の存否をどのように判断することが適当か。北海道及び沖縄についてはどうか。
- 市場支配的地位の有無や寡占市場での協調的な市場支配力についての判断に当たっては、シェアや HHI は有力な要素と考えられるが、それのみではなく、(各社が有している供給余力(発電能力)、競争者による新規電源建設の可能性の程度、その他信用力といった総合的な事業能力等も考慮することとなるか。
- 東日本、西日本の電源市場については、新規参入者が電源建設・保有が可能であれば、市場支配的事業者の存否の判断に影響がある可能性があり、この点データによる検証が必要となるのではないか。

(4) 小売市場

⁷ U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, Horizontal Merger Guidelines [2010]

⁸ Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings [2004] OJ C31/5.

○ 小売市場又はその部分市場※1における市場支配的地位の有無(寡占市場での協調的な市場支配力の有無を含む)については、小売分野の各市場※2における旧一般電気事業者のシェアやHHI(協調的寡占の場合)のほか、次のような事項が考慮事項となる可能性があるか。この場合、実際の取引データ等で検証していく必要がある。

－当該供給区域において一定のシェア、供給余力(卸電力取引所や相対取引による調達
の余力を含む。)等を有する新電力の数。

－新規参入、退出の状況を踏まえ、将来的に有力な新規参入者が登場する可能性の高
低(特に、他エリアの旧一般電気事業者、旧一般ガス事業者)

－価格変化に対する反応度の高低、価格変化の認識可能性等を踏まえた需要家のスイ
ッチング動向。

なお、低圧部分市場に関して、旧一般電気事業者内部で規制料金メニューから自由
料金メニューへ移行した契約数は需要家のスイッチング動向を示す方向の要素と評価
してよいか。

－ブランド力、信用力その他総合的な事業能力

－その他(ガスなど隣接市場からの影響等)

※注1 上記1. (2)の市場の商品範囲の区分に応じて市場支配的地位はそれぞれ
の市場で検討されるため、以下暫定的に①低圧、②特高・高圧の業務用、③
特高・高圧の産業用の区分に基づき検討する。上記1. (2)で別の整理で
市場が画定される場合、その区分に沿って検討されることとなる。

※注2 市場の地理的範囲についても、上記1. (2)で検討した範囲に応じて市場
支配的地位はそれぞれの市場で検討される。以下暫定的に①低圧については
各供給区域を地理的範囲とし、特高／高圧の②業務用及び③産業用について
は、供給区域を超えた広域で市場が成立する可能性があることに留意して記
載をしている。上記1. (2)で別の整理で市場が画定される場合、その区
分に沿って検討される。

○ なお、(後述の市場の閉鎖性の観点も含めて)市場支配力の有無・程度の判断に当たって
は、小売市場における競争者の供給余力の程度等も考慮することが適切ではないか。競
争者の供給余力の判断に当たっては、卸電力取引所において、競争者が市場支配的
事業者と同等の経済性を持つ電力(当該エリアの電力)を十分に調達できるか否かが重要な
要素となるものと考えられるか※1、2。

※注1 産業用小売市場においては、ベースロード電源の利用可能性が重要となる一
方で、低圧用小売市場においては、電源種別は重要ではない可能性がある
か。

※注2 西日本では、業務用市場(②)では、いずれの旧一般電気事業者も市場支配
的地位を有していない可能性があるが、その場合でも、寡占的な市場環境で

は旧一般電気事業者各社による協調的な市場支配力の懸念に留意する必要がある。

3. 垂直統合事業者による協調的行動による競争環境への影響

(垂直統合)

- 小売市場において、旧一般電気事業者各社は市場支配的な地位を有する場合があります、少なくとも、有力な地位にあることが多いと考えられるが、仮に、卸市場の流動性が高く、新規参入者が経済的な調達を十分に行うことが容易である場合には、当該新規参入者が小売市場における競争圧力として有効に機能する可能性がある。
- 旧一般電気事業者は、一部分社化している事例があるものの、上流の電力卸売市場における供給者の地位と下流の小売市場における市場支配的な事業者ないし有力な事業者の地位を兼ねている。このため、各社発電部門にとっては、各社小売部門が圧倒的に主要な顧客となっており、新電力への取引を積極的に拡大し市場の閉鎖性を低める方向の行動をとるインセンティブは基本的には働きにくい可能性がある。実際にも、旧一般電気事業者が新規参入者と卸契約を締結する事例は少ない。

(並行的行為)

- 新電力による電源調達の約5割が卸電力市場又は常時バックアップとなっているが、その要因としては、スポット市場からの調達が現時点である程度競争力を持つことや、常時バックアップが新電力に利用されていること以外に、垂直統合された旧一般電気事業者の各社がそれぞれ並行して、新電力と卸供給契約を締結しないという要因が考えられる。
- (小括)
 - ・ 電力市場における競争を促進する観点からは、小売市場における創意工夫も必要であるが、一定の限界もあるため、卸市場において、新規参入者が十分な電力を経済的に調達できる必要がある。このため、旧一般電気事業者の卸売事業部門と小売事業部門が垂直統合されている中で、旧一般電気事業者が実施している自主的取組みや今後の「ベースロード電源市場」の導入、また、卸取引所外で卸供給契約が締結されることによって適正な価格での電源へのアクセスが新電力に認められることが競争の促進に寄与すると考えられる。
 - ・ また、特定の旧一般電気事業者単体で又は協調的に市場支配力が存在する市場については、競争を促進する観点から、限界費用ベースでの余剰電源の取引所投入をはじめとする自主的取組みを継続することなどが考えられる。

4. 競争促進上の個別課題についての問題意識

以下は、競争促進上考えられる個別課題について、問題意識を抽出したもの。

(1) 卸供給における取引拒絶・差別的取扱い

(問題意識)

- 例えば、旧一般電気事業者各社発電部門の発電電力のほとんどを小売部門が供給を受けている現状において、(内部取引より有利な取引条件とすることが可能であるにもかかわらず)新電力と合理的な条件で相対による卸供給契約を締結しないことは、どのように考えるか。
- 仮に、卸供給契約を締結する場合であっても、その内容が旧一般電気事業者社内の内部取引よりも、価格その他の取引条件と比べて不利なもの以外は拒絶する場合、その程度によっては新電力が営業活動を最大限合理化しても旧一般電気事業者の小売価格に対抗し得ない可能性があるが、どのように考えるか。

(取引拒絶の許容性、無差別取り扱い等)

- (無差別取り扱いではなくとも)旧一般電気事業者が(内部取引とかけ離れた取引条件など)新電力と合理的な条件で相対契約を締結しない行為※、ないし、そもそも取引を拒絶する行為について、どのように考えるか。

※注 日本独禁法のガイドラインにおける単独の取引拒絶及び差別対価ないし差別的取り扱いの考え方については、参考資料2を参照。

(2) 継続取引の中断

- 新規参入者が市場支配的事業者と卸供給契約を締結している場合において、合理的な理由がないにも関わらず、当該契約を中断することが競争者を排除する意思があると推認される場合の取り扱いをどう考えるか。

(3) 卸供給先が行う小売事業に関する制限その他取引制限の合理性

- 新電力が旧一般電気事業者各社発電部門と相対契約を締結する場合において、当該契約において、当該旧一般電気事業者の供給区域外にのみ小売供給する旨の条件を付す行為について、競争の促進の観点からは、どのように考えるか。

なお、当該供給区域における競争を減殺する行為である一方で、他の供給区域における競争を促進する効果もある場合がありうる。

- 旧一般電気事業者各社が顧客に対して、他社へのスイッチングに際して、自社との交渉を義務づける行為は、顧客の求めに応じる場合を除き、不当に競争を歪める行為として考えることが適当か。

なお、上記と関連して、電源開発が保有する電源（現在は、旧一般電気事業者各社がコストベースで受電することが一般的）の取り扱いについても、次回以降の研究会において、ご議論をお願いする予定。