

電力・ガス取引監視等委員会 第8回制度設計専門会合

議事録

1. 日時：平成28年6月17日（金）17：00～20：00

2. 場所：経済産業省本館地下2階 講堂

3. 出席者：

稲垣座長、林委員、圓尾委員、安藤委員、岩船委員、大橋委員、辰巳委員、松村委員

(オブザーバー等)

児玉 SB パワー株式会社取締役 COO、秋山株式会社エネット取締役営業本部長、野田関西電力株式会社執行役員、瀧本中国電力株式会社執行役員、小山中部電力株式会社執行役員、井堀公正取引委員会調整課課長補佐、澤井消費者庁消費者調査課長、小川資源エネルギー庁電力市場整備室長、安永資源エネルギー庁電力基盤整備課長、遠藤電力広域的運営推進機関理事

○岸総務課長 定刻となりましたので、ただいまより電力・ガス取引監視等委員会第8回制度設計専門会合を開催いたします。

委員の皆様方におかれましては、本日もご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日、オブザーバーとしまして、電力広域的運営推進機関の遠藤理事にも加わっていただいております。

また、参考資料としまして、本日、小売全面自由化後の状況と題した資料、それから自由化に関する消費者からの相談事例に関する委員会のニュースリリース、これは本日14時過ぎに公表したものでございますけれども、これもあわせて配付しております。自由化に関する消費者からの相談事例のニュースリリースのほうは、傍聴の皆様におかれましては、ホームページでニュースリリースというところでご確認いただければと存じます。

それでは、早速ですが、議事に入りたいと思います。以降の議事進行は稲垣座長にお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○稲垣座長 それでは、第8回制度設計専門会合を始めたいと思います。

きょうの議題は5つございます。これを19時をめどに議論を進めていきたいと思ひます。どうぞよろしくお願ひいたします。

5つの内容ですが、第1、一般送配電事業者に必要な調整力の公募による確保のあり方について、2番目がネガワット取引について、3番目が自主的取り組み・競争状態のモニタリングに関する報告について、4番目が卸電力市場の活性化の進め方について、その他でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

では、議題の(1)と(2)、あわせて進めたいと思ひます。議題(1)一般送配電事業者に必要な調整力の公募による確保のあり方について及び議題(2)ネガワット取引について、まとめて事務局から説明をいただきます。

それでは、資料3及び4について事務局から説明をお願ひいたします。

○都築ネットワーク事業監視課長　それでは、ご説明申し上げます。

まず、資料3をごらんいただければと思ひます。調整力の公募調達ということで、前回会合に引き続き議論をいただきたいと思ひます。

スライド2をごらんいただければと思ひます。前回も同様の資料を掲載させていただきましたが、今回も本議題での検討項目の全容ということで、論点の一覧をお示しいたしております。本日は、このオレンジ色の表の下の方を中心に扱ってまいりたいと考えております。

スライド3でございます。ここでは第6回の本専門会合からの議論の推移についてお示ししており、本日の議論の対象は、この中でグレーに色塗りをしている部分になります。

それでは、スライド4にお移りいただければと思ひます。スライド4につきましては、これまでこの調整力の公募調達に関して議論の蓄積もございますので、これまでご議論いただいて方向性を見出したことに対して、今回議論をいただきたいことを違った角度からまとめてお示ししている次第でございます。

まず、送配電事業専用の電源Ⅰというのが左上のほうにございます。左下のほうに、小売の供給力としての活用との相乗りとなります電源Ⅱについて分けて記載させていただいております。そこで、電源Ⅰについてでございますが、発電所の設備を特定した上で、さらに容量を特定して入札を行い、キロワット価格で入札を行います。これに対して、電源Ⅱにつきましては、電源の特定さえできればいいということで、募集量等の概念はなく、発電機単位で募集を行います。その上で、図の真ん中の部分になりますが、調整を実際に行う断面でございますが、実需給段階では電源Ⅰと電源Ⅱを改めてそのときのキロワット

アワーの価格順に並べかえをして指令を出していくという仕組みになります。費用精算につきましては、図の右の方になりますが、電源Ⅰはキロワットとキロワットアワーの両方の精算を行い、電源Ⅱはキロワットアワーの精算を行うこととなります。黄色い吹き出しが図にありますが、この部分が本日の論点です。

続きまして、スライド5にまいりたいと思います。送配電専用であります電源Ⅰについて取り扱っております。ここでは定期検査の時期が変更になったり、期間が延びたりするということがあるかと思いますが、そこで増えた部分、要するに期間が増えた部分、このスライドの図をイメージしていただければと思いますが、そこにつきましては、それ相応の精算をするというご提案でございます。

続きまして、スライド6にまいります。やはりここも電源Ⅰの議論でございます。電源の発電不調というのも不可避免的に発生し得るわけですけれども、その場合の電源の差しかえやペナルティーという問題につきましては、調整力の調達契約の中で定めておくこととしてはどうかというものでございます。

続きまして、スライド7にまいります。やはり電源Ⅰについてでございますが、先ほどのように発電不調が起きた場合の対応でございますが、電源の差替は認めていくこととしつつ、差し替えた場合であっても、差替前、すなわち。当初落札した電源のキロワット価格で精算を行うという提案でございます。ただし、キロワットアワー価格については、この後の別の論点のところでもご説明を申し上げ、そことも関係しますが、直前で単価をアップデートするということとするのであれば、直前価格に置き換えてもいいだろうということで、論点3の一番下の部分にありますが、差替後の価格をもとに対応していくということとしてはどうかというご提案でございます。

続きまして、スライド8にお移りいただければと思います。このスライドは、小売との相乗りになります電源Ⅱを対象にいたしております。こちらにつきましては、電源の差替という考え方にはなじまないのですが、電源の活用可能性については事前に一般送配電事業者にとってある程度の見通しがないと、短期の公募調達の必要性等の判断もしにくくなるということがございます。このため、一般送配電事業者と発電事業者等の契約の中で、定検の計画等について、事前に提出を求めるようにしていただくということとしております。

続きまして、スライド9でございます。再び電源Ⅰ、ネットワーク専用電源についての論点でございます。ここでは指令に応じられる時間帯が限定している電源等の扱いについ

て記しております。ここで引き合いに出している例としてはD S S 運転という夜間はとめている電源を取り上げております。昼間用としてこうした電源を活用していくということを前提に公募で評価を行うことで、より効率的な調達が可能になるのではないかとということをおります。

続きまして、スライド10へまいりたいと思います。スライド10は費用精算の方法について記しております。ここでは電気料金とかインバランス精算が原則として月次単位で行われているという、この分野の慣行に鑑みまして、キロワット価格分の精算については対象月の翌月、それから、キロワットアワー価格分の精算につきましては、電力量の確定後のさらに翌月に行う方向でいかがでしょうかという提案を申し上げております。

続きまして、スライド11及び12にまいりたいと思います。ここでは燃料費の変動への対応について取り上げております。燃料費変動を反映させるといたしまして、スライド12でございますが、その方法としては、例えば1週間前の段階で発電事業者等からアップデートされたキロワットアワー価格を一般送配電事業者に提出いただき、その価格に基づいてメリットオーダー原則で指令を行い、精算していくということを提案している次第でございます。

続きまして、スライド13にまいります。ここからしばらくペナルティーの取扱いについて資料として準備をさせていただいております。長期契約でペナルティーを大きくしてしまいますと、抑止力というよりは、むしろ電源等にとっての参入障壁になってしまうという懸念が生じることとなります。他方で、一般送配電事業者は小売事業者と異なり、調整力不足になったときにはバックアップがなく、ダイレクトに安定供給に影響が生じてくるということがございますので、特に短期の断面においては、電源等にしかるべき対応を求めていく必要があり、ペナルティーの水準も相対的に高くしていく必要があろうかと考えております。

スライド14及びスライド15において、図や表で記載しておりますが、指令に応じられない場合も、幾つかに分類ができるかと思っております。例えば、全く指令に応じられない場合、一部にしか応じられない場合、契約違反に対応するような場合というように、その対応は様々でございますので、こうしたことを受けまして、ペナルティーの考え方を整理していこうということで資料を準備させていただきました。

スライド16において、論点として書かせていただいております。ここではまず、長期の契約について取り上げております。ここでケース1としておりますが、全く指令に応じら

れない場合です。その場合においては、対応できなかった期間に対応したキロワット相当分の支払いを受けられないこととしてはどうかと考えております。次に、指令に部分的にしか応じられなかった場合、ケース2として書かせていただいておりますが、この場合には、応じられなかった分に相当するキロワット価格は受け取れないのですけれども、キロワットアワーで一定の貢献が認められた場合には、その分の支払いは受けられるようにしてはどうかという提案でございます。

続きまして、スライド17にまいります。今度は短期の契約について取り扱っております。先ほど申し上げましたように、長期契約に比べて相対的に高い水準でのペナルティーが適当と思われるわけなのですけれども、その水準は、調達する電源等の緊急性によって異なってまいります。また、ペナルティー水準を高くすることによって、入札価格が上昇したり、差替電源を持たない発電事業者等の参入障壁につながったりすることも避ける必要があるかと考えております。このため、一律の水準をルール化していくというよりは、一般送配電事業者がそれぞれ公募要領において内容に応じて定めていくこととしてはいかがでしょうかという提案をいたしております。

続きまして、スライド18にまいりたいと思います。ここでは、先ほどのスライド15でケース3、意図的に指令に応じられなかったときということでございます。この場合には、長期、短期の如何にかかわらず、一般的な契約における違約時の条項等に準じて考えていくということで、調整力の契約において、例えば、キロワット価格の全額返還、指令に応じず稼働した電力量を不足インバランスとして扱う、契約解除、発生した損害に対する賠償などを設定していくようなことが考えられるということを書いてございます。

続きまして、スライド19にまいりたいと思います。できるだけ多くの電源の調整力の公募調達への参入を促していくためには、採算性等の判断について、必要な情報がしかるべき公表されているということが重要ではないかということで、電源Ⅰのキロワット価格については最高と平均の落札額を、また、電源Ⅰ及び電源Ⅱの共通でキロワットアワー価格の平均と最高価格を公表していただくかどうかということを考えてございます。

ここで、スライドの下の部分で幾つか留意すべきと思われる点を記しております。1点目として、まず個別の電源のユニット等を明らかにしていくようにした場合には、競争上不利になる可能性がございます。このため、落札した電源等の名称、容量、燃種等については非公表としていくのが適切ではないかということを書いていただいております。2点目のところですが、公表のタイミングでございます。将来的に、このキロワット

アワー価格がインバランス精算価格になっていくということを踏まえると、速報性の観点
が重要です。このため、実需給後、速やかに公表できる環境を整えていくことが必要にな
るということを記させていただいております。3点目でございます。今般の公募の初期の
段階では、旧一般電気事業者の電源等が調整力への参加の多くを占めることとなるため、
公募を開始した初期の段階ではキロワットアワーの限界的な価格である最高価格について
は、公表単位を例えば東西の区分としていくようなことも考えられるということをし
上げております。

それでは、続きまして、スライド20にまいりたいと思います。電圧の維持のために特定
地域に立地していることが必要である電源とか、エリア内が全停電になったときにブラッ
クスタートを有する電源が必要になるとか、通常の調整力とは異なる要件で募集するこ
とが必要となる電源もございます。こうしたところについては、条件を示した形での公募を
行うことは認めていくということにしつつも、例えば、電源が特定される可能性が高くな
ってしまうという点にも配慮し、募集した後の状況に鑑み、場合によっては、落札価格の
非公表も認めることなどを記してございます。

続きまして、スライド21に移りたいと思います。公募入札により必要量が確保されな
かった場合には、最後相対で契約できるということも一応確保しておく必要があるかと思
っておりますが、このセーフティーネットに、安易にそちらの方に流れてしまうというこ
とにならないようにするために、相対調達に至る経緯、相対契約によらざるを得なかつた
理由の公表とともに、具体的な調達内容につきまして、電力・ガス取引監視等委員会に報
告することとしてはどうかという点を記してございます。

スライド22にまいりたいと思います。電源Ⅰの入札の評価基準について記してあります。
キロワット価格ベースというのが原則ではございますが、価格以外の基準も含めて評価を
していかなければならない場合も想定され得ると思っております。こうした場合に、事
前に公募要領において評価基準を明らかにしていくということを求めていってはどうかと
いうことを記してございます。

続きまして、スライド23でございます。入札の募集期間について取り上げてあります。
長期契約については1ヵ月間程度、短期については実需給までの期間の——要するに残り
の期間の半分程度を募集期間に充ててはどうかと提案いたしております。

スライド24にまいりたいと思います。公募の実施時期です。ここにつきましては、前回
の会合におきましても、タイミングをそろえていってはどうかというようなお話がござい

ました。将来的にエリアを越えた調達を可能としていくという段階では、タイミングも論点になってくるかと思っております。しかし、特に短期の調達においては、一般送配電事業者によっては、必要となる場合、そうでない場合が存在し、実施時期の限定により、かえって必要な調達機会が損なわれる可能性も生じてまいります。こうした点を考慮し、とりあえず今年度行っていく入札においては、実施のタイミングをそろえるというところまでは求めないこととするものの、今後の入札状況を踏まえて、必要に応じてチューニングを検討していくということとしてはどうかという提案でございます。

続きまして、スライド25にまいります。ここではいわゆる瞬時調整といわれている需給調整契約について取り上げております。この需給調整契約でございますが、稀頻度リスクに対応する調整力。調整力の中でも特に予備力として位置づけられるものとしての性格もっているものでございます。こうした稀頻度リスクに対応する調整力のあり方については、現在、広域機関にて議論が行われていると承知しております。この需給調整契約でございますが、経緯的には産業政策的に設定されてきた側面もあるということもございまして、通常の調整力公募に含めて募集していった場合には、現状の契約が落札対象にならない可能性もあり得るということでございます。したがって、広域機関で必要性が認められる場合には、その必要性の範囲内で現在の調整契約を維持するということを認めつつ、段階的に公募入札に切りかえていく措置を検討していただくという提案でございます。

続きまして、スライド27をごらんになっていただければと思います。ここでは電源Ⅱ、小売との相乗り電源の電源Ⅱに関する論点でございます。電源Ⅱは通常は小売供給用の供給力として使われており、燃料の調達契約とか貯蔵可能量の制約から調整力としての上げ、あるいは下げの指令に応じられないようなタイミングが起り得るということを勘案しております。電源Ⅱとして契約した場合に例外なく指令に応じなければならないとすると、電源Ⅱへの参加を躊躇する事業者が出てくる懸念もございます。このため、論点19のところに書かせていただいておりますように、幾つかの条件をつけて、ここでは発電事業者等に起因するものではなく、事前に予定が確認でき、しかも事後的に検証も可能な一定の範囲においては例外的な措置を認めていくこととしてはどうかというようにしております。ただし、こうした場合においても、発電事業者等におかれましては、速やかに一般送配電事業者にこういう事象が発生したときには連絡をすることを求めていこうということとともに、一般送配電事業者におかれても、こうした場合をとりまとめて当委員会に報告することにはどうかというようにしてございます。

最後には参考資料をつけておりますが、説明は省略させていただきます。資料3については、以上でございます。

続きまして、資料4について説明を申し上げたいと思います。ここも前回に続いてネガワット取引について今回も議論を深めていただくべく資料を準備した次第でございます。

スライド1でございます。今回、議論いただきたい内容を示しております。先ほどの調整力と同様にグレーに色塗りしてある部分が今回ご議論いただきたい内容でございます。

スライドを1つ飛ばしまして、スライド3をお開きいただければと思います。ここでは前回の会合においてご指摘をいただいた内容について記しております。前回会合において、売り上げ補填金と資料上表記していた内容について、ご意見を頂戴したわけですが、この資料にございますように、ネガワット調整金という形で改めさせていただければというものでございます。

同時に、海外の事例についてのお話もご指摘を頂戴しました。スライド4及びスライド5になります。まず、スライド4については、海外のネガワット取引の普及状況について、スライド5においては、海外での小売事業者に対する補填の考え方について資料としてお示しさせていただいております。

続きまして、スライド7以降に移りたいと思います。ここからは、前回の会合において3つの取引スキームがあると申し上げた中で、ここでは、第三者仲介スキームといわれているものについて取り扱いたいと考えております。スライド8にまいりたいと思いますが、スライド8において、論点の一覧をお示ししております。大きくは1つ目として需要抑制に関する情報のやりとりについて、2つ目としてネガワット調整金について、3つ目としてインバランス精算にかかわる論点ということで取り上げております。

それでは、個別に個々のものについて取り扱ってまいりたいと思います。

まず、スライド9でございます。ここでは情報のやりとりについて取り上げております。1つ目ですが、まず情報の仲介をどなたに担っていただくかという点でございます。ここでは一般送配電事業社とする案、それから、広域機関とする案の2案を提示させていただきました。片方のメリットはもう片方のデメリットという関係になっておりますが、電力量調整供給の主体たる電気事業者という意味では一般送配電事業者、他方で、一般送配電事業者は複数ございますので、電気事業者ではございませんが、系統の利用計画をとりまとめていくミッションをもっている広域機関とする案ということで並べさせていただきます。

した。この会合の場でご審議をいただければと思っております。

スライド10でございます。前回会合で委員、オブザーバーの先生方のご指摘を参考までに記載させていただいております。

スライド11にまいります。ここでは仲介対象となる情報ということで取り扱っております。図の中で、赤字で記しておりますベースラインという部分がございますが、小売事業者側に仲介されて提供していくということを記しております。

スライド12に論点を記させていただいております。ネガワット調整金の支払いに当たっては、小売事業者とネガワット事業者が違いが見えない状況で適切に決済がなされる必要があるということで、前回会合でのご議論を踏まえまして、クリアリングの実績のあるJEPX、日本卸電力取引所にこの役回りを担っていただくこととしてはどうかという提案でございます。

続きまして、スライド13でございます。ネガワット調整金の料金水準でございます。前回ご議論いただきましたけれども、直接協議スキームでは、私契約で自由に決めていただくということだろうと思っておりますが、第三者仲介スキームにおいては、協議という場もたれないので、何かしらの決めごとが必要になってくるのではないかという問題意識の下、例えば、小売契約上の従量単価を用いるなどの方策があるのではないかということを取り上げてございます。

続きまして、スライド14にまいります。ここではインバランス精算について取り扱っております。まず、論点5として記載させていただいておりますように、インバランス量の小売事業者とネガワット事業者の切り分けについては、ネガワット事業者側のほうに寄せていくということではいかかということでございます。次に、論点6の部分でございますが、第三者仲介スキームにおいては、小売事業者とネガワット事業者が直接の関係をもたない——繰り返し申し上げていることではございますが、そのため、小売事業者が設定する需要計画とネガワット事業者が設定するベースラインの差分が発生するということがあり得ることとなります。ここではネガワット事業者から第三者を仲介して通知されるベースラインを踏まえて小売事業者が需要計画を作成していくようにしてはどうかという提案をさせていただきます。

それでは、資料は若干飛びますが、スライド19まで移っていただければと思っております。スライド19は前回会合でも取り扱いましたが、今後整理することが必要ということでお示しさせていただいた幾つかの論点をお示ししております。スライド19において、ここ

で3点、前回会合の資料をお示ししておりますが、スライド20以降で順次扱いたいと思います。

それでは、まずスライド20及びスライド21をごらんになっていただければと思います。ここでは先ほどの3つのうちの1つ目の事項を取り上げております。部分供給を受けている需要家からのネガワットの扱いでございます。

スライド20においては、部分供給にはさまざまな形態があり、横切り型、通告型、縦切り型があるということを図示させていただいております。

スライド21に論点を書かせていただいておりますが、ここでは、役割分担が、時間帯ごとにみればシンプルな縦切り型、先ほどの図でいうと一番右側のものがございますが、ここにつきましては、3つの取引スキームの全てにおいて特定卸供給の対象としていつはどうかしております。

これに対して、横切り、通告の2つの型につきましては、ネガワットの切り込み方によっては、いろいろなパターンが想定し得るとすることも勘案し、導入時の種々の作業コストが増大するということを勘案すれば、まずは直接協議スキームの部分から始めていくというようにステップを踏んではどうかという提案をしております。

スライド23に飛ばさせていただきます。スライド23は先ほど3つの論点と申し上げた2点目でございます。すなわち、需要家が複数のネガワット契約を締結している場合ということでございます。ネガワット契約を結んでいる需要家というのは一定の電力供給に対する問題意識の高い需要家だと考えられる部分もございますが、この場合、論点8にございますように、需要家が関係事業者との協議も踏まえて、どちらを優先していくのかということを設定していつはどうかという提案を申し上げている次第でございます。

続きまして、スライド24でございます。ここでは先ほどの3点目のところ、すなわち、ネガワット取引のための監視のあり方について取り上げております。ネガワット事業者はこれまで本専門会合でも申し上げてまいりましたが、電気事業者としてのステータスはもたないというように法的に整理してきております。このため、直接的な電気事業者と行政とのかかわりということではなくて、一般送配電事業者が締結する電力量調整供給の契約を通じて対応していかざるを得ないという部分がございます。

したがって、前回取り扱ったスライドでありますスライド25のところ、ネガワット事業者に求める規律ということで、4要件を書かせていただいておりますが、これらを確認していくのが一般送配電事業者とネガワット事業者との間で締結される契約において要件

として具備されているかを確認し、また、ネガワット取引に係る業務の状況については、国が報告徴収を行うということを通じて、取引の監視を行っていったらどうかということを書かせていただいております。

それでは、続きまして、スライド27でございます。ここではその他という言い方で書かせていただいている論点でございます。

まず、これは3つの取引スキーム全てに共通するものでございますが、小売事業者が需要家に供給する小売用の供給力の中には、需要地近接性評価割引の対象となる電源が含まれている場合があります。そうした場合の扱いについてでございます。現行の需要地近接性評価割引の考え方におきましては、小売事業者が他の事業者に転売する場合には、転売先の事業者は、調達元の電源の所在地を認識せずに電気を購入しているということになるため、転売分の電力を割引の対象から外しております。これをネガワット取引に置きかえていった場合には、ネガワット事業者は、小売事業者が調達している電源の所在地を認識できないということになります。だから、ネガワット取引においても割引の対象から外しておくということが先ほど申し上げた考え方と同様の整理になってくるかと思っております。このため、こうした内容を反映させた上で精算を行っていくということが必要になるのですが、計画の書きかえを誰かがやらなくてはいけないということになっておりまして、ここの計画の書きかえを誰がやるかという点が論点となります。論点10がこの論点を扱っている部分であります。案1として、あくまで筋を通して小売事業者とする案、これに対して、案2としてネガワット事業者から契約相手の需要家にゲートクローズ直前になって需給抑制の指示がなされる場合などにおいて、小売電気事業者がゲートクローズ前に計画の修正が実務的に非常に困難になるケースも勘案して、いずれにしても正しい情報をもつことが予定される一般送配電事業者、または広域機関にこの機能を担っていただくという案の2案をお示しさせていただいております。今申し上げましたように筋を通すなら案1、実務面を勘案するなら案2ということになりますので、ここの点についても、この後ご議論いただければと思います。

最後、スライド29において、実施スケジュールのイメージをお示ししております。総合資源エネルギー調査会の電力基本政策小委員会においては、来年4月から実施という議論がなされてきております。しかしながら、現在の託送サービスをめぐる状況を勘案すれば、システム面の対応など慎重を期す必要がある部分もございます。こうした点を踏まえ、最も準備コストの低い直接協議スキームについては来年4月から始めていくということを目

標としつつ、確定数量契約スキーム、それから第三者仲介スキームについては、来年中を一定のメルクマールとして考えていくこととしてはどうかという提案でございます。特に、第三者仲介スキームにつきましては、本日も議題とさせていただいておりますように、いろいろな決めごと、システム対応が発生してまいります。このため、来年4月からの制度実施後の状況もきちんとみながら対応していく必要があるのではないかと思います、ここにいろいろな留保をつけて提案させていただいている次第でございます。

長くなりましたが、説明は以上でございます。ご審議よろしく申し上げます。

○稲垣座長 ありがとうございます。さまざまな主体がさまざまなことを行うといういろいろな提案があったわけですが、これについては45分ぐらいまでをめぐりに議論したいと思います。それでは、活発なご議論をお願いいたします。

まず、一般送配電事業者に必要な調整力の公募の確保についての問題を45分までやりたいと思います。ご意見をお願いいたします。それでは、瀧本オブザーバー、お願いいたします。

○瀧本中国電力執行役員 それでは、資料3でございますけれども、19ページになります。当局からご丁寧にご説明いただいたところではございますが、費用の情報公開の点でございます。ご説明いただきました枠外に注書きで3と書いてあるところに、電源Ⅰ、Ⅱの電力量価格について、週ごとの平均価格、最高価格を示してはどうかとございます。

資料に書いてございますとおり、当面実態的には調整力の供給者は旧一般電気事業者の発電部門ということになるのではないかと想定しております、いわゆる発電情報ということになります。したがって、こういう状況でいきますと、かなり重要な経営情報という範疇に入りますので、これが限界費用という形で類推されるということは競争上、若干不利益が生じるのではないかと懸念しております、資料のほうにそうお書きいただいているところでございます。

例示で最高価格の公表単位を東西の区分とすること等も考えられるというように書いていただいております。最高価格もそうだと思いますし、いろいろ多面的にご検討いただきまして、例えば平均価格もそういうことがないのかどうかということも含めて、いわゆる競争上の不利益にならないかどうかという観点で引き続きご検討いただければと思います。具体的には今後詰められていくべきものと認識しているところでございます。

私からは以上でございます。

○稲垣座長 要するに絶対に確保しなければいけないという問題と公平性を確保すると

いう問題、それから今それぞれの会社の経営情報の秘密の問題とかいろいろ出てきましたけれども、今のご意見は、論点12について一応事務局のほうは提案しているわけですが、注のところでさまざまな考慮もしているのですが、これについて、この案ではなくて、別の何か考え方をもう少し検討せよという、それともこの案に対する反対というか、今回決めていけるといいと思いますので、どんなご趣旨のご意見でしょうか。

○瀧本中国電力執行役員 資料には例えばとありましたので、私どもとしては、今後決めていかれるものだというような思いで発言させていただいております。その意味で今日決めたほうがいいかどうかというのはあるのですけれども、私どもの考えとしては、最高価格というところに一応配慮がされたような表現になっているわけですが、平均価格というのもどういう形で提出が求められるのかというのもいま一つ具体的なもので示されていないものですから、よくわからないところもございまして、そういう意味では、もう少し精査をしたほうがよろしいのではないのでしょうかという趣旨で発言したわけでございます。

○稲垣座長 そうすると、整理すると、論点12についての事務局の提案は原則として、この構造自体はいいのだけれども、例えば考慮すべき事情をもう少し精査していくべきだと。その際に、企業の経営情報について機微にわたるところについては慎重にというご趣旨のご発言ですか。

○瀧本中国電力執行役員 そういうことでございます。

○稲垣座長 今、考え方なりの話があるのですけれども、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、スライド4です。入札してきた電源のキロワットの低い順番で電源Ⅰを落札するというので、これは合理的なやり方だとは思いますが、電源入札という考え方からすると、稼働率がゼロだということを前提としているのと同値になっているのだと思います。例えば通常の電源入札であれば、ベース電源なら稼働率が80だとか60だとかというのを想定し、それで一番安くなるようなものを選ぶ。ミドル電源でやるのだったら40だとか30だとかというのを想定して、それでトータルのコストが一番安くなるようにする。この場合には稼働率ゼロで固定費に当たる部分が一番安くなるように落札していくことになっているわけですね。

これは確かに電源Ⅰで、実際に動かすときには電源Ⅱとの差しかえとかがあるので、実際の稼働率は確かに低いことが想定されるでしょうし、低いだけでなく、どれぐらい動くかというのは現時点で全くわからないというのも確かにそうなのですが、電源Ⅰの全てが稼働率ゼロということはないような気がします。極端なことをいうと、可変費用が無量大

で固定費用がとてつもなく低いもので、これで落札されてしまうということになると、動かしようがなくなって本当に電源 I は全て稼働率ゼロと言うことにだつてなりかねない。少なくとも一部の電源は両方考える必要があるのではないか。例えば5%なら5%、10%なら10%でかなり低い率になると思うのですが、本当はそう考える必要があるのではないかという気はします。ただ、現時点で5%が正しいのか10%が正しいのかはわからないので、とりあえずこれでやってみるということでもいいと思います。それにこれだと固定費のところの精査だけですので、可変費、応札した事業者のそれが正しいかどうかということをチェックしなくてもいいとかというような点で、今回の提案はすぐれているとは思いますが、本当にこれでいいかは、次回以降のラウンドでは、実績をみながら考える、再検討する必要も出てくるかもしれない。

次です。スライド14、意図的なものと非意図的なものを分けるというのは合理的だとは思いますが、意図的と非意図的は物すごくわかりやすいものは確かにある。二重売買してしまったとかというのは確かにわかりやすい。しかしすべてがそうとは限らない。どうやって判定するか、誰が判定するのかということをはっきりさせておく必要があると思います。もしこれを一般送配電事業者任せるとかということ、荷が重いという気もする。どのように判断するのかは決めておかないと、送配電事業者のほうに過大な負担をかけると思いました。

次、スライド19、先ほど瀧本さんからも議論があった点です。競争上、情報公開には問題がある。その前にいわれたのは、想定されるのは旧一般電気事業者の電源で結果的にはほぼそうなるだろうとの予想。その予想も一定の確率で正しいと思います。そうすると、その地域の旧一般電気事業者の経営情報が丸わかりになってしまうので、配慮が必要と認めて、例えばと書かれたもので制度を始めるのは、私も合理的だと思います。

ただ、この場合に考えていただきたいのは、ということは、この市場はしばらくの間競争メカニズムは十分には働きそうにないということ、旧一般電気事業者からもはっきりいっていただいたということ。ということは、この価格が本当に合理的なものになるかどうかを私はとても心配しています。

したがって、ある程度競争は働くとしても、かなり支配的な事業者がいる状況でも監視は必要なのですが、それよりもさらにひどいことになりそうということが改めていわれたわけですから、監視の必要性は相当高いと思います。情報をこういう形で制限して出すということは、当然の前提として、支配的事業者の応札がコストから著しく乖離したものに

なっていないかどうかはきちんと確認する必要があるということを改めていただきたということだと理解しています。この監視もぜひぜひお願いします。

最後、スライド25、瞬時調整契約に関してです。瞬時調整契約は建前は確かに系統上の安定性のためにとられた契約ということなので、これを送配電部門のほうにもってくるのは自然な整理。しかし、きれいごとをいうとそうなのだけれども、実態は事実上の割引料金として機能していた。ここは経産省はとでもモデレートにというか、産業政策という観点もありということで、自分たちの責任ですとおっしゃってくださったわけですが、必ずしもそれだけではない。類推でしかないのですけれども、本当に営業戦略として新規参入者にとられそうなところに対して、瞬時調整契約を結んであげるから、だから大幅に割引になるから移らないでとかといったことは絶対になかったなどは、旧一般電気事業者もいえないのではないかと。そういう意味で、実質的には小売契約だったとい側面も相当あると思います。

きょう後半に議論すると思いますが、一般電気事業者は既契約を物すごく重んじて、総括原価と地域独占に守られていた時代に結んだ、もうそこしか契約ができなかったような長期契約でも後生大事に抱え込んで決して離さない事業者もいる中で、このような私契約として結ばれた小売契約を実際に結んだ産業界の意向も全部無視して簡単に切れるのかというと、それは契約を重視する旧一般電気事業者さんの行動からすると相当に難しいだろうと推測します。だから、小売部門のほうで割引くという格好で引き継がない限り、切るのは相当難しいだろうと思っています。その結果として、かなりの部分が今まで同様の契約で残るというのもある程度仕方がないのではないかと。

一方で、仕方がないからといって、どう考えても小売の割引としてなされた大きな割引を託送料金に全部乗せられたらかなわない。仮に公募でやらないとしても、託送料金の査定として、もし公募をやったとしたらこれぐらいというところ以上のことは乗せない、ということさえ徹底すれば、ここのところはしばらく公募の調達量がとても少なくなったとしてもやむを得ないのではないかと。思います。

ただ、この契約をどう変えるのかというのは完全に私企業と私企業の中の契約の話ですから、この委員会がそういうものは全部解約しろといったからというようなことを、契約を切る口実にされたらかなわない。その点は国民の契約として事業者が責任をもってやることだと私は思います。ここのところを取引監視等委員会のほうでわざわざサポートして解約を促進することまでする必要はあるかどうかとも自明ではないと思っています。

以上です。

○稲垣座長　ほかに。秋山オブザーバー、次に、大橋委員の順序で御願います。

○秋山エネット経営企画部長　ありがとうございます。私からは大きく3点でございます。

今回、公募を始めるに当たって、前から何回か申し上げたのですが、当然、応答時間などについて厳しい条件はついてくると思うのですが、必ずしも排他的なルールになってしまふのではなくて、要件を細分化して、厳しい条件もあれば、もう少し応答時間の長いものもあっても良いというような、いろいろな新規参入者が応募できる機会を増やす視点での公募要領の作成をぜひお願いしたいと思っております。

また、21ページに相對契約のご説明があったかと思えます。まさに相對になってきますと、当然2社の間の非常にクローズな世界になってきます。ただ、相對契約で定める内容をできるだけ最小限にさせていただいて、それが参入障壁にならないようなご配慮もできればお願いしたいと思っております。

最後に、今回、公募を開始した後にまた意見募集などをしていただけるのだと思っております。例えばこれをやることによって、将来的には調整力を取引できるリアルタイム市場にもつながるような、標準化に向けたステップになれば良いのではないかとと思っております。

私からは以上でございます。

○稲垣座長　お伺いしますけれども、3番目は今後の戦略的な位置づけということだと思うのですが、新規参入者の参入がしやすいようになる視点ということで、今説明のほうで相当いろいろな点で参入阻害にならないようにということがあったのですが、これに不足であるというご趣旨を含みますでしょうか。

○秋山エネット経営企画部長　今後、そういうことにならないような視点も含めてつくっていただければと思ったということです。ですから、余りぎちぎちに例えば応答時間をすごく短いものしか応募できません、ということではなくて、また、オンラインが結ばれていないものもあるでしょうから、そういったものも排除しないようになっていけばよろしいのではないかとということです。

○稲垣座長　ご意見としては、今の説明の枠組みなり試行の過程は是とするけれども、さらに詳細を詰める上で今のような観点を考えろというご趣旨ですか。

○秋山エネット経営企画部長　おっしゃるとおりです。

○稲垣座長 ありがとうございます。では、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 今回の秋山オブザーバーの補足ですけれども、前回は議論になったと思いますが、この公募は一般送配電事業者が広域機関に対して説明をするということなのですが、その説明の内容について広域機関が事後的にどうチェック、検証するのかということ。それでその評価判断基準とか結果公表の仕方というのは多分余り煮詰まっていなくていいところが恐らくあるのではないかと思います、ここのあたりは広域機関を中心にしてしっかりやっていただく必要があるだろうと思います。そこでの検討でかなりの部分のご懸念は解消されるのではないかと思います。前回の議論を引き継いでやっていただければということかと思えます。

ちょっと細かい点なのですが、一つ一つコメント、質問をさせていただきます。

まず、14ページ目、費用精算の方法ですけれども、指令に対して足らなかったケースが書かれているわけですが、恐らくこれをやり過ぎてしまったというか、赤い点線より超えてしまったケースもきちっとペナルティーを科していかなければいけないということも非常に重要なことだと思います。この点は見せ方だけの話だと思いますが、超えてしまうケースにはかなり大変なケースもあり得るのではないかと思いますので、そこはまたしっかりペナルティーのほうを考えていただければというのが1点であります。

19ページ目なのですが、これは先ほどからあるように、このお話というのは基本的に調整力の調達市場を今後つくっていく。リアルタイム市場に向けての取り組みだと理解しています。そういう意味で一定程度市場の状況について公開するということは重要だと思いますので、ここのあたりの取り組みはリアルタイム市場を見据えた取り組みとして、整合性のある形でやっていただければということになります。

次が22ページ目ですが、キロワット価格以外の基準で調達することを許すというのは非常に理にかなっていないのだと思います。反応スピードを含めたパフォーマンスを評価しつつ、それと価格との見合いで適切なパフォーマンスと価格との組み合わせを調達していくということを許すという形を考えると、この22ページ目の評価基準は正しいかなと思います。

ここで重要になるのは、パフォーマンスをどう認定、基準化するのかというのが重要な話だと思います。ここは広域機関の中で本来調整力の機能をきちっと議論すべき内容ではないかと私自身は思っていて、そうした議論を進めていかないと、ここの価格以外の基準というのは一体何なのだという事にならざるを得ないと思いますので、ぜひその

議論は進めていただければと思います。

次ですが、24ページ目の調整力の域外調達、これは重要な論点だと思います。これをやるには、確かにいろいろなものを制度上考えていかなければいけないことがあって、1つには連系線を通じた調整力の調達についてまだ議論したことがないのではないかと思います。そういうことは議論を始めないと、こういう論点もそもそも実現しない話になると思いますので、ぜひそういう議論を進めていただければと思います。

最後に、25ページ目の需給調整契約に関してですけれども、これは詳細制度ワーキングでしたか、以前議論していたワーキングがあったと思うのですが、そこでたしか瞬時調整は基本的に送配電につけて、計画調整は小売が担うのが適切ではないかというような整理が一定程度なされていたのではないかと考えていて、この話は直接後ほど資料4で説明していただいた、DRに直接かぶる話だと思うのです。

見方によっては、DRの成長の上限を決めてしまっているみたいな感じのところも場合によったらあり得る話かもしれないですけれども、ただ、これをDRに置きかえていくという考え方をすれば、DRの成長ののり代ともみることができるかもしれないのですが、このあたりというのは、市場の競争力がある形というか、DRとの関係もきちっと考慮しながら進めていくべき論点なのかなと思います。

以上であります。

○稲垣座長　　ありがとうございました。それでは、時間の関係もございますので、都築課長、今までのご要望、意見等について、お考えをお聞かせください。

なお、1点、先ほどペナルティーとか契約の拘束力に関する話が出たのですけれども、これは民衆の契約の場合には民法、あるいは民事法が適用になるので、これを殊さらに制限するような、例えば解除権の行使を制限するとか、そうしたことについてはきちっとみていくという観点ももてないのかなということは先ほど松村委員が解除権の問題についてお触れになったので、その辺についてもご検討いただければと思うのですが、これも含めて今までのご議論についてのご意見をお伺いしたいと思います。

○都築ネットワーク事業監視課長　　それでは、いろいろなお指摘をいただきまして、ありがとうございました。それに対して幾つかご説明、それから我々なりの考え方というものをお示ししたいと思います。

まず、最初、中国電力の瀧本さんからいただいた点でございます。情報公開の話でキロワットアワー価格について、平均価格も含めて検討をとということでございます。ここで論

点にしているのは、要するに個社の電源が特定されて、その単価が見えてしまうというのをどのように考えるのかという点です。特にこれは電源Ⅰだけではなくて電源Ⅱという小売のいわゆる競争部門で使われる電源について、それが仮に限界的なところになってきたときには、その価格が表示されてしまうというところについてどう考えるのかが論点ではないかと考えております。こうしたところから考えると、平均価格というのは、いずれにしてもそういう電源の顔がみえなくなる一定の抽象度の高いものだと考えておりますので、電源の特定ということとは違うのではないかと考えております。もう一つ、大橋委員からご指摘を頂戴しましたが、この議論の初期でリアルタイム市場というか、将来の調整力の調達については市場化していくということも見据えてということになります。しかも、そのときに、これがマチュアなマーケットになってきたときには、リアルタイム市場価格がインバランス精算価格になっていくということも考えると、少なくとも初期の段階では、そういういろいろな事情を考慮するということはあるかもしれませんが、2020年のタイミングでリアルタイムマーケットが開設されている段階で、そのときの情報公開のあり方も考える必要があります。その段階で、具体的に、どういう形でそういう価格の公開、透明性を広げていくのか、また、それが電源の参入との関係でどうなっていくのかということは議論していかなくてはいけないと思っております。今回は、こうした観点から、あくまでファーストステップとしての入札を実施するというので、こうした提案をさせていただいたのだということをお願いしたいと思います。

それから、松村委員のご指摘の中で稼働率の問題でございます。ここの部分、大変難しい論点というか、場合によっては場合分けをもうちょっと丁寧にやらないといけないと思っております。例えば、電源Ⅰの中でも、その中で調達されると思われるガバナフリーといわれているものにつきましては、容量としては契約しますが、その中でキロワット価値はない。幅の中で自動的に応答してしまうという部分でございます。そういったところにつきましては、稼働率ゼロという概念とは全く性質の違う、でもキロワットアワーの精算が起きにくい、最後±ゼロになるという想定電源もあります。これに対して、先ほど稀頻度リスクみたいな話もありましたけれども、要するに予備力としてもっておかないといけないというものもでございます。その中には、大半が電源Ⅱのほうに置きかわって、実際には調整力として給電指令がなされるというものもあろうかと思っておりますが、そういうときに一定の経験を積んで、稼働率の概念を入れるのかどうか。電源Ⅰにつきましても、例えば、出力の変化スピードの観点で幾つかに分類して分けて募集をする場合には、これ

に応じて稼働率、設備利用率の考え方を設定し得るということもあろうかと思っています。こうした点につきましては、実施しながらチューニングしていく要素かなと考えております。

「意図的な」というところにつきまして、まず一義的には、契約の中で調整力の調達契約の中で一般送配電事業者として判断していただくという部分はあろうかと思っておりますが、私ども電力・ガス取引監視等委員会としましても、調整力としてどういうものが調達できているのか、それに対してどういう運用状況になっているのかという点につきましては、監視対象だと考えております。そうした観点で重層的に対応していくということではないかと思っております。

情報公開について、競争メカニズムが働かないという前提かというところがございますが、我々としてそういう判断をしてこういうご提案をしているわけではございません。しかし、少なくともステップ・バイ・ステップで徐々にレベルアップをしていくという要素はあるのではないかと考えている次第でございます。

需給調整契約についてのご指摘も頂戴いたしました。確かにどのように評価をするかという問題はありますが、割引的な要素として機能してきた部分が否定できるかというところと否定できない部分もあろうかと思っております。ここにつきましては、仮に割引的な要素があるということであれば、これは小売としての割引の世界であり、実際に調整力として調整に機能している部分というものとは峻別し、交通整理が必要になってくるかと思っております。

ただ、他方で、そのようになっていった場合には、もともと政府も関与しているような形でこうした契約が伝統的に続けられてきたというところもありますので、契約をどのように考えていくのかという点については慎重に考えてまいりたいと思っております。

エネットの秋山さんからいただいていたご指摘の中の1点目のところがございますが、募集に当たっては、応答時間とかの厳しいものが設定されるということもあろうかと思いますが、緩いものもつくってほしいというご指摘かと認識しました。しかし、これは、枠として緩いものを作るというご指摘には合理性がないと思っております。どういうものが必要かという必要性の要件の中に、いろいろなスペックのものがあるだろうということだと思っておりますので、こうした点は技術的なものだと思っております。

調整力としてどういう要件を具備すべきかという点は、現在、広域機関の中でご検討いただいているものとして承知しておりますので、広域機関での議論の中でも整理がなされ

ていくことを期待する次第でございます。

次に、大橋委員のご指摘の中で、一般送配電事業者と広域機関との関係で結果の公表の仕方ということでございます。もちろん調整力の調達契約は送配電事業者としての計画にかかわってくるものでございますので、広域機関との関係は出てくるかと思っております。前回の会合で広域機関において募集要領をとりまとめて、それを一覧性のある形で公表していただくとか、その中で、例えば公募に参加された方やその他一般の方からのご要望もあつたりしたとき、中でも、要件としてそろえていくとか改善をしていくというような話があった場合には、適切に対応していこう、また、広域機関でも意見募集を行っていたいて、その中で全一般送配電事業者共通に対応できるものであれば、対応を模索していくべく検討を進めていくということをご提案申し上げてきたところです。こうした対応を通して、この仕組み自体のアカウントビリティを果たしていくということかと思っております。同時に、この調整力公募につきましては、国もダイレクトに監視してまいりますので、そういう中での必要な対応も考えてまいりたいと思っております。指令に対して、オーバースペックというか、過剰に反応してしまった場合の扱いについては、足りなかった場合、資料上はそのようになっておりますが、例えば過剰に反応したとしてもその求めている範囲までしか精算はしませんよというようなことだと思っております。ここはディテールなルールとして確認していくということではないかと思っております。

その次、価格以外の基準をどのように考えていくかという点でございます。先ほども少し申し上げましたが、調整力の公募で例えば電源Ⅰといっても電源Ⅰで1つのスペックで調達契約というか、募集を行うわけではなくて、その中に、例えば瞬動性の高いもの、もうちょっと時間的には余裕はあるけれども相対的に価格の安いものを調達していくということを期待するもの、予備力としての機能を期待するものなど調達スペックも何段階かあろうかと思っております。これらを峻別していく中で、パフォーマンスが事前に区分されて募集される仕組みが備わるのではないかと考えております。それに加えて、例えば、緊急的な要請で極めて瞬動性の高いものが足りないという場合にそれだけを特定して、また特定の電源バランスを考えたときに特定地域にあるものを募集していかなければいけないとか、そういうときには、価格以外の基準も含めて総合的に考えていかなければならない場合もあるかと思っております。そういう価値観的には相対的なものもあろうかと思っております。

需給調整契約のDRとの関係ということで、この部分については、おっしゃるように

既存の需給調整契約が唯一の調整力のネガワット市場ではないと考えております。そのときに、需給調整契約が1つの相場観になるのかならないのかというところもあります。もちろん相対的なものだと思っております。

我々としては、できるだけこういう部分においても市場化を進めていくという取組が重要ではないかと思っておりますが、先ほど申し上げましたように、いろいろな過去からの経緯もありますようなところも勘案して、ここについては慎重に考えてまいりたいと思っております。私からは以上でございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。リアルタイム市場からの調達という道筋を戦略的な目的を見据えた上で、その一歩を始める。それに際しては、公平公正のみならず、こうした戦略に向けた拡大されたプレーヤーを迎え入れるということを前提に、それらの利益を守りつつ、公正でかつ最適化されたものを目指すという非常に多くのエレメントを考慮しながらさまざまな論点についての検討があったということで、大方のご了解を得られたということだと思います。細かい点については、さらに検討を加えて、次回、これまでの議論のとりまとめを報告していただくということにしたいと思いますが、ご異議ございませんでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

それでは、その方向で進んでいただきたいと思います。

それでは、次に、ネガワット取引についての各委員のご発言を求めたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。児玉オブザーバー、お願いいたします。

○児玉S Bパワー取締役C O O よろしく願いいたします。私から2点ございます。

まず、冒頭に先回申し上げました売り上げ補填金につきまして、今回ネガワット調整金という呼称になるということの方向性、ありがとうございます。私もこの方向性が望ましいと考えております。

本日の2点の論点でございますが、第三者仲介スキームについてでございます。これは正直申しまして、少し慎重に各種議論するべきではないかと感じております。小売事業者の立場に立って申し上げますと、第三者の方が入って商取引がされるということは、小売事業者からみると、ネガワット事業者が誰かという事はみえないわけです。そのための第三者仲介スキームなのですが、実は結果でお会いしましょうといったときに、この方の与信や、支払い能力といったところがみえないまま商取引が行われるということは非常に不安でございますし、場合によってはお取引ができない方だったという場合にはお金のやり

とりもできなくなってしまうということも発生しますので、今回、クリアリング機能を備えるものと書かれておりますが、このあたりの、支払い能力、与信というところはよくご検討いただいたほうが良いと思っています。

それに伴って、ネガワット事業者の取引にある種、疑義が生じた際には、第三者の仲介者がしっかりと調査や取引を停止するというようなことを具備していただいた設計にしていただけるとありがたいと思っています。

第三者仲介スキームではインバランスの論点でも、ネガワットが発動したときの需要計画の修正を小売事業者みずからがやるのか、それとも、とりまとめを行っている第三者が行っていただくのか、また発動前後のどのタイミングで修正をするのか、実際にかかる全体的な業務フローを整理していく必要があるのではないかと考えております。

従って、本日スケジュール案ということでは示されていますけれども、まずは直接協議が先行して実施し、それらの中より出てくる課題があると思いますので、それらを踏まえ第三者スキームを組み立てていくことが望ましいと思っています。プレーヤーがたくさん関係するため、市場関係者が安心して商取引、運営ができるような合意形成を図っていただければと思っています。

本日2点目は、25ページにネガワット事業者に求める規律についてということで、各種、これも要件を備えているかを確認するという事は非常に重要だと思います。実はネガワット事業者もアグリゲーター、消費者の観点からみると、実はあたかも電気を扱っているようにみえます。小売電気事業者というのはきっちりライセンスで定義されているのですが、このネガワット事業者というのは、あたかも電気を扱っているように誤認しやすい位置になるのかと思いますと、これはいろいろと当たりはあるのかもしれませんが、小売営業ガイドラインの中にも含めるというのもいいのではないかと考えています。ですから、託送約款の中へ含めるということも賛成でございますが、消費者から見たときの見え方も踏まえてご検討いただければ幸いですということでございます。

最後に、ここの場にはそぐわないのかもしれませんが、現状ネガワット取引に関するガイドラインの改定案ということでパブリックコメントが行われているわけですが、やはりこれも小売営業のガイドライン同様、いろいろな取引形態が起きてくることや、想定していないことも起きてくると思われまので、ぜひ小売営業に関するガイドライン同様、運用が開始されましたら、さまざまな要因等々を踏まえて、適時アップデートしていただけるようにご検討いただけますとありがたいということでございます。

以上でございます。

○稲垣座長　ほかにご意見は。野田オブザーバー、お願いいたします。

○野田関西電力執行役員　ありがとうございます。私からは3点発言させていただきたいと思います。

まず、1点目は、第三者仲介スキームについての概観が示されましたけれども、利用場面を想定した具体的な仲介業務の絵姿をイメージすることが難しいということもあって、利用者のニーズに応じたスキームになっているのかがちょっと不明なところがあるなと思います。どういった契約にサインして、どういった責任を負うのかといったところは利用者として大変気になるところではないかと思います。

そういう中で、需要抑制に係る情報仲介の担い手として、一般送配電事業者が候補に挙げられていますけれども、具体的なスキーム開始のスケジュールも示されている中、何ができて何ができないのか、本当にニーズにお応えするという任に耐え得るのかということ判断するためにも、各事業者と仲介者の具体的な契約内容であるとか、その中でJEPXがどのように位置づけられるのかなど、それらを踏まえて実務にしっかり落とせるように、関係者と一緒に精査していく必要があるのではないかと思います。

2点目は、27ページにありますネガワットの発動に伴う需要抑制計画の内容を反映させた需要計画についてです。系統利用者が系統利用計画をみずから策定、提出して、当該計画を遵守するという、計画値同時同量制度の趣旨を踏まえると、小売事業者が計画を書きかえるという仕組みにするのが筋ではないかと思います。仮に一般送配電事業者、あるいは広域機関がこれを行うとなると、追加のシステム対応等が必要になって、29ページに示されているようなスケジュールでは対応が困難になるのではないかと考えております。

3点目です。最後に、今まで幾つか課題を申し上げましたけれども、改めて29ページのスケジュールについて、提示されている対応時期に向けて我々としても取り組んでいきたいと考えておりますが、先ほど申し上げました第三者仲介スキームの課題解決が必要なほか、短納期での対応ということもあって、さまざまな制約があるということもご理解いただければと思いますし、その上で、今後課題が生じたときにはご相談させていただければと考えております。

以上でございます。

○稲垣座長　松村委員、お願いいたします。

○松村委員　まず先ほど都築さんがお答えになったところ、調整力を幾つかの類型に分

けて、それぞれのスペックで公募するというのはとても安心しました。実際、そういう形で起こってほしい。そこで希望としては、そのうちの少なくとも1つの類型でDRで参入することが十分期待できるようなスペックも一定の割合入ってくれるとよい。DRの市場はこれから育てていかなければいけないということもあるので、こういうマーケットもあると示すためにも、そういう類い事業者も入ろうと思えば検討できるというようなスペックのものが少しでも出てくるとうれしいなと思っています。

次、資料4に関して。資料の順番とちょっと違って申しわけないのですが、29、最後のところです。今、野田さんからもありましたが、私もスケジュールは若干懸念しています。いろいろな経緯から2017年中にやりたいというのはとてもよくわかりますし、そもそもこの委員会が決めるのか、別の委員会が決めるのかということもよくわかってはいませんが、早くやった結果としてトラブルが多発するというよりも、若干おくらせてもちゃんと準備期間をとるほうが長期的にDRを育てていくためにも重要なのではないかと。さらに、直接協議のスキームは2017年4月1日から始めるということですから、2017年にもこれをちゃんと始めるのだという政府の方針とは、仮にほかのところを若干おくらせても大きくずれてはいないのではないかと。

それから、さらにこの方針が出されたときには、この4月のこんな激しいトラブルが起こると誰も予想していなかったときの方針であり、これをみて少しおくらせるというのも、それはそれで合理的なのではないかと思えます。様子を見てということもありますが、例えば18年4月だとか19年4月だとかというような形で、明確に時期をいったほうがシステム対応がしやすいということもあり得ると思う。17年中ということにこだわらず、第三者仲介スキームのほうは多少おくらせてもよりよい対応ができるということであれば、そのことも検討すべきかと思えます。

次、スライド戻って申しわけないのですが、スライド13。この補償金なのですが、名前は調整金に変わったのだけれども、今回の提案は事実上補償金かなと。合理的に考え得る限りで一番高い金額になったと思います。この金額なら小売事業者は文句をいわないだろうなと思っていたら、先ほどソフトバンクさんからそれでも懸念が出てきたので、ちょっと心配はしているのです。DRの普及という点からみると、ちょっと高過ぎてマイナスかなと思わないではないのですが、しかし一方で、とてもわかりやすいということもあるし、全額調整してくれるということであれば、小売事業者からの嫌がらせはきかないだろうということを見ると、合理的な提案かもしれないと思いました。

次、スライド20、部分供給のところなのです。③の類型はこのご提案でいいと思うのですが、①や②の類型も本当にできないのか。これは自然体に考えれば、類型①だったら小売事業者B、類型②なら小売事業者Aのところから順番に抑制して行って、それ以上の抑制になったら事業者A、あるいは事業者Bのほうに変わるというように考えるのがとても自然だと思うので、そういう形でルールを決めてしまえば、そんなに難しい問題なく対応できるのではないかと思いました。ただ一方で、システム対応がとても大変になるというのは全くそのとおりなので、対応の時期をおくらせるということとセットで①と②も考えることは可能なのではないかと思いました。

次、スライド27。需要地近接性に関して、今回の提案について反対ということではない。しかし私はこれで現行の託送料金の体系がかなりまずいのではないかとの思いを再確認したような気がする。まずいからこういうややこしい問題が出てきているのではないか。私はずっと繰り返しているようなとてもシンプルな、抜本的な改革になるわけですが、それをするとこの問題は基本的になくなるのではないか。だから、やはり一刻も早く抜本的な改革をしなければいけないということを再度認識させられる問題提起だったと私は理解しています。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。秋山オブザーバー。

○秋山エネット経営企画部長 たびたび済みません、ありがとうございます。私からは、3点意見を申し上げたいと思います。

まず1点目は、27ページの論点10でございます。こちら野田オブザーバーと全く逆の話になってしまいますが、やはりこの計画の修正の件については、実務面を考慮していただいて、やはり案2が望ましいと考えています。現実問題、ゲートクローズの直前に需要計画ですとか販売計画の変更を小売側に求めるのはやはり難しいと考えています。さらに、システム対応等を含めて運用上考えれば、やはり送配電部門のほうでやっていただけなのが効率的であると考えております。

ちょっと順番が逆になって済みません。7ページのところなのですが、情報のやりとりのイメージが出ているかと思えます。この中の小売について、我々の実際のオペレーションを考えてみますと、エリアの合成の需要をみて、オペレーションをしているので、実際に小売事業者Aが欲しい情報としては、ベースラインというよりは、どのお客さまがどの時間にどれだけ減るかという情報のほうが重要だと思っています。

どれだけ減るかという情報がわかっているならば、実際に我々が合成の需要をみていて減ったときに、それはDRで減らしているのだから、この分の調達には減らしてはいけないというような判断ができるかと思います。そうでないと、当該のコマはもう動かさないかもしれませんが、先のコマは需要が減ってしまったら調達を減らしにいてしまいますので、結局、余力が活用できなくなってしまいます。このため、ベースラインではなくて、需要抑制量を提供することで、14ページに記載されたベースラインと需要計画のずれという問題についても解決するのではないかと考えております。

3点目、13ページの論点4のところ、前回、私どもから発言させていただいたところ、拾っていただきまして、ありがとうございました。こちらにつきましては、当然中身としては賛成でございます。また、名前については先ほど松村先生からもありましたが、まさに調整金というより補填金ですので、児玉さんのようにずばっといい案はないのですが、内容に沿うように名前を変更する必要があるのかなと思いました。

以上でございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員　　細かい点が2点ございます。9ページ目の情報のやりとりの仲介のお話、また、27ページの需要地近接性のお話、両方にかかわるのですが、やはりどちらがやるべきかというのが問題となっています。押しつけ合いと云ったら言い過ぎかもしれませんが、うちではなく他のところのほうが合理的だというお話が出てきていますが、まさにこれは一長一短がある関係にみえていて、これをどう決めるのかというのはとても難しいと思います。ここで気になるのがやはりお金の話です。例えば情報の仲介をすることによって、どういう費用が発生し、また、それによってどういう対価があるのか。そのお金の話が一切抜けているからこそ押し付け合いになっているような気もしております、もしそこに対してリーズナブルな料金が設定されたら喜んでやりたいという場所が出るかもしれないと議論を聞いていて思いました。なので、お金の話についても少し考えてもいいのかなと感じました。これは感想です。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございます。小山オブザーバー、お願いいたします。

○小山中部電力執行役員　　ありがとうございます。先ほどから需要抑制計画の話が出ております、秋山さんもおっしゃったのですけれども、小売事業者としては、数コマ先の需要想定を、足元の需要実績をみながら想定しているものですから、需要抑制計画がない

と、そこで本当にネガワット取引による需要抑制がされているのかどうかというのを判断できなくなります。そういった論点が27ページの案1と案2のところにあるのですが、案1は基本的に小売事業者のほうに需要抑制計画が通知されるというスキームになっています。このページは第三者仲介スキームの場合の話ですけれども、直接協議スキームの場合も同様で、いずれのスキームかにかかわらず、需要抑制計画の通知を受けられる案1のような仕組みとしていただきたいということでございます。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員 ありがとうございます。調整金になったという話があって、私もそのほうがわかりやすいかなと思ったのですけれども、ただ、この水準自体が確かに先ほどお話があったように物すごく高くて、これでネガワットがきちんとこの市場に、どういう人が参加してくれるだろうかという不安があるのも事実です。

先ほどから制度設計上で第三者仲介スキームの情報の仲介を誰がするかという話と需要抑制計画に基づいて需要計画の変更、その負担を誰がするかという押しつけ合いというようなお話があって、私もやはりそこが物すごく気になったのですけれども、ここをきちんと丁寧に理解を、皆さんである程度認識の一致といいますか、合意していただかない限り、ネガワット市場がきちんとスキームができないのではないかと懸念があります。

なので、先ほど松村先生からもお話があったのですけれども、余りここは急ぎ過ぎないで、例えばシステム改修に費用も含めてどのぐらい、どういう情報追加が必要なのかとか、そのあたりのことについてきちんと丁寧に洗い出して議論すべきではないかと思います。

恐らく私が思うに、ある程度一般送配電事業者さんにこの点でかなりご負担をおかけすることになるだろうなという気はしているのですけれども、その場合でも余りにも送配電事業者さんがネガワットという市場に対してネガティブになられてしまうのは物すごく残念ですし、となると、もっと先にあるDR市場を活性化させようみたいな話にもつながってこないのか、何とかそのあたりを丁寧に議論を進めていただいて、余り急ぎ過ぎないでやっていただければと私は思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、圓尾委員、お願いいたします。

○圓尾委員 私も1点だけ、9ページの仲介者をどこにお願いするかという件です。私も、やはり一長一短でロジカルには決め切れなと思うのです。ただ、資料の中にもあり

ますように、実際どのように人を充てて対応していくのかを考えると、結論としては一般送配電事業者さんをお願いすることを前提に考えざるを得ないのかなと思っております。

先ほど安藤先生がおっしゃったようなお金の問題で解決できる部分があるのかもしれませんが、せっかく野田さんから関係者で精査していきましょうというお話をいただきましたので、提案としては、一般送配電事業者さんに仲介を請け負っていただくことを前提に、丁寧に話を詰めていきながら、どういう問題点があるかを洗っていくという方向で、一步踏み出したほうが良いと思いました。

○稲垣座長 ありがとうございます。林委員、お願いいたします。

○林委員 ありがとうございます。皆様のご意見をお伺いして、ちょっと危惧しておりますのは、ここでネガワット事業者がいらっしゃらないというのもちょっと気になるのですけれども、いろいろ課題もあるから先送りしたほうが良いという話が多分いつもこういう場合はあると思うのですが、皆様ご承知のとおり、60年ぶりの電力システム改革ということで、あと需要の話は初めての試みであるので、それを多分議論を幾らしても、システムの話といっても本当にちゃんと出せますかというのを私は逆に聞きたいのです。皆様議論をするのは得意で、都合が悪くなるとすぐ先送り先送りといいますが、私がちょっと思うのは、期限を切って1回一生懸命ぎりぎりまでやってみたらいいのではないかと考えています。

というのは、一応2017年目標があって、このスケジュールがある中で、多分いろいろ思われることもあるのですけれども、野田さんの話がさっきありましたが、決してノーではないという話で、もうちょっと短期間で集中的に頑張って、2017年度目標が一応あるわけですから、それに向かってネガワット事業者さんとか、できる限り限界まで頑張っていたいてということをやらないと、このまま先送りして、また先送りしてということを非常に危惧しています。ある意味、何をするのでも期限というのは非常に大切だと思っています。それが1点です。それは個人的な意見でございます。

あと、先ほど圓尾委員からもありました9ページの仲介の話なのですけれども、私もこれは非常に悩ましいところだと思うのです。野田さんをお願いばかりで非常に大変だとは思っているのですけれども、やはり広域的運営推進機関は今もトラブル等々いろいろある中で、きちっとしているというか、エリア内の需給バランスをこれまで実績があられる方々をお願いすべきで、ただ、その中でのシステム面の整理とかがいろいろあるのは十分わかっています、その中で1回それを詰めていただいた上でまた判断すればいいのではないかと。

先ほど野田さんがおっしゃっていましたが、いろいろ懸念事項等々あるという話もあるのは十分承知していますので、そういうものもネガワット事業者とか関係者云々で例えば細かくワーキンググループとかちょっとわからないですが、そういうものをつくるか何かしながら、しっかりと詰めていただければと思います。これは個人的な意見ですので、また皆さんとの議論に従っていきたいと思います。

あと、もう1つ、27ページの需要地近接性割引の話があったと思うのですが、これは都築さんの説明ですと、案1は筋を通すけれども、案2は事務面とおっしゃったのですが、私は案2の例えば一般送配電事業者がやっても実は筋が通るところが1つあると思っています。

それはどういうことかといいますと、例えば合理的なエリア内のネットワーク形成の観点なのですけれども、簡単にいえば正しい対象者、要するに転売している人が誰かとか正しい対象者に正しい割引を付与できるということから、そこをちゃんと一般送配電事業者がされれば、一般送配電事業者にとっては割引が減るわけですから、そういうところの話では、エリア内のネットワークの合理形成的な話にちょっと寄与するのではないかということをも1つの案としては思っております。

そういった意味で、そこも少し見方を変えていく必要がある。あと、案1の小売事業者さんに託すという話がかもともと筋としてはあるのですが、非常にたくさんの小売電気事業者さんがいらっしゃる中で、いろいろな規模の方々、さまざまな方がいらっしゃいまして、しかも電気事業の経験もあるけれども、それが少ない方がいろいろいらっしゃる中で、本当に遵守というところがどこまでメリットとしてあるのかということをもうちょっと、対応いただけるかということの危惧を、ネットワークの安定供給を考えたときに逆に危惧します。どうしても我々はネットワークの安定供給をみてしまいますので、その視点からあったときに、計画値の話とか多分いろいろあると思いますので、ここも今後の議論だとは思いますが、いろいろ議論していただきたいと思います。

ポイントは、私自身は先送りではなくて、2017年度めどでもう少し頑張ってみませんか。改革なので、どうしても大変なことはいっぱいありますけれども、ただ、皆様忘れてほしくないのは、3.11がありまして、計画停電をして、その中でインセンティブのない節電を強いられたということの中で、これからは節電された方にはちゃんとインセンティブを与えて、資源の少ない日本はそれを頑張っていこうということが多分あったと思うのです。そういった中で、そういうものをやる時に限って間違い探しは多分簡単だと思うの

で、大切な道義というか、原点に立ち返ってまたいろいろ考えていただきたいと思います。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。野田オブザーバー、ちょっと時間が押していますので、恐縮ですが。

○野田関西電力執行役員　　今、圓尾委員と林委員から一般電気事業者でやってはというご意見をいただいたのですけれども、先ほど申し上げたようにどのような形になっているかなど、いろいろな課題がある中で、今の段階で、私どもがやるべきということは、ちょっと判断しかねるということが実態であります。

また、前回申し上げたのですけれども、先ほど岩船委員からもご指摘があったのですが、いろいろなスキームに係る体制づくりやシステム設計といったことを踏まえると、効率性といった観点も含めて検討していかないといけないと思っています。

以上です。

○稲垣座長　　それでは、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員　　時間のない中、済みません。3つあるのですけれども、まず第1に、この第三者仲介スキームは結構複雑なスキームで、先ほど誰かみんなで押しつけ合っているという話もありましたが、結構コストもかかる。林先生もおっしゃったのだけれども、これはDR事業者のためにやっている。実際にその事業者がここにいるのかわからないのですけれども、もしかするとおられないのではないかと思うのですが、どのくらいこの制度を入れることでDRが伸びるのかというのは若干わからない中で皆さんの中には先延ばしがいいのではないかという話もされているような気がしています。ニーズはあるのではないかと何となく思うのですが、ただ、DR事業者の声を聞くという点はやはり一定程度必要があって、このような制度を入れたときにどのくらい事業者を使う意気込みがあるのかということですね。その点というのは実際に聞いてみたいという気がいたしました。時間があるかどうかかわからないのですけれども、そういうことは思いました。

2点目は、第三者仲介スキームの仲介主体が誰かというお話で2案あるということなのですが、現状システムトラブルが広域機関で起きているということは事実だと思うのですが、他方でDRは今後、中長期的にも担ぎ続けなければいけないことを考えると、現状の短期的なことをもってOCCTOはやめたほうがいいのかという話は多分ないのかなと思います。

その上で、これはちょっと私が思うのは、OCCTOは基本的に計画を一元的に受け付

けるところではあるので、OCTOで引き受けることによって、多分情報のやりとりが1回位減るのではないかというような気が何となくするのですけれども、そのあたりも業務的には簡素化されたほうが良いと思うので、そのような視点もちょっと入れながら議論していただけたらいいのではないかと思います。

最後、需要地近接性の話ですけれども、松村先生がおっしゃったように託送料金の話なのだということは私もそうだと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。都築課長、コメントを本当に簡潔にお願いすることはできますか。

○都築ネットワーク事業監視課長 貴重なご意見をありがとうございました。私は、先ほどの資料説明のときに、決めてくださいオーラを出しまくってしまったのですが、今、議論を拝聴しておりまして、第三者仲介スキーム、もともと難しいと思っておりましたけれども、かなり慎重に考えていかななくてはいけないということを改めて感じました次第です。

それから、そういうものを活用されるネガワット事業者、ネガワットの取組をやっておられる方は、そちらのほうにも少しいらっしゃるの事実なのですが、ネガワット専門的な人というか、どちらかという、ネガワットを直接的に生業にされているお考えの方ということであると、この場にはいらっしゃらないということもございますので、そういった点も考慮して議論を引き続き深めさせていただきたいと思っております。

幾つか申し上げたいと思うのですが、1点、私のご意見を拝聴していてわからなかった点がございまして、エネットの秋山オブザーバーからのご指摘なのですが、1点目と2点目でおっしゃったことがコンシステントなのかどうかというのがよくわかりませんでした。実務面も考慮して計画の書きかえを送配電事業者にやってくれというご指摘があったのですが、他方で計画が欲しいというコメントだったと思います。計画があるのだったら自分で書きかえできるのではないかと思います。

この点で小山オブザーバーからもお話がありました点ですが、計画がないと需要想定ができないというお話でしたが、計画というのは、需給の実績データではございません。計画と実績の間には差分があり、これはインバランス精算の対象になってくるものです。本来、需要想定は実績に基づいて判断していくという部分だと思います。これは、実はネガワットではなくてポジワットのところで、かつて、スマートメーターの情報をいかに早く

小売事業者に展開するのかというところで、似たような議論があったかと思います。そのところで起きていた議論は、スマートメータの計量値、すなわち、実績を需要想定に反映させていくという議論だったと思うのですが、今回は、実績ではなく計画というところで、正確な需要想定をやりたいからという理由だとしたときに、どこまで統合的に論ずることができるのかよくわかりませんでした。こうした点も、明らかにすべく議論をさせていただければと思っております。

その他、本当は、各論ではいろいろとお答え申し上げようとは思っていましたが、時間の関係もございまして、この場ではまず精神論として、今後も引き続きご議論をいただければということにとどめさせていただきたいと思っております。

○稲垣座長 今のお話もありましたけれども、お話を伺っていると、各論点についての強いご反対はないようですし、担い手についても一般送配電事業者というお声も強いように思います。それから私の意見としても、広域の法令上の根拠なり職権の範囲を考えると、やはりその趣旨からしても私の意見は一般送配電が適切なものではないかと思っておりますので、その点も踏まえてご検討いただけたらと思っております。

唯一、スケジュールについては、松村委員、岩船委員、大橋委員からも比較的強いお話がありましたけれども、ご趣旨は非常に慎重に、場合によっては馬護を斬るぐらいの決意をもって慎重に行えというご趣旨と承っているのですが、そういうご趣旨でよろしいでしょうか。——ということですかね。ということなので、スケジュールも含めて、きょうのご意見を踏まえて、より一層慎重に、また、野田さんのところからも送配電を一生懸命議論をしてやるので、一緒に歩ませてくれというようなお話もありましたので、それを踏まえて、どうぞ話を進めていただいて、次回以降ガイドラインに規定する内容について整理して出していただけたらと思っておりますが、皆さん、よろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

それでは、そのように進めさせていただきます。事務局においてはどうぞよろしく願いいたします。

それでは、次に、議題(3)自主的取り組み・競争状態のモニタリング報告について、議題(4)卸電力取引の活性化の進め方について、まとめて事務局から説明をいただきます。資料5と6について事務局から説明をお願いいたします。

○田邊卸取引監視室長 卸取引監視室の田邊でございます。予定の時間を押しているみたいなので、資料につきましてはポイントを、まず、資料5についてご説明させていただ

ければと思います。

資料5の自主的取り組み・競争状態のモニタリング報告という資料でございまして、続いて、後ほど資料6をご説明させていただければと思います。

まず、資料5のいわゆるモニタリングレポートでございまして、右下に1ページと書いてあるのを1ページといわせていただきますけれども、今年の1月にこの会合で昨年4月から9月の状況についてご報告させていただきます、今回は昨年10月から今年の3月までの期間についての報告でございます。

飛ばしまして、3ページでございます。ポイントとなる数値につきまして、赤い四角で囲ってございます。昨年10月から今年3月までの期間の数値が一番左の列に書いてございますけれども、スポット市場の約定量は、この期間78億キロワットでございまして、2つ右の前年同期が61億キロワットでございますので、伸びております。

2つ下の平均約定価格、システムプライスでございまして、8.68円と下がってございます。この要因につきましては、後ほどの資料にも一部書いてございますけれども、燃料価格の下落とも関係があらうかと考えてございます。

その下の東西市場分断発生率でございまして、この期間81.5%でございまして、前年同期比で比べますと増えてございます。4つ下に販売電力量に対するシェアがございまして、我が国の電力需要に対するJEPXのシェアがございまして、約2%でございました。前年同期が約1.5%でございますので、伸びております。

一番下に新電力の販売電力量231億キロワットと書いてございますけれども、前年同期が162億でございますので、販売量としては増えているかと思っております。

資料を飛ばしていただきまして、8ページまで行かせてください。8ページでございまして、スポット市場の売約定量の推移でございまして、旧一般電気事業者の約定量は前年同期に比べて1.6倍になってございまして、今年の3月には旧一般電気事業者の約定量は新電力その他を上回るという状況になってございます。

さらに飛ばしていただきまして、16ページまでお願いします。右下に16ページと書いてある日本地図があるものでございまして、市場分断の状況でございまして、FCの分断率が高くなっておりまして、また、北本連系線の分断も目立っている状況でございまして。

次のスライド、17ページでございまして、黒の点線がシステムプライスでございまして、ちょっと色がわかりにくいかもしれませんが、北海道を含め東日本のエリアプライスがシステムプライスよりも高い傾向になってございます。

右下に32と書いてあるスライドですが、このグラフはこの期間の各月のある特定日における旧一般電気事業者の入札可能量と実際の入札可能量を比べたものでございまして、左側の緑色の棒グラフが入札可能量でございます。右側の青、赤は、赤がブロック入札でございまして、赤を含めた合計量が実際の入札量でございます。総じまして、入札可能量に對しまして、実際の入札量はほぼ同じになっているかと思いますが、若干細かくみますと、例えば中部電力の3月16日でございまして、市場への供出可能量に比べまして、実際の入札量が少なくなっております。これはブロック入札をより約定させるために1つのブロックの量を少なくして入札をするという市場の活性化に向けた取り組みの結果と聞いてございますので、これで何かおかしいとかということはないかと考えております。

あと、このグラフにある特定日はランダムに選んだものでございましてけれども、このグラフをご覧になっていただくと、北海道電力は市場への供出量が少ない場合が多いのではないかと考えられます。

スライドを2つほど飛ばしていただきまして、右下に34と書いてあるスライドでございます。電発電源の切り出しでございまして、従前から大きな変化がございましたのは、東京電力でございまして、今年の4月から3万キロワットの切り出しを実施したというところでございます。

なお、電発電源の切り出しにつきましては、切り出す際の要件につきましては、旧一般電気事業者から聞いてございまして、後ほど資料6で説明させていただこうと思っております。

42ページまで飛んでいただけますでしょうか。42ページは「JEPX取引量が電力需要に占めるシェアの推移」とタイトルがあるものです。JEPXのシェアでございますけれども、3月の段階で見ますと2.2%となっております。

またスライドを4つほど先に行きまして、46ページをお願いします。新電力が調達している電源がどういうものであるかについてのグラフでございますけれども、赤の折れ線グラフがJEPXから調達している割合、青の折れ線が常時バックアップの割合でございます。3月時点で見ますと、JEPXのスポット価格が下がっている状況にありますのが1つの理由かもしれませんが、常時バックアップが8.5%、JEPXが27.1%となっております。

47ページ以降には、小売の状況も書いてございますが、時間の関係で省略させていただきます。

資料5に関するご説明は以上とさせていただきます、資料6に移らせていただければと思います。

資料6の右下に2ページと書いてあるスライドでございますけれども、卸市場の活性化につきましては、ここに書いてございますようなステップで議論を進めたいと考えております。どういうことかと申しますと、まずは本日でございますが、①のモニタリングレポートは若干省略しながらではございましたけれども、先ほど状況をご説明申し上げさせていただきました、この資料6で、②と③について説明させていただきたいと考えています。

次回以降では、④の卸電力市場に影響を及ぼすと考えられる諸施策の紹介、具体的にはFIT再エネ電源がJEPXに供出された際の影響などについてご紹介できればと考えております。

⑤でございますが、欧州を中心に、各国の卸電力市場の取引量が拡大していった経緯でございますが、現物市場と先物市場の相関などについてご提示できればと考えてございます。

その上で、でございますけれども、⑥で今後の進め方でありませうとか、具体的に我々としてモニタリングしていくべき事項でございますとか、アクションアイテムについてご議論いただければと考えてございます。

スライド2つほど行きますと、右下に4ページと書いてある自主的取り組みの位置づけというスライドでございますが、上の青い四角の最初の黒丸ですけれども、旧一般電気事業者は自主的取り組みを行う旨を表明しております、基本的には適正な予備力を超える分の電源については、原則として取引所に投入するでありますとか、限界費用ベースの入札でございますとか、電発電源の切り出しといった内容となっております。

電力システム改革報告書におきましては、自主的取り組みが当初表明されたとおりに進捗していないことが判明した場合や、自主的取り組みでは料金規制の撤廃までに卸電力市場活性化の十分な進展が見込まれない場合には、制度的措置を伴う卸電力市場活性化策を検討することとされています。

先ほどモニタリングレポートで報告いたしましたように、現在、JEPXで取引される電気の量や割合は高まっておりますけれども、具体的には、今年の3月で2.2%となっておりますが、事務局におきましては、今年に入ってからですが、自主的取り組みにつきまして、その内容でありますとか、どのようにして市場に供出する量を算定しているのかでありますとか、そもそも市場取引に関するスタンスでございますとかといった点につ

いて、複数回にわたって旧一般電気事業者からヒアリングを行ってまいりました。

その中で、旧一般電気事業者から細かい点を含めまして改善をしたいという旨のご提案もございまして、この資料の次の資料以降でその内容についてご説明させていただきたいと考えてございます。

5 ページ目でございますが、左側でございますように、余剰電力が市場に供出されているのか、についてでありますとか、今申し上げたような入札可能量の算定方法がどうなっているのかでありますとか、電力システム改革報告書に記載されているスポット市場への投入時点における余力の考え方などについてヒアリングを行ってきました。ヒアリングを行った際の視点が5 ページ目に書いてあります。

続きまして、6 ページ。若干細かいところも書いてございますが、各社が行っている自主的取り組みの内容について聞いた際の詳細の論点でございまして、次の7 ページでございまして、そのヒアリングを通じて、事務局として認識した課題の表となっております。左側の表は個社名を伏してございますけれども、右側の電発電源の切り出しについては個社名を記載してございます。

このスライドでは、やや赤色でありますとか、色のない、水色のような色がついておりますけれども、赤いほど事務局としては課題があるのではないかと考えている点でございます。

例えば、でございますけれども、A電力の②のところでございますが、予備力の一部につきましても、いわゆるパターン③、つまり安い電源で予備力を確保した上で、余剰となった分を取引所に供出するというプラクティスをとっていたり、FやH電力であれば、①のところでございますが、バランス停止電源は供給量から除外していて、入札の対象としないでありますとか、I電力でございましたら、そもそも余剰電力を取引所に供出するという算定の方法が必ずしも適切でなくて、余剰分が必ずしも取引所に供出されるというような仕組みとなっていないということがわかりました。

そして、次のスライドでございますけれども、こういう課題認識の下で、旧一般電気事業者といろいろ話をしていく中で、青い四角で囲ってございますが、改善をしたいというように表明される事業者がございました。

例えばA電力のところですけども、ヒアリングを行った当初、先ほど申し上げましたように、一部パターン③だったのでありますが、これをパターン②に変えたいというような申し出がありました。D電力でございましたら、バランス停止火力は全て入札する。先

ほど例示したF電力であれば、燃料等の制約の問題があったので、これを改善、あるいは改善に向けて検討するといった表明がございました。

右側の電発電源につきましては、また後ほど別のスライドでご説明させていただきます。

続きまして、9ページでございますけれども、バランス停止火力を中心にどのような運用がされていたのが上の棒グラフでパターンとして描いてございますが、下の青色のところでございます。改善表明があった事業者に青色を付しております。その改善の内容としましては、入札できないとする制約を緩和させるといった表明でございますが、I電力につきましては、現行の運用以上のことはできません、ということでございます。

10ページ目でございますけれども、あくまでも一般論でございますが、ここの青い四角に書いてございますように、今後さまざまな要因で需給が緩和する状況も想定されますが、他方で、せっかく需給が緩和したにもかかわらず、先ほど出てきました燃料などの入札制約により入札ができないと、せっかく需給を緩和したにもかかわらず、入札量でありますとか約定量がふえないということになってしまうことが考えられます。

このため、このような状況とならないためにも、需給緩和の状況に応じまして、入札制約がどのように運用されているかといった点について、引き続き確認していく必要があらうかと考えてございます。

次の11ページでございます。これはある旧一般電気事業者の自主的取り組みの内容でございますけれども、自主的取り組みは平成24年に表明されているものでございますが、10年前から同じように取引所への供出量を算定しているというようなプラクティスをとっているということがわかりまして、さらに余剰分の市場への全量投入でありますとか、市場の活性化という観点からは少しずれている要素を用いているなどの課題がわかりました。

このうち、スライドの右下に小さい文字で書いてございますが、算定の際に用いていた別の要素については、この会合の前に廃止したいというような申し出がございました。その他の課題については、現在、社内でご検討中とのことですので、今後引き続き検討がどうなっていくのかというのを確認していく必要があらうかと考えてございます。

次に、12ページ、13ページでございますが、先ほどパターン③のお話をさせていただきましたが、パターン③の事業者が3社おりました、13ページになりますけれども、下のところで水色で囲っておりますが、3社のうち2社はパターン①、あるいはパターン②に変えたいというような申し出がございました。

14ページでございます。ある旧一般電気事業者が送配電部門の予備力に加えまして、小

売部門においてエリア計画需要の8%程度の予備力をもつことにしたということがわかりました。この理由は小売電気事業者としてインバランスを生じさせたくないという運用にしたいということでございます。

次に、15ページでございますけれども、これは小売全面自由化以降のJEPXのスポット価格の推移でございますが、4月以降の取引所への供出量は減っているのですが、4月以降のところをご覧になっていただくとおわかりになるかと思いますが、東日本のエリアの価格が高騰する事象が多くなってございます。その要因でありますとかということについては引き続きモニタリング、分析などをしていく必要があるかと考えてございます。

続きまして、右下に16ページと書いてあるスライドでございますが、これは限界費用に乗せているマージンについてでございます、一部改善したい、あるいは改善したいというようなご検討をされるという事業者がました。

続きまして、17ページの電発電源の切り出しでございます。青色に塗ってあるセルでございますが、切り出しの要件をより具体的にしている事業者がおります。そのほか電発電源の切り出しを行うまでの間、一定量について玉出しをしたいというような事業者もおりまして、ここでいいます玉出しとは、1回電発から受電した電気を取引所に供出するというものでございます。

1枚スライドを飛ばしまして、19ページでございます。右側に今後の進め方と書いてあるところについてご説明させていただくと、今ざっとご説明させていただきました改善が表明されている点でございますとかという点については、しっかりとモニタリングしていく必要があるかと考えておりまして、また、改善を検討するという事業者もおりますけれども、検討の結果についてもしっかりとフォローしていく必要があるかと考えてございます。

そのほか電発電源の切り出しについては、要件に即して、どのような状況になっているのかでありますとか、水力の切り出しという論点もございますので、これらについては、今後継続して検討していく必要があるかと考えてございます。

次に、卸電力取引所の運用改善策というスライドがございまして、21ページでございますように、第5回の会合、あるいは第6回の会合でブロック入札に関するご議論がございました。

続きまして、22ページ、23ページでございますけれども、第6回の会合では、JEPX

からグロスビディングについての提案がありました。

23ページでございますけれども、グロスビディングの概念図を描きましたが、他方で、まだ事務局では並行して勉強しているところもございますが、自社で発電した電気を自社で買い戻すことが許容されている方法、左側の概念図でございますが、それと右側の発電部門と小売部門とがお互いの入札情報を共有しないで入札するという方法もあるようでございます。いずれの場合におきましても、海外では取引の透明性が向上するという点において意義があるということがいわれております。

前々回の会合で、このグロスビディングにつきまして、グロスビディングを行わない理由がないというようなご意見もいただいております、先ほどのヒアリングの中で旧一般電気事業者にグロスビディングのスタンス等について聞きました。

24ページでございますけれども、グロスビディングを行うに当たっての課題やご意見もあることがわかりまして、例えば一番上でございますが、いわゆる成り行き買いを行いたいでございますとか、上から2つ目にありますように、基本的には、どのようにグロスビディングを行うかについての自由度を担保してほしいというものがございます。

下から2つ目でございますが、税金がどうなるのかというご意見もございますので、事務局においては、示された懸念がなるべく解消できるようなアクションをとっていきたいと考えてございます。

25ページにグロスビディングについての各社のスタンスを書きました。若干色をつけてございますのは、先ほどの課題が解決されたら、実施に向けた検討を開始したいというようなことをいっている事業者の色をつけております。

最後の26ページでございます。ブロック入札、グロスビディングにつきまして、JEPXにおいてもシステムを改修する必要がございますところ、下のグロスビディングにつきましては、11月から運用ができるようにシステムの改修手続を進めたいというようなことでございますので、この改修が完了したら、あるいは電気事業者においてもシステムを一部改修する必要があるかと思いますが、JEPX側としては、基本的には11月からグロスビディングが運用できるような環境を整えておきたいというようなことでございます。

あと、JEPXでは、グロスビディングを行う事業者に対しては、現在支払っている手数料の負担がこれよりも増えるというようなことがないような方向で検討しているということでございます。

少し省略しながらの説明でございましたが、私からの説明は以上でございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。それでは、皆さんからのご意見をいただきたい
と思います。それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員　　資料6に関して。まずグロスビディングに関しては、私のイメージは反対
する理由がないといったのは基本的に左側のイメージで申し上げました。左側のイメージ
がいいということを行ったのではなく、右になるとアディショナルな規制がある。あるい
は十分高い価格での買い戻しとかというのが禁止されるということになれば、これはアデ
ィショナルな規制で、これがあるとすれば反対する人も出てくるでしょうけれど、とい
うことを行ったので、右側のほうがよくないといったつもりではないのですが、左のイメ
ージでした。

それで、一応確認したいのですが、左のイメージだと、税金とかいろいろな問題はクリ
アしたとして、透明性が高まるという点と長期的に一般電気事業者の行動が変わってく
れるということがあれば大きな改革ではあるのですが、直接的な効果は極めて限定的とい
うか、ほぼゼロであるということも認識すべきだと思います。だからやるべきでないとい
っているわけではないのですが、要するに、100出して100買い戻すとしたら、均衡価格にも
影響を与えないし、流動性にも影響を与えない。そういうことなので、これ自身がドラ
スチックな改革だと思われると困る。しかしやらないより絶対やったほうがいい、とい
うつもりでいいました。

次に、私はとても危機感をもっている。J-POWERの切り出しに関して、切り出し
はしないけれども、玉出しを表明し、コミットしますというようなことを、そんなものは
全然切り出しにかわるものではないのだというのは、前の委員会のと時からずっと言い続
けていて、当然理解されているものと思っていたら、今回事務局で出てきた資料で、何と
なく切り出しの部分と玉出し表明の部分合わせて数量を出しているようなところがあって、
ひょっとして事務局のほうも誤認しているのではないかと不安に思った。

○稲垣座長　　先生、どの資料になりましょうか。

○松村委員　　参考資料です。スライド番号でいうと18です。それで、念のためにちょ
と確認させていただきたいのですけれども、仮に、ある一般電気事業者が140の供給力
をもっていたとして、その内訳で10、J-POWERから供給を受けている。あわせて140
の供給力が仮にあったとして、旧一般電気事業者の需要が仮に100だったとして、予備
力として10%はとっておく。実際には10%ではないのだけれども、とりあえず簡単化のた
めに10%をとっておき、したがって、そうすると、140の中でとっておく部分が110
なので、

余剰は限界費用で出しているということだとすると、このケースだと30出しているはずと私は理解しています。間違っていないですよ。これは表明されていて、実際やっているわけですよ。

ここで、旧一般電気事業者が追加で、私はJ-POWERの電源に対して切り出しはしないけれども、市場に玉出ししますと表明した。つまりこの場合10出すと表明したとします。そうすると、この場合には、結局この旧一般電気事業者は一体幾つの電源を出すことをコミットしたのでしょうか。40出すとコミットしたのですか、30のままなのですか。10切り出すということをやったとしても、需要も供給力も変わっていないわけなので、もし40出すということになったとすれば、本来30までしか出せない、それ以上出したら、安定供給に支障があるという従来の説明とインCONSISTENT。私は結局これは30になるのではないかと思っている。この理解は間違っているのでしょうか。玉出しを10やるといったって、結局30出すというのは全然変わらないではないか。そうすると、これによって何でポジティブな評価ができるのかがまず全く理解できない。追加で10出す、結局、この表明によって40出すということになったのだということを説明するなら、余剰はその前の段階で30しかなくて、これ以上出すのは問題があるという説明は一体何だったのかというのを教えていただきたい。

仮に30のままだったとしても、恐らくJ-POWERの石炭の電源は限界費用がマージナルな電源より低いでしょうから、例えば5円出すとかということになり、出す量は変わらないのだけれども、価格が違う。そういうことを評価しているのですか。つまり量の問題ではなくて、より低い価格で出すようになったというのを評価するということですか。もしそうだとすると、その評価というのはグロスビディングを前提としているのでしょうか、前提としていないのでしょうか。例えば別会社のようなもの、今の制度の中でも設けて買い戻してしまうということは可能。これが可能であることを前提としているのですか、そうではないのですか。買い戻してしまうということを前提としているとすれば、ほとんど意味がないというのはもう既に説明したとおりです。

グロスビディングを前提としていないのだとすると、今5円出したということがあったとすると、グロスビディングが禁止されているとすれば、買い注文は5円よりも高い買い注文を出せないわけですよ。最初のももの。ということは、本当の限界費用が仮に20だったとして、したがって、この一般電気事業者は本来メリットオーダーであるとするならば、市場価格15円でも買い戻したほうが、社会全体の発電コストも、この一般電気事業

者のコストも下がるということがあったとしても出せなくなるということですか。そうすると、社会的にみて、コストを上げるという悪いことをしているのではないですかということをもまず認識していただきたい。

だけれども、それでも切り出しよりはましだということは、社会的に不利益を与えて、短期的にはその事業者にも不利益を与えるが、囲い込みを手放さないというほうがよほど私的な利益が大きいから出さないわけですよ。そうすると、切り出しはしないけれども、社会的に損失をこうむらせるようなことを私的利益のために追求して、こういう表明をしていますということを行っているのをポジティブに評価するって一体どういうことですか。これはほとんど何の役にも立っていないことだと思ふし、何の役にも立っていないということは、前の制度のときから繰り返し繰り返し行って、それでも一般電気事業者はどういうわけかこれが切り出しのかわりとまではいわないけれども、一定の貢献だといつまでもいつまでも繰り返し説明しているようなのですが、これはいかに詐欺的なことかというようなことは、既にずっと説明してきているつもり。詐欺的な説明を仮に事業者が繰り返すとしても、それはいつものことかもしれない。しかし事務局がそれを受け入れてしまっているとすれば、それは相当ゆゆしき問題。

私はこの資料をみて、あるいは説明を受けて、とても危機感をもったので、ここをどのように評価しているのかとの見解をぜひ教えてください。

以上です。

○稲垣座長　では、秋山オブザーバーは今の件の関連ですか。――では、今の件。

○田邊卸取引監視室長　ご指摘ありがとうございます。まず、資料の8ページで青く四角を囲っているところがございますけれども、ここはあくまでも旧一般電気事業者から何らか改善したいと表明しているものにくくっているものでございまして、ここに四国があるから自動的にポジティブに評価しているということではございません。

玉出しにつきましては、松村先生のご指摘される点、理解していますが、もう少し考えたいと思っておりますけれども、あくまでも自主的取り組みの中で表明させている文脈につきましては、切り出しであることは間違いないと認識しておりまして、この玉出しによって切り出しの議論がなくなるとかというようなことでは決してございません。

○松村委員　安心しました。これを高く評価しているわけではないことは、続いているということは確認させていただいて、もうそれで十分です。私たちが1つ認識しなければいけないのは、このようにほとんど意味がないと思われるようなことをいかにも貢献のよ

うに宣伝している人たちがいるということは、きちんと認識する必要がある。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、秋山オブザーバー、お願いいたします。

○秋山エネット経営企画部長 たびたびありがとうございます。私からは4点お話ししたいと思います。

まず、6ページに参考資料として、自主的取り組みの改善点における詳細論点があります。この中で、緑のところでは余剰が27%もあるのですが、結局、市場へ投入されるのは赤で示された7%まで落ちてしまっているという状況があります。

その大きな理由としては、予備力もあるのですが、オレンジ色で示された入札制約があります。しかし、これがよくわからないので、この具体的な内容を示していただいた上で、この場でこういった議論をさせて頂きたい、というのがお願いでございます。

次に、7ページから8ページのところ、主な課題ですとか取り組みの改善案が示されていますが、現状足元でこれだけの東西の分断が発生しているという状況ですと、一緒くたに整理してしまうよりは、できれば地域に、東西に分けた上で改善点や課題等を列挙して頂くことが必要ではないかと思っております。かなり難しいとは思いますが、可能であれば、こういったご対応もお願いできないかと思っております。

次に、18ページのところでございます。こちらで議論の加速が必要と事務局の資料に書かれていますが、そのとおりだと思います。ここでわかるように日本の火力、水力の0.4%ぐらいしか出ていないということであれば、競争環境の改善という点では不十分ではないかと思っております。このため、今後の切り出しの推進に向けた課題について改めて深掘りしていただいて、実効性の上がる対策を講じていく必要があるのではないかと考えております。

最後、4点目でございます。22から23ページのグロスビディングのところでございます。こちらにつきましても、事務局の資料にありますように、市場の透明性確保によって、卸電力市場への好影響が期待できるということから我々は賛成したいと思います。

ただ一方で、市場の活性化に向けて、この取り組みだけで十分に効果があるのかというのは少しわからないところがありますので、やはりほかの取り組みにつきましても、並行して検討と実施をお願いしたいと考えております。

以上でございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員 ありがとうございます。グロスビディングについて1点ございます。

これは先ほど松村委員からもございましたように、経済的なメリットを考えると、特に左のイギリス型では、特にメリットがなさそうに見える。また、右についても、それぞれ経済合理的行動を行うことで広域メリットオーダーの形成に寄与とありますが、ということとは現在の市場に参加している人が非合理的な行動をとっていたとするとということになるわけです。なので、2ページ目に今後の進め方というのがありまして、そちらに次回、外国の状況をご紹介いただけるということですので、特にこのイギリスと北欧それぞれについて、このグロスビディングが導入される前と後でどのような変化があったのか。例えばこれまでとっていた企業の行動がどう変わったのか。そういう点についてのご紹介があるととてもありがたいかなと感じました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。ほかにご意見は。どうぞ。

○林委員 時間がない中、済みません。今のグロスビディングの話、いろいろ出たと思うのですが、前回の議論の整理でいくと、松村委員もいろいろおっしゃっていましたが、ある程度価値はないみたいな話もある一方で、透明性向上があるという話で、グロスビディングに対する評価がまあまああったような気が我々前回の議論でちょっとございまして、それに対応する形で今回皆さんのご意見を24ページの資料で旧一般電気事業者さんから聞きながら、25ページの各電力さんからの話がある中で、私はこの25ページは、透明性確保から大事になると思います。例えば準備度合いとか各社間でばらつきはあるけれども、会社によっては条件が確認し次第、試行的なところを検討したいという前向きなコメントもいただいているようですし、あと一方で、JEPXさんもそういうものを踏まえまして、11月以降でちゃんと準備もされている中で、今後こういうものを試行的に、例えば段階が整われた方からやってみるということが実は非常に大事ではないかと思っています。経済的な議論をするのはすごくいいとは思いますが、やはり実際にやってみて価値に気づくというのがありますし、また、その中でどういうところが課題とかという初めの一步は非常に大事したほうがいいと私は思いますので、その中でまた課題があればという形にしたいと思います。1つの意見として捉えていただければと思います。

○稲垣座長 ありがとうございます。左、右については理論的な観点から、あとは実践的な観点からのご意見がございました。また、現実的なやりやすさとか市場の成熟度と

か社会の成熟度もあろうかと思しますので、それを考慮しながらご検討いただけたらと思います。

それでは、本件については、これで議論を閉じたいと思います。活発なご意見ありがとうございました。事務局においては、きょうのこの議論を踏まえて前に進めていただきますように、また引き続き、今後の取引活性化に向けた展望、それからモニタリングしていく事柄、アクションアイテムの整理をさらに続けていただきますようお願いいたします。また、その際には、きょうのご指摘を踏まえて、視点を大事に報告していただきたいと思っています。また、資料の徴収もお願いいたします。

それでは、最後に、その他としてオブザーバーである小川資源エネルギー庁電力・ガス事業部電力市場整備室長からご報告をいただきたいと思っています。室長、お願いいたします。お待たせしました。

○小川資源エネルギー庁電力市場整備室長 ありがとうございます。予定時間も大きく超過していますので、簡潔にご説明申し上げます。

参考資料1と書かれたものをごらんください。4月分のインバランス精算についてということで、現在の状況のご報告になります。この4月に開始した新しい制度のもとで、本来であればインバランスの精算、これは4月分であれば6月の中旬に手続が始まる予定でしたが、今それが大幅におくれているという課題があります。

その原因としましては、新しい制度がこの4月にスタートしたわけですが、その際にインバランス、計画と実績の差に基づいて精算を行うわけですが、そのもととなる計画について、特に4月の初めにはそもそも各事業者から提出される計画、なれない点もあって、いろいろ誤りがあったこと。それから、そういったずれ、誤りがある場合には、広域機関のほうでシステムによりエラーチェックをする予定だったので、そのシステムを十分機能させることができなかつたということで、本来的にはあつてはならない計画のずれ、誤りが残ったまま今に至っているということが問題の所在になります。

ですので、今、この誤りを残したまま実際のインバランス精算を始めてしまうと、実態を伴わない資金のやりとりが発生してしまうということで、今その対応を関係者と協議しているところであります。

2ページ目、2. 対応の方向性として、基本的な考え方を記しております。この4月にスタートした新しい制度のもとでは、各事業者にしっかりした計画を出していただき、それをもとに需給調整、それから最終的なインバランス精算を行うというものであります。

そういう意味で、正しい計画をしっかりと出すというのは各事業者の責務でありますし、それが誤った場合には、提出者の責任となると考えております。

他方ということで、(2)に記しております、先ほど申し上げましたような実際、制度スタートに当たって、必ずしも十分な準備期間がなかった。これは私ども資源エネルギー庁も含めての責任とっておりますし、広域機関のシステムが十分機能しなかったといったこともありまして、いろいろな意味で発電事業者、小売事業者のみに責任を負わせるのは妥当でないと考えておりまして、この誤りを何らかの形で訂正する場、機会を設けていきたいと考えております。

具体的な方法としまして、3. にプロセスとして案を示しております。第1段階、第2段階、第3段階と3つに分けておりますけれども、通常の手続にしたがって、まず、送配電事業者が小売、あるいは発電事業者にインバランスを通知するのですが、ここでは第1段階としては、まずインバランスの量を通知して、各事業者において、計画と実績のずれ、これはいずれにしろ発生するわけですが、そもそも計画に誤りがあった場合には、このインバランスの量が相当大きかったり、思っていたのと全然違う形になっているということがあると思いますので、まずそれを通知するというのが第1段階になります。

続きまして、それを受け取った事業者がその内容を確認して、計画に誤りがあった。実際、これまでに判明しているのでも、例えば桁を1つ間違えていたとか、1時間の値と30分値とを勘違いしていたといったようなこともありますので、そういった誤りがあったときには、計画値の訂正を申し入れと。これは送配電事業者に対するものですが、これが第2段階ということです。

第3段階としては、そうはいつでもなかなか誤りに気づかない、あるいは余りそういったことはないと思いたいところですが、自分が損する場合には訂正を申し出て、逆に得する場合にはいわないといったことも考えられますので、そういう場合にはしっかり送配電事業者から一定の基準に従って、誤りのある可能性が高い場合には事業者に対して確認を申し入れる。これが第3段階と考えております。

具体的な基準をどのようにするのかといった点については、これから関係者と議論していきたいと思っておりますし、最後、スケジュールにありますとおり、既に6月10日に事業者向けに説明を行い、今いろいろな形で意見、質問などを受け付けております。4月の初めに実際に起こったことというのは、いろいろな意味で、数でいうと大多数の事業者が何らかの計画の誤りがあったということですので、これはただしていくというのがもちろん

大事ではありますけれども、その過程において、例えば早目に自分の誤りに気づいて直した事業者となかなか直さなかった事業者と、この公平性をどのように考えていくのかという難しい点もありまして、こういった点にも気を配りながら、月内をめどに精算方法を確定して、当初の予定よりは1ヵ月おくれになってしまいますが、4月分について7月からインバランス精算の手続に入れればと考えているのが現在の状況です。

そもそもの計画の誤り、これはまだ引き続き発生しているところではありますけれども、これについては、広域機関において、今その計画の誤りを提出の時点で直していただくよう、いろいろな形で指導、講習などを行っているところということになります。

以上、簡単ですが、現状をご報告申し上げます。

○稲垣座長 本件は報告をいただいたわけですが、せっかくご報告いただいたので、委員、オブザーバーからの意見を述べることをお許しいただければと思いますが、小川室長、よろしいでしょうか。

○小川資源エネルギー庁電力市場整備室長 はい。

○稲垣座長 それでは、委員の皆さん、ご意見があれば。辰巳委員、お願いいたします。

○辰巳委員 ありがとうございます。今のお話は事業者間同士のお話かと思うのですが、5月25日に開催された電力基本政策小委員会でもこのでこうことに関してご説明があったようなのですが、その折に、電力使用量の送付の遅延だったり、東電新料金契約切りかえ遅延というお話も一緒にご報告があったように資料からは読み取れるのですが、私たちの立場として新電力に切りかえたのに、5月になっても4月の使用量に関しての請求が来ない、あるいはこういうシステムトラブル等があって、その請求の内容が本当に正しいのだろうかと心配になります。末端の需要家と小売事業者との契約の中で一番大事な請求と支払いというところにおいて、もしトラブルがあるのであれば、自由化に対する不信感というか、全体の仕組みに対する不信感も出てきます。

だから、そういう意味できちんとお調べいただき、もちろん対処はしていただきたいと思うのですが、現状請求書が来ていないというようなお話も聞いておりますもので、そのあたり現状どういう状況になっているのかのご説明をきちんといただきたいと思えます。とりあえず。

○稲垣座長 それでは、松尾事務局長、お願いします。

○松尾事務局長 今、お話がございましたのは、東京電力パワーグリッドのほうで検針データの小売業者の方への提供がおくれておりまして、その結果として、今おっしゃいま

したたように、需要家の方にまだ請求書が届いていないというような状態が起こっております。これが件数にいたしまして、減ってきてはいるのですけれども、なお今2万件ぐらいの需要家の方について請求書がおくれているという状況にございまして、かつ、もともとの原因がパワーグリッド社のほうの原因であるわけでございますが、お客さんからすると、何で切りかえたらおくれるのだというようなことで、新規参入の方々の一種の信用にも若干影響しているのではないかということもございまして、ちょうど本日委員会でもご審議をいただきまして、実は東京電力パワーグリッド社に対しまして、勧告を出しております。この中では、まさに今委員からもお話がございましたように——もちろんまず、これを早く解決してくれということが一番でございますが、あわせて非常に重要なところは需要家の方にパワーグリッド社としてもしっかりとこの問題をお伝えいただいて、解決に取り組んでいただく。小売業者がやっているのではなくて、パワーグリッドのほうに問題があったのだということをしかりお示しいたきて、一緒に解決していくということに取り組んでいただきたいということを含めて勧告を行っております。

きょうはその関係で八田委員長から直接パワーグリッドの社長のほうにもお伝えいたしまして、パワーグリッド社からも、本件については、勧告を踏まえてしっかりと取り組んでいくというお返事もございましたので、今後しっかりと取り組み状況もフォローしてまいりたいと思っております。

○稲垣座長 辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 それはどのような形で需要家に伝達されるのか不安です。で例えば請求が来ていない人は全員ではなくて一部だと思いますけれども、来た人のデータも本当に正しかったのかというようなところまで発展する可能性があります。請求される消費電力量の話も含めて正しいのかという心配がおこると思うのです。それをきちんと払拭できるような説明が必要です。たとえば、請求が来なかった人は多分6月ぐらいに精算できて、3ヵ月分払うように払えとかいう請求が来るのでしょうか。具体的に対応がどうなるのかわからなくて、支払う側は不信感をもってしまいます。しまうので納得できるような対応というのはどこがしてくださるのですか。国ではないですよ。どのようにになっているのか、すごく私としては、監視委員会も関係あるかと思えますし、大問題だと考えています。

○松尾事務局長 ごめんなさい、むしろ本当は委員長代理と委員がおられるところで——簡単に私からまず申し上げさせていただきますと、まさに本来であれば、パワーグリッ

ド社自身は直接最終のお客様との関係でいえば、契約関係がないわけでございますけれども、ただ、やはりこの問題については、パワーグリッド社からある程度直接お客様のほうにもお伝えいただかないと、どこに問題があったかというのがうまく伝わらないのではないかと、というところを私どもとしても心配しております。

具体的にどのようにお伝えするかということについては、これは他方で間に小売業者が入っておりますので、小売業者側のご都合もあるだろうと思います。したがって、そこは私どもとしては、パワーグリッド社と小売事業者の間でご相談をされて、しかるべく通知なりをされるようにすることを期待しておりますけれども、これについては今まさにパワーグリッド社にその旨を勧告させていただいたところでございますので、これからパワーグリッド社のほうで具体的な方法についてはご検討いただけるものと思っております。

○稲垣座長 何が起こったかについては、今、辰巳委員からのご意見もございましたし、まさに何が起こったか、何が影響を受けたかというのは需要家が一番知っているところなのです。問題は、これについてどのような影響を与えたかという、どこまでのものをみるか。そして、どこまでをスコープにして自分の責任を果たしていくかということがございまして、これが今、松尾事務局長からもお伝えしたとおり、パワーグリッド社の小売との契約があるわけですけれども、契約当事者だけではなくて、電力の取引にかかわる者として、その電力の影響のあるところまで全て目配りをするというところまで委員会は求めたところであります。

内容については、今後、内容が公開されますので、それをごらんいただくというのが本来の制度の趣旨に一番かかわると思うので、ここで詳しく申し上げるべきではないと思うのですが、全体に適切な取り組みを期待するという内容の今の辰巳委員の心配を踏まえた勧告をしたところでございます。

都築課長何か——いいですか。

○辰巳委員 あと、小耳に挟んだところでは、スマートメーターがうまく機能してなくて、データが消失したというお話もちらっと聞きました聞いた。そうであれば本当に請求も何もあったものではなくて、ゼロという格好で請求が来るのですか。そのあたりもとても気がかりです。ほかにもいっぱいシステムトラブルがあるというお話を聞いていますもので、不安を抱かざるをえません抱いて。スマートメーターに対する信頼感ももてなくなるもてないような気がしてきます。スマートメーターについてもご説明いただきたいですねいただける。スマートメーターは何千万台何百万台と使われるわけですがけれども、中

に品質の悪いものがあったりするということがあったときに、どうするのかという心配にまで広がります。

今までは良い方向、進める方向ばかり向いてやってきまましたがおります、それはそれで当然期待はとてたくさんあったのですけれども、いざ実際スタートし、こういう困ったことが出てきたときに、それをどのように修正していただくのかというのがとても不安です。

それで一番気になっているのはデータ消失というか、データがとれなかったというお話しですが、そのような場合私たち消費者の側はどうなるのですか。

○稲垣座長　では、これについては、私から申し上げます。まず、この場で議論すべき課題かという問題があります。ここで議論するのは、今の小川室長からの報告に対して、それをきっかけに消費者のご意見を踏まえたご心配がここまでいっているということは共通認識として、この制度設計委員会で認識すべきだと思います。

しかし、ただいまの最後の具体的なご指示については、小耳に挟んだ情報をもとにここで議論するというのは不適切だと思います。またきちっと事実を踏まえた議論をしていくということであると思いますが、辰巳委員のご指摘は、たとえ小耳に挟んだ話であっても、それなりに重いものだと思いますので、事業者におかれても重く受けとめて、またご自身でもご調査いただけるということを期待したいと思いますが、何か。局長。

○松尾事務局長　技術的なことはまた別の機会がよろしいかもしれませんが、簡単に申し上げますと電気の使用量は蓄積でずっと積み上がってきておりますので、例えば間が抜けましても、最終的な数字はわかるわけでございます。それを例えば4月と6月がわかれば、5月はその間だからこの辺だろうというのを多分決めていくというような作業が必要になってくるだろうと思います。これはそういう協議をしていただくことになると思いますけれども、ここもそういう意味ではパワーグリッド社さんにも入っていただいて、小売業者、パワーグリッド社、そして需要家の方々の間で解決していただくことになるのではないかと考えております。

○稲垣座長　小川室長のご報告について何かご意見はございますか。

（「なし」の声あり）

それでは、室長、ありがとうございます。私からのお願いでございますけれども、徹底した責任の調査、アセスメントについて行われた上で、それを公平にみていくという方法論で進められていることは全く適切だと思います。ただし、考慮すべきスコープはやは

り当事者だけではなくて、電気の取引に影響を及ぼす範囲は広うございますので、その辺まで目配りをされた上で作業を進めていただけたらと思います。これはお願いでございます。

それでは、皆さん、ご議論ありがとうございました。きょう予定していた議事は全て終了いたしました。次回の専門会合について事務局から連絡がありますので、どうぞお願いいたします。

○岸総務課長 次回の日程は、正式に決定いたしましたらまたご連絡申し上げます。ありがとうございます。

○稲垣座長 時間を大幅に過ぎてしまって申しわけありませんでした。

それでは、きょうの会合を終わりたいと思います。ありがとうございました。

——了——