

電力・ガス取引監視等委員会 第15回 制度設計専門会合

議事次第

- ・日時：平成29年1月26日17：30～19：30
- ・場所：経済産業省本館17階国際会議室
- ・議題：
 - <ガス>
 - ・「適正なガス取引についての指針」（改定案）に対するパブリックコメント募集の結果等について
 - ・ガスの託送供給料金の事後評価（託送供給約款に係る新たな変更認可申請命令の仕組み）について
 - <電力>
 - ・「適正な電力取引についての指針」（改定案）に対するパブリックコメント募集の結果等について
 - ・電力市場における競争状況の評価について
 - ・一般送配電事業者の収支状況（託送収支）の事後評価について

○新川総務課長　それでは、皆様おそろいになりましたので、ただいまより、電力・ガス取引監視等委員会第15回制度設計専門会合を開催させていただきます。

委員の皆様方におかれましては、本日もご多忙のところをご出席いただきまして、まことにありがとうございます。また、遅い時間からのスタートであることをおわび申し上げます。

本日も2部構成といたしまして、第1部としてガスに関する議論について検討を行い、第2部として電力に関する議題について検討を行うことといたします。途中、オブザーバーの皆様には交代をお願いすることになりますが、よろしくお願いいたします。

それでは、早速でございますが、議事に入りたく存じます。

以降の議事進行は稲垣座長にお願いしたく存じます。よろしくお願いいたします。

○稲垣座長　皆様、働き方改革のさなかでございますが、きょうは16時30分から19時20分を予定しておりますので、いつも私は1時間ぐらい延びでしまって申しわけないことですので、ぜひ皆様にもご協力をいただきながら進めてまいりたいと思います。

第1部の議題は、(1)「適正なガス取引についての指針」（改訂案）に対するパブリック

コメント募集の結果等について、(2) ガスの託送供給料金の事後評価（託送供給約款に係る新たな変更認可申請命令の仕組み）について、この2つでございます。

また、第2部の議題は、(3)「適正な電力取引についての指針」（改訂案）に対するパブリックコメント募集の結果等について、(4) 電力市場における競争状況の評価について、(5) 一般送配電事業者の収支状況（託送収支）の事後評価について、この3つでございます。

それでは、公開で行われますので、傍聴される方はどうぞご着席いただきたいと思えます。

きょうの議事の状況は、ユーストリームでインターネットでの同時中継も行われております。

それでは、議題に移ります。

議題(1)「適正なガス取引についての指針」（改訂案）に対するパブリックコメント募集の結果等について、資料3に基づき事務局から説明をお願いいたします。

○佐合取引監視課長 取引監視課の佐合でございます。資料3でご説明をさせていただきます。

ガスの適正取引ガイドラインにつきましては、昨年の専門会合で皆様からご審議をいただいた後、12月5日から1月10日まで、パブリックコメントの手続を実施いたしました。事務局といたしましては、パブリックコメントを踏まえて文言を若干明確化したほうがよいと思われる部分もありましたので、その点も含めてご説明をさせていただき、ご意見を賜ればと思います。

1ページ、まず、パブリックコメントですが、4社から、合計で13件のコメントをガス事業法に関連するパートでちょうだいをいたしております。これ以外に、独禁法のパートに関連するコメントは、別途、公正取引委員会のほうで対処が検討されているところでございます。

2ページ、コメントの内容でございます。

最初は、規制料金と自由料金とか、整合性を著しく欠いた場合に料金の変更命令が発動できるような規定になっているということに関して、このような記載は自由料金を安くできないとの誤解を招くおそれがあるので、原料価格が著しく低下した場合など、例示の記載を修正すべきではないかというご意見がございました。ただ、自由料金メニューの設定が事業者の判断に委ねられているのは当然の原則でありますし、そもそもこの変更命令自

体、料金間の整合性を著しく欠いて、それが社会的に不適當で、公共の利益が害されるような場合に、ある意味で限定的に発動されるものでもあります。

それから、規制料金で自由料金の赤字を継続的に補填するような状態、これはまた問題でもございますので、特定の事業環境の変化の場合のみを例示するというのではなくて、現行の規制ぶりで整理をしたいと思っております。

次の意見は、消費機器調査に関する資格の問題でございまして、これは制度やガイドラインそのものの問題ではございませんので、ご指摘は関係部局に伝えることとしたいと思っております。

3 ページ目以降は、3 番目、4 番目でございますが、これは消費者保護の視点からの意見かと思えます。IT にふなれな消費者もいる中で、需要家に対する情報発信をどのようにすべきかといった点や、他社を使って消費者を誤認させるような情報提供を行うこと、これは規制対象かどうかといったご指摘でございますが、情報発信のあり方はインターネットに限定はしておりませんで、要するに、消費者にわかりやすい形で、適切な手段で伝えていただきたいということで、それを望ましい行為としてございます。

また、ガス小売事業者が他社に指示をして消費者に誤解を与えるような行為を行う場合、これは当然に規制対象となりますけれども、それらは個別にガイドラインに書き込むまでもないことかなと思っております。

次に4 ページですが、これは制度論の話でございます。ガスの卸取引の活性化についてでございます。これは非常に重要な視点ではございますけれども、申し上げましたとおり、制度論にかかわる話でございますので、今後の制度設計の参考とさせていただきたいと思っております。

また、6 番目と7 番目は、LNG 基地の利用に関して、二次基地が望ましい行為の対象となるか、あるいは基地利用を拒むことができる正当な事由とは具体的に何かというコメントでございますが、これはガスのシステム改革のほうで議論をされたものがございまして、その考え方を整理して考え方として提示をしてございます。

6 ページ、ガスの受託製造に関して、8 番目のご意見でございます。量の多寡によって料金を変更することが問題となるかどうかという話ですけれども、同一条件の場合は同一料金でガスの受託を製造するということになってございますが、量の多寡によらず特定のものに対してのみ、条件が同じにもかかわらず不当に高い価格を設定するようなことは問題となり得ると思っております。

9番目のコメントですが、これは若干の修正をしたらどうかと思っている部分でございます。中身としましては、熱量調節設備などをもった事業者がガス小売事業者からの依頼に対して、その熱調に応じることが望ましいとガイドラインの中では書いてございますが、これは何も小売事業者に限定せず、卸事業者からの要望であっても、こういった考え方が適用されるべきではないかといったようなものでございます。当然、ガス市場での競争を活性化するということを踏まえれば、特に小売事業者からの要請に限定する必要はございませんので、ここは「ガス小売事業者」とガイドライン上書いているところを、「ガス小売」ととって、単に「事業者」としてはどうかと思っております。

資料を若干先に進んでいただくと、10ページに、その文言を変更したほうがいいのかというのを、修正前、修正後として書かせていただいております。

このほか、7ページに戻っていただいて、10番目以降のご意見は、託送制度に比較的關係する部分についてのコメントでございます。振替供給の主体への明確化とか、エリアをまたがる振替供給のあり方とか、導管接続の際の情報提供拒否が問題となる行為と整理されるかどうかとか、正当事由がない場合に導管接続を拒んではならない点を明確にすべきとか、あるいは、電力会社が未熱調ガスを供給する導管も、同じく正当な理由なく製造拒否できないと考えるべきといった趣旨のコメントがございました。

これらについては、例えば、最後の未熱調ガスの導管の話でございますけれども、これなどは特定ガス導管事業者もガイドラインに整理をしている接続義務のかかるガス導管事業者に含まれているということでございます。

いただいたご意見は、ガイドラインや法律上明らかである事項であったり、現行制度では想定されていない事項が一部含まれていますので、考え方を右側のほうに整理して、特段、ガイドラインの修正は必要ないかなと考えてございます。

以上、コメントと、それを踏まえたガイドラインの字句の明確化でございますけれども、私からの説明を終わらせていただきたいと思います。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明について、各委員から自由にご質問、ご発言をいただきたいと思っております。5～6分を当てていますが、いかがでしょうか。

草薙委員、お願いいたします。

○草薙委員　　ありがとうございます。6ページの8番目のパブコメの件でお伺いいたしますけれども、先ほどもご説明が若干ございましたが、確認でございます。量にこだわっ

て質問しておられます。新規参入者はこのような懸念はもたれるであろうと理解できる
ところでございます。

そもそも、委託する量が多量であるとか少量であるということについて、料金を高く設
定するということは合理的なこともあるだろうと考えておきまして、問題は、相手を選ば
ずそれをしているということが重要なのだと考えております。相手がだれであれ、量によ
って料金を高く設定することはあり得るのだということ、そのような考えでよいか、確認
させていただきたいと思っております。

○稲垣座長 関連するご質問はありますか。

それでは、この点についての事務局の考え方を説明してください。

○佐合取引監視課長 量の多寡によってかかるコストが違うという場合があり得て、そ
のコストがかかる部分について正当な理由があれば、当然、そういった料金体系になるも
のと思っております。

それから、同じ量でありながら、あるいは同じ条件でありながら、異なる料金体系を提
供するといったところが問題であるかと思っております。

○稲垣座長 個別の不公平の問題と、「不当に」の解釈にかかってくるころというよう
に理解します。

ほかにご意見等はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、ありがとうございました。ただいまの説明を踏まえて、草薙委員のご質問に
ついてはご了解いただけますか。

○草薙委員 はい。

○稲垣座長 それでは、異論がございませんでしたので、この修正をした適正なガス取
引についての指針の改訂案については、この修正内容を了として進めるということで、今
後開催の電力・ガス取引監視等委員会で決定をして、経済産業大臣に建議するという方向
で皆様のご了解をいただきたいと思っておりますが、いかがでしょうか。

どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員 公取の部分というのが、今、そちらで検討いただくということですがけれど
も、検討いただいた結果はここでは全然説明がないということと考えてよろしいのですか。
この委員会というか、監視等委員会でも知らせていただくとほうがいいと思っておりますが、の
かもしれないのですけれどもどのように考えればいいのですか。

○稲垣座長 では、佐合課長。

○佐合取引監視課長 公正取引委員会で検討している部分は、彼らのほうで検討して、このガイドライン自体は両方の省庁で制定をしておりますので、同日付で世の中には公表していくという形になります。

最終セット版はもちろん皆様方にもお届けをするということをしたと思っておりませんが、それはセットの段階でまたご連絡をさせていただくということだと思っております。

○稲垣座長 ただいまの質問はよろしいですか。

では、井堀課長補佐、どうぞ。

○井堀公正取引委員会調整課長補佐 ありがとうございます。ただいま事務局からご説明いただきましたことと同じことですが、独占禁止法に関係する部分につきましては、公正取引委員会の内部で手続の検討を進めておりまして、こちらの審議会と同じように、並行しまして、両方ともがセットされました段階で、成案の公表につきましては同じく共同で皆様方にお示しをさせていただきたいと考えております。

○稲垣座長 では、皆様、よろしいですか。

それでは、ただいまのご質問に関する点も踏まえてもう一度確認しますが、皆様、ご了承いただけますでしょうか。

それでは、ご了解いただけましたので、修正の内容を了として、事務局においてはこの案を電力ガス取引監視等委員会に諮るなど、必要な手続を速やかに進めていただきますようお願いいたします。

さて、次の議事に移ります。

議題(2) ガスの託送供給料金の事後評価(託送供給約款に係る新たな変更認可申請命令の仕組み)について、資料4に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長 ネットワーク事業監視課の恒藤でございます。資料4でございます。

1枚めくって、2ページ目をごらんください。本年4月から始まりますガス小売全面自由化に当たりまして、託送料金につきましては、制度開始時及び値上げ時は認可制、値下げ時については届け出制とするとされたわけでございますが、その際、あわせて、低廉な託送料金を実現する観点から、事後規制を強化するということがとされているわけでございます。

これにつきましては、昨年1月の総合資源エネルギー調査会ガスシステム改革小委員会

におきまして、既存のストック管理方式に加えて、需要量当たりの託送料金原価、いわゆる単価の想定値からどれだけ乖離したかということに着目した新しい変更命令基準を導入するという方向性が既に示されているところでございます。すなわち、来年4月からは、このガス託送料金の事後規制として、既存の①のストック管理方式に加えまして、②の制度を導入し、2つの基準でこれまで以上にきめ細かくガス導管事業者の託送収支をチェックするとされているわけでございます。

本日は、この新しく導入する②の制度の詳細についてご議論をいただきたいと存じます。

続いて、3ページと4ページは、昨年ガスシステム改革小委員会における資料を参考までに添付をしております。

5ページをごらんください。ここに既存の、あるいは現行のストック管理方式の概要を記載しております。これはガス導管事業者の超過利潤を毎年足し上げまして、それを超過利潤累積額として管理をいたしまして、それが一定の水準を超えた場合であって、その事業者が値下げをしない場合には、大臣が値下げの申請をしてくださいという命令を出すという仕組みでございます。

6ページをごらんください。新しく追加的に導入する仕組みにつきましては、電気事業の分野で本年度から導入された制度と同じような制度にするのが適切と考えております。

この仕組みは、6ページの下図にございますが、まず、STEP1と書いてございますけれども、毎年度、託送収支計算書が出ましたら、想定原価と実績原価を比較した乖離率というものを確認いたします。そして、それが一定の比率を超えた場合には、STEP2に進んで、事業者からその理由について説明を求めまして、その説明に合理性がない場合にはSTEP3で値下げの要請をし、それでも値下げの届け出がなされない場合には値下げ申請の命令を出すという、こういう大きなスキームの全体像でございます。

ここで、STEP1で確認をする乖離率でございますが、6ページの下から2行目にある式のとおりでございますけれども、実績単価と想定単価が何%離れているかというものでございまして、ここで実績単価というのは、そのガス導管事業者の託送業務にかかった費用全体、いわゆる実績費用を託送したガスの量、すなわち実績需要量で割ったものでありまして、簡単にいえば、1立米当たりの託送費用が実績単価でございます。それを直近3年間の平均をとったものでございます。

それから、想定単価というのは、その事業者の託送料金を認可した際に想定した想定単価でございます。要すれば、この乖離率というのは、立米当たりの単価が料金を設定した

ときと比べてどれくらい安くなったのかを示す数字になっているわけでございます。

本日ご議論いただきたいのは、このステップ1からSTEP2に進む基準値を幾らに設定すべきかという点でございます。電気では、昨年、この会合で議論をしていただきまして、マイナス5%ということに設定したわけでございます。要すれば、単価が想定した時点より5%小さくなればSTEP2に進むということにしたわけですが、ガスについても、電気と同じマイナス5%ということによろしいかどうかという点についてご議論いただきたいと存じます。

その検討の参考資料として、次の7ページに、大手3社の過去4年間の単年度ベースの乖離率をまとめて表にしてございます。

8ページ以降は、これを導入するとした場合に、具体的にどのような規定類を改正するかということに記載してございます。8ページの①、②の規定の一部修正が必要と考えてございます。

具体的には、10ページにあるような表を新しく追加をいたしまして、毎年、ガス導管事業者に、この表に基づいて乖離率を計算していただくことにした上で、11ページにございますように、大臣の処分に関する審査基準というものがあるわけですが、ここに、11ページの下でございますけれども、乖離率が一定の比率、「マイナス●パーセント」を超過しているかの観点から判断するものとする。これを新しく追加することを想定してございます。

関連する法律の条文は、13ページに抜粋をしてございます。

15ページ以降に、昨年の本委員会における電気の乖離率を議論した際の議論の概要と、その際に使った参考資料もあわせて載せてございます。

資料は以上でございます。戻りまして、6ページで先ほどご説明いたしました、このガスで新しく導入する際の乖離率の基準を電気と同じマイナス5%でいいかどうかという点につきましてご議論いただきたく存じます。よろしく願いいたします。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、この件について皆様から自由にご質問、ご発言をいただきたく存じますが、めどとして6時5分ぐらいまでの時間をとりたいと思います。

それで、議事の整理のために、今回提案となった5%でいいのか悪いのかという点をまず議論した上で、では、悪いとしたら何%にしようかというところに、議論を2段階に進めていこうと思うのですが、いかがでしょうか。ご意見をいただくときに、両方いつて先

に進めたいという方もおられるかもしれませんが、提案はないけれども、悪いという方もおられるし、いいという方もおられると思いますが、整理のためにそのように進めようと思いますけれども、ご了解いただけますか。

では、まず、5%でいいのか悪いのかということについてですけれども、それに関連して、ご質問をお受けしたいと思います。

草薙委員、お願いいたします。

○草薙委員　ありがとうございます。15ページのところで、私は参加していない時期のものでございますので、大変参考になりました。5%というのが特段強い根拠があるものではないと受けとめさせていただきました。

そうになってまいりますと、電力とガスの違いという観点から議論できるかなと思っておりまして、基本的に天然ガスシフトというかけ声のもとでパイプラインの新設、延伸、補修といったことについてインセンティブを与えるというのは、ガスに特徴的かなと思っております。

あるいは、今後、需要開拓とか需要調査といったものを積極的に進めていただくということにも資するという、このことからマイナスの値をもう少し大き目にとるといったことも、それなりに説得力のあることかなと考えます。ただ、まずはマイナス5%というお考えもわかりますし、そのあたりをご議論いただいたらいいのだろうと理解いたしました。ありがとうございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

ほかにご質問あるいはご意見はございますでしょうか。

では、松村委員。

○松村委員　まず、誤解がないかどうかの確認です。これは5%と決めたとして、5%乖離したら必ず託送料金を直させられるというわけではなく、5%を超えたら精査するというだけのこと。ガ斯特有の事情とかいろいろな事由によって、精査の結果この程度ではまだ変えなくてもよいと判断することはあり得ることをちゃんと理解しているかどうかを確認させてください。

それを皆さんが理解しているなら、先ほどの発言にあったガ斯特有の事情とかは、その段階でも考えることはできる。確かに5%というのは特段の理論的根拠があるわけではないのですが、スタート時点で電気と大きく変えなければいけない特段の事情もないと思います。

電気とはいろいろな事情が違うことを私たちは認識し、実際にしょっちゅうこの基準に引っかかって頻繁に検証したのだけれども、5%程度のところでは問題ないという結論が続いたということになれば、ガスのほうは10%ぐらいにしてもいいのではないかと後から変えることもできると思いますし、逆もあるかもしれません。

そのようなものだという理解の上で、電気と同じで始めるのは問題ないと私は思います。以上です。

○稲垣座長 では、最初の委員の確認について、事務局の提案の趣旨をお願いします。

○恒藤NW事業監視課長 6ページに全体のスキームを記載してございますが、今ご議論いただいている一定の比率を超えた場合にはSTEP 2に進むということで、STEP 2は、仮にマイナス5%を超えているのだけれども、引き続き料金を維持したいのだという場合には、事業者からその理由について説明をしていただいて、改めてそれに合理性があるかを判断するというようなスキームを今念頭に置いてございます。

○稲垣座長 つまり、合理性に危惧を抱くべき指標として5%をとりあえず設ける。そして、当然、これは見直しもあり得べしということですので、そういう提案ということで、皆様に賛否を問いたいと思います。

圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員 私も、結論としては5%で良いのではないかと思います。ネットワーク部門の収益特性として、ガスと電力で5%を変えなければいけない大きな違いがあるかという、安定性という意味でそう大きな違いはないと思いますので、良いと思います。

以前のように、都市ガスの販売数量がかなりの勢いで伸びていくステージであれば、また違った数値を使うこともあると思うのですが、今、かなりマチュアな状態で落ちついてきていますし、そういう意味でも、電気とあえて差をつける必要は現段階ではないと思います。もし、エネルギー政策等の影響でガスの成長力などに大きな変化がみられるようだったら、また考えればいいのではないかと思います。

○稲垣座長 ありがとうございました。

林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。私のほうも、この資料の例えば7ページでも話にありましたように、基本的に5%というのがいいと思います。7ページのばらつきみたいなものもみていく中で、電気事業に対して5%というのはあるのではないかと。

あと、根拠というのが、例えば、電気事業が5%で、ガスを変えたときの根拠の精緻な

データがあるわけではない中で、感覚的なものの中でこういうものを決めていくというのは非常にリスクなところがあると私自身は思っていますので、決して5%でずっとというわけではないという話も先ほどからありますので、まずは電気事業と同じ5%から始めて、いろいろな状況を鑑みて、また見直しとか説明の場で上げるとか、そういう話はあっていいのかなと思います。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

では、山内委員、お願いいたします。

○山内委員　　私は、結論は、この5%でいいと思っています。ただ、この追加的措置は、私個人の考え方としては余り意味がないと思っているので、その意味では、5%、電力並みというのも一つの数字だと思います。

意味がないというのは、さっきの草薙委員の関係でいうと、ストック管理のほうで、投資との関係で超過利潤をみていくというのは、例えば導管ネットワークを広めるとか、そういう意味でのインセンティブと連動してくるので、そちらのほうは長期的にみて意味が出てくると思っているのですが、この乖離率は、わかりやすいという意味では非常にいいのですけれども、どこまでその意味があるのかというのは、私自身はちょっと疑問をもっています。

いずれにしても、さっき松村さんもいいましたけれども、これで決めてしまうわけではなくて、これで審査に入る、あるいは精査に入るということですので、そういった意味では5%でよろしいのではないかと思います。

○稲垣座長　　ありがとうございます。

企業の実態をみるときに、BS、PLを両方にみて、ストックは数字で出てきますから、たまっていけば、「これはおかしいな」となりますが、瞬間風速で、PLのほうはその年度でどうかということで、全体の合理性はまた詳細をみななければいけない。これは普通の常識的な見方だと思いますし、今この段階で何%にするかというのは理論的な根拠はないわけで、経験的な根拠に基づいてやるとしても、経験が不足しているということであれば、まずは提案を了としていくという皆様のご意見だろうと思います。

事業者のほうは、何かコメント、ご意見はありますか。

特にないようであれば、それでは、新たに導入するガスの託送料金の事後評価については、事務局からの提案のとおりですとすることのご了承いただいたということで、

よろしいでしょうか。

安藤委員、どうぞ。

○安藤委員 数字については私も5%でいいと思っているのですが、6ページの事後規制のスキームについてですが、1点、教えていただきたいと思って発言します。

STEP3の段階まで進んだ際に、自主的な値下げがない場合には変更命令が出るという話ですが、ここで例えば5%以上の乖離率があったときに、ほんのかすかに、0.01%ぐらい値下げをしますと自主的に申し出た、これが毎年毎年続いていったとして、実態に全然合わないものになるのではないかという懸念をもっているのですが、この自主的な値下げ届けがあれば、言い方がいいかどうかわかりませんが、それ以上手の出しようがないのかというところが気になるのですが、そこはいかがでしょうか。

○稲垣座長 これはどうですか。

○恒藤NW事業監視課長 届け出ではあるのですが、届け出について大きな問題がある場合には、大臣が、今、正式な法律の文言がないのですが、それを修正すべきというような、たしか命令だったと思いますけれども、できるという仕組みになってございます。

○安藤委員 わかりました。ありがとうございます。

○稲垣座長 ルールは全部趣旨がありますから、明文に形式的に適合していても、先達人の意図に基づいて潜脱するようなことがあれば、これは適切にやっていくということで、その法の解釈でやっていけると思います。すばらしい違法は全て適法の装いをもっていますから、その辺に惑わされることはないと思います。

松村委員、お願いいたします。

○松村委員 今回の安藤委員のご指摘はとても重要な点だと思う。これを確認しなければいけない。今回の件に関しては、やることはもう既に別の委員会で決まっていて、具体的にどういうやり方でやるのかというのをここで決める。

しかし、これだけで十分か否かは何も決まっていない。これはやるけれども、あとは現行の値下げ届け出制で運用すればよいということは、まだ何も決めていないと理解しています。具体的にいうと、今回の託送申請では、かなりの部分、相当重要な部分をヤードスティックで査定して、きちんと個別査定していなかった。これは大きな問題だということば繰り返し、繰り返し指摘されている。しかし、次の4月の自由化に間に合わせるということから考えると、やむを得なかった。ある種、暫定的なものだということで、この査定

があったと理解しています。

そうすると、ひょっとしたら、ヤードスティックのところで物すごくスラックが残っているかもしれない。そのスラックを前提とすると、基本的にはすごく高い託送料金水準なので、この後は未来永劫、よっぽど非効率的なことをしない限り、値上げしなくても済むことは当然あり得る。そのときに何もしないで手をこまねいていてもいいのか。暫定的な査定しかされていないという問題は、まだ引き続き残っていると認識しています。

しつこいようですが、託送料金のほうは、今回決めたのは、これはやると決まっているのでルールをはっきりさせたということであって、これだけでよいと決めたのではないということは認識する必要があると思います。

以上です。

○稲垣座長 委員会としても同じ認識だと思うのですが。課長、この点について。

○恒藤NW事業監視課長 1つは、事後評価の仕組みを運用していく中で、その状況はフォローしていく必要があると考えてございまして、今回は、大臣が値下げ申請の命令を出す基準についてご議論いただきましたけれども、これはまさに数字上の基準でございまして、それとは別に、実際にガスの自由化が始まった後、各ガス導管事業者の収支がどうなっていて、また、効率化に向けた取り組みがどうなっているのかということについて、当委員会がどうやってフォローしていくのかについては、また改めて議論をしていく必要があると考えてございまして。また、どうやってフォローしていくかというのは、皆様のご意見を聞きながら考えていきたいと考えてございまして。

○稲垣座長 幡場オブザーバー、どうぞ。

○幡場日本ガス協会副会長・専務理事 発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。一言申し上げたいと思います。

昨年9月から4ヵ月以上にわたりまして、ガスの適正取引ガイドライン及び小売のガイドラインについてご議論いただきました。大変熱心にご議論いただきまして、また、私ども現一般ガス事業者の声にも耳を傾けていただきました。委員の皆様、また、事務局の皆様にも深く感謝を申し上げたいと思っております。

本日、適正取引ガイドラインのパブリックコメントの結果をご報告いただきました。今回の見直しでは、若干、LNG基地利用制度あるいは消費機器法案の委託制度について新たな規定が設けられることになりましたが、いずれも安定供給とか保安の確保といったガス事業の健全な運営にもご配慮いただいた、バランスのとれたルールを整備していただい

たと考えております。

私ども現一般ガス事業者といたしましては、本日のガイドラインの趣旨を踏まえて、都市ガス市場の活性化を通じて天然ガスの普及拡大が図れますよう、公平な競争環境の実現に努めてまいり所存でございます。

どうか引き続きご指導のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上でございます。ありがとうございました。

○稲垣座長 ありがとうございます。

ただいまのご発言については、議事録上、適切な場所にその旨記載したいと思います。

それでは、ちょっと戻りますが、この事後評価の仕組みについてはご了解いただけますね。

ありがとうございます。

それでは、新たに導入するガスの託送料金の事後評価について異論ございませんでしたので、事務局から説明があった内容を了とします。

また、事務局においては、ただいまのこの場での議論を踏まえた説明、運用について努めるようお願いいたします。とともに、この制度の導入に必要な手続を速やかにとっていただきますようお願いいたします。

それでは、第2部に移行しますので、オブザーバーの席をどうぞ変更いただきますようお願いいたします。

皆様、ご用意よろしいですか。それでは、第2部に移ります。

議事に戻ります。議題(3)「適正な電力取引についての指針」(改訂案)に対するパブリックコメント募集の結果等について、資料5に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○石川NW事業制度企画室長 それでは、資料5に基づきまして、ネガワット取引に係るガイドラインのパブリックコメント募集の結果についてご説明をさせていただきます。

資料5の1ページをご覧くださいと思います。前々回、11月30日の本専門会合におきまして、これまでの議論を踏まえた適正な電力取引についての指針の改正案についてご議論いただきました。

その後、12月5日～1月10日までパブリックコメントを実施したところ、4件のご意見を頂戴いたしました。4件のうち2件につきましては公正取引委員会でご対応される内容のご意見でございまして、1件につきましては趣旨に賛同することの表明のご意見、そし

て、残り1件につきましては今回改正案として対応する方向でご議論いただきたいと思います
ております。

2ページですが、ご意見の内容としましては、ネガワット取引の有効な利用は、小売市場に限らず卸市場においてもその活性化に資するものであるということで、この点を記載してはどうかというご趣旨でございます。

そこで、ご指摘を踏まえまして、改正案にこのように追記をしてはと考えてございます。改正案につきましては3ページに記載させていただいております。

本指針の改正案につきましては、本日のご議論の結果を踏まえ、別途、公正取引委員会における独占禁止法に関する部分の審議の状況を確認しつつ、その後に電力・ガス取引監視等委員会にも諮り、最終的には経済産業大臣に建議を行うことを予定してございます。

説明として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、ただいまの説明について、各委員から自由に、ご質問、ご発言をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

よろしいですか。それでは、ご報告いただきましたので、ただいまの内容で、今後開催される電力・ガス取引監視等委員会において決定し、経済産業大臣に建議するという方向で進めさせていただきたいと思っておりますが、よろしいでしょうか。

ご同意いただきましたので、修正内容を了として、事務局においては本案を電力・ガス取引監視等委員会に諮るなど、必要な手続を速やかに進めるようお願いいたします。

それでは、次の議事に移ります。議題（4）電力市場における競争状況の評価について、資料6に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○佐合取引監視課長 それでは、資料6に基づいてご説明をさせていただきます。

競争評価につきましては、昨年、皆様方に基本方針、実施細目をご議論いただきました。安定供給を害することなく競争を通じて電気料金を抑制するということと、消費者の選択肢と事業者の事業機会を拡大するというのがシステム改革の目的でございますが、これがどのように達成をしてきているのかを確認しつつ、今後の政策の検討にもつなげていくということでありまして、1ページに目次を書いてございますけれども、これは実施細目でご議論いただいた中身でございます。

市場構造、市場動向、事業者行動、需要家行動の大きく4つの柱で現状を整理してございます。

我々は提供国でいろいろなデータを徴集しておりますし、アンケート調査とか分権調査などを活用して、大部ではございますけれども、まずはパワーポイントのスライドをご用意させていただいております。本日ご示唆をいただきながら、次回以降、最終版をセットしていきたいと考えてございます。

時間の都合もございますので駆け足でご説明をさせていただきますが、ご容赦いただければと思います。

まず、市場の構造でございます。市場構造は4つの項目から成っております、小売市場、卸取引の状況、ネットワーク部門、需要家のスイッチング環境ということで整理をしておりますが、まず、小売市場のシェアについてです。

5ページをみていただくと、小売全面自由化の1年ほど前から、それまでに自由化されていた大口分野で新電力のシェアが上昇傾向になっていて、これを足元で見ますと、昨年4月から自由化された低圧分野も含めて、新電力のシェアは小売市場の約8%に達しているという状況でございます。

次の6～8ページで、地域別、電圧別に時系列でこの推移を展開してございますが、地域別にみると、2度の料金値上げがあった北海道と関西、そして、需要密度の最も高い東京エリアで相対的に新電力のシェアが高くなっているという状況でございます。

また、9～11ページですが、これは足元のシェアの状況でございます。11ページは電圧別に展開をしてございます。

12ページ以降、参考として定量分析のようなものやってみておりまして、各供給エリアの料金の単価とか市場規模と新規参入のシェアの相関関係を記載してございます。特別高圧・低圧は、特に料金水準が高い地域で新電力のシェアが大きいという相関がみられておりまして、これは料金水準が相対的に高い地域には参入が生じやすいということかと思っております。

飛んでいただいて、17ページですが、エリアの単価と市場規模の両方を説明変数として、新電力のシェアを非説明変数として回帰分析をした結果です。これは統計上の数値だけなのでわかりにくいかもしれませんが、結論からすると、市場規模と新規参入の相関関係が大きくなっている。エリアの料金水準よりも、むしろ市場規模の大きさのほうが新規参入に大きく関係しているという結果となっております。これは大都市圏ではスケールメリットが出やすいとか、既に営業基盤をもった潜在的な参入主体が多かったといったことが背景にあらうかと思っております。

18ページでございますが、日本の過去の大口の自由化のときと今回の低圧の自由化について、時間の経過と新規参入のシェアをプロットしております。今回の低圧の自由化は過去を上回るペースで新電力の参入が進んでいるといえるのではないかと考えております。

次の19ページは、国の環境が異なりますからあくまで参考ではありますが、イギリスとフランスの自由化と、今のような形で時系列で自由化をしてから新規参入のシェアの状況を比べております。イギリスに比べると若干劣っておりますが、フランスよりは自由化してからまだ1年たっていない状況にありながら、相応のシェアが入っているかなと。そういう意味では、国際的にみても一応の評価はできる状況ではないかなと考えております。

他方、22ページに飛んでいただいて、日本の小売市場の集中度ですが、これはハーフィンダール指数というもので計算をした数字を入れてございます。今まで申し上げたとおり、相応の新規参入がもちろんあるのですが、エリアごとに事業を管理するのがこれまでの電気事業制度だったわけですから、各エリアでは引き続きみなし小売のシェアが高い状況かということで、この指数も高ければ高いほど集中度が高いということになります。

23ページに、この指数を他国の数値と比べていますけれども、これでも相対的に高い状況かなと考えております。

先ほどのハーフィンダール指数ですが、これはみなし小売——旧一般電気事業者がみずからの供給エリア外、供給エリアを超えて供給している状況も含めた数字となっておりますので、事業者動向のところでも触れますけれども、地域を超えた、エリアを超えたみなし小売間の競争がまだ始まったばかりの状況であって、今後、その進展が望まれるということかなと思いますし、日本の主たる電気事業者が地域を超えて互いに競い合うということが市場の活性化に最も効果が大きくて、ですけれども、そういう状況が、今後、経過措置料金規制のあり方などを考える際にもポイントの一つになってくるのかなと考えてございます。

飛んでいただいて、31ページから、卸の分野でございます。

まず、発電能力は日本の中でどういった主体が所有しているかですが、みなし小売と旧卸電気事業者がおよそその85%をもっておりまして、次の32ページにございますが、電源種的にも、ベース需要からピーク需要の全ての需要に対応する全ての主要電源種をこれらが確保しているということになってございます。

33ページ、日本の市場構造ですが、連系線の物理的な制約をこれに影響を受けるという

ことをごさいます。そういう意味では、市場の範囲が時々の需給状況などによって常に変り得る状態となっていて、それを整理してごさいます。

わかりにくいかもしれませんが、例えばとして、昨年4月から年末まででみてみて、北海道から九州まで連系線の制約がなくて電力取引が可能な状況、要するに、市場分断がエリアごとに生じなかった状態というのは、右側に単一発電市場とありますが、そういった市場は6%の頻度でしか出現していなかったということになってごさいます。

34ページですが、仮に市場が分断した場合に、それぞれの地域で発電容量ベースに発電分野に市場集中度というのを、先ほどのハーフィンダール指数で計算をした数字を記載してごさいます。分断が生じると、当然ながら、その限定された市場での発電者の集中度が高くなるということだと思っております。日本の発電市場とか卸取引の競争状況を評価するには、こうした構造的な特徴を踏まえる必要があるのかなと思っております。

37ページ、電源調達構造をみなし小売と新電力とで比較をしたものですが、みなし小売は自社電源と電発電源からの調達に依存している。新電力はIPPとか取引所からの調達で電力を賄っているという構図がわかるかと思えます。

そうした状況で、競争環境にとって一つの鍵となるのは取引所の流動性だと思っておりますが、38ページですけれども、約定量そのものは前年同期比で大幅に拡大をしてきてごさいます。電力会社の方々の自主的な取り組みとか新電力の買い入札の増加が要因ということかと思っておりますが、ただ、全販売電力量に占める比率はまだ3%に満たない状況にごさいます。先行して自由化を進めた諸外国では、この比率が50%を超える国もみられているという状況にごさいます。

40～52ページぐらいまでは、取引所の最近の動向として、システムプライスの動きとか、売買入札量の推移とか、約定量の推移をグラフ化してごさいます。概括をしますと、直近では、新電力の買い入札の増加、入札価格の高騰ということで、システムプライスも若干上昇傾向にあるということでごさいます。

それから、市場分断が生じた場合、北海道が相対的に高値になって、次いで東日本エリア、相対的に西日本エリアはそれよりも安い価格が成立をする傾向にあるという状況にごさいます。

また飛んでいただいて恐縮ですけれども、55ページですが、これ以降は相対での卸取引をみております。みなし小売の多くは、量的にはまだ少ないのですが、エリア外の新電力とかグループ子会社向けに卸供給を行いつつあるのですけれども、自社エリア内では常時

バックアップのみの供給ということになってございます。

56ページでは、取引所と常時バックアップでの新電力の活用状況、その両者での調達構造を書いてございます。時系列でみて、従来はこの両者に逆相関がみられたということでもございますけれども、完全全面自由化以降は新電力の買いが強まったということから、双方が同時に増加をしているということでもあります。

57～60ページまでは、前回、専門会合でお示しをしました常時バックアップとみなし小売の社内取引とか相対取引の比較でございまして、一部、価格差もみられておりますけれども、高い負荷率で常時バックアップを活用すればおおむね大きな価格差はみられなかったというものでございます。当然、実態面では標準メニューをベースに分析をしておりますので、個々の契約でみると必ずしも価格差がないとは言い切れないものもあろうかとは思いますが、標準メニューをベースに分析をしてみると、こういった状況になってございます。

61ページ以降は、電発電源の切り出しの状況でございまして。

65ページ以降は、先渡と先物の話を少し書かせていただいております。先渡市場の売買、入札量、約定量の動向を書いておりますが、67～68ページの約定量のところですが、要すれば、実態としては余り活用されていないというのが現状でございまして。

69ページに、その考えられる要因を整理してございます。要するに、市場分断が先ほど申し上げたように連系線の制約で生じることがございまして、そうすると、先渡商品が本来もつべきヘッジ機能がうまく働かなくなるというのが一つの問題かなと思っております。

70ページ以降は、電力先物に関してでございます。これは我が国ではまだ電力の先物は上場されておられませんけれども、早期に整備すべきといった閣議決定がなされておりますので、そこの中身を書かせていただいております。

次に、74ページ以降、ネットワーク部門でございまして、電力会社はネットワーク部門に関して別会社とすることも含めて組織を別にするとといったこととか、75ページをみていただくと、情報遮断のための社内規則の整備なども進めているという状況でございまして。

76～78ページには、送配電事業者の対応に関して、我々は小売事業者の方にアンケートを実施しております。公平な取り扱いをしてもらっているかどうかとか、託送手続が利用しやすい状況になっているかどうかということでもございます。もちろん、主観的なものである点に注意する必要はございますけれども、評価は多少会社によって違ってきていると

ということでありまして、市場においてネットワーク部門同士というのは直接競争が行われるわけではないので、こうした評価を一つの参考として、サービスの改善が進むことが望ましいのかなと思ってございます。

79ページにも、実際に託送制度を利用した小売事業者の方からみた送配電事業者の方々による利便性向上の取り組みを評価する声を記載させていただいております。

80ページには、送配電部門の効率化と取り組みとして、調整力の公募調達の仕組みを導入したこと、こういったことを紹介させていただいております。

市場構造の最後のところで、83ページ以降が需要家のスイッチング環境でございます。

85ページ、スマートメーターの設置ですが、これは送配電事業者がそれぞれ目標年次を決めて進めている状況でございます。ある程度計画どおり進捗をしてくれているのかなと思います。

87ページには、我々のほうから需要家に対するアンケート調査を実施いたしまして、その結果を書かせていただいております。事業者を変更した需要家の8割が「手続は簡単であった」と回答をしておりますし、また、所要時間も30分以内だったという回答が6割ということでもありますから、需要家がスイッチングをする環境としては、このアンケート調査からいうと、それなりに整備がされているのではないかとということでございます。

90ページ、2つ目の柱の市場動向でございます。これは価格の動向と消費者利益の動向という2つのパートで構成をしております。

92～96ページは、昨年4～9月までの地域別・電圧別の料金単価をプロットしております。ちょっとみにくいかもしれませんが。一般的な傾向としては、燃料費の低下を受けておおむね平均単価は低下傾向にあるかなというところでございますが、94ページ、低圧電灯の料金体系ですけれども、消費量が夏場に向かってふえる中で、3段階の通増料金体系になっていますので、これがきいてきて、一部の地域では燃料価格の低下を打ち消すような場合もみられているということでございます。

98ページからは、新電力とみなし小売の契約をしている需要家の特徴を書かせていただいております。特別高圧・高圧では、平均的に使用量の多い需要家をみなし小売がやはり確保しているという状況であります。99ページは低圧市場の状況を示していますが、ここでは規制料金の需要家よりも新電力の需要家の平均使用量が多くなっている状況をグラフでお示しております。ただ、選択約款などがあるので、自由料金のお客さんでみると、1契約当たりの販売量が大きなお客さんをつかまえているという状況でございます。

ます。

100ページでは、この平均的な単価を比べてございます。規制料金、みなし小売の自由料金、新電力の自由料金という順番で安くなっているということではありますが、旧選択約款は原則として今は新規の募集を行っていないと思いますけれども、この選択約款の価格はやはり安かったかなという状況でございます。

111ページから、消費者利益の状況を書かせていただいています。消費者の選択肢がどのように多様化しているかというところでもあります。

まず、メニューですけれども、我々は事業者の方からどういうメニューを提供しているかという報告をいただいているわけですが、二部料金制がやはり多いという中で、最低料金制とか完全従量料金制のメニューも登場しつつあります。

113ページとか116ページ以降に公表されている各社のメニューを具体例として記載させていただいておりますが、料金体系だけではなくて、例えば電源特性とか、地産地消を売りにするものとか、見守りサービスとか、環境保全活動と連動した商品とか、事業者の方々が工夫をしてこれまでにない料金プランが登場しているということでもありますので、消費者にとっての選択肢がメニューの面では間違いなくふえているということかと思えます。

120ページですが、では、各地域で実際に供給実績のある小売電気事業者の数がどうなっているかということで、都道府県別にグラフ化をしております。

低圧分野は、唯一、沖縄電力しか供給実績がございませんが、ほかの地域は、少ないところは1桁台の事業者数ではありますけれども、いずれも複数の事業者による供給実績がございまして、事業者という意味でも、需要家の選択肢は各地域において確実にふえているという状況かと思っております。

130～131ページには、自由化に関連して、問い合わせとか相談件数がどのように推移しているかなどの具体例を記載させていただいております。自由化開始前後には数は当然ながらふえて、その後はほぼ落ちついた件数で推移をしてきている状況でございます。

3番目の柱として、事業者行動に移りたいと思います。

小売電気事業者の登録状況を135ページに載せてございますが、現状で374の事業者が登録を果たしているところでもあります。

小売事業者の数は、136ページをみていただきますと、諸外国と比較してもかなり多い状況になっているのかなと、参考までに比較を載せさせていただいております。

138ページですが、事業者の規模をみますと、資本金規模の小さい中小企業がかなり多い

状況となっております。

141ページ、事業者間でどのような競争行動がなされているかですが、みなし小売電気事業者の他の供給エリアへの進出状況をグラフ化しております。本体と子会社の双方をあわせて、他の供給エリアにどの程度進出をしているかということでございますけれども、全販売電力量ベースで見ると0.7%という状況であります。地域的には、北海道、関西、東京で相対的に行っていますが、ほとんど、あるいは全く進出がないといった地域もございます。

それから、147ページ、今回の自由化で電力会社以外にどのような業種から新規参入が起きているかということに記載させていただいております。多様な業種からの参入があるということで、都市ガス・LPガス事業者、あるいは同じエネルギー系の企業の参入が多い状況でございますが、通信・放送・鉄道といったインフラ系からも参入が多くて、エネルギーをほかの生活必需サービスとセットで展開するような動きがみられる状況なのかなと思っております。

148ページ、その具体的な事業展開の事例を幾つか紹介をさせていただいております。

155ページですが、システム改革でございますけれども、電気事業で電気が安くなるというのは非常に重要なことではあります。新たなビジネスモデルとか技術革新が起こっていないか、もう少し広がりのある効果がみられるのではないかとということで、少しトピックス的に整理をさせていただいております。自治体が主体となって地域活性化の視点も踏まえた電力の小売ビジネスをやるのが全国で始まっております。

また、157ページをみていただくと、需給管理に関連する新たなサービスの提供が始まっているということでございます。

158ページでは、IoTを活用して、住宅内でのサービス事業を電力の供給と一緒にやる動きなどがトピックス的にありますので、事例として紹介をさせていただいております。

159ページですが、発電分野でも同じくいろいろな動きがございまして、新電力が他の主体と組んで発電投資を行うような動きがみられたり、あるいは、161ページですが、東京電力FPと中部電力が共同出資で火力発電会社であるJERAを設立するといった動きも、システム改革の流れに対応した企業の取り組みということで、事例として上げさせていただいております。

最後に、需要家行動でございます。

164ページ、まず、スイッチングの状況ですが、昨年9月末時点で新電力への切りかえ

は約2.6%。

165ページ、また、みなし小売内部での自由料金へのインターナルスイッチングは約3%となっており、

166ページ、それはどのように時系列に沿って推移しているかですが、昨年4月はそれまでに申し込みのあった切りかえがあったので数は多くなっていますが、全国で毎月約20万件前後で切りかえが行われているという状況でございます。

171ページ以降に、需要家の意識調査の結果を載せてございます。

172ページを見ていただきますと、自由化についての需要家の認知度は全国で90%以上ということで、非常に高くなっていると思っております。

他方、購入先を変更したとか、その変更の検討状況でございますが、自由化の認知度は高いのですが、約65%の方が検討を行ったことがない状況でありました。

177ページ、スイッチングの理由でございます。やはり料金に着目した回答が上位を占めている状況であります。

183ページ、これは国の情報提供に対する評価をお聞きしているのですが、これは余り成績がよろしくないという結果になってございまして、今後の対応にしっかり生かしていきたいと思っております。

188ページ、スイッチングした需要家の満足度を書かせていただいております。みずから変えられて納得していないという場合はなかなか答えられないのかもしれませんが、ほぼ9割の方が自分が期待した以上のレベルの満足度であったと回答されています。

189ページ、どうして満足したかという理由ですけれども、やはり圧倒的に支持をされている理由が、「料金が安くなったこと」となっております。

最後に、191ページでございますが、電力自由化により小売事業者を選択できることになったわけですが、それによって生活意識にどのように変化があったかをお聞きしております。「電気料金を意識するようになり、節電意識が高まった」と回答する方が、「料金が安くなったので、ほかにお金を使えるようになった」というような回答があった方とほぼ同じ25%、4分の1程度となっております。

以上、駆け足で恐縮ですが、全般的に、小売事業者の参入とかメニューの多様化というのは進展しつつあるということかなと思う一方、市場集中度はまだ高い状況にあって、電力間競争も緒についたばかりという状況かと思っております。発電から小売まで通した電力構造をより競争的にするということからすると、発電部分での集中度をどうするかとか、

電源調達の商品化とか取引所取引の活性化、こういったことが小売での競争を促進すると同じく大事な部分であろうかと思っております。

私からの説明はこれで終わらせていただきます。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明について、各委員から自由にご質問、ご発言をいただきたいと思っております。

いただいたご意見は、今後、競争レビューの成案をつくるためのご意見に役立てさせていただきたいと思っておりますので、積極的なご指導をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

では、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 意見はあるのですが、その前に、表の見方を教えていただきたい。スライド58ですが、左のほうの青は、濃い青と薄い青を足したものが料金になっていると理解すればいいのですか。濃い青と薄い青を足したものが料金で、そこから託送料金を引いたものが濃い青と理解すればよろしいでしょうか。

○佐合取引監視課長 はい。

○松村委員 そうすると、この左側に書いてある言葉とこの表から読み取れるものが大分違うような気がするのですが。私はとんでもない誤解をしているような気がするのですが、教えてください。

例えば、オール電化料金のところをみてください。これは明らかに、料金から託送料金を引いたものよりもかなり高い卸価格で売っているように見えるのですが、それが何で「おむね問題ないけれども、まだ精査しなければいけない」なんていう表現になるのか。これはプライススクイズがないというときには、新規参入者の利益は全くなく、卸料金が料金から託送料金を引いたものだったら、利益も営業経費も何もしないで新規参入者は商売できない、そういう状況なわけで、そこがマイナスになっていないというのはプライススクイズがないための必要条件。満たしていても問題になり得る相当緩い条件のはず。

その緩い条件を全然満たしていないように見える。だったらこの左側の評価と全然対応していないような気がする。私が見方が間違っているのでしょうか。教えてください。

○佐合取引監視課長 特に特高部分と比較して大きな価格差はないということを書かせていただいております。確かにオール電化のところというのは、小売料金から託送相当額を想定したものを引くと安くなっている部分はあるかとは思っています。

○松村委員　なるほど。既に自由化されているところは注視したけれども、家庭用のところは余り考えなかったと、そういうことですか、この評価は。

○佐合取引監視課長　そうですね。この大きな差がないところというのは、電灯のところでは、今ご指摘のある選択約款のところは少し違いが出てきているというのはあろうかとは思いますが。

○松村委員　そうすると、若干意見のようになってしまうのですが、今回の整理はおかしいと思います。ただ、これだけでまずいと決めつけるのもいけないような気もする。オール電化の場合には、平均的な単価というよりは、夜と昼とで料金が全然違うとかということもあるので、もっときめ細かくみななければいけない。これだけでひどいことが起きていると決めつけてはいけないというのはわかる。しかしこの資料からみれば、相当にひどいことが起きている疑い濃厚ですよ。

それをこの表現は、さすがにまずいんじゃないか。決めつけるのはいけないと思うのですけれども、「精査必要」というのはその下にも申しわけ程度に一応書いてはあるのですけれども、評価としてすごく変な気がする。

○稲垣座長　では、松尾事務局長、お願いします。

○松尾事務局長　まさに今、松村委員がおっしゃいましたように、オール電化というのは非常にロットも多いし、しかも、断定して使われる方ですので、そういう意味で、形態も違うということがあるので、ちょっと違うよねということが言葉として余り書かれていなかったもので、ご趣旨はよく理解いたしました。

したがって、オール電化等との関係については、引き続きよくみていくということは必要だと思いますし……。

○松村委員　誤解をされているといけないのです、再度申し上げます。あらゆる価格でみて、ちゃんとそれぞれのところで利益を上げているはずですから、プライススクイーズが起きているというのは、相当にまずいことが起きているわけですよ。明らかに内外差別ではないことの何よりの証拠になっているわけです。こんな変なことが起きているのは、もしそんなことが起っていなければ当然満たされている非常に緩い必要条件すら満たされていないという意味で大問題。もちろん精査は必要ですが、もしこれが精査しても本当にこんなことが起きているなら、おかしいことの十分条件となっているはず。

それはオール電化という特殊なことをいっているのではなく、オール電化でこういうことが起こるほどに高い卸料金なのではないかということ。つまり、オール電化を売る人に

対してだけ特別安い卸供給を設ければいいとか、そういうことをいっているわけではなく、これは特殊なのだからもっとみなければではなく、これはそもそも卸価格水準が高過ぎるのではないかということの疑念を私は指摘している。オール電化は特殊だからもうちょっとみるというのは、もちろんみななければいけないのは間違いないのですけれども、オール電化の競争のことだけをいっているのではなく、そもそもこの価格水準が、プライススクイズが起こっていないという結論には相当に疑いがあることが、もう既に出ているのではないかといっているわけです。ご理解いただけているでしょうか。

○松尾事務局長　私の理解が足りないところがあるかもしれませんが、そもそも常時バックアップは、今、必要な量だけ、もちろん3割という上限はございますけれども、出しておりますので、一方、仮にオール電化が昼夜を問わず安定的に出ているとすると、どうしてもベースロード的に出せるものと、高い時間帯も入るものが出てきますと、これは変わってくるところはあり得るだろうと思いますので、そういう意味では、今まさに関鉄のほうで導入されていますようなベースロード電源に特化したような供給が出るようになってくると、各新電力さんの調達構造にもいい効果が出てくるだろうと思います。

したがって、申し上げたいことは、常時バックアップの値段と比べて、オール電化が安いところがあるということだけをもって問題が起こっているというのは、そこはもう少しよく分析をしないと、それが本当におかしいのかどうかというのは詰めていく必要があるだろうと私は思いますけれども。

○松村委員　いや、分析が必要だというのは、最初にそう申し上げたつもりです。しかしこの表現だと、「おおむね問題はないが、これだけではわからないのでもう少しみていきます」ですよね。逆じゃないかといっているわけですよ。

○稲垣座長　ちょっと整理しますと、今、松村委員がご指摘になっているのはスライド58についてで、左下のみなし小売電気事業者B社のオール電化のグラフと、その上の最初の丸のところの「概ね特別高圧と比べても大きな価格差は無い模様」、この記述との関係でという理解でよろしいですね。

○松村委員　はい。家庭用のことに関心がないということを確認にいうなら別ですが。

○松尾事務局長　そういう意味では、これは必ずしも問題ないといっているつもりではなかったということなのですが、ただ、特高しか書いていないということをもってそういう趣旨と読まれるのではないかというご趣旨は、よくわかりました。その辺の書きぶりも含めて……。

○佐合取引監視課長　そこは大口に対する供給のところ、ベースロード電源がない常時バックアップに依存している新電力というのが、そういうお客さんはなかなかとりにくいということが念頭にあって、それを中心に、内外も差別がないかどうかを評価していたところがありまして、オール電化も電力会社さんによって水準がそれぞれ違うわけですが、一部はかなり安いところもございますので、表現等は考えさせていただきたいと思います。

○稲垣座長　それでは、今のご指導を踏まえて、この評価項目——項目まで影響があるかどうかわかりませんが、評価については検討し、かつ、表現についても工夫していくということをお願いいたします。

ほかにご意見はございませんでしょうか。

大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員　まず、今回の競争レビューですが、随分枚数が多くて、大変だったろうと推察し、そのご苦勞を多とするものでございます。

若干アカデミックな話をさせていただきますけれども、競争状況とか競争をみるというのは結構難しい話なんです。そこをまず我々も、私の専門にはなるのですけれども、競争を測るというのは、それだけでアカデミックな内容になっていて、単にシェアだけみていて競争があるなしというのは、なかなかいえないということがあるわけです。

例えば、実感でわかるように申し上げますと、消費者の観点からいって、2つの事業者がいて、ある事業者のほうがシェアが大きいから、自分は何か損害を受けているかという、シェアの多寡で必ずしも直接損害を被っているわけではなくて、実際に価格がどうかという話なんです。ですから、シェアの多寡は必ずしも消費者の便益に影響を与えていなくて、実際には幾らで売っているのかというのが重要なはずなんです。

ただ、価格とか、あるいは価格が高いかどうかという基準軸、それを判断するというのは結構難しい話で、これは競争的な価格というのは幾らなのだという議論をしなければいけなくて、それをやる専門の人というのは世の中にいるわけですが、本当はそういう話をしなければいけないのです。ただ、シェアの多寡がわかりやすいので、最初の入り口として、ハーフィンダール指数が高いとか低いとかという話から入って行って、仮に高ければ、じゃあ、もう一步深めて、競争状況って何かというものをみてみましょうということになる。HHIというのはスクリーニングの第一段階でしかないはずなんです。そこはぜひ理解していただけるといいなと。

そういう意味でいうと、今回のレビューというのは、競争をこれでもかという話ではなくて、ある意味、競争を調べるために補助的な指標を与えるという意味でのファーストスクリーニングだという感じでとらえられるべきなのだろうと思います。これは一般的な話としてです。そして、それをどう電力の産業をみる際に考えていくかというのは、またそれぞれの産業の論点というのはあるはずなのだと思います。

雑駁ですけれども、感想でございます。

○稲垣座長　今、事務局なりこの委員会全体で抱えている課題というのは、競争原理による例えば価格の低廉化とか、メニューの多様化とか、改革目的への実現ということで、競争状況を把握して評価する作業がどうしても必要になっています。

スケジュールとの関係でいっても、始まったばかりではありますけれども、もう2年目を迎えていくことになりますので、ご指導いただきたいのは、例えば、今の段階、あるいはもうちょっと行った段階で、どういう評価の枠組なり、評価項目なり、それを設けるべきかとか、進化させるべきかとか、例えば今お話がありましたけれども、その辺もご指導いただくと、例えば事務局の作業もやりやすくなると思うのですが、今のご意見は大変ありがたいお話だったのですけれども、ぜひその辺も踏まえてご指導をお願いしたいと思います。ほかの委員の方々もお願いいたします。

それでは、草薙委員、お願いいたします。

○草薙委員　ありがとうございます。可能であればということで、2点、要望したいと思います。

まず、155～156ページなどで出てまいります「地域」という言葉なのですが、これはもちろん地域間関係線とかという場合の、旧一般電気事業者の供給エリアを意味する地域よりも狭いのだろうと思います。地方自治体、地元企業、あるいは地元から離れた企業でもよいようですけれども、そのようなところから出資を受けた小売電気事業者が地産地消をうたうようなことも多かろうと想像いたします。

イメージとしてはわかりやすく、それは結構なのですが、しかし、そのようなイメージをもって電力が地産地消を云々するということについては、簡単に認められるような話ではなくて、何か定義のようなものが必要なのかなと思っております。つまり、何が地域電力であって、また、何がそれを生み出す電力の地産地消なのかというような、言葉の定義のようなものがありますと、需要家にも有益なのではないかと思っております。この辺、ご教示いただきたいと思っております。

もう1点ですけれども、167ページのところですが、説明との関係でそこがあるかもしれませんが、167ページの左側をみますと、新電力からみなし小売事業者に変更するというような件数が、少ないけれども、右肩上がりですべてにみえます。

新電力に対して何らかの不満があってそうなったのかもしれないと思ひまして、昨年9月の意識調査のフォローアップのようなことをされる場合に、そのような細かい意識の変化も把握していただきたいと思ひます。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、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。先ほど大橋委員より、競争のとらえ方とか考え方についてのお話があったと思ひますが、私も同じようなことが気になっておひまして、174ページのグラフをみますと、「購入先を変更する検討はしたが、変更していない」という人が全国で24.5%いらっしゃるわけですね。

そして、177ページには、切りかえた人になぜきりかえたのかは聞いているのですが、どちらかという、検討したのだけれども、今のままがいいと思ひてとどまっている場合には、新電力への切りかえであったり移行が少なかったとしても、十分に競争圧力が働いている可能性があるわけですね。なので、移ったところだけではなく、より重要だと思ひるのは、検討したけれども移らなかった人たち、この人たちがなぜ変えなかったのか、これをきちっと把握することだと思ひます。

その上で、「もとのほうがサービスがいい」とあるとか、「料金が」というのであれば問題ないです。しかし、事実とは異なるような、例えば、新しい電気会社は不安だとかということがもし理由であるならば、きちっとした情報提供が必要だろうと思ひました。

というわけで、検討しなかった人はしょうがないというか、もうちょっと検討していただけるように情報提供も必要だと思ひますけれども、検討したのに変えなかった人たち、この人たちをちゃんとフォローしていただきたいというのが1点目です。

これに関連して、87ページのところで、「手続は簡単だった」とか、「手続の時間が30分」などというようにお話が出ていますが、実際にこの業者に切りかえようと決めてから、インターネット上で何か手続をするのは確かに30分で済むかもしれませんが、このスイッチングという行動をとる際には、事前にどの料金プランが自分の家庭にふさわしいであるとか、さまざまな検討に時間がかかったり、または、雑誌を買ってきて調べたりなど

という金銭的なものだけではない、時間の費用などもかかっていると思うのです。

なので、質問する際に、面倒くさかったことであるとか、阻害要因として何があるのか、このあたりがもうちょっととらえられるといいかなと感じました。

以上です。

○稲垣座長 現象をマクロでとらえるのも大事だけれども、一つ一つの主体の動機形成から利益、利害、そして環境要素は地域によっても違いがあると。さまざまなこうしたことを考えて、競争を実現する主体の側からもきちっとみろということですね。ありがとうございました。

それでは、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。発言に先立ちまして、一言述べさせていただきますので、ご容赦ください。

このたびは、弊社の料金の請求に関しまして、お客様に多大なご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。今後、このようなことが起こらないように、しっかり再発防止に取り組んでまいります。

私からは、本資料に関しまして小売電気事業者として発言させていただきます。

昨年4月に小売全面自由化を契機といたしまして、従前から自由化の対象でありました高圧・特高も含め競争が活発化していると日々実感しているところであります。本資料は、そうした私どもの日々感じている競争環境を裏づけるデータが多々含まれていると思っております。新しいプレーヤー、それからさまざまなプレーヤーが参画していることや、新しいメニュー、サービスが生まれていることが示されております。また、まだ様子見のお客様がたくさんいらっしゃるということも示されておりますので、競争は今後ますます進展していくと考えております。

そうした中で、私どもは引き続きエリアの内外を問わず、従来のメニューにとらわれることなく、お客様のニーズに応えるべく、新しいサービス、新しいメニューをお届けして、一人でも多くのお客様にお選びいただけるよう努めてまいりたいと思っております。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございました。

冒頭、ご挨拶がありましたけれども、そうした問題については重く受けとめていただいているということをご宣言いただいたわけですが、注目すべきは、中部電力においては改革の全体の趣旨に沿って全体の会社の構成を、改革の趣旨を推進すべく、積極的なシステ

ム改革を進める中での事情だったということについても、こうした積極的な側面はきちっと評価したいと思いますので、ミスについてはきちっとやっていただくわけですが、こうした積極的な取り組みについては十分評価をされているということもご認識いただいて、そこを積極的に進めていただければと思います。どうぞよろしく願いいたします。

また、他の電力会社においても、そうした点を踏まえて、どうぞ同じように積極的に取り組んでいただけたらと思います。

次に、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。73ページ以降でとりまとめていただいています、「ネットワークの中立的かつ競争促進的な運営」のパートについて、一言申し上げたいと思います。

我々の部門の業務運営につきましては、これまでも、情報の取り扱い、あるいは差別的取り扱いの禁止に関する社内のルールでありますとか管理体制を整えながら、それを適切に運用するように努めているところであります。今回、とりまとめの中で、差別的な取り扱いに該当する行為が確認された事例はないというとりまとめをいただいておりますが、これは各社における今申し上げた取り組みの結果だと受けとめております。引き続き、こういう状態が継続するように努力してまいりたいと思います。

一方で、その下に、トラブルに起因して多くの関係者にご迷惑をおかけしたことが書かれています。その点、改めてお詫び申し上げるとともに、その次のページに、お客様へのアンケートにおいて頂戴した意見もとりまとめていただいておりますけれども、我々事業者といたしましても参考にさせていただきながら、より一層サービスの向上に努めてまいりたいと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

では、新川委員、どうぞ。

○新川委員 データを見ながら競争が進んだかどうかをどのような視点から評価するかを整理するとわかりやすいかと思いましたが、つまり、いろいろな要因が複雑に絡んでいるので、競争が進んだとか進んでいないかを評価するときに、どの部分がどうなっていると競争が進んだと評価できるのかという点が、いまひとつ自分の中で整理できていないのですけれども。

例えば、小売市場と卸売市場という別の市場があり、地理的市場をどうするかという話

があって、例えば、この中でいうとハーフィンダール指数を全国規模で出してみたりとか、いろいろやっておられると思うのですが、地理的市場を設定する場合は、価格がある地域で上がると、どの地域から参入してくるかを考えて地理的市場を決めることになると思います。北陸というのは、12ページなどをみると、価格水準が非常に低いので、物理的に他の地域から参入できないわけではないものの、参入者がいないという状況で、したがって、10ページをみると、ほぼ旧一般電気事業者100%の市場になっていると思われます。

では、これが悪いのかといわれれば、価格は低いので、問題視する必要はないかと思ったりもするのです。次に、物理的に北陸電力さんが関西に出れないのかということ、この分断発生率という表をみると、そういうことはないのですが、参入できるはずなのだけれども、そのような市場参入の動きはないと理解しているのですが、それはなぜなのかなということが問題になるわけです。

10ページの表で北海道をみますと、新電力の参入率というのは非常に高くなっているものの、分断の表では74%が分断が発生しているのです。北海道に住んでいらっしゃる方が例えば東京から買おうと思っても、そんなことはできないというのは今の物理的な状況だとすると、地理的市場というのは北海道だけとなると思います。

このように、地理的市場をどう評価するかは、競争状況に応じて変わっていくので、それを一つ視点としてもって競争評価を行うことになると思います。今、小売市場全体、卸売市場全体という評価になっていますが、基本的にはそれぞれに地理的市場があるはずなので、その市場を確定してみる、又市場は1つではなくて、複数層で成立しようと思えますので、北陸だったら北陸だけ、でも、北陸プラス関西でみている市場というものの物理的には成立するはずですから、それもみて、整理をしていただくと、実質的な市場の変化の評価ができるのかなと思って資料を拝見しました。

結構難しい問題だと思うのですが、データはたくさんあるのですが、それを使ってどう評価するかという、その評価のところの物の考え方を、もちろん整理していらっしゃるのだと思いますけれども、一般人にもわかるように整理した上で、その指標をもって一定期間ごとに変化を観察していくというようにするとわかりやすいかなと思いました。

所感ですけれども、以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。一般人というよりも、法律家としての見解が強く出たと思います。

現象が出ているのだけれども、この現象は実際にどういう意味をもつのかということと、

その意味は、改革の目的との関係でどう関連するのかが、一つ一つの評価項目を設けた意味とか、その数値が関連づけてまだ報告がないんですよね。だから、それがわかりにくいということであり、かつ、大橋委員がご指摘になったその難しさなのだと思うのです。

ただ、とにかく経験的に、今競争状況をつくり出しているところで事務局の苦勞もさぞやと思われるところがあるので、ぜひ継続的に先生方のご支援をいただきたいと思います。

次に、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　今回、電力市場における競争状況について、電力取引報やアンケートを用いて多面的に調査・分析していただきまして、ありがとうございました。

ただ、多面的であるがゆえに、平均値での評価や分析に留まったのではないかと感じております。今回の資料は副題にもあるように、評価の概要ということですので、今後、テーマを絞った上で、よりミクロ的な視点で、競争の実態を分析していただき、課題を抽出し、必要な対策の実施につなげていくということをぜひお願いしたいと思っております。

その上で、個別の論点について3つほど意見を述べさせていただきます。

まずは、常時バックアップの価格の評価についてです。我々新電力は、特に高負荷の領域については、部分供給を活用して参入をしてきました。ただ、最近では、例えば、旧一般電気事業者さんが、我々新電力が常時バックアップやスポット市場や相対で獲得した電源を組み合わせてもなかなか追従ができないような、極めて高いレベルでの全量供給での値引きを行って、部分供給のお客様を獲得していくという例も多々発生しています。

その原因の根本というのは、我々新電力には、電力会社さんがもっているような低廉なベース電源を調達できないということにあると思いますので、電源の取引価格に内外価格差がないかについて詳細に評価していただきたいと思っております。

例えば、資料6の57ページ以降に、常時バックアップと電力会社さんの社内取引の価格の比較の結果が示されております。これはこれまでにない視点で、いいグラフであると思っておりますけれども、30ページの要約のところの2つ目の丸にはだだし書きがあり、大きな価格差はないという結論がつけられています。

ですが、我々小売をやっている者としては、このただし書きに問題があると思っております。その電力会社さんの小売料金側に経費や利益が含まれていることで、単純な比較ができないということですか、実勢の小売価格はもっと低いということ、これらを留意した上での分析が必要だと考えております。

また、常時バックアップの比較のところで、例として、負荷率を100%にしておりますけ

れども、そうしますと、比較対象である小売側の料金というのは必ずしも100%ではないので、例えば、小売料金側の負荷率を補正するとか、小売料金に含まれる調達価格を、例えば、これはできるかどうかはわかりませんが、ベースとミドルで分けた上で、そのベース部分と常時バックアップを比較するなど、同じ土俵で比較をするような工夫をお願いしたいと思っております。

2点目は、ネットワーク部門の取り組みについてです。72ページ以降に記載されていますように、自由化以降、さまざまな問題が発生しているところでございます。我々新電力に対しましては、需要家の皆様から、新電力に切り換えたことでサービスの品質が低下するのではないかという誤解をされることも多く、競争上の影響が出ています。ですので、このような状況を踏まえまして、ネットワーク部門におかれましては、中立な立場でサービスレベルの向上に努めていただいて、競争の促進に貢献していただきたいと考えてございます。

最後に、3点目は、需要家行動の把握の方法や範囲に関してです。本資料におきまして、大項目が4つあるうちの3つまでは全ての圧力階層——特高、高圧、低圧が調査の対象となっておりますけれども、4項目目の需要家の行動については、家庭用の需要家のみが対象になっているように見受けられます。

4月に低圧部門が自由化されたということもあるので、今回はこのような範囲での調査になったと思いますけれども、現場で起こっていることを正確に把握するためには、全ての需要家の皆様の声を拾い上げていただくことが大事だと思っておりますので、今後につきましては、高圧以上の需要家や低圧の法人の需要家についても実態把握の対象としていただきまして、課題の明確化につながるようにしていただきたいと思っております。

以上でございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、山内委員、お願いいたします。

○山内委員　　ありがとうございます。これは市場の評価ということですので、どういう視点からやるかということなのですが、私自身は、マーケットを評価するときには基本的には2つだと思っております。1つは、新配分上の効率といいますか、効率的な市場になっているかどうかということだと思います。その意味でいろいろな支援は出ていて、特にこれは外国でも同じようなことをやっているのでも、参考にしながらかなりのところまでデータを集められていると思いますが、これについてもまだ改良の余地はあるかもしれない

けれども、もう1つの視点がとても重要なと思っています。

マーケットのパフォーマンスをはかるもう1つは、イノベーションをどこまでつくっていくかという、動的な経済の魅力といますか、ダイナミックにマーケットが動いているかということだと私は思っています。それでいうと、この評価の3の③ビジネスモデル・技術革新の創出というところがそれを評価するいろいろな情報やデータということになるわけですが、率直にいうと、ここに書いてある内容が少し寂しいかなと思っています。

ビジネスモデルということで、自治体との連携というのが上がっていて、balancingグループなんていうのはおもしろいと思うのですが、それから、技術革新でいうと、ITの技術の活用というのが158ページにあります、これ1ページだけなんです。そのほかのところは、火力の電力の投資等が基本にいろいろデータが出ているのですが、この辺のマーケットの大きな動きをもう少しリアルに表現できないかなと。あるいは、そういう情報というのは我々は手にできないかなと思っています。

これは評価ですけども、マーケットを通じてそういった技術革新のようなものがどういう条件で出てくるのかとか、あるいは、現状のいろいろな技術的あるいは制度的な制約によってそのイノベーションが疎外されているところはないのかとか、そういったところまで次の段階としては分析していくのだろうなと思っています。ですから、この辺の強化を少しお願いできればなと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 競争評価に関しては、いろいろな形で使える基本的なデータを出していくという側面がまずあるかと思います。そうすると、エリアごとのHHIを出すとか、新規参入者がどれぐらいのシェアがあるのかとかということは面的、多面的に必要な基本的なデータなので、こういうものを出していただくのはとても重要なこと。今回、かなりの程度できていると思います。

次に、具体的な政策の観点からも競争評価は必要です。だからやっているのだと思うのですが。例えば、十分に競争的な市場になれば経過措置料金を外すとか、そういうたぐいのことを検討するときに、どれぐらい競争的なのかをみるような、そういうデータとしても使うという目的もあります。そのために、さらに追加的にいろいろなことを調べていただいているということだと思います。

マーケットシェアだけをみてそのような政策判断をしてはいけないというのは全くそのとおりだと思う。競争力がある結果としてマーケットシェアがとても高い。ほかの事業者は、例えば、小売でマーケティングだとかという、そういうことの効率が低いから、ほかの企業がシェアをとれなくて、結果的にドミナントな企業があるというのは、必ずしも非効率的なことではないし、競争が起こっていないわけでもない。そういうこともあるので、マーケットシェアがとても高いところがあったとしても、それだけでコンペティティブでないと決めつけてはいけないというのは、そのとおりだと思います。

そのときに、でも、マーケットシェアがとても高い状況だとコンペティティブじゃないんじゃないかと疑ってみるのは、とても自然なことだと思います。疑ってはみるけれども、実はコンペティティブかもしれないというのをチェックするために、いろいろなことを、今回のように調べてくださっている。

例えば、総括原価と地域独占に守られていた時代に、発電市場を完全に押さえて、供給力を完全に押さえて、所有権のレベルでは分離されていないということなので、それを使って、その結果として小売が市場でシェアが高いわけではなくて、そこは完全に内外無差別で卸売りをしているのだけれども、小売で効率的だからシェアが高いのだというのを確認するために、ある種のプライススキーズのようなものがないかどうかをみているという側面もあると思います。

したがって、さっき指摘したようなところというのはちゃんと調べていただいたというのはとても重要なことだし、その状況がどうなっているのかも、今後も今回のような形でさらに深掘りしていただければと思います。

例えば、北陸電力などは、H I I がとても高いとか、新規参入者のシェアがすごく低い。それだけでみて問題があると決めつけてもいいのかというのは、それは確かにそのとおり。北陸電力はとても競争力があるからシェアが高いのかもしれない。発電市場でとても競争力があるという結果としてとてもシェアが高いとかと、そういうことがあったとすると、自然な状況としては、北陸はすごく競争力があるので、その結果として、北陸は関西とか中部などのエリアにも出ていっています。本体が直接行くかどうかは別として、卸市場のプレーヤーとして出ていって、それを新電力が買って市場を開拓するということもあるかもしれないし、そういうことが自然に起こっているとすれば、やっぱり競争力があるんですよね、だからマーケットシェアはこういう感じになっているんですよね、という解釈になる。

しかし、一方で、そういうことがほとんど起こっていないくて、それでも北陸だけがシェア高いとかということがあったとすると、旧一般電気事業者のカルテル体質の結果として、中部とか関西などは仲間だから域外には出ていかないという状況だとすると、今度は逆の方向からの競争圧力もほとんど期待できないということにもなる。だから、北陸の市場シェアが高いとして、その背後にある事実はどうなのかを調べるために、域外にどう出ていっているのかとか、卸市場でどんなプレーをしているのかということも調べるということなのだと思います。

大橋委員がご指摘になったように、シェアだけみてはいけないというのは確かにそのとおりですが、シェアだけでみないようにするためにいろいろな側面から考えていくことが必要になってくる。これからも走りながら考える———という大変ですが、具体的にそういう状況を念頭に置きながら、このデータもないと判断できないということはこれから付加されていくと思います。ファーストステップとしては、とても一生懸命やっていただいたのではないかと。そして、これから充実させていくということではないかと思っています。

それで、具体的に、まず、スライド29ですが、ここの冒頭で「一体型だったら」ということが書いてあって、違和感がある。全国一体というのは余りにも現実離れしている。要約だけしか読まない人が大勢いる中で、これを最初に書くかは考えていただきたい。

複数のエリアが卸市場では完全に同じ市場だと考えられる状況は、一番極端なケースでは、例えば、北陸電力の管内に電源があっても、関西電力の管内に電源があっても、どちらも同じように使える状況だとすれば、発電、卸市場は完全に一体と考えてもいい。例えば、北陸電力が関西に出ていくときに、やっぱり関西地域に電源がないと不安という状況だとすると、それは安直に市場が一体だとはいってはいけない。北陸に電源があれば十分出ていけますという状況だとすれば、一体だと考える余地はある。

現状は、一体だというのははるかに遠い状況だと思います。実際に、旧一般電気事業者はかつてずっと、「なぜ域外に出ていかないのですか」という問いに、「域外に電源がないから行けない」ということをあれだけさんざん言っていたわけですから、やはり基本はエリアごとに考えるべき。卸市場の分析でもこれが最初に来るべき。その上で、それでも十分に連系線の空き容量があれば一体化という可能性はある。この点は先ほど北陸電力のところでもいったとおりです。

そこで考えるときに、空き容量があれば一体だとは考えないでいただきたい。空き容量があるというのは必要条件ですが、それは十分条件かどうかというのは精査が必要です。

物すごく極端なケースでは、北陸電力と関西電力が手打ちしていて、お互いに出て行かないようにしましょうねということをして、お互いに十分電気を送らなければ空き容量はある。そうではなくて、自然体でも空き容量が出ている可能性も十分あるわけですが、空き容量があるということだけをとらえて、これで一体だにとらえないようにしていただきたい。これは必要条件だと思いますが、もう少し精査しないと、安直に卸市場では一体だね、空き容量があるから——ということはいってはいけないと思います。

次に、スライド113のところで、典型的なパターンとして4つ出ていて、それで実際に割合が書いてあるのですが、これは正しく書かれていると思うのですが、ちょっと注意して外に出していただきたいのですが、「定額料金」というのがあって、この定額料金というのは消費者の方が一番批判していたところです。つまり、電気はどんなに使っても同じ値段ということなら省エネにならないと。だから、こういう料金が自由化に伴っていっぱい出てきてもらったら困るということをさんざんいわれていたのに、わずかな割合なのだけれどもあるじゃないかと。やっぱり自由化したらこんなとんでもないことが出てきたのかと誤認されないように。これは相当限定的な、これをやっても余り問題が起きそうにないような、極めて例外的なところだけで出ているものなので、自由化の結果、これが出てきたのではないことが伝わるように書いてください。

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　私からは1点だけです。今回、イギリスとフランスの過去8年にさかのぼったシェアの変動が出ていて、日本の状況と重ねてあるのが非常に参考になると思えました。この数カ月間、少しずつではありますけれども、日本でも新しい電力会社、新しいメニューに切りかえる方が増えているのは、月次で我々は確認できるわけですが、ただ、このペースが十分評価できるようなレベルなのか、それとも、全然足りないのかというのは、私自身も評価するのにちょっと悩むところがありました。しかし、この2カ国の例をみても、めっちゃめっちゃ劣後しているわけでもなく、ただ、もう少し頑張らなければいけないところもあるというレベル感なのかなと思えたのは、意味があるかと思います。

ただ、この2カ国とも、8年にわたって、少しずつではありますけれども、ずっと増え続けているのは注目しなければいけないところだと思っています。これが消費者間での認識が広まることによって、例えば、当局がほとんど何もしなくてもこういうことが起きた

のか、もしくは、当局がいろいろなことに手を打ったことによってこういう変化が起きたのか。その辺を我々はちゃんと調べて把握しておく必要があると思います。規制料金を撤廃したタイミングも書き込まれていますので、どういうタイミングでどういうジャッジをしたのかもあわせてみておく必要があると思いました。その辺は先行している各国を参考にしておく、我々が対消費者等で取り組まなければいけないことのヒントもみえるのかなと思いました。

○稲垣座長　ありがとうございました。

では、中野オブザーバー、お願いいたします。

○中野S Bパワー取締役C O O　それでは、事業者の現場レベルの話で恐縮ですが、2点ほどお話ししたいと思います。

1点は、新增設の申し込みは、実は新電力にとってはすごく難しく、それはなぜなら、低圧の新增設は、通常、電気工事店さんを通して直接電力会社のネットワーク部門に申し込みがなされるからです。新電力がその際に獲得するのは非常に困難です。

その中で、79ページに、関電さんがウェブサイトを運営されていて、これは非常にありがたい話です。私どもにとっては、申し込みしやすいような環境を整えていただいていると思っていて、こういうことはできれば他の電力会社さんも横に展開していただきたいと感じております。

スイッチングの比率が高いか低いという議論はあるところだと思いますが、恐らく新電力のわずかの比率の中で、これはもうちょっと我々も頑張らなければいけないわけですが、新設はほとんどないのではないかと感じております。

もう1点が、87ページですけれども、安藤先生がまさにおっしゃられたとおりののですが、我々事業者としては、お客様にある程度入るご意向があつて、必要な情報が全て整っていると考えると、恐らく簡単にお申し込みただけで、それから、スイッチングする作業時間も概ねここに書いてある程度で済むのではないかと思います。そういう意味では、切り替えそのこと自体は難しくはないのですが、そこまで至らないのが問題なのです。

一つは、もちろんお客様がちょっと様子見というところもあると思いますけれども、私どもで苦労しているのは、必要な情報がなかなか簡単に得られないということなのです。つまり、通常、お客様が検針票を、もちろんちゃんと保管されている方はいらっしゃると思いますが、ずっと持っていらっしゃる方はなかなかいらっしゃいませんし、そこに非常に重要な情報が実は書いてあるのです。

私どもがどうしているかという、お客様に電力会社さんに電話して必要な情報を教えていただいているのです。ところが、電話窓口というのは制約がありまして、例えば、夜遅くはもちろんやっていられないですし、土日は閉めていられないところもあるということで、手続自体は簡単なのですが、そこに至るところに非常にハードルがあるわけですね。したがって、少なからず、この比率が低いというのは、そういった点もあるということをご認識いただけたらと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。スイッチングシステムにおいて、押さえるべきデータを何にするかというところでも議論が行われたわけですが、そうした点にも不断に目を配りながら、この競争状況の実現を図る必要があるということだと思います。

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。非常に大部な資料で、よく調査してくださっているとまず思ったのですが、私は特に需要家行動のところが気になります。それについてお話ししようと思うのですが、スイッチしよう決めてから簡単にスイッチできたという声ではあったのですが、まず、この調査そのものがウェブのアンケートということで、パソコンをすごく使える方たちの調査であり、そういう人からすれば、小売を探そうということも割合簡単だろうし、選んだ小売の情報をたどって試してみるということも割合簡単にできるし、申し込みだってできるということで、簡単だったと評価されているもの思っております。

ところが、私などが地方の講座などに行かせていただくといっていて、そういう講座に出てこられるのは結構ご年配の方が多く、多いパソコンもそんなに駆使できないという方にとって、ここに、検討したいと思っているけれども、まだしていない、あるいはしなかったというものもちろんありました。あつたが、中には、スイッチを検討したいと思うけれども、自分の地域に小売をする相手がいるかどうかをどう探せばいいかということから教えてほしいという人もいます。

それで、「インターネットには比較サイトがありますよ」という話をすると、「そんなの無理だ」という話になり、インターネットで比較サイトはこうだというページを教えてあげて、そこからみてくださいという話をしますが、要するに、そういう入り口のところで、変える、変えないよりも、自分も選択できるのだから、一回考えてみたいなと思っても、なかなかたどり着けないという人は結構多いというのが一つの課題です。

そういう声をどのようにこういうところに出せるかが大事で、難しいかもしれませんが、そういう声があるのだということをもっと知っていただきたいと思います。それがとても多いのか、少ないのかというのは、私も何ともいえませんが。

また、福島事故以降、節電をしなければいけないと思っている人たちがとても多いです。そういう意味で、電気に関心があるという人がふえている中で、この自由化というのは非常に関心は高いと思っております。けれども、実際にどう行動したらいいかわからないという人がいらっしゃる。という事実が抜けないようにお願いしたい。

それから、地域によってスイッチをした人に非常に差があるというのは明らかですが、自由化でけれども、選択することが可能なはずなのに、地域によっては参入事業者がいなければ、東京に住んでいる人とすごく差があって、同じ国民として不公平だわと思うだろうと思っておりましたところ、そうでもないという声も聞いています聞いたん。「面倒くさいことを考えなくて済む」とか、「今の電力会社を信頼しているから、そんなことは全然考えない」とか、意外な声がありあつたり、私自身もびっくりしましたが、選べないことが不公平だと思わないという人もいらっしゃるって、そういう人はこの市場の活性化にどのように関係するのでしょうか。

選べる対象がいっぱいあるところで選べば、それはすごく活性化もするだろうけれども、そうは思わないという人もいて、それは自由化のことを知っていて選びたくないというのではなくて、知らないまま選ばないのか、全く関心がないのか、そのあたりももう少し深掘りをしてほしいですね。例えば、北陸電力管内で聞いた時、「月に1,000円や2,000円ぐらい変わるだけだったら考えるのが面倒くさい」という人もいらしたんですが、本当のもうちょっと奥にある声が聞きたいなとも思います。

だから、170ページでまとめてくださっているのが、「変更したい」と考えている人が2割ということですが、これも本当にそんなにいるいらっしゃるのか。「検討して、変更しない」のではなくて、「変更したい」と考えている人なのですよ。じゃあ、何でやらないの、時間がないのかとか、情報がないのかとか、そういうところももう少し詳しくわかると対策が取れるのではないかと思います。

それから、もう1つ気になったのは、電源表示に関してですが、認識は75%しているけれども、期待は10%というのは、表示がされていないから期待をしないのか、表示をしても期待をしないのか、そのあたりもよくわからないなと思ったので、そのあたりももう少し深く知りたいと思いました。

とにかく、競争市場が成立しているかどうかの評価は、需要家の側の選択肢が多様化して選択できるようになっているかどうかというのも大きな評価軸評価であると思うので、例えば沖縄だったり、北陸、中国、四国などの地域の深掘りをぜひしていただきたいなと思っています。そして、それが可能ならば、ウェブだけではない、違う調査方法はないのだろうかと思います。よろしくお願いします。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。国民のインフラとしてのこの電力の制度設計だから、その国民にあまねく目を配れと、こういうご指摘ということで。

それでは、林委員、お願いいたします。

○林委員 ありがとうございます。まず、今回、これだけすごい資料をつくっていただきました事務局に敬意を表したいと思います。

そして、私もちょっとコメントとしましては、山内委員からのコメントは私は非常に大事だと思っていて、マーケットシェアももちろん大事ですし、データとして積み上げていくのは非常に大事なのですが、マーケットのパフォーマンスが、イノベーションをどうつくっていくかというのが実はすごく大事で、そのイノベーションに需要家に対するサービスというのがあると思っていて、電気事業、ガス事業をベースとした需要家が望むサービスみたいなもの、エネルギーをきっかけとしたものをぜひやっていただくことでその差別化があると思っていて、そこはまさに最終的には辰巳委員がおっしゃっている、本当に需要家が望むものは何かということを真剣に考えるきっかけになると思っています。

そういう意味では、3. 事業者行動の③のビジネスモデルとか技術革新の創出とかがあると思うのですが、私は今後大事だと思いますのは、競争しようとするアクション——今まであるものを切り詰めることとか、それは当然やっていただくのですが、さらに新しいものをつくっていくということに対する評価をちゃんとしてあげていくこと自身が、日本における正しい市場のあり方だとも思っていますので、両輪だと思っています。そういう意味では、山内委員のコメントは私は非常に同感できていると思っています。

それから、辰巳委員から沖縄の話があったと思いますが、離島とか沖縄というのは、同じ日本国民でありながら、本当に同じような環境になるのかということの中で、平等に恩恵を受けられるようなことというのは何らかしていかなければいけないのではないかと思いますので、そこは今後どうするかということも踏まえまして、ぜひ考えていただ

きたいと思います。

以上です。

○稲垣座長 政策目的との関係で詳細にということですね。

それでは、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員 膨大な資料をまとめていただいて、ありがとうございました。ただ、余りにも膨大過ぎて、どこをポイントにしていかわらないぐらいなのですが、

1点目は質問ですが、私は、正直いって、先物市場と先渡市場の区別が余りつかなくて、それぞれの役割ですとか、そこをもう少し丁寧に説明いただけないかなと。

2点目は、先ほど中野様がおっしゃったこととまさに同じ意見ですが、スイッチングの容易さという点で、例えば、小売事業者さんなり、これから出てくるほかの、例えば、デマンドレスポンスするアグリゲーターさんなりが、お客さんのデータにアクセスしやすいというのは、こういうことを広める上で重要な点だと思っています。例えば、アメリカのグリーンボタンのような、それぞれの送配電事業者さんが同じフォーマットで電気やガスのデータを出して、それに例えばお客さんの了承を得られれば、IDを入力するだけですぐにデータがダウンロードできる。そうすると、例えば、スマートメーターに切り替えた世帯では過去1年分のデータが全部取得できれば、当然、どういう料金メニューがいいかという診断だって簡単にできるはずなので、今よりもそのような診断の精度が上がるはずなので、そういった仕組みがいい競争を生むのではないかなと思っています。その問題を扱うのはこの役割ではないかもしれないのですが、OCCTOさんとかエネ庁さんなどにどんどん働きかけをしていただきたいなと思いました。

以上です。

○稲垣座長 改革の主体は事業者であるわけで、むしろ事業者がまずそうした仕組みが出せるというのが本来の形だと思いますし、国もOCCTOもそれを後押しするということだと思いますので、そうした課題があれば、その阻害要因はみずから発見して是正することが強く望まれるのではないかと思います。

それでは、時間がまいりました。この競争市場の問題については、成熟度との関係がいろいろあると思いますし、諸外国の経験もあるわけですが、日本においてはまだ生まれたばかりということで、皆様のご指導をいただきながらこの政策目的も具体化していく、そういうプロセスにあるのだと思います。どうぞ継続的にこの委員会、あるいは皆様のご指導をいただいて、競争レビューの成案の策定に向けてさらなる検討を進められ

るように、どうぞご支援くださいませ。

○佐合取引監視課長　ありがとうございます。事務局としても、いろいろデータを集めて分析をしたのですが、多くの委員の方からご指摘をいただいたとおり、競争状況をどう評価するかというのは我々事務局も本当に悩んでいまして、単に市場シェアだけでみるべきではないというのはおっしゃるとおりです。

ただ、潜在的に競争圧力がどう働いているかというのを、何をもってその状況を確認できるかというのが、動的に常に監視をしていて、値段が上がったら入ってくるとかという状況が常にわかっているならば、ある程度は見えるのかもしれませんが、必ずしもそれが全部みえるわけではなくて、ある意味では、間接的な指標として、卸市場とか発電市場とかでの集中度がどう変わってきているかを少し念頭に置きながらこの資料はつくっているとごさいます。もちろんまだまだ足りないところがあるとは思っておりますが、いろいろご指摘をいただきながら考えていきたいと思っております。

それから、幾つかご質問をいただいた中で、草薙委員から地産地消の話がございましたけれども、「電力の小売営業ガイドライン」がございまして、その中に、定義という形でしっかり書いているわけではないのですが、おおむねの考え方を整理させていただいております。基本的には、発電場所と供給場所の地域的同一性を前提とした概念ということでありまして、ある意味では、主として特定の地域の発電所で発電した電気を同一地域の需要家へ販売し消費することということで、この「同一地域」というのがどうかというのが、こうあるべきというのはないのですけれども、例えば、関東地方とかといった広い地域を概念として消費者に訴求するのは望ましいことではないと。ただ、どの程度の範囲なのかまでは整理はしていないという状況であります。

それから、安藤委員からは、検討したけれども変えなかったというような人が、なぜかということですが、ちょっとみると、「メリットがあるかわからない」とか「不安」とかというものがあつたようですけれども、クロス集計でどこまでできるか、少し考えてみたいとは思っています。また、既にアンケート自体は実施しておりますので、追加的に項目を今回付加するのは少し難しいかなというのはご理解いただければと思っております。

それから、秋山オブザーバーのほうから、常時バックアップの分析をもう少し詳細に同じ土俵でいろいろな条件設定をとということでありました。データの制約もありますので、何ができるか、私は今この場でお答えできないのですが、できることがあるか考えてみたいと思っております。

それから、最後の需要家動向のところでございますけれども、今回は低圧の需要家を中心に把握をしたということでもあります。競争力は毎年続いていくものでありますから、そのほかの場面でも、他の電圧の需要家も含めて、いろいろな意向を把握できるようなことを将来的な課題として考えていきたいと思っております。

それから、山内委員と林委員から、新たなビジネスモデルと技術革新は大事だということで、内容が少し寂しいというご指摘でした。我々も、自由化が始まってから、いろいろ世の中の情報をみながらピックアップをしてきたものでありまして、さらに追加ができるものがあるかどうかはありますが、もう少し時間がたってくると、新しいものも出てくるかもしれないということかと思っております。

それから、辰巳委員のほうから、ある意味でウェブアンケートでは対象に限られるのではないかということですが、我々は予算の制約もあるので非常に難しいところはあるのですけれども、ただ、今回、数は少ないのですが、メディアリテラシーがちょっと難しい方もいらっしゃるということで、450名の方に電話でアプローチをさせていただいております。今後、また、先ほどのアンケートを実施するときにいろいろ考えていくと申し上げましたけれども、そのアプローチの仕方とか対象は、我々も予算制約もありますので、全てうまくできるわけではないかもしれませんが、なるべく多くの需要家を捕捉できるようなことをやっていきたいと思っております。

それから、松村先生から、メニューのところ、定額料金のメニューについて、ちょっと誤解を生じるようなということでもあります。使用条件をかなり限定されたようなメニューでありますので、誤解を生じないように整理をしていきたいと思っておりますし、市場のとらえ方というところで、「仮に全国市場で考えると」というあたりの表現は、おっしゃるとおり、現実的でないところもあろうかとは思っておりますので、少し考えていきたいと思っております。

最後に、岩船委員のほうから、先渡・先物のご質問があったと思います。基本的には、将来時点の電気の契約をするということでは同じなのですが、先渡は実際に電気という物を売買してしまう、先物はお金でのやりとりでそのリスクヘッジをし合える。そういう違いがあるというものでございます。

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、このご議論を踏まえて、成案の策定に向けてさらなる検討を事務局では進め

るようお願いいたします。

時間を大幅に超過いたしまして、申しわけありません。次の議題に移ります。

議題(5) 電力小売全面自由化後の託送収支の事後評価について、資料7に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　それでは、資料7でございます。本件は報告事項でございます。この場でご審議して何か決定をお願いしたいというものではございません。本件は、一般送配電事業者の収支状況、すなわち託送収支の事後評価の進め方につきまして、本会合の親委員会である電力・ガス取引監視等委員会で一昨日決定された事項のご報告でございます。

次のページをごらんください。これまで小売料金につきましては、原価算定期間経過後、毎年、料金審査専門会合におきまして、各社の部門別の収支や経営効率化の取り組み状況を聴取するとともに、利益率が必要以上に高いものになっていないかを確認するなど、事後評価に関する審議を行っているところでございます。

28年度、本年度以降、小売への参入が自由化されまして、各事業者が自由に料金メニューを設定することが可能になったということで、小売については、市場を通じて料金の低廉化を促進するという仕組みになったわけでございます。

1枚おめくりいただきまして、ただ、電力小売自由化後も、地域独占が残る送配電部門については競争が存在しないということで、引き続き、効率化あるいは料金低廉化を行政が促進する仕組みが必要だろうということで、今回、電力・ガス取引監視等委員会におきましては、定期的に公開の場で事後評価を行うという方針を決定いたしました。

その事後評価につきましては、この資料の真ん中あたりに書いてございますが、超過利潤累積額といった数字を確認するだけでなく、各社の効率化の取り組みを評価することとしまして、評価項目の例としては、この真ん中に黒丸で書いてございますけれども、全体的な効率化の取り組み状況ですとか、託送収支の増減の要因分析、代表的な設備に係る調達価格水準、高経年化対策等の方針、将来の効率化に資する研究開発や情報セキュリティに対する投資の方針、効率化に向けた具体的な取り組みの目標などを評価してはどうかということをご予定してございます。

加えまして、事後評価結果を踏まえた対応といたしましては、各社の取り組み状況を踏まえて、例えば、取り組みが不十分であった事業者については、その目標を見直してもらって、翌年度、改めて審議をするなど、審議の周期を柔軟に検討する。それから、先進的

な取り組みについては、他社への協議を促進する。それから、事後評価の結果を踏まえつつ、より効果的なインセンティブ付与の仕組みを検討する。こういったことを予定してございます。

こういったことを一昨日に決定したところでございまして、資料7-1に正式に決定された文章をつけてございます。ほぼ同じ内容でございます。

そして、実際にこの事業評価を実施いたしますのは、本年度の決算がまとまって、託送収支報告書が出てからということになりますので、早くてもことしの夏以降と考えてございます。それまでに、こういった点を重点的にヒアリングするかなど、詳細はこれから検討していくこととしてございます。

以上、一昨日、電力・ガス取引監視等委員会で決定した内容のご報告でございます。

以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。委員会での決定を踏まえて、事後評価そのものは料金審査専門会合で行うこととなりますけれども、その詳細については今後検討していくこととなります。

ただいまのご報告を踏まえて、ご意見があればご発言をいただきたく思います。どうぞお願いいたします。

草薙委員、お願いいたします。

○草薙委員　ありがとうございます。今回お示しいただきました資料7の2ページと資料7-1にみられる考え方は非常に重要なもので、大いに支持したいと考えております。この事後評価は、場合によっては、料金認可の際と同じレベルの精度を伴うものになり得ることを期待したいと思っております。

1点、質問させてください。今回は一般送配電事業の託送収支でございましたけれども、ガスの導管部分のほうは、今後、同じような仕組みを導入されるのか、お伺いしたいと思います。もしそうなのであれば、審査する企業数が多くなると思われませんが、タイムスパンを長くして実施するというをお考えなのか。理屈の上ではそのようになるような気がしますが、お伺いしたいと思います。

以上です。

○恒藤NW事業監視課長　先ほどの議題のところでも、ガスの託送料金については、よくみていく必要があるというご指摘もいただきました。私どもも同じ問題意識をもってございます。ただ、まさに草薙委員がおっしゃったとおり、企業数がかなり違うということ

もあって、どういう形でやっていくかはこれから考えまして、またご提案をして、しかるべき場でご議論いただきたいと考えてございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

ほかにご意見等はございますでしょうか。

辰巳委員、お願いいたします。

○辰巳委員　これは審査をした結果、よろしくなければ値下げになると考えていいんですよね。そういうことが書いてなくて、ない「低廉化を促進すべき」と書いてあるから。こういうふうにしておけば事業者は一生懸命効率化を図ってくれると、そういう目的のため、実際にやってみて、当然、コストが下がるということはあるのですね。

○恒藤NW事業監視課長　はい。もちろん大きな目的は、効率化、ひいては料金の低廉化を促進していくということでございます。

まず、効率化を進めていただくことが大事ですので、その取り組みをよくこういった形でレビューすることによって促していきたいと。そして、その結果、効率化されて、理論的には、先ほどのお話ではありませんけれども、例えば超過利潤が出てきたり、あるいは、もともと想定していた単価と実際の単価に差が出てくるというふうになると思いますので、本来であれば事業者のほうで自主的に値下げの届け出をされるということが期待もされますし、仮に自主的な値下げがそれでもなされない場合には、この基準に基づいて大臣が値下げの届け出をしてくださいという命令をするという制度になってございます。

まずは効率化を促していこうということで、定期的にこういう公開の場で審議をしていくということを今年度の決算分から始めようということでございます。

○稲垣座長　ありがとうございました。

それでは、澤井課長、お願いいたします。

○澤井消費者庁消費者調査課長　時間を超過していますので、一言だけ。昨年7月に、消費者庁として、託送料金についてはこうした事後評価についても、より効率化につながる取り組みをお願いしたところであり、今回のこうした事後評価の対応については、このような意見も踏まえて、今後これまでより踏み込んだ取り組みをしていただけるといことだと考えております。実際にこうした事後評価を通じて、電力会社の経営がより効率化されることや、託送料金の低廉化に結びつくことを期待しております。

○稲垣座長　ありがとうございました。

1点、確認ですけれども、2ページの黒丸の中に「情報セキュリティ」という概念があ

りますが、これは要するに、システムが間違いなく動くということも含んで、システムの信頼性も含めて、ここに用語として使っているという理解でよろしいですね。

○恒藤NW事業監視課長 はい。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、特にご意見はないようですので、本日いただいたご意見も参考にしながら、事後評価の具体的な進め方について検討を進めてください。

本日予定した議事は以上でございます。不手際でまた時間が延びてしまいましたが、おわびを申し上げます。

最後に、事務局から連絡事項があれば、お願いいたします。

○新川総務課長 次回の日程につきましては、正式に決定次第、改めてご連絡をさせていただきます。

○稲垣座長 それでは、長時間、ありがとうございました。第15回制度設計専門会合はこれにて終了いたします。ありがとうございました。

——了——