

電力・ガス取引監視等委員会 第16回 制度設計専門会合

議事次第

・日時：平成29年3月31日15：30～17：30

・場所：経済産業省本館地下2階講堂

・議題：

<ガス>

・ガス小売全面自由化に向けた準備状況について

<電力>

・「電力の小売営業に関する指針」の改定について

・「電力市場における競争状況の評価」について

・卸電力取引の活性化の進め方について

・自主的取組・競争状態のモニタリング報告について

・一般送配電事業者による調整力の公募調達について

・法的分離（兼業規制）に伴う行為規制の検討について

○新川総務課長　それでは、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16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をいただきまして、まことにありがとうございます。

また、本日はプレミアムフライデーとされているところ、このような時間に開催となりましたこと、まことに申しわけなく思っております。

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題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へ交代をお願いすることとなりますが、よろしく願いいたします。

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をお願いいたたく存じます。よろしくお願い申し上げます。

○稲垣座長　皆様、お忙しい中ありがとうございました。プレミアムフライデーどころの騒ぎではなくて、年度末、月末、週末、金曜日ということでございますので、皆さん、せっかくのお忙しいところでございますので、精力的に議論を進めたいと思います。

それでは、第1部の議題ですけれども、ガス小売全面自由化に向けた準備状況について

の1点でございます。また、第2部の議題は、議事次第に記載した「電力の小売営業に関する指針」の改定についてほか6つでございます。

それでは、まず議事に移ります。議題の1、ガス小売全面自由化に向けた準備状況について、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　それでは、資料3に基づいてご説明いたします。あすからガスについても小売全面自由化が始まるということでございます。これまでのガス自由化に向けての取り組み、事業者の登録状況など、最近の状況をご報告させていただきたいと思っております。

資料1ページ目でございますけれども、ここにシステム改革の目的、3つ書いてございます。需要化、事業者の選択肢の拡大、料金を最大限抑制する、安定供給を確保するということです。

次のページに行ってください、今の目的を達成するために、ガスシステム改革で行った主な制度改正のポイントということで、3点上げさせていただいております。

最初が小売参入の全面自由化でありまして、電気と同じように登録ということで、一般の家庭まで含めたガスの小売に参入が可能になるということでありまして。小売に関しては、地域独占を撤廃して、料金規制も原則撤廃すると。これは、都市ガスだけでなく簡易ガスについても同じ考えとなっております。

次に、ライセンスの導入ですけれども、小売に関して今申し上げました登録でございますが、ガス事業の上流から流れに沿っていうと、LNG基地事業、それから川上部分はガス製造事業者で届け出制ということになります。ネットワーク部門は、引き続き自然独占性ということもあるので、電力同様にエリア独占を認める形で許可制と。小売は、先ほど申し上げたとおり登録ということになります。

最後、3点目でございますけれども、LNG基地に関する規制でございます。基地というのはガス事業にとって必要不可欠というか、エッセンシャルファシリティの位置づけにあるという状況でございます。現状、ガス会社なり、場合によっては電力会社が所有しているということで、ガスの製造事業者という競争部門、競争事業者の立場にある企業が所有しているものではございますが、消費者が限られており、エッセンシャルファシリティという位置づけもありますので、基地利用を第三者に開放するという制度にしたというものであります。

3ページ目に行ってください、今回の全面自由化で開放される市場の規模、イメージ

で思います。小売需要家というのは、年間の使用数がガスで10万立米未満の需要家ということで、一般家庭だけではなくて、商店とか小規模な工場も含まれるということであります。市場規模でいうと2.2兆円の市場が開放されるということになります。

また、その次のページは、今申し上げたことの参考資料を載せておりますので飛ばしていただいて、6ページ目でございます。4月に向けたこれまでの我々の取り組みを記載してございます。大きく5つございます。

まず最初が小売の登録審査でございます。次のページ目以降、7ページから9ページまで個別に登録事業者の情報を掲載してございますけれども、これまで45社の登録申請があつて、41社が登録済みと書いてございます。これは3月30日時点ということで、きのうということで、先ほど確認をしましたところ、今日現在で45社の登録申請があつた事業者全て登録が済んでいるということでございます。この45社のうち、純粋に新規に家庭の小売に参入する企業は12社となっております。新規参入企業の特徴としては、やはりガスの調達能力という点から、まずは電力会社、そして保安面での経験も含めてガス事業に知見があるということで、LP販売事業者からの参入がみられているという状況でございます。

次に、経過措置料金規制の指定でございますけれども、10ページをみていただければと思います。2つの指定基準がございまして、双方に該当した地域について、規制料金を需要家保護のための経過措置料金が必要だということで指定しております。指定基準は左側に書いておりますけれども、2つありまして、ストックに関する判断基準として、まずエリアでの他のエネルギー事業者との関係で、既存の都市ガス事業者が50%以上の需要を押し替えているかどうか。ここで50%以上のシェアがあるとなると、次にフローの基準で直近の3年間でみて需要家の獲得件数が他のエネルギー事業と比べて一定以上の比率となっているかどうかといった判断基準で、仮に都市ガス事業者の方が需要家の獲得件数が大きいという一定の水準以上だということになると、そこで十分な市場競争が行われていないのではないかとということで、規制料金が必要な地域として指定されるということになります。具体的には、都市ガス会社では、右の12事業者が指定されているという状況でございます。

次のページが皆様にもご審議をいただいて、小売営業ガイドラインと適正ガイドライン、ガスにおいても制定をさせていただいております。我々も今年に入ってから全国10カ所でガイドラインの説明会を自由化そのものの広報とは別に開催させて、事業者に対する周知を図ってきた、あるいは、消費者に対する説明を行ってきたということになっております。

次のページが託送約款の認可ということでありまして、昨年7月末までに127社

からの認可申請がありまして、本省と経済産業局において審査、査定をいたしまして、託送料金の認可をしたというところがございます。代表的に大手3社の託送料金単価、申請段階と査定状況を記載させていただいております。

次のページが、我々が取り組んでまいりました自由化広報でございます。事業者向けに21回、消費者向けに44回、北海道から沖縄まで全国で自由化広報のための説明会を開催してきたという状況になっております。

では、実際の市場での競争状況というか、前哨戦、既に需要家獲得ということで始まりまして、次のページをみていただければと思います。小口分野での新規参入がみられる地域でございますけれども、現状では首都圏、大阪・関西圏、名古屋・中京圏、九州の4つの地域でございます。各社とも電気とのセットメニューなどを提示しながら、営業活動を展開しているという状況でございます。

中でも関西圏では、ご承知のとおり、関西電力がガスのメニューを公表すると、大阪ガスがそれに対抗して、さらに直後に関電が最大限のメニューを公表するという事で、相当程度事業者間の競争が始まっているのかと思っております。

関東圏が新規参入組のメニュー公表が多少おくれておりましたけれども、この2月には日本瓦斯がグループ会社、また提携会社とともにガス事業に参入するという事でありまして、テレビでのCMも始まっております。東京ガスと東京ガスの導管のつながったエリアで営業活動を本格化しているという話も聞いてございます。

次のページをみていただいて、3月10日時点の資源エネルギー庁で確認している情報でございますけれども、関東圏はまだこれからということがございますが、それ以外の地域で6万件弱のスイッチングの申し込み件数が登録事業者にあったと。やはり先ほど申し上げたとおり、近畿圏はかなり競争が激しいということもあるのか、一番スイッチングの件数が多いという状況になってございます。

最後に、今後のスケジュールとして1枚スライドを入れさせていただいております。ガスに関しましては、皆様ご承知のとおり、2022年に大手3社の導管部門が法的分離される予定となっております。また、4月以降、経過措置料金規制が課された地域について、その地域での競争状況を報告聴取により確認しながら、残された規制料金解除の可否について判断していくということになります。また、委員会としては、資源エネルギー庁とも連携しながら、経過措置料金が課されなかった地域の中で、特に特別な事後監視を必要とする地域に関しては、標準的な料金がこういった推移になっているか、その動向を監視して

い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。本件は報告事項でございます。ご質問等ございましたら、どうぞお願いいたします。はい、草薙委員、お願いします。

○草薙委員　　ありがとうございます。この資料3でも今日までガスの小売全面自由化に向けて、しっかりとできる準備をしてくださったということがよく分かりまして、敬意を表したいと思います。制度設計をされました政府はもとより、新規参入者、既存事業者それぞれのご努力を多としたいと思います。

今後、それほど間を置かずにダイナミックな競争がみられるようになることを大いに期待したいと考えております。

心配しますならば、情報システム関連のトラブルであります。平成28年4月の小売全面自由化を電気の方ですてから、情報システム関連のトラブルが発生して、最終需要家も含めて多くの関係者が影響を受けたわけであります。もちろん、小売事業者、発電事業者も大きな影響を受けたわけであります。

平成28年6月に監視委員会が業務改善勧告を行った案件では、昨年5月、8月の中で2万件の小売事業者から最終需要家に対する電気代の請求、2万件程度のおくれといったことが発生し、そして現在はほぼそのような問題は解消しつつある、収束に向かいつつあると思いますけれども、現在も検針後4営業日以内の通知を実現すべく取り組んでおられるところであります。

このような事案を教訓として、あすからのガス小売全面自由化の対応をすることによって、トラブルの発生を未然に防いでいただきたいと考えております。

1点質問させていただきます。一番最後のページなのですが、16ページで今後のスケジュールで2番目のぼつで2017年4月以降、事業者ごとに競争状況をみきわめて、経過措置料金規制の解除の可否を検討ということになっております。本格的な競争にさらされる状態になりましたら、事業者としては一刻も早く経過措置料金規制を解除してもらいたいとお考えになるのが当然だろうと思います。また、もし解除されないということになりますと、理論的にも非常に不合理なことになり得るのではないかと思います。したがって、みきわめの頻度をどのようにお考えか、どのように設定しておられるかということをお尋ねしたいと思います。

ガス小売全面自由化の本来的な趣旨は、経過措置料金規制の原則、存在しない状態とい

うものを実現していくことであると考えますので、極力みきわめの機会を多くもっていただくのがよいのではないかと考えております。

以上です。

○稲垣座長　今の点について、関連のご質問はございますか。――今の点について、みきわめの……では、藤本室長。

○藤本ガス市場整備室長　ガス市場整備室長です。確かに競争状況、1年とか待ちますと変わる可能性もございますので、3ヵ月ごとに状況を報告徴収でとりまして、基準に当てはめて、また解除を判断していくということになります。ありがとうございます。

○稲垣座長　よろしいでしょうか。それでは、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。なかなかガスは電気ほど社会的に話題になっていないという気はするのですけれども、それはそれとして、今日の資料の15ページに既にスイッチング申込件数が出ているというお話で、恐らくこういう数字を今後も出してくださるのだろうと思うのです。

希望としてなのですけれども、分母というか、何に対しての件数なのか。世帯が分母なのだろうと思うのですけれども、もしわかればそれを一緒に入れていただけるようにしていただけるといいかなと思いました。

以上です。

○稲垣座長　後ほどまとめて。松村委員、お願いいたします。

○松村委員　質問ではなくお願いです。ガスの参入状況で、大手の電力会社複数社が入るということは、あらかじめかなり予想されていて、そのとおりに一定程度入ってくださったのは、競争という観点からみてもとてもありがたいことだと思います。

さらに、今までガスを手がけていたところが越境して入ってくるという参入もとても期待していた。かなり限定的ではあるけれども、ニチガスグループを初めとして、複数社手を挙げてくださったのはとてもありがたいことだと思っています。もっと進んでほしいなと思っています。

その点でちょっと懸念しているのは、例えば支配的な大きな事業者が、比較的小規模な事業者が影響して入ってくるということがあったときに、狙い撃ちのように報復で、越境して入ってきたところにはこっちからどんどん入って行って、大口をどんどんとっていきめる。けれども、かわいい事業者で自分のところに入ってこない従順な姿勢を示しているところには出ていかないというとても不自然な行動をとられると、その企業のグループ

に入っていくと、本当に報復に遭って、ひどい目に遭うと思うと、今の競争が死んでしまうだけではなく、これからも入ってこられなくなってしまうということが起こるわけです。

もちろんどこに出ていくのかというのは事業者が判断することなので、ここに入ってここに入らないのはけしからんとは安直にはいえないわけですがけれども、そういう露骨な報復のようなこと、競争阻害的な不自然な行動が起こっていないかどうかというのは、かなり初期の段階からみていただかないと、競争が早い段階で死んでしまうということになりかねないので、競争評価というか、レビューというか、そのような観点からも、いけないというのではなくて、どういう状況なのかを強くウオッチしていただいて、入ってきた地域でまともに競争するというのももちろんウエルカムなのですがけれども、露骨な報復のようなことが起こっていないかどうかは一応監視していただければと思います。

以上です。

○稲垣座長　それでは、今の点について藤本さん。

○藤本ガス市場整備室長　まず、辰巳委員からのスイッチングの分母といいますか件数ですがけれども、漠といいますと、3ページにありますとおり、小口で全国で2.600万件ということなのですが、この中で既にある意味、選択約款になっているような件数をどう評価すべきかとか今整理していますので、また整理次第、ご報告させていただければと思います。

それから、松村委員のご指摘は、むしろ監視等委員会かもしれない。

○佐合取引監視課長　貴重なご意見、ありがとうございます。ご指摘のとおり、事業者がどこに出ていくかというのは、確かに事業者の判断ではあるのですが、それが恣意的な形で特定の地域のみに出ているかどうかというのは、事実としてどういう状況になっているかというのは、私どもとしてもしっかりみていきたいと思っております。

以上です。

○稲垣座長　それでは、ご意見ありがとうございます。また、ご要望、ご指導もありがとうございます。いずれにしても、あす4月1日からガスの小売の全面自由化がスタートいたします。この専門会合においても、ガイドラインの策定に向けた検討等を行ってきておりまして、委員の皆様には多大なご協力をいただいたおかげで、無事あすを迎えられるということを改めて感謝申し上げます。

また、全面自由化後も本専門会合において検討しなければいけない課題はたくさん出てくることもあろうかと思っております。その際には、ぜひ皆様からもご協力いただくことになる

うかと思えます。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、次の議題に移ります。第2部に移行するというので、オブザーバーの入れかえを行いたいと思えます。恐縮ですが、どうぞお席の移動をお願いいたします。

それでは、議事に戻ります。議題の2、「電力の小売営業に関する指針」の改定について、資料4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　それでは、資料4に基づいて電力小売営業ガイドラインの改定についてご説明させていただきます。

1 ページめくっていただいて、ご審議いただきたい内容は大きく2点であります。

1つ目が資源エネルギー庁の電力システム改革貫徹小委員会で非化石証書という市場がつくられることになったわけでございます。それに対応して、必要となる小売営業ガイドラインの改定というところでございます。

もう1つが、先般、皆様方にもご審議いただきまして、ガスの小売営業ガイドラインを制定いたしました。消費者保護の観点から、ガスのガイドラインにも盛り込んだ中身を電気にも入れた方がいいのではないかとこの部分がありましたので、それを入れさせていただきたいというものでございます。

まず最初の論点でございますけれども、非化石証書の取引についてでございます。この取引は、本年中には実務的に可能になる予定と聞いておりますけれども、そのような証書を購入した小売電気事業者が消費者に対して誤認を与えることなく、その環境特性を表示する場合にはどうすべきか、どういう場合に問題となるかを整理して、ガイドラインに追加したいというものでございます。

右下に資料の3ページというのがありますけれども、3ページから6ページ目まで、非化石証書の内容を整理しているものでございます。

3ページ目でございますけれども、まず証書市場創設の背景でございます。この4月以降、新たに認定されるFITというのは、電力のネットワーク部門が買い取って、全量市場に投入するということになるのですけれども、取引所取引では電源種にかかわらず電気が取引されて、需給で価格が決まっていくこととなります。そうすると、それぞれの電源がもっていた非化石価値が埋没するというか、その価値が評価されにくくなるということでございます。

それと、取引所取引だけでなく、現行のFITの電気に関しても、環境価値は今、消費者が支払うFITの賦課金の一部で賄われているというわけなので、最終的には賦課金

を負担している全ての電力消費者、需要家が環境価値をもっていることにはなるのですが、実務上は賦課金を配布する費用負担調整機関が環境価値をもっているという状況になっているわけであります。

こうした電源種によってもっている環境価値を電気そのものから分離して、市場で売買できるようにするというのが今回の非化石証書の市場創設でありまして、その狙いとしては、非化石の価値を顕在化させて、その売買益でFITの国民負担を減らしていく。それから、エネルギー供給事業者には、非化石エネルギー源の利用が高度化法で求められております。証書の形でこうした非化石の価値の取引を可能とすることで、みずからが再エネ電源をもつ、もたないにかかわらず、高度化法の目標を達成しやすくなる環境が整備されるという点でございます。もちろん、こうした証書をもてば、小売事業者としても消費者に対してCO2フリーであるといった特性を訴求できるようになるという点もでございます。

次のページをみていただいて、4ページ目、証書による電気と非化石価値を切り分けた取引のイメージ図でございますけれども、発電事業者の電気、図の中の灰色の矢印でございますが、これは電源種にかかわらず、単なる電気として市場で取引されるということで、特定の電源種をもっている非化石価値は、別途の市場で取引をされるということになります。

小売電気事業者は、非化石価値を消費者に訴求をしたければ、この証書を購入して、それを説明するということになってまいります。

次の5ページ目でございますけれども、FIT以外の非化石電気の扱いも整理してございます。FITの認定を受けても受けなくても、太陽光とか風力とか水力、原子力は非化石価値があるわけでございます。相対取引だろうが、取引所だろうが、電気としてそうした非化石価値は、いずれにせよ分離するということになっております。

ただ、このリード文の2ぽつ目、3ぽつ目でございますけれども、FITは既に制度として確立してございまして、費用負担調整機関がFITの電源認定を行っているという状況でございます。消費者が負担している賦課金を支払っている費用負担調整機関が実務上、一義的な消費者の帰属主体ということで、消費者取引の導入がFITに関しては進めやすいだろうということで、まず2017年はFIT電気について証書を発行して、取引を先行させる。FIT以外の非化石電源に関しては、2019年をめどに取引を開始すると整理されております。

6ページ目をみていただいて、非化石証書の種類でございますけれども、これは大きく

2つございまして、非化石価値であって、さらに電源種まで保障するような証書のもととなった電気が再生可能エネルギー由来であるといった指定されたものと非化石の価値はあるのですが、例えば原子力のように再生可能エネルギー由来ではないので、再エネ電気であるとは指定されない非化石証書がございます。両者の表示上の違いという意味では、環境表示価値、すなわち再エネ由来の証書を購入しているの、実質再生可能エネルギー由来の電気であることを需要家に訴求できるかできないかという点になってございます。非化石価値という点では同じなのですけれども、電源構成を消費者に訴求できるかどうかというところに違いが出てくるというものでございます。

以上、非化石証書の説明をさせていただきましたけれども、その上で今の小売営業ガイドラインにどう反映させていくかということでございます。今の小売営業ガイドラインは、5つの柱から構成されておりまして、2番目に需要家への適切な情報提供がございます。この項目の中で、既に電源構成を需要家に訴求しようとする場合、問題となる行為はどういうものか。あるいは、FITの電気を販売しようとするとき、問題となる行為はどうなるかというのを整理させていただいております。ここに非化石証書を購入した場合において、問題となるものというのを新たな類型として加えたいと思っております。

資料のページでいうと8ページ目でありますけれども、ポイントは、非化石証書は新たな仕組みでございますから、消費者に誤認を与えるような形での表示はしっかりと問題としていくということかと考えております。8ページの改定事項の概要にありますとおり、証書を購入した小売電気事業者があたかも再エネ電気を100%発電、調達しているような表示を行うことは、電源の実態事実とは異なるということになりますので、問題となる行為として位置づけてはどうかと考えております。しっかりと再エネ指定の証書を購入したことによって、実質的にそういう状態になっているということを伝える必要があるということでございます。

でありますから、証書のもっている価値を正確に分かりやすく消費者に訴求していただければよくて、例えば再エネ指定の証書を買って、これで実質的に再エネルギー電気を調達しているといったものとか、実質的に二酸化炭素フリーの電源を調達しているといった表現で、実際の電源構成の表示をあわせて行うといった形で、消費者に誤解を与えないような形で訴求するという事ならば、問題とならないと整理してはどうかと思っております。

10ページ目に飛んでいただいて、2つ目のガスのガイドライン改定に伴う類似項目とい

うか同じ項目での改定でございます。10ページ目、最初が需要家への適切な情報提供という点から、望ましい行為として整理したいと思っております。電気の小売契約でも今後、場合によっては電気の機器とか引き込み線のような設備に関する工事費用を一旦小売事業者が負担して、それを電気料金の中で時間をかけて需要家から回収するという契約が出てくるかもしれないと思っております。そうした場合、料金透明性の観点から、請求書、領収書にそうした負担分を記載することを望ましい行為と整理してはどうかと考えてございます。また、業務改善命令を受けた事業者について、ガスと同様に事業者みずからがその旨を公表することも望ましいとしてはどうかと考えております。

11ページ目にいっていただいて、同じく適切な情報提供のパートになりますけれども、契約締結段階やクーリングオフの通知を受けた場合に、事業者は需要家に対して無契約、小売契約がない状態になった場合には、電気の供給が停止されるおそれがあること、それから他の事業者と契約が必要であることを説明するのを望ましい行為とするのが1つでございます。

それから、一旦契約をクーリングオフなどで解除した需要家に新たに選ばれた小売事業者、無契約状態において電気が流れるということもあり得ないわけではなくて、その部分については新たに供給事業者を選ばれた事業者が自己との契約を訴求させるか、経過措置料金による供給を受けたと整理するか、それを選択する必要があるというのを消費者に説明するのを望ましいとしてはどうかと考えてございます。

12ページ目に行っていただいて、最初の部分を今申し上げていたようなタイプの1つ、需要家への適切な情報提供の部分でございます。オール電化住宅に切りかえる場合、例えばLPをそれまで使っていると、設備撤去に時間がかかる場合も想定されます。新しく電気の顧客として契約を結ぼうとする際に、これまでの契約を解除する場合には、違約金が発生することもあり得るという点に加えまして、一定期間前にもとの供給事業者との関係で契約解除の通知が必要となる可能性がある。そういった点を説明することが望ましいと。これもガスの小売ガイドラインでそのように記載しておりますけれども、電気でも同様の整理にしたいと考えてございます。

最後でございますけれども、契約解除手続の適正化というのが別途の柱にございまして、その中での一般送配電事業者の問題となる行為の記載でございます。小売電気事業者が事業を継続できないとか、そこから託送料が支払われないといった小売事業者を原因としてネットワーク部門、一般送配電事業者が託送契約を解除する場合がございます。その場合

は、結果として消費者に電気が届けられなくなるということになりますので、その手続において消費者保護を図る必要があるということになってまいります。

そこで、あらかじめ供給停止の1ヵ月前と5日前ということですが、そのタイミングで停止日を明示して、消費者に対して託送契約が解除されることによって電気がとまる可能性があることを事前に通知するという事。

それと、電気の供給を需要家は継続して受けたいということであるならば、受けるために必要な方法、要するに他の小売事業者と契約するか、最終保障とか経過措置を申し込むということでありまして、これを伝えること、こうした説明を送配電事業者が怠ると問題となる行為となるように、ガイドラインを改定したいと思っております。

以上、説明を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。今日の第2部の議題は6つございます。その冒頭の段階で既に10分おくれております。ただ、大事なことでございます。改定事項が複数ございますので、前から順々にやっていきたいと思っております。

ポイントとなるのは、資料4の8ページの改定事項の概要から議論を進めたいと思っております。なお、これでご了承が得られれば、パブコメにすぐにかけて、そしてガイドライン改定ということに進みたいと思っておりますので、その辺も踏まえてどうぞ議論をいただきたいと思っております。

第1点ですが、非化石価値取引市場の開始に伴う改定項目で、市場の開始についてはもう所与の問題として出ておりますので、ポイントは8ページの右下、改定事項の概要の例示の仕方であろうかと思っております。いずれにしても、誤解を招かない表示である限りにおいては問題ないというところを取りまとめておりますので、例示の仕方についてご議論いただきたいと思っております。辰巳委員、お願いします。

○辰巳委員 気になる単語がありまして、ゼロエミッションという単語がとても気になっておりまして、その前のご説明いただいた資料の中にも非化石（ゼロエミ）という格好でずっと単語が書いてあるのですが、ゼロエミッションという単語そのものは、CO<sub>2</sub>だけではなくて、ほかのものも含めて何も排出しないのがゼロエミッションだと理解しておりますもので、CO<sub>2</sub>だけを排出しないのをゼロエミッション電源という表現することにすごく違和感があります。

8ページでご提示いただいている中で、5行目の括弧、いわゆるCO<sub>2</sub>ゼロエミッション電源という表現をつけ加えなければいけないのかということがとても知りたいと思っております。

おりまして、その前の二酸化炭素排出量がゼロの電源でいいのではないかと考えているのですけれどもということです。

もっときちんと説明しますと、特に原子力の場合は、昔の大綱の中には原子力のことをゼロエミッション電源という表現があったとされているのですけれども、それは間違っていて、やはり放射性廃棄物を大変処理の困る廃棄物を残すのに、ゼロエミッションという言葉が使われるということに対して、私自身はとてもおかしいと思っておりますもので、わざわざCO<sub>2</sub>ゼロエミッションという表現を書かれているとしても、やはり納得がいきにくいです。たとえ太陽光発電であっても、発電時は確かにゼロエミッションだけれども、まだ完璧に処理の方法とかも今検討中であることは知っていますけれども、出ていないわけで、要するにライフサイクル全体から考えたときのゼロエミッションという表現は間違っていると思うもので、だからこれが世界共通語なのかどうかをまず教えていただきたい。CO<sub>2</sub>ゼロエミッション表現という言葉があり得るのか、通用するのかというか、そういうのを教えていただきたいということで、ぜひそのところ、日本独特の表現であるのではなかろうかと思っておりますもので、あえて書く必要がないのではないかと考えております。

以上です。

○稲垣座長 2つあると思います。あえてここまで強調して書く必要があるのかということと、それからこの定義のよって立つ根拠なのだということなのですからけれども、まずこれを書くべきかどうかについて、ほかの委員のご意見についてはいかがでしょうか。では。

○松尾事務局長 事実関係だけでございますけれども、CO<sub>2</sub>ゼロエミッション電源という言葉は、既に今の小売ガイドラインでも使わせていただいております、ご案内だと思いますが、まさにその部分を申し上げれば、原子力、水力、再生可能エネルギー等、二酸化炭素排出量がゼロの電源、いわゆるCO<sub>2</sub>ゼロエミッション電源であるとしてまとめて表示する場合でも、こうこうという表現をしております、そういう意味では今回新しく加えたというよりは、従来から宣伝の仕方として、そういうこともあり得るよということで書かせていただいているものということでございます。

○辰巳委員 ですから、従来から日本で使われているし、高度化法でもこういう表現をしているというのは承知の上でなのですからけれども、何か皆さんおかしいと思わないですかという提案と、あえてここにその単語を入れる必要があるのか、わざわざ書かなくたっていいのではないですかというだけなのです。

もう1つ、世界共通語として通用するのかどうかというのも教えていただきたい。

○稲垣座長　それも踏まえて、テキストは出てきましたけれども、入れるべきかどうかについての議論、皆さんのご意見はいかがですか。事務局、これについて。

○佐合取引監視課長　世界共通語かどうかは、私の方でも十分承知しておりません。ただ、CO<sub>2</sub>ゼロエミッションという発電過程で電気が出ないということで電源をそう呼ぶということは、日本の中ではある程度一般的には通用するものかなと思っております。

例えばここで廃棄物も出ませんとか、ライフサイクルの過程で何も出ませんという意味で使うということであれば、そこは誤認を与えるということになるかと思えますけれども、CO<sub>2</sub>ゼロエミッションということであるならば、今までの整理として、私どもとしてはおかしいものではないかなと思っております。

○稲垣座長　ありがとうございます。特にご議論ないようですので。ただ、ご指摘としては、この文案をどうするかというところ、例示の仕方をどうするかということでございます。そして、パブコメの手続に進められるかどうかという手続との関係もございますので、この改定事項1について皆様のご意見を集約したいと思うのですけれども、どうしましょうか。このままでいいかどうかを先決して、その後……それでは、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員　ポイントは、参考の表示の例というのが適切かどうかということかなと思ったのですが、例えば非化石市場に関しては、ある程度所与のものというお話も今あったように、そのときに1点質問は、参考の事例のところにも再エネ指定の非化石証書というキーワードがあるのですが、これはそのように調達はできるのでしょうか。

○佐合取引監視課長　非化石証書の市場はこれからでございますけれども、先ほど申し上げたとおり、再エネ指定という証書と再エネ指定がない普通の非化石証書がありまして、電源種まで指定されているのが再エネ指定証書。再エネを訴求するためには、その証書を買っているということが前提で、買っているのは私は再エネ何%ですよというのを表示していただくこととなります。

○岩船委員　分かりました。では、このようなことを定義づけることは可能だということなのですね。正直いうと、表示されてもみんな全然わからないなというのが実感なので、FITの説明があつて、かつ調整後のCO<sub>2</sub>排出係数の話と再エネ電気の割合と全部段階の違うことが並べられていて、正直いうと、恐らく一般の消費者にとってこれが意義ある情報とは思えないのです。

ただ、非化石市場というものの定義がそういうものであり、そこに基づくとそういう表示しかできないだろうなどと思うので、そこに意見するのは間違っていると思うのですが、正直いってこれでは分かりづらいだろうなどと思います。

ただ、例としてはありなのだと思いますし、もう1ついうと、再エネ指定ではない方の例もどうせなら載せてみたらどうかなど。どうせ分かりにくいのであれば、考えられるパターンとして、全て載せたらいいのではないかなと思いました。

以上です。

○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。2点あります。

まず、CO<sub>2</sub>ゼロエミッションについては、個人的には二酸化炭素の排出があるかないかということも、消費者であったり、一般の人にとっての関心事であるので、これを書くこと自体は結構なことかなと。わざわざ消す必要はないかなと個人的には考えております。これは1点目で、意見です。

2点目は質問です。ここでは、8ページ、非化石証書を購入した場合のみのことが書かれていますけれども、売った場合はどうなるのかということと同時に考えないといけないのではないかと考えております。例えば自分が発電かつ小売事業者で、非化石で発電しました、その証書を売りましたということは、自社のクレジットを売ってしまったわけです。しかし、ここに書いてある文言の裏返しを考えると、電源構成は明示するわけで、電源構成には非化石での発電だということが残っているわけです。というときに、消費者が選ぶ際に、この事業者の電源構成は非化石ですよと書いてあって、しかし、証書を売ったかどうか判別がつかないとすると、非化石の発電の価値が二重にカウントされる可能性がないのかということを見ると、仮に非化石証書を売った場合には、それを手放していますよということがわからないといけないのではないかと個人的に考えるのですが、この点の手当ては大丈夫なのではないかとということが質問です。お願いします。

○稲垣座長      ここの改定事項、パブコメにかける内容の中核はこういうことなのです。まず、改定事項の第1段落で、需要家の誤解を招くような表示を行うことを問題となる行為として位置づけるというのが1つ。後段ですけれども、○○や○○などということで、これが例示なのです。いろいろなものが考えられると思います。それぞれいろいろなことがあるかもしれないけれども、誤解を招かない表示である限りは問題とならないと。誤解を招くようなものは問題だ、招かないようなものは問題とならない、この記述が軸でござ

います。

その中で、どういうものを例示として入れるかという問題でございますので、それを踏まえた上で、まず事務局から……曳野室長から。

○曳野電力需給・流通政策室長　ありがとうございます。先ほど辰巳委員からのご発言の中で世界共通化かというご発言がありました。私も世界共通かを全て把握しているわけではありませんけれども、貫徹小委員会でご紹介させていただいているのですが、アメリカのニューヨーク州で来月から類似の制度が開始いたします。これは、原子力の非化石の電源の価値について、小売電気事業者に対して証書の調達を求める制度であり、原子力版のR P Sのような形になりますけれども、この名称が「ゼロエミッションクレジット」となっております。以上、事実関係のみのご紹介でございます。

○稲垣座長　これ、名宛て人は小売事業者に対するものなのですよ。要するに、座長として一番気にしているのが、まとまらなければパブコメにかけられない、まとまればかけられるということで、その選択をどうしますよということが1つあります。

その上で、採決とってどうのこうのという話でもないと思うのですが、皆さんのご意見はどうでしょうか。どうぞ。

○佐合取引監視課長　1点、安藤委員からのコメント。ご指摘のところ、ご懸念もちろんあるかと思えます。ただ、当面、最初申し上げたとおり、これはF I Tの電気についてのみ対象となるものでございまして、そういう意味でF I Tの電気の価値は、全て今後送配電事業者が一回電気として買い取って、市場で売ることになります。ですから、発電事業者がF I Tの部分について直接小売として売っていくという形ではないので、まずはそういったご懸念はないかなと。

ただ、今後、F I T以外の非化石電源も2019年には取引の対象になるという仕組みになってくると、表示の方法はさらに複雑になる可能性があって、そこはまた検討していかなくてはいけないと思っております。

○稲垣座長　それでは、今のご説明ですけれども……どうぞ。

○辰巳委員　そうすると、ただし、以下の文章のところなのですけれども、もっと下の方の非化石証書の購入により、実質的に二酸化炭素排出量がゼロの電源、これが実質的に二酸化炭素排出量が発電時ゼロですよ。だから、商品が製造されたり、その他いろいろな場面でC O 2は出てくるわけで、購入には実質的に発電時ゼロの電源と書いていただければ、括弧以下要らないと私は思っているのです。

先ほどの曳野さんのお話などによると、いわゆるということを入れることによって、これで電源がゼロだということをいうのだということなのですか。二酸化炭素排出量というのは、とても微妙に出てくると思うもので、本当にゼロといえるのかなど。発電時と明確に入れていただきたいなというのが1つあるのです。それで、いわゆるは要らないという先ほどからの私の意見なのです。

以上です。

○稲垣座長 松村委員、お願いします。

○松村委員 私は、このままでいいのではないかと。何ひとつ不満はありません。

それで、国際的に通用するだとか、発電時に限るのではないかという議論はもうそろそろ勘弁してほしいと私は思っているのです。国際的にということなら、例えばゼロエミッションビークルという言葉は普通に使うわけです。電気自動車は、走っているときには出さないかもしれないけれども、電池をつくるときにはCO<sub>2</sub>を出すのではないかということを書いて、だからゼロエミッションビークルという表現はおかしいと。走行時ゼロエミッションとちゃんと書けということは誰もいわないわけです。

だから、そういうことから考えて、この表現で本当にまぎらわしいかどうかということだけを考えていけば、もちろん発電時以外には出しているのではないかという議論は無意味だとは思わないけれども、これで本当に消費者の誤認を招くのでしょうか。発電時以外のところには出しているということは本当にわからないのでしょうかということを考えていただきたい。私はこれで十分なのではないか。

普通なら、むしろ国産標準ならゼロエミッションと安直にいつてしまうところを、辰巳さんがずっと指摘されて、原子力発電だったら放射性廃棄物とか出てくるのではないかということを書いたので、ある意味で国際標準としては余分なCO<sub>2</sub>をわざわざつけて、CO<sub>2</sub>ゼロエミッションという分かりやすい書き方に改善してきているので、これ以上は例示としてやったら、むしろ消費者は分かりにくくなるのではないか。私は、このままでいいのではないかと思います。

以上です。

○稲垣座長 この表現がいいか悪いかということは基準にしていけないのです。この表現があったとして、これが誤解を招かない表示である限りにおいてということなので、この表示そのものは基準にしていけないのです。

ということ踏まえると、いろいろなご議論はありますけれども、議論が拡散している

ような気がするのです。皆様のご意見を伺ってよろしいでしょうか。この件については、この表示を用いていかどうかご了解いただけるかどうかお伺いします。どうでしょうか。――分かりました。それでは、これについてはこのような形で進めたいと思います。

次のところへ行きます。改定事項2、10ページですけれども、ご意見いかがでしょうか。草薙委員、お願いします。

○草薙委員 ありがとうございます。一番最後の12ページのところなのですけれども、よろしいでしょうか。42ページということで改定項目が入っておりまして、5―3で一般送配電事業者による託送供給契約の解除時の手続の右側、改定事項の概要の一番最後であります。括弧書きのところの説明の方法ということで、①訪問、電話、郵便等による書面送付、電子メールの送信などは適当と書いてあります。原文をみましても、などという言葉がこのまま入っているのですけれども、などというのは何が考えられるのかということを確認させていただきたいと思います。

少なくともホームページではだめなのかなと思っておりまして、申し込みはホームページを通して本人の意思を丁寧に確認すれば、もちろん可能だということですが、それとの関連で、ホームページではだめなのではないかということ。そして、などというのは何が入るのかということを確認させてください。お願いします。

○稲垣座長 では、せっかくですから、12ページまで一括して何かご意見等あれば伺いますが、よろしいでしょうか。どうぞ。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 草薙委員からあった項目と同じところなのですけれども、本来、この項目につきましては、小売事業者みずからが需要家への供給停止の通知、あるいはスイッチングの招聘を行うことが大前提ということであるのですが、事業継続が困難という理由によってやむを得ず行えない場合において、我々一般送配電事業者が当該行為を行うことを需要家保護の観点で示されたものと理解しています。

以前、同様のケースがあったわけでありまして、対象となる需要家の数が限定的であったということもあって、該当する需要家の皆さんには大きな混乱を与えることなく、小売電気事業者の切りかえを行っていただくことができました。

今後、低圧の需要家の皆さんの対象ということになりますと、営業を受けるお客様の数が膨大になるということも予想されます。また、小売事業者が支払い能力を失ってから、実際に供給停止するまでの時間がこれまでに比べて伸びるという案になっているのですけれども、託送料金として回収できない金額がさらに増える可能性があるのかなと思います。

その結果、お客様に停電でご迷惑をかけたり、あるいは結果としてお客様への費用負担の増加というご不便、ご迷惑をおかけすることになってしまう可能性があるのかなと思います。このような事象を未然に防ぐためにも、事業継続が困難になる前に、スイッチングを行うことを求めるなど、小売事業者に対する行政側の適切な指導をお願いしたいと思います。

その上で、不幸にも想定されるケースに至った場合には、当該小売電気事業者と契約されております需要家の皆さんには、速やかにスイッチングをしていただくことが必要かと思うのですが、我々一般送配電事業者が実際に当該運営を行うに当たって、事実上、事業継続が困難の判断基準の検討でありますとか、住所以外のお客様の情報の提供等についての環境整備をお願いしたいと思います。

私からは以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。今は、文言をどうするかを議論しておりまして、その他の要望についてはまた別なところでお願いしたいと思います。

辰巳委員、お願いします。

○辰巳委員　6ページと書かれているところの上の方なのですが、理解できていないのですが、ある月限定的に値段が上がる。工事をされたからとか、あるいはある限定の地域の方だけの料金が変わるとか、そういうお話になるのでしょうか。もしそうならば、やはりきちんと望ましいのではなくて、料金は説明すべしとなるのではないのかなと思ったのです。

以上です。

○稲垣座長　では、事務局、今の質問について。

○佐合取引監視課長　電力会社からの提案については中でもいろいろと検討させていただきたいと思います。

また、草薙委員からのご指摘の「など」ですけれども、我々としても限定的に全部書いてしまって、抜けがないかどうかというところもありまして、直ちにこれがという具体的なものがあるわけではないのです。要するに、個々の需要家に対して、小売事業者を選ぶ必要があるということが直接しっかりと伝わるという方法で、何か想定されるものがあれば、何もこれに限定列挙する必要はないので、そういった趣旨でなどと入れさせていただいております。

それから、辰巳委員のご指摘でございますけれども、ガスのときにもう既に議論させて

いただきましたが、供給契約を締結する際に、ガスのときには供給契約の中で、ガス代以外にも消費者が負担すべき設備費等があれば、契約の段階でちゃんと説明してくださいとなっています。これは、電気も同じでございます。

その設備費用を毎月のガス代の中で回収するということであるならば、請求書の中で明示して、分けて請求することが望ましいと整理させていただいております。契約締結の段階では、設備を負担すべき、消費者が負担しなければいけない設備費用があれば、それはちゃんと説明していただく。ただ、毎月の回収に当たっては、個々に幾らほど回収するかというのは、なるべく請求書には明示した方が望ましいということで、こちらの方は望ましいという形で整理させていただいているものでございます。

○稲垣座長　ガスは、あすから自由化します。それから、既に電力は始まっております。これは、小売事業者に対してのガイドラインとして、取引の際に関連的につくられたものではなくて、実例を踏まえてこうするというガイドが新しくつけ加わるという背景をもっておりますので、余り時間をかけて議論するよりも、やりながら修正していく方が望ましいと考えております。

その上で、一応ご議論いただきましたので、この辺でご同意いただけるかどうかを伺いたしたいと思います、ご異議ございますでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございます。それでは、これでパブコメにかけるという所要の措置をとって、手続を進めさせていただきたいと思っております。また、今後は議論を続けていくことになるかと思っておりますので、どうぞご指導のほどお願いいたします。

○松尾事務局長　先ほど電気事業者からお話がありました。ガイドライン自身はこれでぜひ進めていきたいと思っておりますけれども、実際に業務が円滑に進んでいきますように、そこはよく協力してや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す。それでは、先に進めたいと思っております。

議題3、電力市場における競争状況の評価について、資料5に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○佐合取引監視課長　それでは、まず資料5-1をみていただきまして、競争評価でございますけれども、前回、委員の皆様方から頂戴したご意見とか議論を踏まえまして、幾つかのスライドを追加させていただいております。一部表現を修正した部分といったものもありますけれども、本日はその変更部分に関しましてご説明を申し上げたいと思いま

す。消費者アンケートなど、我々としても追加的に実施することが難しかった部分があるという点もあらかじめご理解をいただければと思っております。

資料5—1のスライドでございますけれども、57ページから始まって、常時バックアップの調達価格水準の比較でございます。そこの記述とグラフについて多少修正を入れてございます。前回、私どもから高負荷率で常時バックアップを活用した場合と、特別高圧の平均単価を比べて、大きな価格差がない模様という分析をさせていただいておりました。

ただ、この数値比較はあくまでも電圧別の売上高を販売電力量で割った単純な平均単価を比較したものでございましたし、選択約款のオール電化と比べると大きな差があるのではないかというご指摘もいただいております。

したがって、そういったところを踏まえると、ひとくくりに大きな差がないという表現でまとめるのはどうかということでございまして、もう少し丁寧に説明をさせていただいております。高負荷率で常時バックアップを利用すると、単純平均単価では確かに全電圧の単価と比べても、また特別高圧の単価と比べても、大きな価格差はないというところではあるのですけれども、一部の地域ではそうになっていないところもございます。また、負荷パターンも異なっていますけれども、オール電化を上回る常時バックアップの価格になっているところもございます。

それと、価格比較でございますけれども、電力会社の平均小売価格から託送料を差し引いた価格と常時バックアップ等を比べてございまして、そこには電力会社の小売部門の経費とか利益が含まれているので、単純な比較にはならないということと、データの制約もございますので、その中での推計であります。あくまでも平均単価の比較であって、個別の契約では独法などもそうでしょうけれども、価格水準は例えば供給事業者が競合するような場合には、恐らく需要家に提示されている価格はそれよりも安いと思っております。これは、あくまでも平均時に基づく比較であるという点に留意する必要があるということで、それを書かせていただいて、今後もモニタリングを継続、充実することが重要であると整理させていただいております。

それから、少し飛んでいただいて、154ページ以降、前回、電力システム改革に伴って新たに出てきているビジネスモデルとか技術革新の事例をもう少し充実できないかということで、幾つか事例を調べさせていただきました。156ページは、複数の小売事業者をまとめて、balancing groupをつくることで全体で需給管理をしながら、インバランスの発生を抑えるとか、他者の需給管理を受託するサービスを展開している企業があるので

すけれども、その具体例を入れさせていただいてございます。

157ページでございますけれども、諸外国ではかなり大きな規模で事業を展開しておりますデマンドレスポンス関連ということで、日本でも取引所でのメガワット取引が可能になるということ、それから調整力公募でもメガワットが対象になるということで、今後、デマンドレスポンス市場が拡大していくという見込まれている状況だと思っております。既にエナジープール社、フランスでデマンドレスポンスに取り組んで実績を上げている企業の日本法人でありますけれども、そういった企業、あるいはグローバルエンジニアリング、関西電力も実証事業に取り組んでいるということでございますので、その例示をさせていただいているということでございます。

それから、159ページですけれども、既存の電力会社、あるいは電気メーカーが電力の小売事業に参入する事業者に対して、顧客管理とか料金の計算とか請求のシステム、事業ノウハウを提供するサービスを展開している事例を紹介させていただいております。電力自由化に伴って、異分野から電気事業に参入する事業者が随分多いということで、そういったものに対する支援サービスということで、多様な競争主体の参入を支える仕組みになるのかと思っております。

それから、161ページ目、162ページも続いているのですけれども、発電部門でのサービスでございます、IoTを活用してビッグデータを解析して、プラントの最適運転とかトラブルの未然防止といったことで、収益性を高めるサービスを外資系のみならず、日本の充電メーカー系の企業も提供し出していて、日本の発電事業者もこうしたサービスの活用を始めているということでございます。電力自由化に伴って、発電分野の効率向上も重要になってきているということかと思っております。

それから、もう少し先に行ってください、165ページ目でございますけれども、発電セクターにおける変化の事例として、石油資源開発、三井物産といった会社に大阪ガス、北海道電力が加わって、福島に天然ガス発電所を建設するというので、出資分に応じて発電電力量を各社が引き取って販売していくと聞いております。地域を超えたエネルギー企業の展開とも受け取れますし、卸、小売取引の活性化を促すようなアライアンスということかと思っております。新たなビジネスモデルというか、技術革新的な事例の追加でございます。

需要家の意識に関連するところで、スイッチングを検討したけれども、結局事業者を変更しなかった理由はすごく意味があるのではないかというご指摘もいただいております。

我々のアンケート調査をいろいろ整理してみて、そのところの確認ができたので追記させていただきます。資料で申し上げますと、183ページにその結果を記載してございまして、アンケート調査の結果でございますけれども、結局、変更しなかった人の理由ですが、思ったよりも電気料金が安くならなかったというのと、変更することのメリットがよくわからなかったからというのと、何となく変更することに不安があるといったものが上位の理由でございました。

それから、予算の制約もあって、我々もウェブの調査に頼らざるを得ないというところもあるのですけれども、委員からはウェブにふなれな高齢者もしっかり意識を把握すべきではないかということで、我々も数が少ないのですが、電話調査を行わせていただいております。それを次のページに書かせていただいております。対象数としては、今申し上げたとおり少し少ない数ではございますけれども、変更しない理由はメリットがわからない、今までどおりのなれている会社がいいというのが、高齢者の方は60歳以下の世代と比べて総体的に多い結果になってございます。

それ以外に幾つか表現を変更しております、例えば29ページには発電市場を単一市場で捉えると、集中度が高くないといった表現がそのまま出ていたのですけれども、そこには確かに分断が頻発しているということで、もう少し実態に即した表現にするとか、111ページ目には電気料金のメニュー、定額制について導入している企業が出てきているということなのですが、幾らつかっても定額ということではなくて、一定の使用条件のもとでそうなるというものなので、そういう注意書きを入れさせていただくとか、そういった幾つかの文言修正をさせていただきますけれども、スライド資料の大きな変更というのは、先ほど申し上げたところでございます。

次に、スライド資料をまとめた文章版をつくってございまして、それが資料5でございます。こちらをみていただければと思いますけれども、競争評価は基本方針をつくったときに、評価の基軸として市場の構造、それから市場の動向、事業者の動向、需要家の動向、4つの柱に沿って先ほどご説明しました資料にあるデータや事例の整理を行ってきたわけでございますが、それぞれのパーツに概要が入っております、それを抜き出した上で、競争評価の背景、目的を加えて、また最後に競争評価に当たっての今後の留意事項を加えて、文書版をつくらせていただいております。

2ページ目の2. 以下が評価の中身でございまして、冒頭に(1)として総論を整理してございます。低圧分野で新電力のシェアが着実にふえている状況かと思っております。また、事

業者の料金メニューの多様化という点からは、システム改革の成果が一定程度出てきていると思っております。

他方で、電力会社同士の地域間競争や卸市場の活性化状況など、まだ十分とはいえないものもあり、また全面自由化後、時間的経過も短いということもあって、旧一般電気事業者のシェアは、引き続きエリアで9割前後という状況になっていると。

それから、需要家の認知度、自由化についての理解度というのは、事業者の競争を促す1つのポイントだと思っているのですけれども、その重要性を記載させていただいております

その下、(2)以降は、先ほどの資料の各パートの冒頭に載せてございます要約を書いております。これは、前回の説明とほとんど変わらないということになりますので、割愛をさせていただいて、この資料の最後のページに行ってください、9ページ目の後段、3.として今後の競争評価に当たっての留意事項を載せてございます。平成32年（2022年）には、経過措置料金の撤廃が可能になるということでございますけれども、それに先立って、規制を残すべき地域があるのであれば、それを指定するというようになります。経過措置の解除に関しましては、評価基準の具体化を今後検討する必要があるということでもありますけれども、その場合には小売市場のみならず、電力市場全体の構造を評価していく。この競争評価にはそういう役割もあるということでございます。

評価の仕方、何ををもって市場が競争的となっていると判断するか。視点というか考え方というか、単純に新電力のシェアだけではソクゲンできないということで、この評価の仕方を考えるべきというご意見は非常に重い宿題で、前回、新川委員、大橋委員、また松村委員初め多くの委員からご指摘を頂戴してございます。なかなか具体的な答えにはなってございませんけれども、個々の数値や指標を単純に評価するのではなくて、発電から小売までの市場の構造とか、それぞれの関係とか、また地域間の競争関係などを総合的、構造的に評価していく必要があるという原則的な考え方を記載して、最後のまとめとさせていただいております。

以上で私からのご説明を終わらせていただきます。

○稲垣座長　ありがとうございました。今後、どのような指標で評価していくかという問題については、また今後、議論していきたいと思っております。これは、過去の指標に基づいた評価の結果を文章化したものということで、ここまでできたということでございます。内容的には、競争状況、こういうものからイノベーションに至るまで、非常に広く捉えて

いるように思います。皆様のご議論をいただきたいと思いますが、ご了承いただけますでしょうか。ご了承いただければ、本委員会にまたこれを上げてそこでも議論したいと思えます。よろしいでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

それでは、事務局からの報告を了として、これを本委員会でまた議論させていただきたいと思えます。事務局においては、電力・ガス取引監視等委員会に諮るなど、正式な策定のために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、次の議題に移りたいと思えます。議題4、卸電力取引の活性化の進め方について及び5、自主的取り組み・競争状態のモニタリング報告については、相互に関係し合う議題であるため、まとめて説明をいただいた後、あわせて質疑を行いたいと思えます。

では、資料6と7に基づ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 本日は、グロスビディングの状況と卸取引でありますとか、小売の状況についてのモニタリング報告をさせていただこうと思えます。

まず、資料6でございますけれども、昨年11月のこの会合で旧一般電気事業者から、平成29年度以降、つまり今年の4月以降、グロスビディングを開始する旨の表明がございました。準備状況を含め、その状況を改めて聞いたというのが資料6でございます。

資料の2ページに一覧表を記載しておりますけれども、主に3つ聞いておまして、昨年11月の表明段階からの変更事項でありますとか、その後の具体化状況、あるいは変更があった場合の理由であるとか対応について聞いてございます。

御覧になっていただくと分かりますように、当初表明から変更はなく、4月から開始するためにシステムを準備しているという会社であるとか、6月ごろの開始を目指すという社であるとか、各社各様の準備をしているとのことでございます。

詳細はご説明申し上げませんが、4月1日受け渡し分、つまり翌日の受け渡し分からの取引については、今日がスポット取引でございますけれども、一部グロスビディングのアカウントを用いた取引を行っている社もいることを報告させていただきます。

グロスビディングの実施状況につきましては、改めて各社立ち上げているフェーズかと思えますけれども、それをみて改めてご報告させていただきたいと思っております。

次に、資料7でございます。自主的取り組み・競争状態のモニタリング報告というものでございまして、先ほどの競争レビューの中にも一部重複するところがありますけれども、これは3ヵ月ごとに卸取引でありますとか小売の状況について、定点観測的にモニタリン

グしているものでございまして、今回は昨年10月から12月のタームについてのもの  
でございます。

時間の関係でポイントに絞ってスライドを飛ばさせていただきますこと、お許し  
ください。

まず、3ページ目の全体像でございますけれども、昨年10月から12月までのタームが  
一番左の列でございます。まず、JEPXでの取引約定量をみてみますと、昨年同時期に  
比べて1.6倍程度となっております。

平均約定価格、つまりシステムプライスでございますけれども、8.25円で、これは燃料  
価格の影響などがあるかと思っておりますが、昨年同時期に比べて下がっております。

真ん中ぐらいに東西市場分断発生率がございましてけれども、このタームにおいては50%  
を切っております。この理由としましては、西側で季節の変わり目ということもあろう  
かと思っておりますが、検査がふえているなどの要因があるかと考えております。

下から3つ目の3%でございますけれども、昨年10月から12月を平均しますと、JEP  
Xでの取引量は、我が国の電力需要に対して約3%となっております。

小売市場でございますけれども、新電力の販売量は、昨年同時期に比べて1.6倍の167億  
キロワットアワーになってございます。

数枚飛ばさせていただきます、右下に6ページという番号で呼ばさせていただきます。  
買いの入札を旧一般電気事業者、新電力その他に分類したものでございまして、赤とい  
いますか、オレンジの線が旧一般電気事業者で、青が新電力その他でございます。新電力  
その他がこのタームにおいてはほぼ旧一般電気事業者と同等になっている状況でござ  
います。

次に、7ページ目でございます。約定量の推移でございますけれども、昨年同時期に  
比べて約1.6倍となっております。

1枚飛ばして9ページ目でございますけれども、旧一般電気事業者、先ほどは入札で  
ございましたが、新電力その他の買い約定量でございます。新電力その他が昨年同時  
期に比べて2.3倍という状況でございます。

幾つか飛ばさせていただきます。14ページ、このスライドは東西の売りの入札価格と  
買いの入札価格を比較しているものでございまして、西の売りの入札価格が平均し  
ますと9.54円となっております。この資料からは読み取れませんが、昨年7月  
から9月の西の売りの価格は8.55円でしたので、1円ぐらい上がっているとい  
うことになりませんが、先ほど申し上げたように定期検査などの影響があつて、  
供給量が減ったということが考えられる

のではないかと考えております。

次のページの15ページでございますが、右下の下から2つ目にFCというのがございませけれども、冒頭申し上げましたように、東西の市場分断は7月、8月、9月に比べると10、11、12の方が少ない。その2つ上へ行っていただくと、北本連系線でございますけれども、こちらは引き続き結構な割合で分断しているという状況でございます。

次に、16ページです。システムプライスとエリアプライスの推移を表示しているスライドでございますけれども、赤い点線の中で10月、11月、12月を囲っております。御覧になっていただくと、東北、東京のエリアプライス、青い実線でございますけれども、システムプライスとの乖離幅が少なくなっているようでございます。北海道でございますけれども、赤い実線でございますが、引き続きシステムプライスとの乖離はあるという状況でございます。

その後、時間前市場と先渡し市場については、時間の関係で飛ばさせていただきます、26ページでございます。これは、旧一般電気事業者による自主的取り組みの文脈のスライドでございます、グリーンのところは算定上の自主的取り組みの文脈という余剰電力を売れる理論上の数字がグリーンの方でございます、右側の赤いところがブロック入札、青が普通の通常入札でございますけれども、つまり理論上の数字と実際の投入量を比較しているものでございます。

1枚飛ばさせていただきます、28ページでございます。電発電源の切り出しについてでございます、その次のスライド、29ページの前回の会合の資料をつけているわけですが、全体的に大幅な進展はみられない状況でございます、赤いところがございますように、四国電力においては、前回の報告では春ごろの切り出しでございましたが、春以降で協議中ということでございます。

30ページ、31ページは、地方公共団体の電源の調達と申しますか、既存の契約の競争入札に付しているかというスライドでございます。30ページの真ん中の四角のところの1.に書いてございますけれども、量は多くないのですが、一部地方公共団体で契約を解消するという事例があったということでございます。

31ページは、今の申し上げた事例等は含まれないのですけれども、公営電気事業者、26事業者の中でどのような一般競争入札に付されたものがあるかどうかをみているものでございますが、当期間というところにおいて書いてございますように、このタームにおいては特に事例はなかったというものでございます。

次に、32ページでございます。相対取引の状況と書いているスライドでございますけれども、今回のモニタリングレポートから、全てを盛り込んでいるということではなくて、徐々に相対取引についてもモニタリングレポートの中では盛り込んでいきたいと思っておりますが、今回はこのスライドを入れております。

このスライドの左側を御覧になっていただきますと、旧一般電気事業者の相対供給状況というのがございます。このスライドは、昨年12月の会合でもそのときの時点のものをご報告させていただいたわけでございますけれども、左側にあります表、マトリクスを御覧になっていただくと、まず旧一般電気事業者が自分のエリアの中でグループ子会社に出している会社が1社、その下に自分の会社とは関係ない他社に供給している会社が1社おります。

その右側でございますけれども、旧一般電気事業者が他のエリアに卸供給しているかというものでございまして、グループ会社、子会社に出している社が2社、グループ外へ出している人が6社いるというものでございます。

右側のグラフでございますけれども、総需要に対して他のエリアに卸供給している全体の電力需要に対する割合でございますが、その量はまだまだ多い状況ではないということが分かります。

飛ばさせていただきます、37ページでございます。JEPXの取引量のシェアでございます、冒頭、10月から12月は3%と申し上げましたけれども、折れ線グラフの一番右側に書いてございますが、昨年12月の断面では3.4%という状況でございます。

また飛ばさせていただきます、41ページでございます。インバランス料金の単価とインバランス量の推移でございますけれども、各エリアのインバランス料金とインバランス量の推移を示しております。取引監視の観点からもこういうものをみていきたいと考えております。

飛ばしまして43ページでございます、新電力の調達先でございます、JEPX、昨年12月断面で申し上げますと、JEPXからの調達が34%、常時バックアップが18.4%となっております。

スライドの44以降が小売市場についてでございます、45ページに行ってくださいと、供給量でみた場合の新電力のシェアでございます、右下に斜め上に行くオレンジの折れ線グラフがあるかと思いますが、昨年4月に自由化された低圧の分野でございます。昨年12月の断面で新電力のシェアは、量ベースでみたときは3.5%ということでござい

す。

46、47がエリア別でございまして、46は年ごとに推移をみているものでございまして、47は2016年度内でみているものでございます。

次に、48ページでございまして。エリア別における新電力、旧一般電気事業者などのシェアがどうなっているかというものでございまして、若干みにくいところはあるかもしれませんが、他地域に進出している旧一般電気事業者の参入という観点でみると、最近、徐々にふえているようではありますが、新電力の参入状況に比べると大きいというわけではないということがみてとれます。

49ページでございまして、部分供給についてモニタリングしているものでございまして、上の青いところに書いてございますように、関西、東京、北海道においては部分供給の件数が若干ではありますが、減っているという状況でございまして。

最後の51ページでございまして。件数別のスイッチングの状況でございまして、左側の表が他社に切りかえたものでございまして。右側の表が旧一般電気事業者の経過措置料金から旧一般電気事業者の需要料金に切りかえたものでございまして、合わせると7.2%となるというものでございまして。

私からの説明は以上でございまして。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、委員の皆様からご意見、ご発言をいただきたいと思っております。草薙先生、お願いします。

○草薙委員 ありがとうございます。資料6と資料7から1つずつ質問をさせていただきたいと思っております。

まず、資料6なのですが、グロスビディングを力強く進めていくということに各社協力されているということを感じております。来年度以降、さまざまな市場設計が予定される中で、このように4月からきっちりと作動する会社も複数ございまして、それ以外の旧一般電気事業者も多大な努力をされているというように敬意を表します。

ただ、北海道電力、北陸電力、四国電力、九州電力といったところは非常に順調なようではありますが、システム改修で中部電力や関西電力は手こずっておられると見受けられるのですが、おくれが顕著な場合は、業界を挙げて対応というご努力もされるのかということをお伺いしてみたいということでございまして。

資料7ですけれども、一番最後の51ページのところであります。スイッチング申し込みの状況で、中部電力、あと中国電力もそうかと思うのですが、自社内契約切りかえ件数の

ところで非常に努力しておられると思うのですが、魅力的な料金メニューを提示してこのようになっていると解釈することをちゅうちょさせるような注意書きが下の方に書いてありまして、米印の一番最後ですけれども、また、同一需要家による供給事業者の変更や、旧一般電気事業者の規制料金、自由料金メニューの間での契約種変更は、複数回行われた場合、その都度、スイッチングとしてカウントされることに留意ということでございます。

これには理由があるのだろうとは思いますが、同一需要家が何回スイッチしても1回と数えるような工夫をしたらどうなるのか。中部電力や中国電力の努力を正当に評価する上でも、そのような形であれば有意義なのではないかと思ひまして、質問させていただきます。

以上です。

○稲垣座長　それでは、まとめて話したいと思ひますので。松村委員、お願いいたします。

○松村委員　まず、グロスビディングの方で確認もありますが、委員の知識をそろえるということも含めて確認させてください。

グロスビディングなのですけれども、1つの会社がアカウントを2つもつのです。それで、売りと買いの両方を出してくださるということなのです。売りを出す人と買いを出す人というのは同じ人なのでしょうか、違う人なのでしょうか。ナンセンスなことをいっているようなのですが、今は東電以外分社化されていないということなので、同じ会社かどうかということを知っているのではなくて、例えば一番普通の人がグロスビディングと聞いて思い浮かべるのは、発電部門の人が売り方の担当でどれぐらい売るかというのを決めて、小売部門の人が買いの量を決めてとやっている。

新川委員がやれ情報遮断だということを相当気にしておられたのですが、情報遮断については厳格なのは現時点で入れないということになっているので、その場合には同じ会社の人だし相談するということは認められているというのはもちろん認識されていると思うのですが、そういうイメージなのでしょうか。

それとも、同じ会社であることはわかっているけれども、小売部門が両方売りも買いも出す、あるいはトレーディング部門が両方売りも買いも出すというイメージなのか。さらにいえば、さすがにそれは幾ら何でもないと思うのですが、同じ小売部門の中で同じ人が売りと買い両方出しているというか、1人でやっているということはないと思うのでチー

ムだと思うのですけれども、同じチームが売りと買いを出しているか、同じ部門の中にいるのだけれども、売り担当のチームと買い担当のチームとちゃんと分かれているのかというあたりの事実は今現在、どうなっているのか。それについてはどうすべしということここで決めていないので、それがどのような答えであってもけしからんというつもりでいっているのではなく、単にどうなっているのかを知りたいということです。

さすがに同じ人、同じチームがやっているということは絶対ないと思いますが、今までの一般電気事業者さんの感じからすると、多分、売りも買いも両方小売部門、あるいはトレーディング部門がやっているのではないかと推察します。

そういうことをここに座っている人はみんな認識しているのか。私の認識が間違っていれば間違っているとすぐいっていただきたいのですけれども、ちゃんと発電部門が出しているというならそうやっていただきたいのですが、その状況下でもともと新川委員とかは情報遮断というのを気にしておられたわけですよ。情報遮断だということは、もちろん違う人がやっているということは当然の前提で、そこでツーカーになっていないかどうかということに気になっていたのだけれども、情報遮断だというはるか前の段階で、同じ部門がやってしまっているということだとすると、グロスビディングは一体どれほどの意味があるのかということをもう一回考える必要がある。

だからといって、いけないというつもりはないのですけれども、4月に始まるというので今から直すなんて絶対無理なのですが、これが本当に最後の姿ですか。とりあえず4月に始まるのはこれでいいかもしれないけれども、これが本当に最終の姿なのかというのは、ここに座っている委員もちゃんと考えていただきたい。

グロスビディングについては、恐らく一番期待していなかったのが私だと思うのですが、林委員だとか相当期待した発言をされていたと思うのですが、逆にいえば、もしこんな状況というのがこのまま続くということを前提として、さらにそれでもあんな高く評価したということを行ったのだとすると、監視等委員会は疑いをもたざるを得ない。外から疑われるのではないかと。

どういうことなのかというと、形だけ取引量をふやして、これで自分たちの手柄だということで、実質は何の意味もないのに、それを手柄だというためにこれを進めているのかと誤認されかねないので、そのような誤認を招かないためにも、もし本当にそうなっているのだとすれば、この点については継続的に議論すべきだと。量をふやすということはもちろん重要なことだけれども、量をふやすだけでいいのですかということはまだ継続課題

だと思っています。

次に、先ほどの競争評価でいうべきだったのかもしれない。今、モニタリングでいうべきなのかもしれない。とても危機感をもっていることが1つありまして、今、旧一般電気事業者さんのある種の営業攻勢は相当強まっている。しかし、それは競争が働いたということだから、むしろ望ましいことでもある。新電力の方にはご迷惑だと思いますが、望ましいことではあると思うのですが、とても気にしているのは、新電力がとったという事業者に対して、契約更新のころを見計らって、ピンポイントに契約更新の人だけ物すごく価格を下げて、根こそぎ新電力のお客をとりに来るといった類いのことをしていないかどうかに対してとても危機感をもっています。

どういうことなのかというと、例えば運輸産業などで航空の新規参入者がいたとする。既存の事業者が効率化した結果として、全体にコストを下げ、価格を下げ、その結果として新規参入者に対して競争力をもった結果として消費者の利益になった。これは健全な競争メカニズムが働いているということがいえるのだと思いますが、新規参入者が入った便の前後の便だけピンポイントで物すごく値下げして、あとは下げないという状況のときには、健全な競争メカニズムと考えてもいいのか、ある種の不当廉売と考えるべきなのかというのは、いずれにせよ真っ白ではないと思うのです。

このようなことについてきちんと監視していただきたい。監視していただきたいというのは、本当に問題のない、むしろウエルカムな競争が起こっているのか、あるいは本当に相当にまずいことが起こっているのかということは、注意深くウオッチしていただきたい。少なくとも価格が下がっているというのは、競争メカニズムが働いているということでウエルカムだなどと安直なことは決していわないように、何が起こっているのかというのをちゃんとみていただいて、健全な望ましい競争が起こっているのか、ある種の不当廉売のようなことが起こっているのかを考えていただきたい。

その意味で、先ほど競争評価のところでもちゃんと書いていただいて、とてもありがたかったのですが、ある種の内外無差別ということのためにみるのは、平均価格だけではだめだと。一つ一つみなければいけないということはきちんと書いていただいた。これが大きな前進だと思います。

そこでもし内外無差別ということがきちんとなされていれば、その手の不当廉売は本質的に起きないはずなのです。つまり、ピンポイントで特定の新電力をつぶすために、その特定のお客さんだけ下げているということがあったとして、それを基準に内外無差別で卸

売をしろということを行い、新規参入者がそこで卸売を受けられれば、ほかに高値をつけているお客さんのところにそれをもって行って売れるという状況になるので、その類いの状況が内外無差別ということが徹底されているような状況下では、本質的に起きにくい話だと。だから、そのウオッチは余り必要ないということなのかもしれない。だけれども、内外無差別ということのウオッチが不十分で、そういうピンポイントの不当廉売の監視も不十分でということになった結果として、新電力が壊滅してしまった後で、競争評価が改善されるということになったら、本当に手おくれになりかねないということがあるので、この点はぜひ留意して、きめ細かく競争状況をウオッチしていただければと思います。

以上です。

○稲垣座長      ありがとうございました。新川委員、お願いいたします。

○新川委員      1点目が資料6、先ほどのグロスビディングのところなのですが、私も事実関係をもう一回、きちんと各社どのようになっているのか、売りと買いをどこが出すかお伺いしたいと思っておりますが、これまでの会合の中での理解では、現在のところ、旧一般事業者の方々においては、売り注文をやる場所も買いの入札を出す場所も同一のいわゆる小売と呼ばれている部門がなさっていると理解しています。違ったらまた教えていただきたいと思うのです。

したがって、情報遮断ということは余りいう意味がないのだと私自身は整理しておりますが、ただ前回の協議の中で、取引所でこのようにグロスビディングをチェックしますというご説明があったと思うのですが、そこにおいて、結局、売り入札、買い入札それぞれいずれも限界費用で行われているということをおっしゃっておられたので、そのようにパートナーティックに全部みていくのがいいかどうかという話はあると思うのですが、仮にもしそのように御覧になるのであれば、情報遮断は結局、価格がニュートラルに中立的に決まるようにやるわけなので、そういうやり方では遮断といった方式ではなくて、むしろ入札する価格のところを限界費用にさせることによってやるのであれば、同じ効果としては旧一般事業者の影響力で自分たちで売って、買ってと自分たちの裁量的な価格で売買を通過させるだけでやることにはならないので、それはそれでよいのではないかなと。自分自身は整理して、その論点を理解していただきます。事実関係はまたお伺いしたいと思います。

そうであっても、グロスビディングは意味があると思ったのは、20%に行くのかどうかはともかくとして、4月から入札の売り買いとも市場の中に投入する量が増える方向に行

くということは意思確認ができていると思うので、後ろの資料の7でも、新電力さんで取引所を通じて電源を調達していらっしゃる数はどんどんふえていっているわけですから、そういった流れには即した、要するにプラスの方向に働くのがグロスビディングではないかと思っておりますので、そういった効果は期待できるのではないかと考えています。

また、グロスビディングをやることによって、旧一般事業者の社内の売買価格の透明化が図れると思うので、そういった意味で現在のやろうとしている競争を促進し、価格の取引の透明化を図るという目的には非常に即した施策だと思っておりますので、グロスビディングについては、先ほど草薙先生から各社横並びで進むわけではないですよという話があったと思うのですけれども、皆さんがやらないから、みんな横並びになるまで待って、一緒にやるのではなくて、できる会社さんからぜひ積極的にやっていただければいいかなと思っております。

これは自分のコメントですけれども、ご質問は資料7の方なのです。32ページで相対取引の状況ということで、前回の数字が幾つだったか覚えていないのですけれども、旧一般事業者の方で自分のグループ外に対して同じエリア内でも相対取引をされた件が1件、常時バックアップ以外に発生しているということと、他エリアに対しては6社ということで、流れとしては非常にいいと思って拝見したのです。

これでいっている相対取引の形態は、何ヵ月間かの一定期間、ここに一定のボリュームを供給するというものなのか、相対取引というカテゴリの中で捉えておられるのかをお伺いできればと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員 先ほどガスについて松村委員からこの会議の最初のころにあった話なのですが、資料7の48ページ目をみますと、地域別の市場シェアが出ております。こちらを拝見しますと、新電力は頑張っておりに行っているというのはよく分かるのですが、他エリアのみなし小売電気事業者が入ってきているというのが東京や関西で赤いのが少しみえるぐらい。ほかほとんどみてとれない。

この実態を踏まえますと、何か暗黙の協調行動があるのではないかと邪推してしまうわけですし、何でこういうことになっているのかということがもし可能であったら事業者の皆様聞いてみたいなど。頑張っているのだけれども、とれないのか、それとも余り安い

条件を提示できないからなのか、どういうことが理由でほかの地域には出ていかないのか、また行けないのかということについて、どのような実態なのか教えていただければ勉強になるかなと思いました。

場合によっては、やはり名前が気になるのかなということも考えまして、私、今東京に住んでおりますが、東京に住んでいて関西電力という名前の会社から電気を買うというのは、余りしっくりきていないのではないかと。だとすると、人様の会社の名前を変えろとはいえないわけですが、銀行とか合併すると、トマト銀行になってみたり、いろいろ新しい名前がつかますよね。地域名がついていることが他地域の人が契約しない理由のかなといろいろ考えてしまうのですけれども、何で進まないのかについて教えていただければと思います。

以上です。

○稲垣座長　　グロスビディングについては、制度の信用とか市場の構成についても影響のある疑義が出されたり、いろいろなご意見が出ております。まずは、田邊さんから説明をお願いいたします。

○田邊卸取引監視室長　　ご質問、ご意見ありがとうございました。

まず、草薙委員からグロスビディングのシステム改修の遅れの検知に係る質問がございました。基本的に各社各様のシステムをもっていて、その中でグロスビディングに対応するためのシステム改修を要するので、基本的に各社さんの中でご対応されているものかと認識しておりまして、各社グロスビディングに向けて対応していて、その状況については適宜フォローアップしていく必要があるかと思っています。

スイッチングの話はまた後ほどさせていただきまして、松村先生からご質問、ご意見がございました小売部門の同じ部門がやっているのかどうかという点でありますとか、グロスビディングが最終形なのかというご質問がございました。違ったらまた訂正していただければと思いますけれども、私の把握している限り、基本的に同じ部門の方がやっていることが多いのではないかと認識しております。

昨年の10月、11月の会合で限界費用で入札していくという話もあったかと思いますが、基本的に限界費用で入札しているかどうかは、我々の方でももちろんチェックしていかなければいけないと思っております。

それで、先ほどの最終形かという点でございますけれども、この会合の議論でもあったかと思いますが、1つのきっかけ、まずはやってみることが大事ではないかという林委員

からのご指摘もあって、そういう形で進めていき、そしてシステム改革報告書の中で当然、文脈の中で我々は議論していると認識しております。発電事業者間の競争も掲げているわけございまして、そういう文脈で捉えたときに、各社さんのグロスビディングをしっかりとみていって、各社さん自主的に取り組まれているものなのでございますけれども、それをみていって、検証していって、実効性があるものかどうかということは、我々していく必要があるかと思っています。

次に、不当廉売のようなこと、ピンポイントで狙い撃ちというご指摘がございましたけれども、おっしゃるようにきめ細かく、またいただいたご指摘、競争の帰結だから、そういうことが起きても仕方ないと。一律にそういうことではなく、もちろん個別に話があれば、それを個別にみていき、実際にどのようなことが行われているのかはみていく必要があるかと思っています。

新川委員からご質問がありましたけれども、資料7の32でございます。相対契約とは何かでございますけれども、一定期間、取引所の取引ではなく、個別に量だとか価格を取り交わす契約ということで情報を旧一般電気事業者からもらっているということでございます。

安藤委員から協調行動の文脈で事業者に聞いてみたいということでございますが、それは座長に。

○稲垣座長       では、池辺オブザーバー、お願いします。

○池辺九州電力執行役員       それでは、まずグロスビディングについてなのですが、残念ながらほかの会社のことは存じ上げないのですが、私ども九州電力では、売り買いともにトレーディング部門ということで同一の箇所を実施しております。しかしながら、新川委員がおっしゃったように、限界費用ベースで買い入札を行っておりますので、情報遮断と実質的には同等の効果が得られていることから、競争上特に問題になることではないと思っております。

それから、新川委員から2つ目のご質問にありました、私ども他エリアのグループ外に契約があるのですが、それは月単位で契約しております。

それから、みなしの協調行動があるかどうかという話で、私ども九州電力も東京エリアに子会社、九電みらいエナジーという会社で出ていっているのですが、目標としている契約件数には全く届いておりません。やはりネームバリューがないのかなと思っております、もしよろしければ九電みらいエナジーのホームページ等をみていただいて、ご

検討いただけると助かると思っております。

○稲垣座長 消費行動の消費者の心理的な影響などもやはり十分に考慮しながら、競争関係をつくっていくことも1つ大事かもしれません。

辰巳委員、お願いいたします。

○辰巳委員 資料7の47ページ、最後のあたりの参考のところ、地域別の新電力シェアの推移という2016年のグラフがあって、やはりそれは例えば北陸電力がとても異常なのです。もちろん価格が安くて、参入者がいないというのは承知の上なのですが、その前の需要家の調査等をしてくださっている中であっては、北陸電力の管内の人たちは、すごく自由化に対して認知度も高いし、検討してみたいという声もあったと思っていますのです。

前のスライド177に、北陸電力の人たちは、内容はとてもよく知っているというお話でもあったし、電話調査等も含めて、市場が活性化していないからという声もすごく高いところにあるのですけれども、先ほどの北陸電力さんの価格が安いから、消費者にとってはチェンジしない方がいいと思っているのは承知の上なのですが、例えば北陸電力さんのもっている電気を市場にたくさん出して、新電力がそれを買ってそれを売るということは可能だということと考えていいのかなと思っているのです。そのあたりがどうしてもできないのかなとすごく不思議に思っているというだけなのですけれども、何かあれば教えていただきたい。やはりどうみても47ページのグラフが異様にみえてしまうというか、異常です。

○稲垣座長 ありがとうございます。松村委員、お願いいたします。

○松村委員 途中であった暗黙の協調というのは、念のためにもう一回確認したいのですが、東京電力管内にほかのところがあるというのと、東京電力が出ていくというのはある程度分かるのだけれども、例えば北陸電力さんなら同じ60ヘルツの関西とか、中部とかに出ていくのも自然なのに、そういうのが一切ないということがずっと続くのだとすると、そうなのではないかと疑っていて、そういうことをいったのであって、九州電力さんが東京で余りシェアがとれないのは暗黙の協調のせいだという問題意識でいったのではなかった。九州電力さんがどうして東京にしか出ていかないのだろうかという意識でいったということですので、誤解ないように。

ただ、最大市場に最初に出ていくのはもちろん自然だと思っているので、今の段階でそうだというのとは分かりますが、さっきの北陸電力さんでも圧倒的に地域内でシェアがある

のは競争力があるからだ。だったら、60ヘルツの大阪だとか名古屋に出ていかないのだろう、不思議だなということはもう一度誤解のないようにしていただきました。

それから、先ほどの回答でグロスビディングも限界費用でやっているので問題ないということ力を強くいただきました。限界費用を実際に査定するのがとても難しいので、私などは余り信用していないのですが、あそこまで言い切ってくれたわけですから、限界費用に関するデータは、当然監視等委員会にちゃんと聞かれれば出してくださるのだろうと思います。限界費用というのは、もちろん発電側の限界費用ということですが、改定の側の限界費用はメガワットも含めて需要構造から直結して出てくることだと思うので、およそ需要に関するありとあらゆるデータを出してくれるということを力強くいただきましたのだと思います。監視等委員会もその情報をフルに使って、いろいろなことを調べていただければと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 ありがとうございます。3点あるのですが、2つは質問なのです。

まず、全体のコメントとして、モニタリング報告は過去定期的にやっていたかと思うのですが、分析が非常にこなれてきているなとか、問題意識がところどころはしっかりした分析をやっていたか、分析の粒度も上がっているなと思いました。

1点目は質問なのですが、26ページ目に入札可能量と実際の入札量の図があるのです。東北電力は実際の入札量が入札可能量を上回っている日があるわけですが、どういった理由なのか教えていただければというのが1つあります。

2点目は、41ページ目なのですが、インバランスの図が各エリアで出ていますが、東京について余剰インバランスが尺度も同じなので、異常に余剰のインバランスが出ているわけですが、これはどのような理由からなのかということもあわせてご説明いただけたらいいかなと思います。

3点目はコメントですが、32ページ目の相対取引の状況について調べていただいたのを見ると非常に興味深いなと思います。今後、相対取引の状況については、引き続きいろいろ分析していただくと興味深いのかなと思いました。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。では、総括して。

○田邊卸取引監視室長　　辰巳委員から北陸電力の話がございましたが、個社の状況は聞いていったりはしたいと思っております。

大橋委員から今いただいたご質問でございますけれども、東北電力はなぜ1.34とか1.10になるのかというところがございます。聞いているところによれば、東北電力自らリスクをとって、一定量をリスクのためにとっておいた電源も大丈夫だと判断し、そこを投入していると聞いております。

インバランスのところがございますけれども、まさに資料を載せている理由の1つでございますが、理由については、今後、取引監視の観点からもみていきたいというものでございまして、今こうですということではなく、そこは確認していきたいと思っております。

あと、相対取引については、どうやって拡張していくかということを考えていきたいと思っておりますが、相対取引の情報を我々にご提供いただくことが大前提なので、そこは引き続きよろしくお願ひしたいと思っております。

以上でございます。

○稲垣座長　　それでは、林委員、お願いします。

○林委員　　コメントありがとうございます。グロスビディングにつきまして、先ほど田邊室長からもお話がありました。松村委員からもコメントいただいておりますけれども、私の名前も出ましたので、コメントさせていただきたいと思うのです。

私が当初申し上げましたのは、グロスビディングという初めてのことがある中で、最初やってみてはどうかという話でたしか申し上げたと思っております。この内容で必ずいいということを一言もいったつもりはないですし、今後、我々監視等委員会として、それをまずやっていただいた上で、いろいろやられた方並びに監視する方々双方がみながらやるのが監視の正しいやり方だと思っております。決して強制的に圧力をかけるようなものは、本来にあるべき姿ではないと思っておりますので、緊張感をもってやっていきたいと思っております。

松村委員の話にありましたように、我々監視等委員会に対する疑義も生じかねないということも真摯に受けとめていきながら、我々自身もしっかり中立公平でやっていきたいと思っておりますし、事業者の方々とともにいいシステム改革を行っていききたいというところは一緒だと思っておりますので、そういう意味でコメントだけさせていただきます。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。それでは、佐合課長。

○佐合取引監視課長　　草薙委員からスイッチングの話があったと思います。スイッチング自体は、確かに一般電気事業者の中での変更とか何度も繰り返し入っているのですけれども、ただそれ自体は需要家の選択がどれだけ流動的かということで、この図自体は非常に意味があるものだと思っております、日本の場合は悉皆なのですが、サンプリングでやっているようなところも基本的にはそういう考え方でやっているものかと思っておりますので、その結果として、今、自由料金と規制料金と需要家はどのような比率になっているかという定点の観測は、それはそれでスポットで統計はとれますので、実際に需要家はどの事業者を選んでいるかというのはそこでみられるかなと。

また、あるとすれば、一度も変更したことがないという需要家がいるかということあたりは、サンプリングか何かで我々も情報調査のアンケートをしておりますので、経験がないということであれば、そういう人もいるのかなという気がいたします。

いずれにしても、スイッチングのデータ自体は留意事項に書いてございますけれども、とり方が意味がないということではなくて、1つの流動性をあらわすものとして意味があると考えてございます。

全般的に市場の監視動向をしっかりやれということで、卸のみならず取引監視課の仕事だと思っております。

競争評価の中でも書かせていただきましたけれども、一般電気事業者の方が地域を越えて競争していただくということも今後の評価の視点が大事だということで書かせていただいております。

当然安定供給ということで、特に今は地域の中で自分の需要がとられる立場にあるということで、守りに入って、自分の中で対応するということが多いのかもしれませんが、基本的には取引所の取引も含めて、そこでどれだけ収益を上げるかという方向に電力会社の経営戦略も変わるものと思っておりますので、その結果として、全体で各地域でのエリアを越えた競争が進んでいくと思っております、それをしっかりと監視したいと思っておりますし、そこに何かネックがあるのであれば、物理的な制約なのか、あるいは何か別の要因によるものなのか、そこは確認できるよう市場の動向はしっかりみていきたいと思っております。

○稲垣座長　　ありがとうございました。グロスビディングについては、実質的取り組みであればこそ、それぞれの事業者がこうした疑義に対して合理的な行動をとっているとい

うことを具体的に一つ一つ理解していただく努力を積み重ねていただいて、それをいい制度にもっていくということだろうと思います。ないことの証明はできないわけですが、合理的な行動をとっていることは証明できるわけですから、ぜひその辺をやっていただきたいと思います。

ありがとうございました。事務局においては、今日いただいたご意見を参考にしながら、卸電力取引市場の活性化に向けた検討をさらに強く進めていただきたいと思います。

また、モニタリングについては、引き続き定期的実施して報告をお願いいたします。

それでは、次の議事に移ります。議題6、一般送配電事業者による調整力の公募調達について、資料8に基づき事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長 資料8でございます。少しはしりながらご説明させていただきます。

まず、2ページがこれまでの経緯でございますけれども、調整力につきましては、あしたから始まります29年度の分から公募による調達が行われまして、昨年10月から12月にかけて、各一般送配電事業者によりまして公募調達が行われました。

まず、その概要をご報告させていただきます。3ページが今回、公募調達が行われました調整力の種類と量の考え方でございます。一般送配電がいつでも使えるように確保する電源Ⅰにつきましては、周波数調整機能ありのⅠ-a、なしのⅠ-b、それから希頻度のリスクのためのⅠ'が募集されました。それから、小売電源のゲートクローズ後の余力を活用する電源Ⅱにつきましては、必要量を定めずに募集が行われたということでございます。

今回公募されたそれぞれの電源についての要件がページ4に示したとおりでございます。それぞれに求められます機能に応じまして、オンライン指令の有無ですとか周波数調整機能の有無ということを決めて公募が行われたということでございます。各社ともほぼ同じような要件で公募が行われてございます。

5ページと6ページに電源Ⅰの公募調達の結果をまとめてございます。電源Ⅰ-a、Ⅰ-b、Ⅰ'のそれぞれについて、上から募集要領、応札要領、落札要領、最高価格、平均価格を示してございます。

6ページの一番右に合計の数字を書いております。この6ページの一番右のところ、括弧書きが一番右にございますが、これが旧一般電気事業者以外からの応札及び落札量でございます。みていただくと分かりますように、Ⅰ-a及びⅠ-bについては、旧一般

電気事業者以外からの応札はほとんどなかったということでございました。電源Ⅰについては、募集量の3割程度、他社からの応札もあったということでございます。

7ページを御覧ください。Ⅰにつきましても、デマンドレスポンスによる応札もございましたので、少し情報をまとめてございます。一番右でございますが、全体の中で半分以上、デマンドレスポンスを使ったものが占めたという結果になってございます。合計で96万キロワットでございました。

8ページには、電源Ⅱの結果をまとめてございます。この表は、1行目が旧一般電気事業者からのもの、2行目がそれ以外の事業者からのものということでまとめてございます。一番右に合計がございまして、旧一般電気事業者が1億3,400万、それ以外が約800万ということで、今の電源の状況からすればいたし方ない面もあるかと思いますが、全体としてはそれ以外の会社からの登録は比較的少なかったという結果でございまして。

9ページは、今申し上げましたことのまとめでございまして。

続きまして、10ページ以降でございますが、今後の私ども監視等委員会としての取り組み方針の案を記載してございます。これについてのご意見をいただきたいと思っております。10ページは全体方針を示したものでございます。

11ページからそれぞれの具体的な取り組みの案を書いてございます。まず、11ページ、調整力の運用の監視についてでございます。調整力の運用の監視については、公正かつ安定供給とコスト低減の両立を目指したものになっているか、それから電力市場全体の効率化に資するものになっているかという視点で、例えば一般送配電事業者の運用がトータルとして低コストとなるようになっているか、それから、小売・発電事業者による調整力の提供は、卸・小売向けの供給のバランスも含めて合理的なものになっているか、キロワットアワーの単価は合理的か、それから卸売市場への影響はどうかというところをこれから把握し、分析してはどうかと考えてございます。

続いて、12ページが来年度の公募調達に向けて改善が望まれると考えられる点についての検討でございます。1つ目として、調整力公募に参加する事業者をふやす方策として、要件、スペックのあり方などをみていってはどうか、それから、キロワットアワー単価実績の公表のあり方を検討していってはどうかと考えてございます。それから、調整力のエリア外からの調達に関しては、地域間のコスト、それから広域的運用実現のための技術的制約があるかどうか、それから連系線の容量との関係といったところを検討していってはどうかと考えてございます。それから、実際にこれだけ参加する事業者が少ないという現

状を踏まえて、契約価格のあり方も検討課題かと認識してございます。

それから、13ページは、少し長い視点の議論になりますけれども、リアルタイム市場に関する検討につきましては、海外における需給調整の仕組みについて、主に効率性の観点から評価するとともに、今年度、要するに28年度のインバランス発生量、それからインバランス料金や調整力のコスト等の実績を把握して、その傾向や相関関係を分析するというところから検討を始めてはどうかと考えてございます。

その後ろ、14ページ以降に、本年度4月から1月までの10カ月のインバランスの発生状況について、少し分析を試みてみた結果を添付してございます。14ページは、エリアごとに10カ月の1万4,600コマについて、余剰と不足のコマ数がどうだったかというのをグラフにしたものでございます。青が余剰、オレンジが不足となっておりますので、北海道と東北と九州が不足のコマが多かった、ほかのエリアでは余剰のコマが多かったという状況でございました。

それから、15ページが各エリアのインバランス率の平均をみたものでございますが、北海道、東北がマイナス、ほかの地域は平均するとプラスで、全国平均では1.1%の余剰インバランス率でございました。

16ページは、4月から1月までの月ごとの余剰と不足のコマ数の推移でございます。これは全国ベースでございます。

それから、17ページは、量の推移でございます。

それから、18ページは、時間帯別のインバランス量の平均値でございまして、これは0時から24時までの30分ごとの48コマでの量の10カ月の平均でございます。

19ページは、それを率に直したもの。それから、20ページからは地域ごとに時間帯別のインバランス発生量、紫の線でございますが、それとインバランス単価を重ねて合わせたグラフとなっております。緑の線がエリアプライス、それからオレンジの線がインバランス単価でございます。

以上、今回比較的入手しやすいデータをもとに少しグラフをつくってみたという段階でございまして、今後、より突っ込んだ分析を行っていきたいと考えてございます。

以上、今回初めて行われました公募調達の結果の概要を報告するとともに、今後、私ども監視委員会事務局としてどのように状況把握や検討を進めていったらいいかということについて、私どもの案をご説明させていただきました。特に今後の取り組み方針についてご意見を賜ればと存じます。よろしく願いいたします。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、皆様からのご意見を賜りたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。新川委員、お願いいたします。

○新川委員 ご質問ですけれども、7ページなのです。この表のオレンジの部分の読み方をお伺いしたいのですが、デマンドレスポンスというのが落札が一番右端で95.8となっていて、この内訳として、旧一般事業者とその他と分かれるわけだと思うのですが、この内訳がどのように分かっているのかなというのがご質問です。

左に合計というオレンジの欄がありまして、そこの容量のところをみると、全体の容量の落札合計で132で、うち旧一般電気事業者以外の落札27.1となっているので、これが右の電源とDRに分けたらどのようなになるのかなというのをお伺いしたかった1点目です。

もう1つのご質問は、電源Ⅰ´だけしかデマンドレスポンスは入らないのは技術的な理由なのですか。不勉強でよく知らないのですが、電源Ⅱとかは素人的には簡単なようにもみえるのですが、電源Ⅱとかは使えないものなのでしょうか。その辺を教えてくださいました。

○稲垣座長 岩船委員のご質問はこれに関連しますか。――では、今の点、簡単に答えて。

○恒藤ネットワーク事業監視課長 1点目、デマンドレスポンスの中がどうなっているのかというご質問ですが、これは旧一般電気事業者もありますし、それ以外の会社からのものもございます。どちらかといえば、それ以外の会社の方が多かったと記憶してございます。

それから、なぜ電源Ⅰ´以外になかったのかということですが、やはり設置したスペックといいますか、要件が一番大きいと思っております。今回、4ページに要件を書いてございますが、1つはオンライン指令ができるかどうかということと、応動時間の関係で今回の募集ではⅠ´以外ではなかなかデマンドレスポンスは入れにくかったのかなという私どもの予想ですが、より詳細にこれからみていきたいと思えます。

○稲垣座長 よろしいでしょうか。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。まず、11ページ、今後の取り組みの監視する事項の例に、メリットオーダーに基づいて運転しているかという点もありまして、かなり踏み込んだ内容だなと思っております。こういった情報自体が全て監視等委員会で補足できるのでしょうかというのが1つ。ぜひこのあたりもちろん情報を補足して、きちんと分析していただきたいなと思えました。

2点目が、12ページに調整力公募に関する事業者が少ないというお話があるかと思うの

ですけれども、これは実際今後どのように運用されていくかというのももちろんみていく必要はあると思うのですが、DR等をもっと活性化させようと思ったら、もっといろいろな事業者さんを集めなくてはいけないと思うのです。例えば業務用のビルを管理されていらっしゃる事業者さんなどもDRには関心あるのだけれども、中身がよくわからないというお話をよくいただくのです。そういったところに関して、DRがどのようにマネタイズできるのか、今回の調達価格の話もあると思うのですけれども、そういうところを少し丁寧にしていくような情報提供が必要ではないかなと思います。

かつ、今すぐは無理かもしれないのですけれども、今、調達量の単位が1,000キロワットと大きいわけで、DRは小口のところも多いので、もっとアグリゲートしやすくするためには、例えばこれをカリフォルニアのドラム？の100キロワット単位とか、そのように小さい単位でも参入できるような仕組みをぜひ継続的に検討していただきたいと思います。

以上です。

○稲垣座長　できるのかではなく、制度設計専門会合でございますので、どうぞ委員強くご発言いただいて、そのような制度をつくっていくということで先へ進めていけたらと思います。

松村委員、お願いいたします。

○松村委員　まず、先ほどからずっと問題になっているスペック、そもそもI-a、I-b、I-cという区分も含めて、これはある意味暫定的にやられているものということですから、ここが合理的になってくれば、一定量は相当にハイスペックなものでないと、安定供給上困ると当然あるわけですから、そこにはDRは総体的に入りにくいということも必然的に出てくるとは思いますが、細かく分けるということをするれば、DRでも十分入れて、輸送のコストが低くなるという領域もあるということをこれから考えていくのだと思います。

これは、この委員会ではなく、広域機関がまず第一義的にやっているのだと思いますが、広域機関の方でもとりあえず暫定的にこうしているということだと思いますので、この委員会でもちゃんと合理的に進んでいくのかどうかというのをみていくことが必要だと思います。

コストという観点からみると、今回の公募調達では、地域間で物すごい限界費用が違うということが明らかになったということだと思います。そうだとすると、連系線の容量とをのを考えて、上げしろと下げしろというのでは対応の仕方が大分変わってくるだろうと

いうことを考えれば、そういうことも細かく分けて、スペックとかを考えていく、調達を考えていくということは、この結果をみれば当然にやるべきことなのですが、当然やるべきことをもし広域機関が怠ったとすれば、この委員会からも強く促すということは今後必要になってくるかと思えます。

次に、今もいいましたが、相当大きな差が出てきたわけです。もともとこの委員会の議論でも懸念していたのは、I-aに当たるようなところでは、ほぼ供給できる事業者が旧一般電気事業者に限られるのではないかと。競争が本当に働くのだろうか、ふっかけられるということがないのかという懸念は、この後、リアルタイムマーケットの設計でもかなり重要になってきます。

それを踏まえると、今回の結果をみると、露骨に市場支配力を行使してすごくふっかけたというところばかりではなさそうだとすることは何となく出てきて、若干安心したといつことはあります。

高い地域がありますが、これはエリアの特性からも必然的にコストが高いという可能性もあるし、その事業者がとてつもなく非効率的で、物すごくコストが高い。別にふっかけているわけではなくて、本当に非効率的だから高いという可能性もあるし、ふっかけたという可能性もあるし、この辺については1回だけの入札ではわからないので、今後も継続的にみていくということだと思います。

その点でとても不安に思っているのは、今回のケースだと中部電力さん、あるいは中国電力さん、関西電力さんもそうかもしれない。東京電力さんもひょっとしたらそうかもしれないのですが、総体的に安い値段で出しているようにも見えるのですが、これが業界の秩序を乱しているのではないかと、こんな低い価格で出しやがってという妙な圧力がかかって、次回から急激に高くなってしまったということが起こると、本当に目も当てられないので、そんなことがないかどうか。まさに価格が本当に適正かどうかといのをこの委員会でみなければいけないということだと思いますので、その点も十分監視というか、関心を払って、妙な価格の動きがないかどうかというのはみていただきたい。

それから、次回以降もこんなに極端な差が出てくるということだとすると、いろいろなことをエネ庁でも考えていただきたい。極端なことをいうと、東日本は全部東京電力に集約してしまって、そこにこの手の運用を全部任せてしまう。西日本だったら、中部電力か、関西電力か、中国電力に集約してしまうということをした方が効率的ではないか。それは幾ら何でも極端過ぎますが、そのようなことまで考えさせられるようなデータだと思います。

すので、今後も継続的にみていって、よい制度改革につなげていただければと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。谷口オブザーバー、お願いいたします。

○谷口エネット取締役 ありがとうございます。検討が進んでいるので、要望だけ述べさせていただきます。

こういった需給調整コストを適正化、透明化、低廉化するために公募が始まったこと自体、非常にありがたいと思っていますので、今回、こういった実際に行った調達の中から課題を棚卸しして、10ページの基本方針の中にあるような見直すべき点をやれるところからやっていくというスタンス自体はぜひ進めていただきたいと思います。

特に要望としては、12ページで先ほど来少し話が出ていますが、地域ごとの価格差が非常にある中で、12ページの真ん中に調整力のエリア外からの調達についてという項目で検討項目が挙げられているのですが、これは広域機関が検討するにしても、現状の系統運用を前提とすると、なかなか外から調達するのが難しいとか、要求するスペックが非常に厳しくなるといった検討の方向ではなくて、広域的運営を行って、こういったエリア外の電源を調達するためにはどんな課題があって、それを解決するためにはどのような検討が必要かという広域的運営を実現するスタンスでぜひ検討を進め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す。それでは、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 ありがとうございます。コメントにしかすぎないのですが、12ページ目に相当する箇所だと思いますが、調整力の広域的運用に関しては、技術的制約があると書いてある。確かにオンラインのものに関してはそうなのかなという感じをもっています。

他方で、思えば電源Ⅰとか電源Ⅰ'に関しては、キロワットについての価格差があるというのは、ある程度あり得るのかなと思っていて、実際にみななければいけないのは、恐らく調整力の限界電源だと思うのです。限界電源の限界費用がどうなっているのかというところが多分ポイントだと思います。それは、恐らく電源Ⅱになっているのかもしれませんが、そのコストが各社でどうなっているのかというのが、広域的な運用を本当に調達として考えるべきかどうかのポイントなのかなと思って、そのデータはとれるのかなと思って、岩船さんのご質問に対するご回答を聞いたらとれるといったので、とれるのだなと思って伺っていました。

以上です。

○稲垣座長　それでは、野田オブザーバー、お願いいたします。

○野田関西電力経営企画部長　ありがとうございます。一般送配電事業者としてですけれども、今回、調整力を公募という形で調達して、4月からスタートすることになったのですが、初めての取り組みということで、何とかここまでこぎ着けられたのです。これから運用していくに当たって、いろいろな課題も出てくるかもしれませんが、そのような課題解決とか、また次回の公募に向けても窓口をあげながら関係者の要望をいただいているのですが、そういうことを踏まえて、よりよい仕組みになるように一般事業者としても協力してまいりたいと思っておりますので、関係者のご協力をぜひよろしくお願いしたいと思います。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。車の両輪は動き始めたということでございます。

ありがとうございました。事務局においては、今日いただいたご意見を踏まえて、調整力の運用状況をフォローして、改善に向けた検討を進めていただき、また報告をお願いいたします。

それでは、次の議題に移りたいと思います。議題7、法的分離、兼業規制ですけれども、これに伴う行為規制の検討について、資料9に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長　かなり時間を過ぎておりますので、かなり飛ばしてご説明いたします。

本件については、次回以降、本格的に検討を始めますということでございます。まず、2ページ目はこれまでの経緯をまとめてございますが、送配電部門のより一層の中立性の確保を図るために、2020年に送配電事業者の法的分離を行うとともに、人事、それから取引などについての行為規制を導入するということが決まっているわけでございます。

これらについて、これから詳細を決めていく必要があるということございまして、5ページに法律で定められました行為規制の概要をまとめてございます。(3)以降が行為規制というところで、(3)、例えば一般送配電事業者の取締役等の兼職に対する規制ですとか、(4)一般送配電事業者の禁止行為ですとか、めくっていただいて、6ページ、(5)一般送配電事業者の特定関係事業者、グループ内の小売とか発電事業者のことを指しておりますが、そういう事業者に対する規制ですとかということが法律で規定されていまして、

こういうことを2020年からやっていくとされているわけでございます。

これについて、7ページでございます。今後検討を進めてまいりたいと考えてございます。2020年からということでございますが、それに向けた各社の分社化の作業、それから業務フローの整備なり、システムの改修も必要になる場合もあると思います。それから、人事面も含めた組織体制づくりといった準備に一定の期間が必要であるということを考えますと、始まる2年前の平成30年4月には、できれば詳細などを決めた省令などを制定するのが望ましいということで、それを考えまして、本年末の12月を目指して、詳細の検討を進めて決めていきたいと考えてございます。現時点ではこういうスケジュールで進めていきたいと考えてございます。

具体的に議論が必要と考えられる主な論点でございますが、8ページに示したとおりでございます。例えば取締役の兼職として、例外的に許されるのはどういう範囲であるだろうかとか、従業員の兼職を禁止する範囲はどこまでにすべきか、それから(3)業務の受委託に関する規制について、例外と認められることにする範囲をどうすべきか。(4)グループ内の取引に関する規制の具体的な基準、(5)社名、商標を広告宣伝、建物、システムの分離などについての具体的な基準といったところが主な論点と考えてございます。

次回以降、こういった論点について、かたまりごとに議論をしていきたいと考えておりますので、ぜひよろしくお願ひいたします。

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。今日のところは、この点について議論を始めるという頭出しと、スケジュールを皆様にお伝えいたしました。特にコメント等ございますか。草薙委員、お願ひいたします。

○草薙委員 ありがとうございます。5ページで、1点、念のための質問をさせていただきます。大体原則として禁止とか、全面禁止ということも含むのだと思うのですけれども、使い分けておられるようで、そうしますと、23条の2項のところ、原則として禁止と書かれずに、禁止とだけ書いておられますが、10ページに載っております条文をみますとただし書きがございまして、私の確認というのは、こういうただし書きを用いる見込みが余りないから、全面禁止のように表現しておられないことだけ確認させていただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

○稲垣座長 ありがとうございます。松村委員、お願ひいたします。

○松村委員 今日は、具体的な内容ではなくて、これからやりますという話だと思ひま

すので、これからやるときに考えることなのですけれども、スライド3のところでは2つの方式が出ています。2つの方式というのは、どちらもオーケーというか、あり得るやり方として具体的に出されたものなので、事業会社どちらを選ぶというのは全く自由なわけですが、そのときにも議論になりましたが、どう考えても②の方が透明性が低いというか、中立性の点では若干の懸念があるというか、①よりももっと相互？なわけですよ。

そのときに①と②は、同じ行為規制でいいのかというのは、論点としてはあり得るのではないかと。ただ、行為規制という格好で2つのやり方で分けるというのはとても不自然なので、行為規制ではなくて監督という段階で区別した方がいいのではないかと結論になるということは、とても自然だとは思いますが、選択肢としては2つの方式で分けると。右側は、透明性がより低いということに何らかの形で対応するという発想があってもいいかなと思います。

いずれにせよ、これ以上抽象的にいってもしょうがないので、具体的なものときにそういうことを少し考える余地はないかなと考えています。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。池辺オブザーバー、お願いします。

○池辺九州電力執行役員 簡潔にお話しいたします。行為規制の趣旨については十分理解しておりますが、行為規制の詳細内容によっては、技術継承ですとか業務効率が阻害されて、お客様の利便性に支障を来すおそれがあると考えておまして、今後の検討に当たっては、規律のあり方について十分ご配慮いただいて、柔軟かつ効率的な組織運営が可能となるようにご議論いただければと思います。

それから、現在、さまざまな審議会でご検討いただいている新市場等の導入時期と法的分離のスケジュールが重なります。したがって、システム対応を含め、準備が輻輳するおそれがありますので、準備期間を十分設けていただくようにお示しいただいておりますけれども、後工程も勘案しますと、早目にご議論いただいて、方向性を示していただきますと大変ありがたいと思っておりますので、集中的、効率的なご議論をお願いいたします。

以上でございます。

○稲垣座長 大事な指摘だと思います。主体的にまたみんなで議論できるようにしていきたいと思っております。どうぞご協力ください。どうぞ。

○恒藤ネットワーク事業監視課長 草薙委員のご質問につきまして、本日の資料のために条文の内容をまとめたもので、特に意図はございませんので、条文の方が正しい

と理解していただければと存じます。

○稲垣座長　それでは、ありがとうございました。では、次回から本会合において検討を深めていくことといたします。事務局においては、専門会合での検討に必要な準備を進めるようにどうぞお願いいたします。

本日予定していた議事は以上でございます。

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　本当に長時間、ありがとうございました。また、寒い中をありがとうございました。プレミアムフライデーでございます。帰り道雨なども降っているようでございます。どうぞお気をつけてお帰りくださいませ。

それでは、第16回制度設計専門会合はこれにて終了といたします。ありがとうございました。

——了——