

電力・ガス取引監視等委員会 第17回 制度設計専門会合 議事概要

1. 日 時：平成29年4月25日（火）9：00～12：00

2. 場 所：経済産業省経済産業省本館17階

3. 出席者：

稲垣座長、林委員、圓尾委員、安藤委員、岩船委員、草薙委員、新川委員、辰巳委員、松村委員、山内委員

（電力オブザーバー）

中野明彦 SBパワー株式会社取締役COO、谷口直行 株式会社エネット取締役営業本部長兼低圧事業部長、野田正信 関西電力株式会社執行役員電力流通事業本部副事業本部長、池辺和弘 九州電力株式会社執行役員コーポレート戦略部門副部門長、小山裕治 中部電力株式会社執行役員販売カンパニーお客様営業部長、藤井宣明 公正取引委員会調整課長、澤井景子 消費者庁消費者調査課長、小川要 資源エネルギー庁電力市場整備室長

4. 主な意見：

（1）卸電力取引の活性化の進め方について

- ・ 資料3の19頁で、英国事業者は発電部門と小売部門との採算を別に行っていることに言及しているが、そのようになったのは、Consolidated Segmental Statement (CSS) が導入されたからなのか、それとも、別の政策によってそうなったのか。
- ・ 英国ではかつて、垂直統合型企業が解体され、発電部門と小売部門とが別々の会社であったものが再度統合され、現在の大手6社（BIG6）となっているという経緯があり、我が国の状況と異なるので、イギリス以外の国がどうなっているのかについても、みていく必要があるのではないかと。
- ・ 垂直統合型企業であっても、各部門の利益を最大化するインセンティブがあるとのことだが、英国では小売価格が上昇している、という点には留意すべきであり、その関係性についてどう考えたらよいのだろうか。
- ・ 英国の電力市場は、日本と比較して競争的であるところ、それでもなお英国では、厳しい競争促進策が実施されている。英国よりも競争的でない国をみて、英国よりも緩い競争促進策の方がよいとの御意見であれば、なぜそういえるのかについての説明が必要。
- ・ 英国では、垂直統合型企業が直ちに競争上問題とならないとの判断が行われているが、電力市場が我が国より競争的な英国においてさえも、垂直統合型企業が問題ないことが自明とされていない点に着目すべき。たしかに、垂直統合型企業にはメリットもあ

るが、競争上問題がないことが自明であるわけではないことに留意すべき。

- ・ 資料3の5頁において、卸価格の内外差の検証時に最安値を参照すべきとの意見を引用しているが、その趣旨は、同様の需要形態の顧客に提供される最安値と比較すべきという趣旨であり、需要形態が異なる需要家の価格を含めて最安値と比較すべきという趣旨ではない
- ・ 小売においては、実際には、約款料金よりもはるかに安い価格で販売されている場合も存在するので、約款料金ベースの卸価格を比較するのみでは不十分。
- ・ 資料にある英国の事業者は、発電、小売部門のそれぞれが、自社系列外の事業者と8割程度取引している実態にあるとのことだが、それでもなお、垂直統合型企業を維持する理由についても調査して欲しい。
- ・ 垂直統合型企業には、二重マージンが避けられるなど、ポジティブな面もあるし、規制を課さない限り、販売会社と製造会社とは一体化していく。垂直統合型企業で問題となるのは、いかに、他の売り手と買い手に情報を提供するかであるが、英国では、CSSを実施している。英国の電力市場は、日本と比べて競争的であるため、その前提が違うという点にも留意すべき。
- ・ 資料3の13頁では、発電から小売という上流から下流への流れに着目されているが、英国において需要家からの圧力による影響がないかもみて欲しい。
- ・ 福島における原子力発電所事故後、国内全体の需給バランスの維持が重要視されてきたが、現在でもエリア毎の需給バランスが問題になれている点が問題。再び他エリアで事故等が発生した場合に同様の轍を踏まないためにも、国内全体の需給バランスを維持することが大切。
- ・ 規模の小さな新電力が、卸調達を取引所のみには依存することには限界がある。
- ・ 電源の「切出し」という議論があるが、「切出し」という文言は必ずしも適切ではない。不当に高い卸価格は受け入れられないが、長期的かつ安定的で、それなりの量がある卸供給契約であれば、新電力であってもある程度の価格で卸供給契約を締結する。これは旧一般電気事業者にとっても悪くないことなので、前向きに新電力への卸供給を検討して欲しい。
- ・ 新電力が高負荷の需要家を獲得できていないのは事実。また、新電力はベースロード電源を保有しないため、部分供給に依存するケースもあるが、最近では、旧一般電気事業者が安いベースロード電源を活用し、部分供給を受ける需要家を狙う事例も発生している。
- ・ 今後は、ベースロード電源にも着目した評価が必要であり、オフィスや商業施設などの業務需要と工場などの産業用需要を分けてコスト構造を分析して欲しい。

- ・ また、常時バックアップの見直しやベースロード電源の卸供給についても検討して欲しい。ベースロード市場が整備されるのは2020年であり、できる限り早期に問題が解決されることを期待している。
- ・ 英国の事例を取り上げたのは、日本よりも競争的な電力市場においてどのような取組が行われているかを参考にするため。
- ・ 海外の状況については、引き続き、勉強していきたい。
- ・ 卸価格の内外差については、指摘を踏まえ、また、旧一般電気事業者に情報提供を求めながら、どのような分析ができるか検討したい。

(2) 法的分離（兼業規制）に伴う行為規制の検討（社名・商標・広告等）について

- ・ 行為規制を考えるときには、私的任意の団体であるが、影響力を持つ電事連をどのように考えるかも重要である。
- ・ 平成30年以降に会社として独立した後にも、電事連を通じて情報共有を行うことがあれば、問題になる。電事連の扱いをクリアにした行為規制と、そうでない一般送配電事業のみを整理した行為規制では差が生じる懸念がある。
- ・ スライドp6について、持株会社方式と発電・小売親会社方式とで同等の規制でよいのか。発電・小売親会社方式のような形態の会社は、基本的に今の社名は送配電部門が引き継いで、発電小売は別にするのがいいのではないか。フランスのEDF等では、発電・小売が社名を引き継いでいる。
- ・ 役員で甘い規制となっているなかで、社名に関しては厳しい検討をするべきではないか。少なくとも対外的に検討しているということをしっかり示していくべきではないか。
- ・ P13の商標の規制の経過処置に関しては、所有者を示すものであり、競争関係を阻害するわけではないため、配慮していただきたい。また、商標の取り替えを行う場合には、関連の様々な分野に負担がかかる。
- ・ P21～23を見るに、消費者はやはり料金を気にしているのが分かる。回答中には安定供給に不安ともあるが、この様な誤解を取り除くような取組をしっかりと進めて行くべき。また、消費者からだけではなく、新電力の受け止めも大切になるのでは。
- ・ 平成32年までの商標の取り替えはコストが大きいことは承知。マンホール等は所有権示すものと発言があり理解できるが、電信柱には事実上の宣伝効果もあるのではないか。P14のスライドを踏まえ作業を検討するに、仮に送配電の商標を追加するだけなら対応するべきではないのか。
- ・ P20フランスの規制に関連して、日本においても子会社の周知の際には企業として

独立していることを示す必要があるのでは。

- ・ 電柱の札に関して、通信か電力かを識別するためのものであり、宣伝のために用いているわけではない。
- ・ 安定供給への不安のためにスイッチングの検討もしないところも多い。この点に関して差が無いことは国からも広報してほしい。
- ・ 社名・商標に関しては、「当社は〇〇電力送配電のグループ会社である」ということがないか、分社後に行われる実際の営業行為の中での問題を懸念している。
- ・ 大口の需要家と一般の需要家では感覚が違うのではないか。送配電ネットワークは全ては旧一般電力会社のものであり、そのネットワークを通して電気が来ることが、みなし小売への安心感となっている。現状、送配電は、全ての小売に対して仕事をしている事を示すべき。東電PGでは、違いが分からず、つつい頭の東京電力に引っ張られてしまい混同してしまうのではないか。送配電事業者が皆の共同財産ということがわかるように、しっかり対策をしていくべき。
- ・ 送配電の設備に関して、独立した送配電事業会社が広告塔として供給するという場合においても、入札等を行う際にグループ会社に対して甘くしてしまう危険性があるのではないか。
- ・ 東京電力の商標に意見をいうつもりはないが、今後法的分離に向けて不透明な運用取るところに関しては、規制を重くするべきではないか。
- ・ 電柱等は広告の意図はなく、地域独占の際に作ったものということに関しては、一定の理解が出来る。しかしながら、広告について一定の効果があるのではないか。
- ・ 関西電力のCMに関して、送配電部門をガスの営業にもつかってはダメなのではないか。これは関西電力としても、一定の宣伝効果があると認識したからおこなっているのではないのか。
- ・ 小売事業をするときに、送配電部門の有無よりも会社全体としての関西電力というような企業名にネームバリューを感じる。送配電部門が自社のために、新聞広告をした際に、社名が小売部門を想像させるような場合には、実体上の営業効果が見込まれるのではないか。

(3) 一般送配電事業者による調整力の公募調達について

- ・ 今回の公募調達について、一般送配電事業者として初めての取り組みだったので、ぎりぎりのスケジュールの中、何とか運用させていただいたというのが実態。本会合でも議論していただいた指針を踏まえ、公募内容の決定、公表、公募、入札、契約、結

果公表、4月からの実務開始にこぎつけた。

- ・ アンケートについて、設備要件の緩和、きめ細やかな周知・公表が求められていると受けとめた。特に設備要件の緩和については、電力系統全体の信頼度を維持しながら、将来の需給調整市場への移行も念頭に、どのような工夫がとり得るのか、例えば、専用線以外の出力指令方法を活用できるメニューなどについて、広域機関の協力も得ながら検討していきたい。
- ・ 実需給断面において、一般送配電事業者が直接制御できる電源を確保するということは、安定供給を維持する上でも必要不可欠。そこにより多くの事業者に参加いただくことは、託送コストを抑制する上でも大事な要素であり、今回いただいた意見なども踏まえながら、工夫を重ねてまいりたい
- ・ 一般送配電事業者が、ネガワットとポジワットをイコールフィッティングで調整しなければいけない。電力システム改革の3番目の大事な目標として、需要家の選択肢の拡大というのと事業機会の拡大がある。安定供給は当然として、コスト削減も含め、3番目の改革の目標に基づき、例えばデマンドレスポンスの最低容量10,000kWの低容量化という話がある中で、例えば1,000kWなどの検討は必要。一方で、安定供給のシステム上、急に細かくすると、今度は送配電ネットワーク事業者の安定供給に支障を来すという、トレードオフの関係は必ずあると思うので、全てDRやネガワット向けでもだめだし、全て安定供給支障というのは、本当にそこまで要するのかという議論もある。世の中のニーズがある中で、どう落とすところを考えるかという議論が今後あると思うので、ぜひ送配電事業者からその理由をしっかりと出していただき、安定供給上できない、技術上できない、でも、できるところはここまで譲れるとか、その辺の議論をしっかりとやっていただきたい。
- ・ 今回の調整力公募は送配電事業者ごとにやっている。例えば、I'の公募をしていないエリアにとっては、需要家のネガワットのチャンスがなくなってしまうている。公募をしているエリアの需要家は選択肢があって、ビジネスチャンスがあるが、調整力公募をしていない送配電事業者のエリアにいる人たちは、その恩恵を受けられない。当然、要件があるので、広域機関の中で一回持ち帰ってしっかり考えていただきたい。
- ・ 全ての事業者が公募はしている。I'が設定されている事業者とされていない事業者があるということ。I-aやI-bにはネガワットは入ってはいけないというわけではないが、この要件だと入れない。したがって、ネガワットの道が閉ざされたということなのであって、現状は全ての事業者が公募をしていて、なおかつ、ネガワットの応募を禁止してはいない。
- ・ I'は、設定したところとしなかったところがあるという点に関しては、広域機関で議論して、対応が必要なのはこのエリアと決めてやったものなので、各事業者が、ネガワットが嫌だからうちはやらないとか、うちはやったとか、そういうことでは決していない。したがって、これは広域機関の議論も含めて、I-a、I-b、I'という

区分でいいのか、あるいは量がこれでいいのか、内数としてどういう枠を設けるのか、そういう議論もしてくれという要望。

- 調整力が実際にどのような使われ方をしたのか、調整力公募が結果として有用だったのか、報告書を作成してほしいという要望について、調整力の公募調達については結果も公表されている。これでは十分ではないという意味合いがあると思うが、報告書を作成してほしいというのは、だれが作成すべきと考えているのか把握しているか。
- 発電事業者とアグリゲーターからみると、相反するようなことが書かれている。「需要家の意思を確定してから調整力に応札するように」というのが小売事業者からのアンケートには出ていて、アグリゲーターからは、「応札時には需要家の確定を求めないようにしてほしい」という意見が出ている。事業の柔軟性と、調整力としての確からしさのトレードオフがあるからと思うが、こういった意見をきちんと聞き、どこまで要件を緩和できるかということも含めて、きちんと検討していただきたい
- DR自体を運用に入れ込んでいくというのは新しい試みなので、大変だとは思いますが、新しいリソースだからこそ、うまく使えれば非常に効率的であり、経済性もよくなると思う。
- 今回は旧一般電気事業者の落札者が多かった。その中で、独立アグリゲーターが実際にどのくらい落札できたのか、一般電気事業者の需給調整契約からの移行がどのくらいあったのか、もう少し詳細に公開していただきたい。
- 運用実態のモニタリングは、委員会の使命なので、ぜひ丁寧に行っていただきたい。
- 周知期間だけでなく、スケジュール全体として、12月に落札者が決定という、このタイムスケジュールでいいのかどうかということも考える余地があるのではないかと。DRの活用がこれだけ注目されている中で、設備の増強が不要であるとか、需要側が協力できることとして、ピーク時への対応という意味ではとても有用なものだと思う。DRの活用に関して応札時の需要家の確定をやめてほしいという話があったが、確かにこの意見にも一理ある。まず、金額が決まっていない段階で需要家を取りまとめなければいけない。そして、落札できなかつたら、その押さえた需要家というものが一切活用されなくなってしまい、社会的にみてもむだだと思う。落札してから一定の需要家を押さえるというのも1つの合理的なやり方。しかし、落札が決まってから実際の運用までの期間が短いと、適切に対応する需要家が確保できないおそれもある。デマンドレスポンスの活用という観点から、12月下旬に決定して4月から運用というよりも、例えばもう少し前倒しをすれば、落札したデマンドレスポンスの事業者が自分のところの需要家をきちんと揃えることができるなど、活用の仕方も考えたときに、このスケジュールということがこのままでいいのか。応札時の需要家の確定が必要かどうかとか、さまざまなものと組み合わせて、総合的により活用されるように設計していただきたい。