

電力・ガス取引監視等委員会 第17回 制度設計専門会合

議事録

1. 日時：平成29年4月25日 9:00～11:00

2. 場所：経済産業省 本館17階第1～第3共用会議室

3. 出席者：

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

(オブザーバー) 中野S Bパワー株式会社 取締役COO、谷口株式会社エネット 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、藤井公正取引委員会 調整課長、澤井消費者庁 消費者調査課長、小川資源エネルギー庁 電力市場整備室長

4. 議題：

1. 卸電力取引の活性化の進め方について
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
3. 一般送配電事業者による調整力の公募調達について

○新川総務課長 それでは、定刻になりましたので、ただいまより、電力・ガス取引監視等委員会第17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、本日も早朝より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。

本日は、電力に関する議題についてのみ検討を行う予定でございます。

本日は、大橋委員、新川委員はご欠席でございます。

また、稲垣座長からは、急なトラブルにより少しおくれるとのご連絡と、事務局の説明は進めておくようにとのご指示を受けておりますので、進行を進めさせていただきます。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。

本日の議題は、議事次第に記載した卸電力取引の活性化の進め方について、ほか2つでございます。

それでは、議題1、卸電力取引の活性化の進め方について、資料3に基づき事務局から説明をさせていただきます。

○田邊卸取引監視室長　おはようございます。資料3の卸電力取引の活性化の進め方についてご説明申し上げます。

最初に、右下に1ページと書いてあるスライドでございますが、この資料では、卸取引の活性化に係る論点を整理して、その上で今後の進め方についてご説明させていただくものです。

右下に2ページと振ってあるスライドでございますが、このスライドは昨年12月のこの会合で使った資料の抜粋でございますけれども、卸取引の活性化につきましては、左側のAからDの循環が大事だと考えてございます。

Aの右側で赤く塗っているグロスビディングでございますが、既に始めていらっしゃる会社もあるようでございまして、今後、グロスビディングをモニタリングして行って、この取り組みが市場の活性化に与える影響等について分析・検討をしていく必要があると考えております。

そして、昨年12月の会合で、緑色の「検討が必要な項目例」というのがございますけれども、「経済合理性に基づく売電先の多様化と社内取引と同条件での他社売電」ということを上げております。

本日は、これらの点について、関係する我が国の状況、イギリスだけでございますが、他国の状況の整理、あるいは内外の取引の状況について、今後、実態を調査していきたいというような資料となっております。

3ページでございます。グロスビディングの表明内容なので、説明は省略させていただきます。

4ページと5ページは、先ほど申し上げた検討項目の例に関して、これまでこの会合で委員ですとかオブザーバーからいただいたご意見でございまして、4ページは、売電先の多様化、つまり、発電部門と小売部門が統合されている企業においてそれぞれの部門の取引のあり方に関するものを整理しているものでございます。

一番上のご意見は、独占企業にとって経済合理的な行動というのは、市場に電力を出さない、独占を維持することである、というご意見でございます。

その下でございますが、発電側は発電側の利益最大化を目指すことを念頭に、外の会社が高く買ってくれるならそちらに売る。小売部門の立場からしますと、社内より外から調

達する方が安いならばそちらを積極的に買う、という文化に変わってほしいというご意見でございます。

その下でございますけれども、発電と小売がそれぞれの自主採算となっていないという点、ある意味でいろいろな問題の根源ではないのかというご意見。

一番下でございますが、前回の会合でのご指摘でございますけれども、発電と小売とが独立してなくて、同じ人が売買を両方やるというグロスビディングにどれほどの意味があるのかと。現状、想定しているグロスビディングの状況を含めて、継続的に議論していくというご意見でございます。

5 ページでございます。このページは社内取引と同条件の他社売電に関するご意見を整理しているものでございまして、一番上は、発電と小売とが一体となっている会社において、会社全体としての利益最大化を考えるのは当たり前だというご意見。

その下ですが、小売部門が競争相手に卸取引をするインセンティブはないのではないかと。したがって、卸取引の判断は、小売での競争において中立的な立場、あるいは、発電部門が担った方が市場の活性化につながるのではないかと、という旨のご意見。

その下でございますけれども、平均的な価格の比較だけでなく、例えば、小売の断面で一番安い価格をベースとした、ある意味、極端な局面の価格をみていく必要があるのではないかと、という旨のご意見。

その下でございますが、旧一般電気事業者の内外の卸価格をしっかりとみて分析して欲しいといったご意見。

一番下でございますが、一つ一つ細かくみていく必要があるというご指摘でございます。

次のページからは、発電と小売部門の取引のあり方に関するファクト等を整理しているものでございます。

右下に7ページと書いてあるスライドは発電と小売のシェアでございまして、我が国電源の大部分は旧一般電気事業者が保有などをしていまして、小売部門においても旧一般電気事業者が圧倒的なシェアを有しております。大ざっぱでございますが、旧一般電気事業者が発電した電気は、ほぼその旧一般電気事業者の小売が同ジェリアで用いているのではないかと考えられます。

8 ページでございますが、地域別の小売のシェアでございまして、旧一般電気事業者間的小売競争は限定的な状況かとみえます。

9 ページでございます。みなし小売電気事業者、つまり、旧一般電気事業者の小売部門

の供給力は比較的コントロールのききやすい自社から調達している割合が多いという状況かと思えます。他方で、新電力は他社から調達する割合が多いという状況。

10ページでございますが、前回の会合で、モニタリングレポートの一部としてご紹介したスライドでございますけれども、相対契約の状況でございます。エリア内におきましては、常時バックアップ以外の卸取引というのが限定的な状況で、今後、相対取引の多様化というのも一つの課題なのではないかと思われまます。対エリアの卸供給量は、右側にグラフがございますが、電力需要全体からすると微量という状況でございます。

11ページでございます。これは昨年の会合でお示したスライドでございますが、旧一般電気事業者の発電部門と小売部門の関係に関するものでございまして、発電と小売が分社化されている会社が1社、社内取引の契約を締結している会社が1社という状況のようであります。

12ページでございますが、参考資料でございまして、過去の歴史的経緯から旧一般電気事業者の自社供給力と自社の需要はおおむねバランスしているという状況でございまして、こういう状況もあるかと思えますけれども、旧一般電気事業者が他社に売ってほかから調達する、ということが起きにくいという構造ではないかと考えられるかと思えます。

13ページでございますが、今申し上げたことを踏まえますと、まず、構造的に競争圧力が働きにくい状況にある可能性がございまして、今申し上げてきたような構造がシステム改革ですとか電力市場全般の競争であるとか活性化に与える影響について、今後、引き続き考えていく必要があるのではないかと考えてございます。

今年度からグロスビディングが開始されておりますが、このグロスビディングによって透明性の向上などの点では期待されるかと思えますけれども、他方で、並行して、卸取引の活性化に係る論点は依然として残っている状況ではないかと考えております。

14ページから数枚は、イギリスの状況に関するものでございます。

まず、14ページでございますが、イギリスの競争当局にCMAというところがございまして、イギリスのエネルギー市場に関するレポートを出しております。その中で、発電と小売の統合という文脈で、バーティカル・インテグレーション (Vertical Integration) という章を設けて分析・言及しておりますが、その中では、イギリスの電力市場では、ここに書いてございます①～③、つまり、卸取引の市場は一定程度流動化しているということ、マーケット・メーカー・オブリゲーションという取り組みを行っているということ、そして、Big 6といわれる垂直統合型の電気事業者が発電と小売部門の採算を公表している

という実態があること、そして、小売市場における競争が一定程度あるということですか、垂直統合型企業における効率性も確かにあるという評価をした上で、バーティカル・インテグレーションに関しては直ちに競争に問題となるものではないという結論を出しているようであります。

15ページと16ページは、イギリスにおける卸取引の活性化の状況でございまして、飛ばさせていただきます。

17ページでございます。先ほど我が国の状況についてのスライドがございましたが、Big 6の供給力と需要のバランスを示しているスライドでございまして、需要と供給のバランスが必ずしも一致しているわけではないということがみてとれます。

18ページはマーケット・メーカー・オブリゲーションに関する資料でございまして、次の19ページは小売発電部門の採算について公表しているものでございます。

19ページの一番下に小さく*印で英国電力事業者のコメントを書かさせていただいておりますが、最近、Big 6の会社の中の1社から聞いた話によりますと、発電は発電の、小売は小売の利益最大化を図っていて、発電小売の取引——売電であるとか調達のそれぞれの8割以上は外部と行っているということで、社内取引も市場価格をレートとしている。そして、それぞれの採算を公表するのは特段の問題がなかったということ聞いております。このCSSと呼ばれている各部門の採算の公表は2009年から導入されているようでございます。

20ページでございます。一番下の矢印のところに書いてございますが、グロスビディングによる一定の効果は期待されるところでございますけれども、引き続き、先ほどご説明申し上げたような我が国の市場の構造ですとか競争の実態を踏まえて、競争的な市場構造を実現する上でどういう方策が必要なのか検討していくべきではないかと考えてございます。

次のページからは、内外の取引に関するものでございまして、ポイントに絞ってご説明申し上げますが、22ページでございます。このスライドは旧一般電気事業者と新電力の電源の比較でございまして、一般水力であるとか石炭であるとか原子力は旧一般電気事業者の方が多く保有しているという状況でございます。

23ページは、電圧別にみた旧一般電気事業者と新電力の小売の断面の価格の比較でございまして、左上が特別高圧、右上が高圧、左下が低圧電灯、右下が低圧電力となっております。

24ページは、平成26年度の入札事案を集計したもので、新電力、旧一般電気事業者がどのようなものを落札しているかに関するものでございまして、新電力は負荷率が低くて単価が高いもの、旧一般電気事業者は負荷率が高くて単価が低いものを落札する傾向にあるというものでございます。

25ページは、モニタリングレポート等でご説明させていただいている資料でございますが、新電力はどこから調達しているかというものでございまして、2016年12月断面で見ますと、JEPXからの調達割合が34%、常時バックアップが2割弱という状況になっております。

26ページでございますが、改めて旧一般電気事業者の社内取引と旧一般電気事業者が外と取引しているという価格がどういう実態にあるのかを確認してみたいと考えておりまして、冒頭ご説明申し上げたご意見の中に個別にみていくべきではないかというご指摘もあって、それはそれで行おうと思っておりますが、個別の話についてはどこまでこの会合でお示しできるかは考えていかなければいけないと思っておりますけれども、個別のものも含めてみていきたいと考えてございます。

最後に、28ページでございますが、次回以降の会合では、まず、実態についてご提示させていただいて、冒頭に申し上げたような点、つまり、経済合理性に基づく売電先の多様化ですとか社内取引と同条件での他者売電などについてご議論いただければと考えてございます。

私からの説明は以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございました。

まず最初に、おわびを申し上げます。大変大切な会議に、皆様ご参集いただいているところを私めがおくれて、申しわけありませんでした。

さて、それでは、ただいまの件について、およそ9時半までの間、ご自由にご議論いただきたいと思いますが、今日のご議論の結果を今後も踏まえまして、旧一般電気事業者の社内取引と他社売買の状況について、どういうところの情報を収集するかとか、そうした点に今日の議論を結びつけていきたいと思っております。

この改革の目的・理念と現状、自社需要に対応する自社供給力がバランスしている状況といったことなどを踏まえて、今後の調査についてのご指導・ご意見を賜ればと思っております。

なお、松尾事務局長におかれましては、9時半をもちまして、国会対応のため退席をさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

それでは、どうぞご議論をお願いいたします。

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。私からは1点質問があります。19ページのイギリスのConsolidated Segmental Statementの件ですけれども、これは採算性を開示することを義務づけて、基本的にかなり独立採算に近いような体制がとられているという話だったのですけれども、公表したからこれができたのか、それとも、独立採算を促すような政策もあつてのことなのか。もし公表しただけでよくなったのだったら、それは比較的楽な方法だと思ったので、質問させていただきたいと思います。

以上です。

○稲垣座長　関連のご質問があれば。

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。今回は事務局としてイギリスの件を示しておられて、それが資料3のスライドの14～20までということで、かなり大部の情報になっており、感謝します。

しかし、Big6の例と我が国の例をどのように関連づけるかということに関して考えますに、Big6の場合は、一旦ばらばらになった事業者が再統合して、そして今のBig6の状態になっているということからすると、それぞれの利益を最大化するインセンティブがそもそもあるのではないかと想像いたします。

それから、垂直一貫統合でも卸取引が活発であることはわかってまいりましたが、しかし、よく知られていることとしまして、電力小売価格は上がっているという傾向が認められるということです、それとの関連についてのご説明もいただきたい。

ですから、イギリスのこともさらに深めていただきたいということもありますし、イギリス以外についても、事務局として、他国で我が国の参考になるとお考えの例を、このレベルの詳細さでもって示していただけたらありがたい、有意義であると考えました。

以上です。

○稲垣座長　それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員　まず、イギリスの例を詳しく教えていただいて、ありがとうございました。イギリスの例はある意味でとても参考になる。一方で、私たちは気をつけなければいけないのは、イギリスの現状は日本よりもはるかに競争的な状況。特定の地域ごとに圧倒的な発電能力あるいは供給先を長期契約で押さえる事業者がいる状況ではなく、6社大きい事

業者がいるという意味では寡占的だとはいえるかもしれないけれども、日本でいえば、旧一般電気事業者がほぼ全国各地で激しく競争しているというのに近い状況となっているのに対して、我が国ではこれからは、はるかに遠い状況だということを認識する必要がある。

そして、比較的競争が存在する国でもここまでやられているとみるべき。イギリスの例が全て日本に当てはまるかどうかは議論する余地はあると思いますが、イギリスよりも緩い規制で大丈夫だというのは、その現状認識からすると相当変な気がするのですが、もしそのような意見が出てくるのだとすれば、その根拠を丁寧に説明していただきたい。今回の事務局のように、こういう例をきちんと学んだ上で、これからの日本の参考にしていこうというのは、とてもいい姿勢だと思います。

次に、イギリスでは発販一体が問題ないという結果になったと説明いただいたと理解しています。これに関してとても重要な点は、イギリスのように日本よりはるかに競争的な市場でも、発販一体が自明で問題ないとは言えない、だからこそ調べた、だからこそ議論したということ。

日本ならなおさらだと思います。日本でも同様の結果になることはあり得る。発販が一体になっていることのメリットはありますから、そういう結論になることはあり得る。しかし自明に問題ないということではないと思いますので、これからきちんと議論していくということだと思います。

さらに、日本よりもはるかにきつい規制、マーケットメーカーのようなものは、日本でも一旦議論されたはずですが、問題外だということで、葬り去られた。あるいは、透明性——市場価格を参照にした社内取引とか、そういうことについても日本はイギリスに比べてはるかにおくらしていると認識した上で、これから議論していくことになると思います。

次に、スライド5ですが、私の意見で、内外無差別に関しては一番安いところをとって、そこでコンシステントなということを発言したのは事実です。大変申しわけないのですが、これを事務局は「極端なところもみななければいけない」という表現をされたのですけれども、うそではないのですが、若干、ミスリーディングではないか。

私の意図は、例えば、極端に安いところというのは、電炉のように深夜しか使わない需要家が仮にいたとして、深夜にしか使わない人にこの値段で売っているという、そこをみて、その値段であらゆる時間帯に使う人にコンシステントな価格で卸供給していないのはおかしい——などといったわけでは決してない。安いという意味は、同じような使用条件の中で安いところもちゃんとみてくれと言う意味。極端だというのはそういう意味だとい

うことを確認させてください。

その意味で、今までやられていたことは、残念ながら、平均ですらなくなっていると思います。実際の価格は、実態をちゃんと調べてみなければ分かりませんが、約款よりはるかに安いのか、そこそこ安いのかというばらつきはあるとしても、それより安い価格で恒常的に普通に売られているのではないかと。約款で実際に売っているのは、ひよっとすると、切りかわらないだろうというお客の足元をみて高値を吹っかけている、そういうところだけかもしれない。約款料金だけを見ては、高値で買わされている顧客の価格だけをとらえているのかもしれないというおそれすらあるので、この点は今後きちんとみていくべきだと思います。

それから、これは全く余計なことですが、4ページに、3委員の4つの発言というのがありますが、これよりも前の回で大橋さんも同じことをいってくださったと理解しています。相対的に旧一般電気事業者に理解のある委員の方でもそういうことをおっしゃっているということ、確認しておく価値はあると思い発言しました。

以上です。

○稲垣座長　それでは、圓尾委員、お願いいたします。

○圓尾委員　問題意識は皆さんと同じです。私も、このイギリスの例は、草薙先生がおっしゃったように、歴史的な経緯で説明できるところが多いとは思いますが、ただ、発販一体のいい部分もあってこういうことをやっているのだろと思いますので、それを知りたいと思いました。

でも、この14ページの①～③とあるように、発販一体を目指す上では、これだけのことをイギリスでも必要として、条件として整えようとしていることは我々は認識しなければいけないと思います。逆に、19ページでご説明があったように、例えば、発電部門が系列外のところで8割も売っているという状況を考えると、だったら、もう分けて独立採算を目指していいのではないかと思います。にもかかわらず、一体を指向されているのは、残りの2割のところシステム全体に対しての何かメリットがあるために、14ページの条件をつけた上でこういうことをされているのかなと思います。

その辺のイギリス当局の考えをもう少し深く理解できるものがあればありがたいと思いますので、次回にでもよろしくお願いいたします。

○稲垣座長　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。この発電と販売の問題というのは、すごく単純化

して考えると、我々の分野でいうと、二重マージン問題ということで説明できると思います。要するに、製造業者と販売業者がいて、製造業者が販売業者に卸して、それぞれ別々に利潤極大するケースというのは、一体としてやるケースとどのように違うかという一番単純なモデルなのですけれども、そうすると必ず製造業者と販売業者が一体になった方が利潤が大きくなるという結論になるわけですね。

その意味では、垂直的統合になるというのは、ポジティブにみて通常そうなるだろうなと思いますので、もしも電力の場合のように発電と販売の間の一体というものを何らかの形で規制をして分けなければ、自然にそういうふうにならざるを得ないというのが通常のやり方だと思います。

私は時々試験問題に出すのですが、そもそも二重マージン問題があったときに、それを解決するにはどうしたらいいかというのが1つの試験問題なのですが、その1つの答えは、今いったように統合してしまうということなのですけれども、統合しないとするとどうなるかという、それぞれの間の情報の共有をすると、全体的な利潤極大のようなところで最適値が達成されるというのは、ある仮定を置けばできるということになります。

それで、イギリスの規制をみていると、そういうことなのかなと思います。Market Maker ObligationとかConsolidated Segmental Statementというのは財務状況ですから、必ずしもマーケットの状況ともいづらなのですが、とにかく情報の共有を図るような形のレギュレーションを入れているということだと思います。

なので、基本的に何をこれからやるかという、このように情報の共有のようなものができるような規制を考えていくというのが1つあって、それは売り手と買い手の間の情報の共有で、買い手はたくさんいて、売り手はこの場合は少数いて、その間の情報の共有みたいなものができる規制を入れていくということなのかなと思います。

ただ、イギリスの場合は、今、松村さんがいったように、日本とは違ってかなりコンペティティブなので、ここまで来る間にかなりコンパルソルな規制を入れているわけですね。そしてここまで来たということが前提になっているので、日本でいきなりこれだけやっても、そんなに効果はないのかなという感じはします。そういう形の方向が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。

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。例えば、13ページの絵で説明されているところ、全体を見渡して課題ということで上げてくださっているのですが、全部、上から下への流れだけになっています。これが逆に需要家からの声があるとか、そういう逆の流れがないのは課題だとは考えておられないのでしょうか。

それは例えば、今、ご説明いただいたイギリスで、需要家という側からの圧力がどういう状況にあるのかとか、あるいは、公表や透明性を担保するようにと制度設計されているあたりは、どういう流れから来ているのかなど状況が分かりますか。当然、私も公表していただきたいし、透明性というのは必要だと思うのですが、事業者側もお上からいわれてやらされるというよりも、市場の声でそうなっているのだという方が、より納得がいきやすいだろうと思います。今は社会全体としては、事業者といえども事業内容もちゃんと公表していかなければいけないという状況にあると思います。ですから、そういう意味では、イギリスの需要家からの逆方向の声というのがみえるのかどうかというのが知りたいなと思いました。

もう1つ、福島の事故後、東京電力の管内で計画停電などが起こり、それに対する反省から、国内全体の需給バランスの重要性が非常にいわれていたかと私は思っているのですが、相変わらずエリアごとの中で需給が決まってしまうと、そこからなかなか横に広がらないというのが非常に残念だなと思っております。あってはならないけれども、もし今後、違うところで同じようなことが起こり、需給バランスが崩れたときに、これで大丈夫なのかと心配です。日本の小さな国の中で国内全体での需給バランスを考えてほしいというのが、電気を使わせてもらう者の希望ですので、ぜひその方向になるようにやっていっていただきたいなと思います。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

中野オブザーバー、どうぞ。

○中野S Bパワー取締役COO　今、先生方におっしゃっていただいたような議論がこういう場で行われるというのは、我々、新規の事業者にとっては事業機会を予感させるという意味で、非常にありがたいとまず考えております。

以前も少し申し上げましたが、規模の小さい事業者は特にですが、市場に全て依存するというのはなかなか難しく、これは当然、自己責任でやるわけですが、やはり電源のポートフォリオというものは組んでいかなければならない。そうしたときに、相対的

取引というのが一定のボリュームがあると、事業が非常にしやすいという実態がございます。

関連することとしては、よく「電源の切り出し」という言葉が使われますが、私はこれは必ずしも適切な表現ではないと考えていまして、先生方もおっしゃっておりますけれども、我々は、不当に高い価格というのはなかなか受け入れられないのですが、安定的な価格で、かつ、量も安定的に出てくるということであれば、それ相応の価格で取引をするということは十分考えられるわけです。

したがって、旧一般電気事業者さんの発電部門にとっても、それほど悪い話では決してないと思うわけです。これは相対の取引ですから、お互いが折り合う水準があると考えていまして、ぜひとも、域内外とも自主的かつ前向きに取り組んでいただけると大変ありがたいと考えてございます。

以上でございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、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。イギリスの関連ではないのですが、今回の卸取引の機能の活性化においては、入札のところでは先ほどご紹介もありましたけれども、高負荷率のお客様に対しては、新電力はなかなか落札できておりません。依然として、工場であったりデータセンターであったりという負荷率の高いお客様には、相対ベースでもほとんど供給できていないというのが実態だと思っております。

その背景にはベース電源というのがキーになっています。ベース電源を新規参入者が持っていないということを背景に、部分供給という制度が導入されて運用がなされてきていますが、ここ最近の事例を見てみると、新規参入者が部分供給で提案をしても、安いベース電源を用いた全量供給を電力会社さんが提案し、新規参入者の部分供給がなかなか成立しないというような事例も増えてきています。

そういった観点から、ベース電源のところにスポットを当てた評価というのも非常に大事なポイントだと思っております。今後の進め方の中で、総平均に加えて、一部、個別のコスト水準の対比も行う予定ということが記されていますので、こういった中では、オフィスであったり商業施設であったりという業務用契約といわれている形でのベース電源のコストはどうなっているのかということや、24時間稼働しているような工場などの産業用契約のお客様に供給する場合のベース電源のコストが一体どのようになっているのかという

ような、もう少し実態に合ったところも踏み込んで見ていただくことで、常時バックアップの見直しや、電力会社さんからの卸のメニュー化ということをぜひご検討いただきたいと思えます。

ベース電源につきましては、2020年にエネ庁さんの方でベース電源市場を立ち上げるという方向性が示されていますが、現状の事業の実態をみますと、3～4年先の制度まで待てというのは非常に厳しい状況ですので、早期に常時バックアップのメニューの見直しであったり、ベース電源の卸メニュー化の検討につながるような実態の分析をお願いできればと思っております。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

条文の電事法の改正のこの字面は動かないわけですが、その立法の目的とか背景があるわけで、どのような事実をどのような視点から調べ、かつ、どのようなスコープで情報を収集し、この動かない条文に心を入れていくのかという、大所高所からの視点をご指摘いただいたわけでございます。

田邊室長、お願いします。

○田邊卸取引監視室長 ご意見、ご指摘いただきまして、ありがとうございます。全てにお答えし切れないかもしれませんが、岩船先生と草薙先生からイギリスの話をご指摘いただきました。松村先生からもイギリスの場合はよりコンペティティブなことというご指摘をいただきましたけれども、今回、イギリスを取り上げておりますのは、我が国よりも競争的な市場の中でどういうことをやっているかという1つのご紹介という趣旨で勉強させていただいております。

岩船先生から、もともと分離的なものなのかどうかというご指摘があったかと思えますけれども、成り立ちからいって、そもそも分かれているところがまた統合してというようなことも背景にはあろうかと思っております、政策的なCSSを導入する以前から、こういう部門別の利益を意識していくということが行われていると聞いております。

草薙先生からは、イギリスにおいては小売価格が上がっているというお話がございましたけれども、実際にそういうこともあったかと思っております。海外の状況については、引き続き勉強していきたいと思っております。

松村委員からは、ワーディングが極端なところが必ずしも正確でないというご趣旨のご説明をいただきまして、ありがとうございます。改めて、いただいたご説明も踏まえなが

ら、どういうことができるのかを考えていきたいと思っています。

辰巳委員からは、需要者の視点というお話がございましたが、この卸の活性化というのは、小売とか卸とかにかかわらず、電力市場全体の競争の話なのかなと思っておりまして、需要者からの競争圧力というの、競争というところをみていく中では大変重要なところかと思っております。そのために、今回出している資料は、川上の方から川下へという見方をしているのですが、もちろん、川下から川上に上がっていくというものもあるかと思っておりますので、そういうところも検討の課題かと思っております。

谷口オブザーバーからは、オフィスであるとか商業施設というところもみていくべきというご指摘がございました。説明の中で申し上げましたけれども、この場でどういう具体的な話を出せるかというのは考えていかなければいけないと思っておりますし、旧一般電気事業者におかれてはさまざまな情報を我々ももらいながら調査をしていきたいと思っておりますので、必要に応じてご協力いただけたらと思っております。

以上でございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

法は記述された内容ですけれども、その内容は執行の成果があらわれる形で運用されなければいけませんし、制度がきちっとできるということと、関係者が協力してその理念を実現するということだと思っておりますので、引き続き必要なこの調査を続けていただきたいと思っております。

ただいま委員からさまざまな貴重なご意見をいただいたわけでございますので、特に旧一般電気事業者の社内取引と他社売買の実態についての具体的な調査、あるいは比価の差を考慮しながら、さまざまな情報収集に努めていただきたいと思っております。

それでは、次の議題に移ります。

議題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、資料4に基づいて事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長　　資料4を御覧ください。

2ページでございますが、今回から、行為規制の詳細についてテーマごとに順次ご議論いただきたいと考えておりますけれども、初回の今回は、社名、商標、広告宣伝についてご議論をいただきたいと思っております。

3ページでございます。2020年に施行されます改正電気事業法におきましては、この①、②のとおり、一般送配電事業者及びその関連会社が適正な競争環境を阻害する行為を行う

ことを禁止するということが規定をされておりました、その具体的な規制行為は省令で定めることにされているわけでございます。

グループ内の発電・小売電気事業者等が一般送配電事業者の信用力・ブランド力を活用して有利に営業活動を進めるというのは、適正な競争環境を阻害することに当たるケースもあると考えられまして、そういう観点から、社名、商標、広告についてもこの規定に基づいて一定の規制が必要と考えられるわけでございます。具体的にどのようなケースを禁止すべきかについて、本日、ご議論をいただくということでございます。

4 ページは、関連の条文でございます。

5 ページは、この法律改正の概要の資料を27年当時に使ったものをそのまま添付してございますが、議論の前提として、改めてこの規制が導入された趣旨についてということで添付させていただいたものでございます。

みていただくと、まず、送配電事業の一層の中立性の確保を図るために、発電・小売事業と送配電事業の兼業を原則禁止する。法的分離を行う。

その上で、送配電会社がグループ内の小売会社を優遇して、小売競争の中立性・公平性を損なうことがないように、人事や会計などについて適切な「行為規制」を講ずる。具体的な行為規制の内容としては、ここに書いてありますような1～5がもともと想定されていたということでございます。

6 ページは、参考として法的分離の概要を示しておりますが、左側の持ち株会社方式、あるいは右側の発電小売会社方式、主にこの2つのどちらかで2020年までに送配電が別会社化されるということになっているわけでございます。

こうしたことを踏まえて、社名等についてどういう規制を導入するかということで、7 ページ以降に、事務局案を示させていただいておりますが、この点については、平成26年の秋に当時ございました制度設計ワーキングで議論がなされておりました、一定の方向性が既に出されております。事務局といたしましては当時の整理で基本的にいいのではないかと考えておりました、当時の結論をベースに、より整理をした形で今回提示をさせていただいております。

まず、社名が7 ページでございますが、先ほど申し上げました適正な競争環境を阻害するものとして、禁止すべき社名はどのような場合かということで、赤で書いてありますとおり、「一般送配電事業者とグループ内の発電・小売事業者が、同一視されるおそれのある社名を用いること」を禁止すべき行為として、「社名の中に、『送配電』、『ネットワーク』、

『パワーグリッド』等、送配電事業者であることを示す文言を入れることを条件に、一般送配電事業者が社名の一部にグループ名称（旧一般電気事業者名等）を使用することを許容する」という整理が適当ではないかと考えてございます。

その他、念のためにご確認いただきたい論点といたしまして、2. でございますが、①グループ内の発電・小売事業者が旧一般電気事業者の社名を引き継ぐことは、禁止する必要はないと考えるが、それでいいかどうか。

②として、一般送配電事業者がグループ名称を用いない場合には、「送配電」等の文言を入れることを義務化することまでは必要ないと考えられるが、それでいいかどうかという点を念のためにご確認いただきたいと考えております。

8ページと9ページに、平成26年当時に制度設計ワーキングで議論した際の資料を添付してございます。

社名についての当時の結論は、9ページの下の方ですが、グループ会社の名称を用いるということは認めるけれども、その際には、中立性が求められる一般送配電を行う者と外形的に判断できる社名とすることを求めてはどうかというのが、当時の結論でございます。

10ページ、11ページ、12ページは、参考として、法的分離を採用しておりますフランスとドイツの例を示しております。

次に、13ページ、商標についてでございます。これも当時の議論を踏まえつつ、事務局として適当と考える整理案を示しておりますが、赤枠のところでございますけれども、「一般送配電事業者とグループ内の発電・小売事業者が、同一視されるおそれのある商標を用いること」、これにはグループ商標のみを用いるという場合も含まれるわけでございますが、こういったことは禁止をする。

したがって、「独自商標とあわせて用いる場合のみ、一般送配電事業者がグループ商標を用いることを許容する」という整理が適当ではないかと考えてございます。

その他の論点としてご議論をいただきたい点が2. でございます。

①例えば、需要家が立ち入らない施設内で外部からみえない場所、あるいはマンホール等における目立たない刻印など、グループ内の発電・小売事業者の営業活動に効果があるとは考えられず、適正な競争環境を阻害しないと考えられる場所における商標の使用については、本規制の対象外としてもよいのではないか。

②仮に使用中の既存商標を全て変更とした場合には、大きなコストが発生することも想定されるわけですが、それを踏まえて経過措置についてどう考えるかという点。

この2つについてご議論いただければと存じます。

ちなみに、14ページに、法的分離以降の商標の使用のパターンとしてどんなことが考えられるかというのを事務局で整理をしてみたものを載せてございます。今の一体会社のマークを、左側は持ち株会社方式になった場合、右側は発電・小売親会社方式になった場合を考えて整理をしておりますが、今のマークをそれぞれ親会社が引き継いでいくというのが一番想定されるわけですけれども、その場合にどういうケースであれば許容されるかということで、先ほどの整理に基づきますと、発電・小売と送配電が同一視されるようなマークを使う場合は禁止したらよいのではないかとということで、バツ印をつけてございます。

参考として、15ページには、既に分社化を進めている東京電力がどういうマークを使っているかを載せてございます。

16ページは、平成26年に議論した際の資料でございまして、当時の結論は、真ん中あたりですが、一般送配電がグループ商標として発電・小売電気事業者と同一の商標を用いることを認めるけれども、独自商標の設定を義務づけるというのが当時の結論でございました。

17ページですが、参考として、フランスとドイツの商標を載せてございます。

18ページは、広告・宣伝についてでございます。広告宣伝等については、①一般送配電事業者が、グループ内の発電・小売事業者の事業活動を有利にする広告宣伝等を行うこと、②グループ内の発電・小売事業者等が、一般送配電事業者の信用力・ブランド力を利用して、グループ内の発電・小売事業者の事業活動を有利にする広告宣伝等を行うこと、この2つのケースを禁止するのが適当ではないかと考えております。

19ページは、平成26年当時に議論したときの資料でありまして、このときの結論は、真ん中でございますが、「規制分野を営む一般送配電事業者の信用力・ブランド力を活用する目的で行う、一般送配電事業者とグループ会社との共同での営業や広告宣伝を禁止することとしてはどうか」ということに当時はなっておりました。

20ページは、フランス、ドイツの規制でございます。

21ページ以降は、参考資料として、消費者が小売を変更した理由、変更しなかった理由についてのアンケート結果で、これは競争レビューのときに行ったアンケートでございますが、それを添付しております。

22ページの変更しなかった理由の方が参考になるかもしれませんが、これをみますと、電気料金を大きな考慮要素にしているということが伺えます。今回の議論に参考になりそ

うなのでいうと、「新規参入の会社は電力の安定供給に不安があるから」という理由などが6番目に入っております。

24ページは、この法案の国会審議における関連の質疑の議事録を添付してございます。先ほどご説明した平成26年の制度設計ワーキングを踏まえた答弁になっておりまして、今回の事務局の提案をつくる際にもこのやりとりも踏まえて作成をいたしております。

事務局からの説明は以上でございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、ご議論をいただきたいと思いますが、このご議論の結果、今日何らかの結論ということではなくて、今後、こうした点についていろいろと検討していくことのご指導を仰ぎたいということでございます。

また、議論の前提ですけれども、「社名、商標、広告等」ということではございますが、「社名」というのは行為者の主体をあらわす記号、「商標」というのはその主体が自分の提供するサービスや商品につける名称、「広告」は取引の相手方にその取引に参加するように誘引する行為一般を指すということで、基準としては、適正な競争環境を阻害する行為といえる要件は何かという点で、議論を今後積み重ねていくということでございます。

また、この辺については既に議論が平成26年の段階でなされていて、これは制度設計の段階、それから、現実にもう既に始まっているということで、この後、3年を経ている、その結果の調査資料が一番後ろについている。こういう新たな段階で、今、もう一度、どうするかということのご議論を大所高所からご指導いただきたいということでございます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

松村委員、よろしくお願いいたします。

○松村委員 まず、今日聞かれたことでないことを発言して申しわけないのですが、でも、今日は決める場ではないということなので、前提条件に関連して確認したい点があります。行為規制を考えると、電事連の問題はどうするのかを、もし事務局の方でご意見があれば伺いたい。

電事連は任意の団体なので、行為規制の対象として議論するのは不適當だと思います。しかし、一方で、例えば、この委員会の別のところで託送のワーキングなどがあって、その託送のワーキングなどでは、場合によっては、送配電部門は関連しているので出てくるけれども、小売あるいは発電部門の方は、排除してという言い過ぎなのですが、クローズな会合をもっているとかということはある。

その情報が、出ておられる野田さんが漏らしているなどということは絶対にないと思うのですが、しかし、例えば電事連などを通じて、実際には送配電部門以外の人のところにも情報が行っているのではないかということを私は心配しています。そのたぐいのことは今までも全くなかったし、足元でもないと言言していただければ一旦引っ込めますが、もし断言していただくのだとすると、じゃあ、この情報がないのに、あの人は何であのときこんなことをいったのでしょうか、というようなことをしつこく聞いていくことになると思います。

一方で、仮に電事連で情報が漏れていることがあったとしても、今までの慣行からするとそんなに不自然なことではない。まず現時点では会社は分かれていない。その人たちが集まっている団体で情報を交換するということに、いろいろな情報が必要だからというので、情報が交換されるということ自体を目くじらを立てる必要はないとは思いますが、しかし、これから2020年以降で、発電部門とそれ以外の部門は会社として分かれることになった後で、電事連という組織が残って、今と同じように旧一般電気事業者だけが加盟する、あるいは、それにプラスしてJパワーだけが出てくるという、そういう状況下で情報交流で情報が漏れてしまうという状況を所与にした上での行為規制と、そういうことがなくなった改革があった後で、そういうルートはなくなったということを所与にした上での行為規制は、おのずから違う。

もし今の状況がそのまま続くのだとすると、緩い行為規制では相当にまずいと思います。その意味で、2020年以降、法人格が分かれることになったとして、今までは送配電部門もっている会社の集まりということで理解できていたのだとすると、自然な発展型は、会社が分かれたわけだから、送配電会社だけが集まる団体になるのが1つの自然な解。もう1つの自然な解は、法人として発電あるいは小売部門も入ってくるけれども、新電力も同じように入るといふ姿。

どちらもとらないで、現状維持というのもあり得ると思うのですが、電事連がどうなるのかが全くわからないで行為規制の強弱を、これがきつ過ぎるというようなことを議論していいのか。どこかのタイミングで、電事連は2020年以降どうなるということを表明いただくか、あるいは事務局でヒアリングするということがあつてしかるべきかと思いました。

余計なことでしたが、全般にかかわることですのでこのタイミングで発言しました。

次に、スライド6をみてください。前回いったのと全く同じことをいうのですが、2つ

の形態が許されているというのはもうルールで決まっていることなので、どっちをとってもいいということなのですが、前回もいいましたけれども、2つの選択肢のうち、右のようにより不透明な方をわざわざ選ぶという会社に対して、左を選んでいる会社と同じ行為規制でいいのかと、そういう問題意識を申し上げました。

今回出てきた例でいうと、例えば、こういうことというのはあり得ないのでしょうか。以前、安藤委員が、地域名を冠している会社だと小売部門が外に出ていくということがしにくいのではないか、それを禁止したらどうかというようなことを——禁止は言い過ぎかもしれないですが、そういうことをちらりとおっしゃったような気がするのですが、そこまで過激なことでもなくとも、例えば、右のような不透明な形態を選んだ会社は、例えば、九州電力とか関西電力とかという名前、あるいはその英語表記というのは、基本的に送配電部門が引き継いで、発電小売会社は商標を引き継いではいけないという規制をかけるのはあり得ると思います。そうすると、ほぼほぼ送配電のブランドネームを使って小売営業をすることがなくなるのではないかと思います。

地域の名前が入っているものを送配電部門が引き継ぐのはとても自然な解だと思いますので、そういう格好で規制するというのを考えてもいいと思います。EDFなどの例だと、その逆になっている。むしろEDFというのは親会社の方が引き継いでいるのではないかとされるかもしれないのですが、EDFというのは地域の名前を冠した名前ではないということと、もう1つ重要な点は、EDFを確かに参照にしたのだけれども、私たちは法的分離をしたときの行為規制として、送配電会社の役員に対する任命に関しては、EDFのケースに比べてはるかに、はるかに、はるかに緩い規制しかしていないという状況下なので、安直に、フランスでは許されているのだから日本で許されないのはおかしいという議論をするのはよくないと思います。

いずれにせよ、相当過激な提案なので恐らく却下されることになると思いますが、役員のところでもこれだけ緩いことをやり、ここでもそういうことをやってしまって、行為規制はほぼほぼやる気がない、と誤認されないように、一応、検討は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。

組織のあり方とその改革の問題については、今日のこの場で議論する話ではないと思いますので、また場を改めて検討するということと、情報の提供なり流通のあり方、つまり、

あるところで議論された情報をどういう目的でどこに提供していいのかというのは、一般的に情報論のマナーとして、最初から設計された限度で使うというのがまず前提であって、それが今度は現実的にどうかということ踏まえたこの規制ということになるかと思えますので、今の段階でもだだ漏れであると、また、目的に反して使われるという事実はあってはならないわけだし、そのようなことが行われているなどは想定していないわけですが、現実はどうかということも踏まえて、また、今後の情報の共有関係については、あるいは分離関係については議論の場が改めて設けられると考えております。

では、野田オブザーバー、お願いいたします。

○野田関西電力執行役員 細かいことで恐縮ですが、13ページに商標に関する規制をとりまとめていただいておりますが、マンホールなど、単に所有者を判別するために商標等を刻印している設備がいろいろな箇所にあります。これらは競争関係を阻害しないというものだと思いますので、過度な規制にならないように、ぜひご配慮をお願いしたいと思います。

なお、その全てをとりかえるとなると、膨大なコスト、あるいはマンパワーを要することになりますし、ひいては系統利用者さんのご負担につながることになるので、そういうことも踏まえてご配慮いただけたらと思います。

私からは以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。現実的な問題ですね。

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。社名や商標について、それが競争を阻害するかどうかを検討する際に一番いいと私が考えたのは、やはり消費者の反応だということで、21～23ページをご提示いただいたのは、大変分かりやすいと思います。

こちらをみると、消費者はある意味素直に料金をとても気にされている。料金が安ければのりかえるし、余り差がないのであればのりかえない、そういう行動をとっていることがみてとれるわけです。

その中で、先ほどご説明いただいたように、例えば22ページで、「安定供給に不安」という点を指摘する消費者もいるわけですが、このような誤解については、それを解くような取り組みをしておけば、数年前に議論された現在の社名・商標のルールでも余り問題はないのではないかと、私はこの消費者の反応をみて思ったのですが、この点については、競争相手になり得る、新電力の皆様がどのように認識しているのかということも消費者の反

応に加えてとても大事だと思うので、ぜひ出席されている方からこの点についてどのように考えているかを教えていただきたいなと思います。

以上です。

○稲垣座長　ただ、23ページの資料をみると、いろいろな解釈もまたできそうなところですね。新電力に対してはその不安があるという、これが具体的な根拠に基づくのか、従前の事業者がこれをやってきたから、それが信用できるのだということによってこうした評価が出ているのか、その辺もいろいろ具体的に分析していくことになるかと思いますが。

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。先ほどの野田オブザーバーのお話とも関連すると思います。確かに平成32年までに全て商標をとりかえるということについて大きなコストが発生するという事だろうと思います。

それは理解するとして質問させていただきたいのですけれども、マンホールなどで目立たない刻印というのは、そもそもマンホールに刻印を押すのは所有権を示すものであるということで、競争阻害等の問題が発生しにくいということなのですが、例えば、公道からみえる電信柱の刻印については、その所有権を示すと同時に、事実上、宣伝もしておられるのではないかと考えられます。そうすると、今回、事務局は「マンホール等」ということで示していただいていますけれども、いろいろな例を区分けして考えていただく必要があるのではないのでしょうか。

私としましては、資料4の14ページのスライドにありますような形で直していくというその作業を考えた場合に、一般送配電事業者の商標を加えるだけという作業だとするならば、それはきちんとやっていただくべきことなのだろうと思います。

それから、フランスの例で、EDFとRTEあるいはEnedisとの関係につきまして、20ページに規制のあり方が書かれておりますが、RTEとかEnedisがEDFの子会社であることを周知する場合には、必ずEDFから独立した企業であることを明記する必要があるということのようであります。そうなりますと、広告当然に、とか宣伝において、周知という趣旨を主体とせずとも、これはやはり明記する必要があるのだろうと思います。

このようなやり方は非常にスマートなのではないか。このような形で日本が実施すれば、うまくいくのではないかという感想をもちました。

以上です。

○稲垣座長　野田オブザーバー、どうぞ。

○野田関西電力執行役員　　ご指摘、ありがとうございます。電柱には札をつけています。会社名と番号を印字しています。これは何かトラブルがあったときに、どこの電柱かが分かるための識別標識であり、当社の電柱だけでなく、NTTさんの電柱にもあり、宣伝ということを認識してマークをつけたりしているものではないと思います。

それ以外にも、設備回りに注意喚起標識などいろいろつけているのですが、基本的には、宣伝のためではなくて、注意喚起が主目的なので、その辺りのところもご理解いただきながらご判断いただければ大変ありがたいと思います。

以上です。

○稲垣座長　　ただいまのご発言は、野田オブザーバーは表示する側の動機をお述べになっているし、草薙委員は広告論から実際の物の機能をご議論いただいているわけで、そうしたさまざまな観点からのご議論がこれからはなされていくということだと思います。

大事なことだと思いますので、あえて議長からちょっと投げたいと思うのですが、根本的な整理として、商標、社名、広告の利用というのは、歴史的に培われたブランド力とか、のれんといわれる価値のある、いろいろな投資をして努力をして培われたものだと思うのですが、それがあれば何もしなくても、出発点において大きな先行的な価値をもっている。

これを今回の競争環境を整備するに当たってどのように評価するのかという点については、制度設計ワーキングの平成26年の段階では、従来、一般電気事業者が培ってきた信用力・ブランド力を失わせることによって競争環境を整備することまでも意図するものではないという整理と、発電・小売の資本関係の協同形を許容しているから、一般送配電事業者とグループ会社であることの表示は認めるべきではないかと、こういう整理をして出発をしているわけですが、この考え方自体をどうするのだと。是正する必要があるのかどうかという観点からの議論があつて、そして、各論が出てくるということだと思います。

条文としては、競争を阻害する行為といえるかどうかであつて、先ほどの整理が条文の唯一の解釈というわけではない。ただ、歴史的にはこうして進んできた。このあたりから整理をしていかないと、各論でこれがいい、あれがいいというと、非常にいろいろな要素があると思うので、收拾がつかなくなるようにも思いますので、それも踏まえて皆様のご議論をいただきたいと思います。

谷口オブザーバー、いかがでしょうか。

○谷口エネット取締役　ありがとうございます。先ほど安藤委員から、新電力がどう感じているのかということをおっしゃっていただいたので、少しお話しさせていただきます。

1つは、先ほどご指摘のあったとおり、安定供給に不安があるという声は、自由化後15年経つても非常に多く聞かれる内容です。こちらのアンケートはnの数がまだ数千のオーダーですので、ここに出ていないところで、そもそも安定供給に不安があるので、切り換えの検討すらしないという方も非常に多いと思いますので、安定供給の観点からは新電力であっても電力会社さんであっても差はないというところは、国の方からもご説明をしっかりとお願いできればと思っています。

今回の商標に関しては、もちろん競争活性化という観点から名前を変えるというアイデアもあるかと思うのですが、我々は事業をやっていく中で非常に気になっているのは、実際の営業行為の中で分社後も一体的な会社なので、停電などがあった場合に電力会社さんの方から買っている方が有利だよというような営業活動を行わないようにしていただくとか、nにあらわれていないような需要家に対して、自由化になって事業者が選択できるようになったのだという事実をご説明いただくなど、実態の営業活動の中での行為に対して一定の歯止めをご検討いただけたらというのが、我々の要望でございます。

○稲垣座長　ありがとうございました。

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。大口の需要家と一般の低圧の需要家と少し感覚が違うのかもしれないという気がしております。安定供給に係る言い方をすれば、送配電ネットワーク全ては旧電力会社さんのものであり、そこを通して電気が来ると言うこと、イコール、旧みなし小売の方が安心だろうと思ってしまうこととは、大いに関係があると私は思っております。

それはそうとして、送配電部門を切り離すということで制度が決まっていますので、送配電事業者は全ての小売事業者のために仕事をしてくださる事業者だということが分かることがすごく重要で、そういう制度になっているのだよということをもっとアピールして行ってほしいと思っております。

その折に、例えば、今、東京の場合は、東京電力パワー何とかと名乗っているのですが、私たちは、片仮名でいろいろつけられると、パワーグリッドが何かも違いが全然わからなくて、頭についている「東京電力」という単語だけが同じだと思ってしまうので、今の法律の中でそれは許されるという話ではありますが、やはり混同するなとすごく思います。

それで、先ほど申し上げたように、送配電事業者がみんなの共有財産の会社なのだよということをわからせるということで、名前を変えるなり商標を何か工夫するなりするべきなのか、何がいいのか私もわからないのですけれども、少なくとも送配電事業が切り離されて、そこが独立して、みんなのための鉄塔であり電柱であるのだよということが分かるようになってほしいと思います。

最近減ったと思うのですが、過去には、すごく大きな高圧線の鉄塔などにも電力会社の名前がバンバン書いてあるのを私はよくみかけました。ああいう広告があると、送配電事業者は小売あるいは発電の事業者とも全くイコールにしかみえませんので、そういうものは今後なくなってほしいと思います。

また、考え方として、送配電事業者のもつ施設・設備は非常にいい広告の場所になるという気もするので、独立して送配電の事業会社が収益を得るために広告・宣伝の場として使わせてやるよと、そういう発想というのは今後あり得るのかもしれないと思ったときにも、旧来の垂直一貫の電力会社の方に意識的に働くかなという気もしますので、広告・媒体塔として使ってほしくないなと思っております。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。スタートラインの平等、実質的な平等をどのように確保して競争環境を整備するかと、そういうご指摘でした。

松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、座長からご指摘があった、過去の伝統あるいは築いてきた信頼を失わせることによって平等にするというスタンスはとらないというのは、確かにそのとおりで、私自身も前の会合のところでそういったつもりです。それについてはちゃんと踏まえているつもりです。

もし私がいったようなことを、例えばスライド15のようなところでは、今、辰巳委員もおっしゃったのですけれども、「東京電力」という名前を全てもっている。これがけしからんなどということと言い始めると、確かにそれとバッティングするということはあるかと思いますが、私は、このようなある意味でとても透明なやり方をとった事業者にも同じことをしろと言っているのではない。

したがって、東京電力も、もう一旦これで初めてしまったのだけれども、パワーグリッド以外のところは「東京電力」をとれなどと過激なことをいっているのでは決してないということをご理解ください。これからやるところで、不透明なやり方をわざわざとるとこ

ろに限定していったつもりです。したがって、名前を継承するという選択肢を完全に封じるものではないということをご理解をお願いします。

次に、基本的には値段であって、商標などはそれほど重要ではないのではないかと。あるいは、実際に電柱などにやったときには、少なくとも企業の宣伝の意図でやったのではないというのは全くそのとおりだと思います。大半のものは地域独占だった時代にやっているわけで、わざわざ宣伝のためにという意図でやったのではないというのは分かります。ただ、そのような効果がないかどうかは別問題。これが真っ黒だというつもりではないのですけれども、私は1回みただけなので、記憶が間違っていたら訂正していただきたいのですが、関西電力のテレビCMですが……。

ここで行為規制と出ているのは、電力の送配電の信頼を使って電力の営業に使ってはいけないと、こういうことがずっと書かれているわけですが、これはもともと議論されていたときには、まだ電気の自由化ということだけを念頭に置いて議論していたわけですね。この意図は、ネットワーク部門のものを自由化領域での営業というものに使ってはいけないということだと思います。そういう点でいうと、ガスの営業にだって使ってはいけないのだと思うのです。

ところが、例えば、関西電力のテレビCMで関西電力のイメージとして送配電部門で働いている人たちのイメージが前半に出てきて、後半にガスの営業が出てくるということだとすると、これはやはり送配電部門のイメージを営業に使うインセンティブがある意味であるし、効果があると思っているからわざわざ高い金をかけてテレビCMをつくっているのではないかと。

そういうことを考えると、ここは余り重要ではないのではないかとというのは楽観的過ぎるのではないかと。この点の規制については、ある程度考えなければいけないのではないかと。ただ、あのテレビCMを非難するつもりでいっているのではなく、関西電力はガス市場であんなに頑張ってくださっていて、コンペティティブなマーケットにしてくださっているので、私たちは感謝すべきで、そういう意味で悪口をいいたいわけではないのだけれども、潜在的な危険があるということは私たちは十分認識しなければいけないし、現に起こっているということも認識すべきかと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。アフターマティブアクションというものもあるわけですね。積極的に平等環境をつくっていくために地ならしをするという、いろいろな活

動もあるわけです。

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COO 先ほどちょっとご質問いただきましたので、私たちは主にコンシューマー向けに事業をやっておりますので、1年少しですけれども、実態をお伝えしたいと思います。

実際に我々が小売をやるときに、例えば、関西電力さんが一体となっている、あるいは、東京電力さんがその名前をネットワーク会社で使っているからというよりは、会社全体として、関西電力さんというお名前にブランドとか信用力がありますので、そこが必ずしもネットワーク部門をもっているからとかもっていないからというのは、実態としてはその影響を直接的には感じることはありません。

ただし、今、議論を伺っていて、露出度という点から考えますと、一定の広告効果があるのは間違いないと思われま。松村先生がおっしゃった新聞広告ですが、そのようにされている、いないは別といたしまして、例えば、ネットワーク部門の会社さんがご自身のために新聞の一面広告を使って、例えば「安定供給をします」という広告をなされたときに、小売部門を想像させるような会社名がそこについていた場合には、広告効果があるかないかといったら、それはあるということにきつになってしまうのではないかと思います。

今は実態として私たちの小売の営業でそれが疎外要因になっているということを申し上げているわけではありません。お話を伺っていると、仮に今後そういうことが行われていくとしたら、会社名がそこについていると、小売の話がなされていなかったとしても、結果としてそれは広告効果があるというのは十分考えられることではないかと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

さまざまご議論をいただいたようでございます。今の事務局の提案については、従前の先ほど紹介した考え方で整理を今後も続けてよいのかどうかという提案であったわけですが、見通しをすると、もう少し現状を踏まえたさまざまな観点からの検討をというご意見もあったように承りますので、それでは、事務局においては、こうした観点を整理していただいて、改めてご議論いただくように、さらに精査を進めていただきたいと思います。

それでは、次の議題に移りたいと思います。

議題3、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5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 資料5でございます。

3ページから御覧いただけますでしょうか。調整力につきましては、今年度の分から公募による調達が始まったところでございますが、初年度、昨年実施した公募の結果は、この表にありますとおり、旧一般電気事業者以外からの応募は必ずしも多くなかったという結果でございました。

1枚戻っていただいて、2ページでございますが、こうした状況を踏まえまして、来年度の公募調達に向けて、特に参加者をふやすという方向でどういう改善をするべきかということを検討するために、小売と発電事業者に対しましてアンケートを実施いたしました。

調査対象は、旧一般電気事業者を除く小売事業者28社と発電事業者15社の合計43社でございます。いずれも規模の大きいところから選んで対象としております。

調査内容といたしましては、応募しなかった理由、改善が望ましい点、この2点を聞いております。43社のうち41社から回答がございました。

4ページ以降、このアンケートの結果をまとめてございます。

まず、4ページは、応募しなかった理由をまとめた表でございます。

一番多かった回答は、「電源用途について決定権がない」というものでございました。これは恐らく自社で用途を決定できる電源をもたない小売などからの回答でございます。

次に多かったのが、「小売向けの供給を優先しています」という回答でございまして、調整力として電気を販売して収益を上げるということは指向していないという回答でございました。

それ以外では、特に電源Ⅱでは、「公募要件を満たすことが困難」というところに丸をつけた回答が比較的多いございまして、具体的には設備関係——オンライン機能ですとか、周波数調整機能ですとか、応動時間などが厳しいというところに多くの丸がついてございました。

5ページ以降に、改善が望ましい点について、自由記載でいただいた内容をまとめてございます。

まず、要件を緩和してほしいという記載が幾つかございました。具体的には、周波数制御機能、需給バランス機能、オンライン機能、応動時間などについての要望がございました。

6ページでございますが、広報に関する記載も幾つかございました。具体的には、調整

力として応札可能な電源なのかどうか分かりにくいので、事前に相談できるようにしてほしいなどの意見が複数ございました。また、来年度以降の応募をふやすという観点で、価格情報などをできるだけ詳しく開示してほしいという意見もございました。

7ページは、デマンドレスポンスについての記載でございますが、これについては、オンライン要件の緩和、最低容量の引き下げ、持続時間についての短縮、公募期間を長くしてほしいといった意見がございました。

8ページには、その他ございましたさまざまな記載をまとめて載せてございます。

9ページですが、これは今回のアンケートとは別に、資源エネルギー庁の新エネルギーシステム課がデマンドレスポンスのアグリゲーターを対象に調査をしておりますので、その中でも、調整力の公募についての意見が出てきてございますので、それをまとめてございます。

上から、応札時での需要家の確定を求めないようにしてほしいとか、先ほどもございましたが、オンライン条件のあり方について検討してほしいといった意見が寄せられているということでございます。

一番下に※印で小さく書いてございますが、先週開催されました新エネルギー庁の電力・ガス基本政策小委員会の制度検討作業部会におきましても、関係事業者からデマンドレスポンスの活用等について幾つかの意見が出されているところでございます。

以上、当方で行いました発電・小売向けのアンケートと、アグリゲーターを対象とした調査の結果をまとめたものでございますが、これを踏まえて今後の対応方針について、10ページ以降に記載をしております。

まず、アンケートからわかったことは、要件が厳しいということが応募の少ない要因の1つになっているということが示唆されたわけでございますが、他方で、発電所を管理している事業者にとっては、現時点では小売向けの供給をより重視していることもわかったわけでございます。そういう観点では、電源Ⅰへの応募をふやすというのはそう簡単ではないのかなと考えるところでございます。

こういったことを踏まえますと、当面の取り組みとしては、小売向け供給力の余力を活用する電源Ⅱですとか、デマンドレスポンスの拡大を目指していくのが現実的かと考えられるところでございます。

電源Ⅱに登録しない理由としては、設備要件が厳しいという意見が多かったということでございますが、これについては、例えば、技術的な課題を整理して、電源Ⅱの区分を細

分化するという一方で、オンライン機能や周波数調整機能をもたない電源等も登録できるようにする工夫というのはあり得るのではないかなと考えるところでございます。

また、デマンドレスポンスのアグリゲーターなどからいただいた意見についても、例えば、十分なセキュリティを確保した通信規格については、オンラインとして認めるなどの工夫もあるのではないかと考えられるところでございます。

残りの要望について、実現できるかどうかを見極めていくためには、技術的、実務的な検討が必要となる事項も多いと考えられますので、まずは、対応方針としては、一般的事業者にこうした要望をお伝えして、どういう工夫ができるのか、将来の広域的運用もにらんだ共通化にも配慮しつつ検討していただいて、次回以降、その検討結果をこの場でご発表いただいて、議論をするという形で進めてはどうかと考えてございます。

11ページに、調整力の昨年度の区分ごとの要件を載せてございます。

12ページでございますが、周知期間等については、前回の反省を踏まえて、応募しようとする方に十分な準備期間を与えるという方向で改善することが必要かと考えおります。これについても、具体的な方策について、まずは、一般送配電事業者に検討を要請することにしたいと考えてございます。

最後に、13ページ、価格情報の公表でございますが、この4月からこの制度が始まっているところ、今、4月の実績のデータをまだ一般送配電事業者において集計している段階でございますので、次回以降のこの会合についてどう公表するかについてはご議論いただきたいと考えてございます。

事務局からは以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございました。送配電事業者はこの供給義務を負っているというわけですが、したがって、調整力を確保しておかなければならないわけですが、調整力確保の十分な制度的な準備ができていない。そこで、この公募調達が非常に重要になってくるわけですが、今後、これを整備するに当たって、現段階でのアンケート調査が出ております結果を踏まえまして、今後のこの制度の整備についてご意見を賜りたいと思います。

野田オブザーバー、よろしく申し上げます。

○野田関西電力執行役員　ありがとうございます。今回の調整力の公募調達ですけれども、我々は一般送配電事業者として初めての取り組みだったのですが、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かなと思っています。

本会合でも議論していただいた指針を踏まえながら、公募の内容の決定ですとか公表、公募、入札、契約、そして結果公表ということを何とかさせていただいて、4月からの実務開始にこぎつけたと考えています。

そういう中で、先ほどご説明いただいたアンケートですが、設備要件の緩和、あるいはきめ細やかな周知・公表ということが求められていると受けとめました。特に設備要件の緩和に関しましては、電力系統全体の信頼度を維持しながら、また、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、事務局の資料にあります、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と思えます。

また、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事は、安定供給を維持する上でも必要不可欠だと考えています。そこにより多くの事業者様にご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ますので、今回いただいた意見なども踏まえながら、我々としても工夫を重ねてまいりたいと思えます。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

林委員、お願いいたします。

○林委員　調整力公募の話ですけれども、一般送配電事業者の方々がタイトなスケジュールの中でやっていただいたことに対して、まず敬意を表したいと思えます。ただ、一方で、10ページの資料ですけれども、前は時間もなかったと野田さんの方から説明がありましたが、一般送配電事業者が、特にネガワットとかポジワットを今後両方ともイコールフィッティングで送配電事業者は調整しなければいけないですし、ご承知のとおり、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ということがあります。

安定供給は当然やっていただくのと、コスト削減は当然ということで、3番目の改革の目標に基づきまして、先ほどありましたけれども、例えば時間の話とか——時間はなかなか難しいとしても、公募の量で、7ページの例えばデマンドレスポンスの最低容量10,000 kWの低容量化という話がある中で、例えば1,000 kWという話もありますけれども、一方で、安定供給のシステム上でそれを急に細かくすると、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、このトレードオフの関係は必ずあると思えていまして、

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、本当にそこまで要るのかという議論もあります。

世の中のニーズがある中で、どう落としどころを考えるかという議論が今後あると思いますので、そこはぜひ送配電事業者の方々からその理由をしっかりと出していただいて、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と思います。

それから、先ほどの10ページに戻りますが、今回の調整力公募というのは送配電事業者ごとにやっていますよね。やっていないところもある中で、野田さんが全部の代表として本当に説明できるかというか、そこが結構大変かなと思ってまして、例えば、調整力I'公募をされていないエリアの人にとっては、需要家のネガワットのチャンスがなくなってしまっているわけですよね。

調整力公募をしているところは、デマンドレスポンスということで、その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のですが、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。ただ、当然、要件があるので、調整力の定義がありますね。広域機関の中である程度もっていればやらなくてもいいという話が当然あると思っていますので、そういった中で、今後ここをどう説明されるかということも、一回持ち帰ってしっかり考えていただきたいなと思っています。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

○野田関西電力執行役員　　今のお話は、I'のところという理解でいいですね。

○林委員　　そうです。今のはI'の話です。需要家側の話です。

○稲垣座長　　それでは、発言要請が山内先生、草薙先生から事前に出ていますけれども、松村委員は今の点についてですか。

○松村委員　　今の点です。

○稲垣座長　　それでは、どうぞ。

○松村委員　　今、やりとりがあったので明らかになったと思いますが、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けれども、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、こういう特別な対応のために必要なものは別枠にした。そして、その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、ネガワットが嫌い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、林先生がおっしゃったような問題意識はちゃんとそこに伝えて、これから、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だったと思います。

聞いている人がひょっとして誤解しなかったか心配になったので、余計なことをいいました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、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。資料5の8ページですけれども、下から2番目の要望として、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ことであります。これだけでは趣旨が分かりにくいのですが、先ほど野田オブザーバーは、調整力の公募調達については結果も公表されたということであります。

そうすると、それでは十分ではないという意味合いがあるのかなと思いますけれども、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お考えなのかというのは把握しておられますでしょうか。これは一般送配電事業者に作成してほしいのか、それとも監視委員会に作成してほしいのか。事務局として把握しておられるのか、お伺いしたいと思います。

そして、そのアンケートのこのような非常に重要な情報をもとに、恐らく平成30年度に向けて、また今年の秋に公募調達の実施を始めるとは思いますが、報告というものをもっと詳しく出していただいて、そして、新しい制度設計、先ほどの電源I-a、I-b、I´、こういったものの再整備——事実上、細分化だと思うのですけれども、そういったことにつながるのかということをお伺いしたいと思います。

以上です。

○稲垣座長 では、今の点について、恒藤課長、お願いします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長　これはアンケートに書かれたものをそのまま載せておりますので、どういう意図があったかは推測になりますけれども、恐らく電源Ⅰとして登録されるときに、では、実際、どれぐらい指令が来て、どれぐらい使われるのだろうか。要するに、キロワットアワーとしてはどれぐらい使われるのだろうかということのもう少し情報があると、次の公募のときに応札するかどうかという判断材料になると。そういう意図かなとは思っております。

そういう意味で、どの電源がどのくらい使われたかという情報をどうやって公表していくかというのは、先ほどの価格情報の公表ともあわせて、またこの場で議論をしていきたいとは思っております。

○稲垣座長　よろしいでしょうか。

それでは、山内委員、お願いいたします。

○山内委員　この問題は、調整力を公募して——公募するというのは別の言葉でいうとマーケットを使うという言い方だと思うのですが、マーケットでやるということですが、私の分野でいうと組織と市場の問題で、組織内で調達していたのをマーケットで調達するという形になるわけですね。そういうときに、メリット、デメリットとよくいうのですが、ここで講義するわけではないので。

そのうちの1つの問題は、製造業でいうと、すり合わせの問題に近いかなと思うのです。すり合わせというのは、組織内で部品などを調達すると、それに最適な製造物をつくるためにすり合わせが行われるわけですが、そのコストが小さい。それに対して、マーケットでいうと、そのすり合わせに対してのコストが発生するという話ですが、この場合はマーケットで調達するという事になったので、当然、そのすり合わせのコストが発生するだろうなと思います。

そうすると、10ページに書いてあるのですが、いろいろな要件があって、システムを運用する側はそのすり合わせのためにいろいろな要件を課して、その要件がこのマーケットに参入しづらいというところに来てしまっていると。このような理解ができるのではないかと思います。

そうすると、10ページのところで要件を緩和するというのは、すり合わせがちゃんと行われる——特に製造業の場合と違って電気の場合は、いうまでもないことですが、そのすり合わせがちゃんと行われないと安定性を欠いて、品質に大きく影響するということがあるので、そういう意味でのすり合わせがちゃんと行われる条件があるはずだと思

ます。この要件緩和するということであると、すり合わせがちゃんと行われることを確保する中で要件を緩和するということだと思うのです。

先ほど事務局からご説明があったように、どこまで緩和できるのかというのは、ある意味では公開の場というか、いろいろなところで議論して、私は技術的なことは分かりませんが、技術的なことも加味した中で議論していくのかなと思います。その意味では、これはいい方向だと思います。

もう1つは、すり合わせの話は、組織とマーケットというのは、組織かマーケットという二者選択ではなくて、その中間領域というのにいろいろ形態があって、それで運用をどうするのかということを考えていくのが通常のやり方で、例えば製造業だと、マーケットで全く知らない企業から買うのと、系列の企業でマーケットで買うのとでは違うわけですね。そうすると、その中間で、製造業の場合は通常はこういう規制がないので、最適な組織形態のようなものを、取引形態のようなものをつくり上げるという行為になるわけですが、これでもそういうことが必要なのかなと思います。

一方では、公募調達の透明性とか参加の自由度を上げつつ、すり合わせのコストを小さくするような取引の仕方のようなものがあって、それは広域機関の問題なのか、運用者の問題なのか、そういったことを議論することが必要なのかなと思いました。では、具体的にどうするのだというのと、技術的なことはよくわからないのですが、方向としてはそういう議論をする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す。

それでは、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員 ありがとうございます。私も、今回のこの限られた時間の中で、送配電事業者さんにきちんと検討していただいて、ここまでたどり着けて、これからの運用が楽しみだと思っています。

その中で、今回、いろいろなご意見があったと思いますし、いろいろな要件の緩和のような話もあったのですが、例えば、7ページと9ページで、発電事業者さんとアグリゲーターさんからみると、例えば相反するようなことが書かれている。それは、「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さんからのアンケートには出ていて、9ページでは、アグリゲーターさんからは、「応札時には需要家の確定を求めないようにしてほしい」とか、そういった相反するような意見が出ている。

このあたりは、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のですが、こういった意見をきちんと聞いて、もちろどこを落としどころにするのかというのはあると思うのですが、いろいろな難しい問題を抱えつつ、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なと思います。

DR自体運用に入れ込んでいこうというのは新しい試みなので、すごく大変だとは思いますが、新しいリソースだからこそ、うまく使えば非常に効率的だと思いますし、経済性もよくなると思いますので、この点は頑張っていただきたいなと思います。

それから、3ページの調達結果は確かに公表されていて、これよりも少し細かいものもあったと思うのですが、今回は旧一般電気事業者さんの入札確定者が多かったと思うのです。その中で、例えば、独立アグリゲーターさんが実際にどのくらい落札できたのかとか、もともとの一般電気事業者さんの需給調整契約からの移行がどのくらいあったのかとか、そのあたりをもう少し詳細に公開していただけると、あとはどういうお客さんが残っているのかといった検討もつけやすいかもしれないので、調達結果にしても、もう少し情報公開していただけるといいかなと思いました。

そして、先ほどからお話のあった運用実態のモニタリングは、それはもしかしたらこの委員会の使命かもしれないので、ぜひ丁寧に行っていただきたいなと思います。これからますますこの分野は発展することが期待されますので、いろいろな方のご意見をうまく調整して、いい落としどころをみつけていただきたいと思います。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

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。12ページの周知期間等というところをみて感じたことですが、周知期間だけでなく、この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、お話を聞いていて思いました。

と申しますのも、まず、DRの活用ということ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のですが、そこで、先ほど岩船委員からもあった話として、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お話があったわけですが、確かにこの意見にも一理あると思うのです。

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う、いろいろなデマンドレスポンスの事業者が独立してかぶらないように押さえた事業者のうち、一定のグループは活用できなくなってしまうというのは、社会的にみてもむだだと思うのです。

という観点からは、落札してから一定の需要家、対応される方々を押さえるというのも1つの合理的なやり方かと思えます。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、適切に対応する人が確保できないおそれもあるため、果たして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そろえることができるであるとか、そのような活用の仕方等も考えたときに、2ページにある昨年度のスケジュールということがこのままでいいのか、または、もう少し前倒しすべきなのか、そういった点についても応札時の需要家の確定が必要かどうかとか、そういったさまざまなものの組み合わせとして、総合的により活用がされるように設計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す。

それでは、林委員、お願いいたします。

○林委員　何度も申しわけございません。さっき野田オブザーバーからありましたが、11ページの調整力の話ですけれども、ネットワーク事業者の方々は調整力とかいろいろこれから集めていくのは非常に大変だと思いますので、とはいっても、いろいろ細分化してデータがとれてきたら調整力を少し分けていきまして、例えば、I-bとI'の間とか、必要な調整力はどのレベルのものがどれだけあるといいかと。そして、それに対して必要なものは、例えば調整力機能が必ず要するという要件をしっかりと出すということで、広域機関で議論していただいて非常にいいとは思いますが、そういうものをこちらにもちゃんと展開していただいて、しっかり議論していただいて、皆さんのコンセンサスをとっていただきたいと思います。

先ほど、私の説明不足で申しわけなかったのですが、例えば、I'などのネガワットということで、メールとか電話だけでやる調整力ということを束ねるよりも、これだけIoTとか通信の比較がされる中で、小さなネガワットをしっかりと集めてアグリゲートするこ

とで、I-bなどに対象を広げていく話は、さっき岩船委員からもありましたけれども、この辺の話は世界では結構動いていますので、そういったこともしっかりみていただきながら、対象とするものも、例えば蓄電池とか、世界的にはいろいろなものが動いているので、そういった中で、ビジョンと戦略的なものもお教えいただければと思います。それをやってくださいということではなくて、しっかり議論していただいて、またご説明いただければと思います。

以上です。

○稲垣座長　それでは、ご意見をいただいたようですので、恒藤課長、お願いします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長　まず、全般としては、今日いただいたご意見を含めて、このアンケートなりの要望を一般送配電にお伝えをして、ご検討を要請する方向で進めさせていただきたいと思います。

それから、いただいた議論の中で、運用のモニターが大事だというご意見がございました。これについては私どもの任務だと思っておりますので、しっかりモニターをして、次回あるいは次々回の委員会に出せるところから出して、ご議論を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、今日の議論を踏まえた上で、事務局から、各一般送配電事業者に対して、この制度の改善に向けた検討をお願いすることにしたいと思っております。

事務局及び一般送配電事業者においては、今日委員からいただいたご意見を踏まえて、調整力の公募調達制度の改善に向けた検討を始めていただけるようお願いいたします。

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　それでは、皆さん、長時間ありがとうございました。第17回制度設計専門会合はこれで終了とさせていただきます。ありがとうございました。

——了——