

電力・ガス取引監視等委員会 第28回 制度設計専門会合 議事概要

1. 日 時：平成30年3月29日（木）13：30～15：40

2. 場 所：経済産業省経済産業省本館17階国際会議室

3. 出席者：

稲垣座長、圓尾委員、安藤委員、秋池委員、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

（オブザーバー等）

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、國松亮一 一般社団法人日本卸電力取引所 企画業務部長、佐藤悦緒 電力広域的運営推進機関 理事、白銀隆之 関西電力株式会社 電力流通事業本部 副事業本部長、中野明彦 SBパワー株式会社 取締役 兼 COO 事業戦略部 部長、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、中野隆 九州電力株式会社 コーポレート戦略部門 部長（エネルギー戦略担当）、澤井景子 消費者庁 消費者調査課長、藤井宣明 公正取引委員会 調整課長、小川要 資源エネルギー庁 電力産業・市場室長、曳野潔 資源エネルギー庁 電力基盤整備課長、鍋島学 資源エネルギー庁 電力基盤整備課 電力供給室長

4. 主な意見

（1） 電力市場の活性化・適正取引の在り方について

<電気の需要家がスイッチングを行う際の「取戻し営業」について>

- 資料3について、6ページの論点2は、スイッチング手続きを制限しなくても、送配電部門と小売部門の情報遮断が適切に実施されれば、取戻しはなくなると考えている。小売部門から情報が流れているのが問題と考えている。
- 同6ページの論点3については、攻める側と守る側の旧一電の取り締まりが重要であり、差別対価の取締りが重要と考えている。
- 3ページの契約成立のタイミングについて解釈に違いがあるが、事業者によって2か月ものかい離があることは問題ではないか。これも精査する必要がある。また、4ページのスイッチング期間が1～2カ月のスパンがあるのは問題である。きちんと精査する必要がある。
- 1ページのスイッチングシステムの低圧と高圧が対象だが、関西地域においてこれ以外の高圧契約においても取戻し営業があると聞いている。請求書には供給地点番号を記載すべきであると考えている。
- 資料3の4ページについて、現小売電気事業者がスイッチング情報を利用して取戻し営業を行っているとのことだが、スイッチング情報は本人確認のみに使

えるのではないか。この点について、広域機関の業務指針については、265条に目的外利用が規定されているにもかかわらず、取戻し営業は目的外に当てはまらないという記載となっていることが理解できない。この点を徹底すれば、資料3の論点2以降で懸念されている問題点は解決され、この取戻し営業は生じないと考えている。

- ただし、取戻し営業をどのように規制するかについては、独禁法も踏まえて別の委員会で検討されていると理解しているので、その委員会の議論を踏まえて検討すべきではないか。
- 資料3の3ページの契約の成立時点については、広域の業務規程では、スイッチング開始申し込みが起こる前に契約が成立して手続きが進むと整理されていることから、3ページのD事業者やE事業者は間違っているのではないかと理解したが、この理解で問題がないか広域に確認したい。
- 265条の目的外利用の禁止については確認する。また、3ページの契約の成立の時期についても広域規定上の理解を合わせて確認する。
- そもそも確認として、例えば4月1日から契約を開始したいとしたら、X週間前に手続きを開始しなければ4月1日から契約を取れないとすると、取戻し営業をしたとしても4月1日に契約は開始できないはず。確認したい点は、新規参入者と旧一電小売で、手続きに必要な期間が異なるということはないのかという点である。少なくとも1社については、そういった苦情があることを認識しているが、本当にそういったケースはないのか。このようなケースが無いことを直ちに確認して頂きたい。もしこういったケースが無いのであれば、取戻し営業とはいったいなんなのか？これは取戻し営業というレベルの話ではない。送電部門と小売部門で法人がわかれていないという話である。それを踏まえたうえで、それを確認したうえで論点については議論すべきではないか。例えば、新規参入者に対してはスマメを設置するため長い期間が掛かり、自社小売にはより短い期間で手続きを行っているといったことはないのかを確認して欲しい。
- 次に、ここで起こっている事象については、独禁法の世界の考え方で考えることがよいのかはぜひ考えて頂きたい。例えば、新しい冷蔵庫を買うためにはX週間前でなくてはならない、また冷蔵庫の製品番号が分からないと新しい冷蔵庫が買えないといった非常に特殊な世界の話であることを考えて頂きたい。お客さんの要請があればよいといった整理でよいのかは疑問がある。そういった営業の問題が解決されないのであれば、スイッチングシステム自体を悪用する事業

者がいるのであれば、スイッチングシステムを維持すべきかどうかも含めて議論すべき問題である。

- 資料3の6ページの論点2については、情報遮断の問題ではなく、構造的に起こり得ることであり、取戻し営業はかなり行われていると認識している。というのも、スイッチングする際の手続きにおいて、高圧の一定以上の規模のお客様については、スイッチング支援システムには検索機能がついておらず、旧小売事業者で電話で聞くなどして情報を取得する必要がある。取戻し営業を規律することが必要と考えている。
- 同6ページの論点4については、新電力では到底提示できない価格で取戻しが行われるという事例があり、エネ庁の審議会においてもベース電源を持たない価格で公共入札が行われているということは指摘されている。こういった新電力が対抗できない価格が提示されるのであれば少なくともベースロード市場が作られるまでは規制が必要であり、規制対象は旧一般電気事業者とすべきと考える。
- 我々としては、対抗営業を否定しているわけではなく、公平性を担保してもらいたいと考えている。特に、どうやっても対抗できない価格が出されているため、それは規制してもらいたいと考えている。
- 資料3については、新川委員の指摘のとおり、市場支配力の問題というよりは競争のイコールフットィングの話であり、こういった情報を競争のために使うことを是とするかという問題と認識している。10年以上前だが通信のMNPという制度が出来たが、当初は同じような議論があった。しかし、現在ではそういった声は聴かないため、参考にしてはどうか。
- 資料3の取戻し営業については、当社としては行っていない。ただし、通常の営業活動の中でタイミングが重なるケースやお客様から要望があるケースもある。お客様からの要望があれば、料金の提案を行うこともあるが、それは清算金の案内などと合わせて行っている。お客さまに不利益がないように配慮している。
- 論点整理の中で、非対称規制が必要とあるが、こういった非対称規制は不要であると考えている。お客さまの選択肢の幅が狭まる可能性もあるため、お客様のニーズも踏まえて検討して頂きたい。

- 競争そのものは否定してはならないと考えている、条件は平等であるべきと考えている。支配的な事業者が、安値を提示するのは独禁法に関わる問題と考えている。
- 今回は、低圧部門の話ではないということだが、低圧部門でもお起こり得る問題だと考えている。電気使用量の多い低圧の事業者には特別な営業を掛けるという話も聞いたことがあるため、その辺りも踏まえて検討して頂きたい。
- エネットとSBパワーから指摘のあった、非常に低い価格で営業をかけているのは、より市場に高い価格で売ることが合理的であり、利益最大化に反するのではないか。利益最大化を優先すべきなのに契約を保持する方を優先するというのであれば、なぜそのような行動をとるのか確認して頂きたい。
- 利益最大化を優先すべきなのに契約を保持するような行為は、理論的にもありえる話である。航空業界の場合、ライバル会社が出てきた時点のみ安値でだすということをしている。そのあとは、通常値段を維持している。それが最大限の利益につながる場合もあると考えている。
- 取戻し営業について様々なご指摘があったが、まずは事実関係の確認が必要。ただし、いずれにしてもこの場において倫理的な観点から指摘を受けるような競争の在り方は望ましくないと考えられる。
- 佐藤オプザーバーから指摘のあった非常に低い価格での営業行為については、事実関係の確認は必要ではあるが、経済合理性が見いだせないのであれば、懸念はあると考えられる。

<グロス・ビディングの今後の進め方について>

- 資料4のグロス・ビディングについて、27ページの最後の3つのポツが重要であると考えている。グロス・ビディングの取組が着実に進展しており、そして市場に対して好影響を与えていることについては高く評価されるべきであり、引き続きの検証が重要である。また、詳細なデータ分析についても今後進めて頂き、より効果的な方法の検証を行っていただきたい。

- 資料4について、グロス・ビディングの取組が着実に進展しており、誰もが買えるような価格で玉だしが行われていることは良いこと。ただし、3ページの記載をみると、業者によって売りも限界費用ベースと宣言している事業者と、買いだけ限界費用としている事業者がいるが、どちらか一方のみ限界費用ということがあるのかといった点は、今後検証して頂きたい。
- 資料4のグロス・ビディングについては、これまでネガティブなことばかり言ってきたが、今回の資料では、やり方によってはポジティブな影響が発生する可能性があることを示していただいたと思っており、取組には感謝したい。
- また、グロス・ビディングの入札は売買共に限界費用ベースが原則とされているということだが、999円での買戻しを行っている事業者が存在している。このような価格が限界費用なのかという疑問もあるかもしれないが、状況によっては限界費用が高騰するということもあり得るため理解できる価格だと考えている。ただし、このような価格付けを行うのであれば、当然それ以下の価格であれば喜んで買うということであり、例えばDRについても、この価格以下であるならば当然買うものと理解した。999円という価格付けは、そういったことまで考えてされるべきものであり、安易にシステム上限だからこのような価格付けを行うようなことはないようにして頂きたい。
- 資料4について、グロス・ビディングが着実に進んでいるということが分かり、取組に感謝したい。しかし、17ページなどをみると、まだまだ目標値に達していない事業者もあり、ブロック入札の方法によっては約定しにくいといった報告もあったため、そういった入札方法を含めて、実質的な流動性の向上するよう引き続き事務局で検証して頂きたい。
- 資料4の18と19ページについて、グロス・ビディングのパターンについては、それぞれでいいところ悪いところあると思うが、資料に記載があるとおりでどちらがより効果的な方法なのかについて検証を行っていただきたい。
- グロス・ビディングについては、効果的な方法について検討することはおっしゃる通りで、特にブロック入札の割合が違うといった話もあるとのことなので、そういった点も含めて分析を進めて欲しい。
- 資料4については、取組が市場に好影響を与えているのは良いことだが、例えば

17 ページをみると、50 ヘルツ地域に対して 60 ヘルツ地域の取組が遅れているように見えるが、何か理由はあるのか。

- また、18 ページの例 4 の入札は市場に玉が欲しいときに出てこないことになるため、どうしてそのような入札方法を行っているのかは良く検証して頂きたい。

<自主的取組・競争状態のモニタリング報告>

- 電発電源の切出しについて、北海道電力の水力発電所の切出しについては、取組が遅いとは思っていない。前例が無い訳で、とても誠実に対応いただいたと評価する。
- 切出しを実施していない事業者は、ここまで時間をかけたのだから 5~10 万 kW 程度の量ではなく、しっかりとした切出し量を対応していただきたい。
- 相対取引についてグループ外への供給量は季節変動を踏まえると供給社数はむしろ減少している。相対取引については、引き続き状況を報告していただきたい。

(2) 電力の適正なネットワーク事業の在り方について

<1 月下旬に行われた東京電力 P G への広域融通について>

<旧一般電気事業者（発電・小売部門）による調整力 kWh 単価設定について>

- 広域融通はなるべく発動させない方が良いのか。社会的なメリットオーダーを考えると、あるエリアで限界費用の高い電源まで使い切った後に広域融通するより、早めに融通を行った方が、コストメリットがあるのでは。
- 資料の記載ぶりの問題だが、需給調整市場において、当初は三次調整力②のみを市場化することになるため、それ以外は調整力公募と同様の規律が必要になるという前提で検討していくとした方が良いのではないか。
- 東京エリアと他エリアとの違いにおいて、電源Ⅱの事前予約があるが、今後のことを考えると、電源Ⅱの事前予約はしない前提で考えるのが筋ではないか。今回の需給逼迫時には東京エリアに電源がなくなったが、調整力の広域運用ができるようになればこのような事態は一定程度避けられたのでは。
- 資料上は揚水が問題と見えるが、本来は調整力の効率的な調達・運用ができるかが重要な問題。ラストリゾートである広域融通はできるだけ使わないべき。

- kWh単価について、ある種の機会費用を入れている会社がいるように見えるが、本来は実コストで算定するのが合理的な気がする。水力、揚水の単価は非常に難しいが、引き続き検討を御願いたい。
- 広域融通の位置づけに関して、ラストリゾートなのか、それともある程度早い段階で運用するのが良いのか。費用効率的であることを踏まえ検討することが大切。
- 今回の太陽光の予測はあまりに芸がない。今後、より重要になるため、適切なものとなるよう取り組んでほしい。
- 運用段階と制度設計を区別して議論すべき。広域融通の位置づけを考えることは大事だが、本来的には広域融通はそもそもコストを無視してでも行うものであり、それに頼らないように制度設計すべき。今回の事象においては、送配電が市場アクセスできたらもっと上手く対応できたかもしれない。あくまで制度設計としては、ラストリゾートは使わないということを前提にすべき。
- kWh単価については監視が相当に必要である。広域調達が先になったことも踏まえると、重要な論点であり監視の体制を早く整えて頂きたい。この問題は非常に難しく、上げ単価が高いときは下げ単価も高く、その場合には下げ指令を出したときには、送配電事業者に入る収益も大きくなる。需給調整市場では、上げと下げで商品に分けるが、それまでの間 kWh の考え方について、整理することは難しい。
- 上げ単価にマージンを足して、下げ単価からマージンを引くことは負担を増やす方向になる。この点についても検討が必要になる。
- 太陽光の予測について、雪が積もったら太陽光は発電しないはずなのに、なぜこのような予測になるのか。
- 広域融通は非常時までは行うべきではないと意見あったが、需要家のコストを考えると、柔軟に融通できる仕組みがあっても良いのではないか。
- 広域融通が行われることは悪いことではない。今回の事象はリスクを認識する機会になった。今回は広域融通に頼らざるを得なかったが、このような事象はこれからもありえる。
- 東京エリアにおける調整力の大部分が揚水であるということを所与として考え

ると、ポンプアップの実施主体は考え方が色々あるが、費用負担は調整力提供者であるべき。

- 上げ指令単価の考え方、下げ指令単価の考え方については、様々な考え方が示されたが、資料上のh社、a社（上げ・下げ：ポンプアップ原資となった発電機の上げ指令単価÷揚水効率）の考え方によると、普遍性がある合理的な計算が可能になるのではないかという印象を持った。ただし、マージンの設定については、精査が必要では。
- 太陽光発電の予測外れについては、原因はわかっているはずなので、北海道電力や東北電力の知見をもらいつつ、他エリアでこのような事態が起きないようにしてほしい。
- 電源Ⅱの事前予約についての資料上の書きぶりは、事前予約することとしないことのどちらが望ましいと考えて書いたのか。供給力を広域融通するのは大事ではあるが、供給力を確保するために我々は市場を用意している。広域融通の前に、市場活用を前提に考えてほしい。

<一般送配電事業者の収支状況（託送収支）の事後評価について>

- 一般送配電事業者の平成28年度の収支状況（託送収支）の事後評価について、料金審査専門会合での議論を踏まえたとりまとめ案を報告した。なお、料金審査専門会合の座長からは、「今回初めての事後評価であり、どのように評価するかも含め試行錯誤したが、事業者からは経営効率化に向けた前向きなコメントが出てきた。今回の事後評価を通じて、今後の託送料金制度はどうあるべきか、効率化に向けたインセンティブをどう付与していくか、といった点を検討していくことが重要だ」という問題意識に至った」と御意見をいただいた。

(3) 法的分離（兼業規制）に伴う行為規制の検討（兼職等④・とりまとめ骨子案）について

- 資料9の10ページの「事業者の説明責任について」であるが、2つ目のポツの「事業者は以下のような事項を事前に監視委員会に説明する」という「事前」とは具体的にいつのことを指しているのか。
→実際に兼職する前という意味である。1人の人物が2つの会社を同時に兼職する前にと考えている。

- 資料 9 については、これまでの議論を総括して 7 ページにある形のこの 2 つを兼職例外として規定するということにかまわない。10 ページに関して、原則は兼職しないはずなので、例外に当たるときには兼職においても、なぜ兼職者を設けなければならないのかを説明していただき、必要性が理解された上で、兼職していただくという形で運用できることが望ましいのではないかと。
- 資料 10 について、まず、2 ページの(2)②であるが、「託送供給等業務の実施状況を監視する監視部門を別に置くこと」という部分だが、この監視部門は従前の議論を踏まえると、託送供給を担う部門、特定関係事業者から独立した部門の人員構成、指揮系統の下に入っているということになると思うので、その旨を明記した方が良いのでは。
- 次に、受委託の 4 ページの、(1)は送配電から発電・小売等の他のグループ会社に対して委託を行うケースであり、(2)は逆のケース。条文は第 23 条になるが、送配電会社から委託する場合については、発電・小売事業者に該当するグループ会社のメンバーだけでなく、より広い形で特定関係事業者として全体がカバーされている。(2)の記載と範囲が異なるので分かるように記載した方が誤解がないのでは。また、ホールディング・カンパニー形式での記載の範囲も合わせて記載していただいた方が分かり易いと思う。
- 最後は 6 ページの(2)の②において、「グループ内の発電・小売事業者等の主要株主」であるが、持株会社方式を採った場合は、親会社の主要株主までカバーされるという理解でよいか。
- 資料 9 であるが、7 ページの「確保されている場合」という表現に工夫がされていて、非常に賛同できる当然だが、内部監査も徹底して行われるように誘導するもの（ルール）を作り上げていただきたい。
- 資料 10 であるが、概ね賛同できるが、定性的な表現が気になる。4 ページの 96 行目「災害時の復旧対応など頻度が極めて小さい場合」と記載があるが、「極めて小さい場合」とあるが、業務の内容と頻度を踏まえて総合的に判断するため、この表現ということなのかもしれないが、極めて小さいとはどの程度なのか。3 ページの 70 ページの「サイズが小さいものに限る」と書かれているが、「サイズが小さい」とはどの程度のものなのか。
- 発電・小売会社が、法人格も分かれず送配電の親会社になるのは、親会社の部分と、発電小売事業者が全部一体になっているのと同じでないと論理的におかしい。そのような不透明な形の方が兼業・兼職がし易いといったことになれ

ば目も当てられないため、どちらの性質か不明なものは、両方兼ねていると見做すべき。従って、その中で、持株会社の社長に当たるような職といったようなことを考えるのではなく、持株会社の社長であり、発電会社の社長であり、小売会社の社長であるのでは。厳しい解釈をお願いしたい。

- 具体的に兼職しないという証拠として「議事録・メール等の保存・確認」とあるが、これは前回も言ったが、議事録で本当に大丈夫なのか。公開の場でやっている議事録であれば、改ざんすればわかるので信憑性があるが、取締役会の議事録は、これは議事録には残さないというようなことがないのか気になる。議事録とメールで十分だと誤認されないためにも、録画というのは例示として出て来る必要があるのではないか。
- 録画するのを監視委が全部見るのか、そんなマンパワーないのではというような意見が前回あったが、これは保存しておくというだけなので、常時、録画したものを全部見て行くというようなことは想定されていない。これは何か問題が起こった際に、その取締役が何故そのようなことを知っているのか、なんでそのような行動を取ったのか、なんでそのような発言があったのか、という疑わしい状況が起こった時に、確認するためである。だから、実際には起こらないことだから、ほぼ確実に見ないかもしれないが、いざとなったら確認できるとの例示である。
- 電事連について、電事連自体は任意団体のため、この委員会から何か言うということではないが、電事連は送電部門の人、小売部門・発電部門の人もいて、一旦会社から離れているため情報が筒抜けになっているのではないか。カルテル組織ではないかと疑われるような組織がずっと維持されたままで、それを前提としてどういう規律が必要なのかということと、電事連は、例えばTSOの団体が変わるとか、新規参入者も入る団体に改まるということを前提とした規律とでは違うのではないかということを発表した。然るべき機会にどうなるのか示していただきたいと言ったのだが、その後1度たりとも電気事業者から発言がなかったことから考えると、このまま続くのだろうと思う。このような不透明な組織が残っていることを前提として、こんな緩々な規制でいいのか。
- 検証や監視ということについて、これから更に議論を深めることになるが、目的を果たすのにふさわしいレベルで、効果と効率も考えた取組になればと思う。

- 資料 9 の 10 ページ、事業者の説明責任について、必要性というのが主観的に必要だというだけではなく、例えば他社ではそういう兼職をしないでも十分に業務が回っているのに、何故あなたの所では必要になるのかという議論になると思う。あくまで原則は禁止ということは踏まえていただき、今回提示されたものに該当しているから、自由に兼職していいわけではないことは確認したい。