

電力・ガス取引監視等委員会 第28回 制度設計専門会合 議事録

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 C O O 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. 議題

- （1） 電力市場の活性化・適正取引の在り方について
- （2） 電力の適正なネットワーク事業の在り方について
- （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

○新川総務課長 それでは定刻となりましたので、ただ今より、電力・ガス取引監視等委員会 第28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、本日も御多忙のところ御出席いただきまして、誠にありがとうございます。御都合により、大橋委員から途中退席される旨、あらかじめ御連絡をいただいております。

それでは早速でございますが、議事に入りたいと思います。以降の議事進行は稲垣座長にお願いしたく存じます。よろしく申し上げます。

○稲垣座長 皆さんこんにちは、お忙しい中ありがとうございます。本日の議題は、議事次第に記載した3つでございます。本日も議題が多い状況ですが、15時30分頃の終了を見込んでおりま

す。議事の状況から30分程度延長する可能性がございますのであらかじめご了承をいただけますと幸いです。ただそれぞれの御用がおりということも承っておりますので活発なご議論頂きたいと思いますが、今日は非常に論点が多いので時間の関係でやむなく制限させていただくこともあるかと思いますがどうぞご了承ください。議論の時間を確保するために、事務局からの説明はできるだけコンパクトにお願いいたします。

なお、本日の議事の模様は、(ユーストリームで)インターネットで同時中継も行っています。

それでは、議事に移ります。議題1 電力市場の活性化・適正取引の在り方について、事務局から説明をお願い致します。

○木尾取引制度企画室長 資料の3、4、5についてご説明をさせていただきます。まずは資料の3でございます。電力自由化のスイッチングを行う際の取戻し営業取戻し営業についてということになります。右下のページ番号で一ページ目をお開き頂ければと思います。

まず前提としてスイッチングプロセスをどうやって行えるかということですが、本日の議論は基本的には低圧を含まない高圧以上の議論でありますけれども高圧契約の大部分については広域機関が運用してございますスイッチング支援システムを利用して行えるということになってございます。具体的なフロー図を添付させて頂いてございます。

そのうえで2ページ目でございますが、こういった行為を取戻し営業取戻し営業といっているかということですが、お客様が新規事業者に申し込みを行う、そのうえでスイッチング支援システムを使って廃止取次が行われますがその後近い時期に現小売り事業者による営業行為として取戻し営業取戻し営業が開始されるということでもあります。

具体的には従来よりも、現事業者とスイッチング開始前に契約していた金額よりも安い料金プランが提供されるであるとか、同時に違約金請求の予告が行われる結果として、事業者がスイッチングを撤回するということが多いという指摘があるということでもあります。

その上で、この問題の捉え方として4ページでございますけれども、基本的には営業の自由ということで一般電気事業者、支配的事業者も含めて営業は原則として自由だろう。一般的には営業活動を通じて、価格や付加価値をめぐる競争の発言が行えるというように考えてございますけれども、一方で、新事業者にスイッチングを行うという意思決定をした需要者に対して、こういった取戻し営業取戻し営業が行われるということの結果として、状況によっては新電力の事業が困難になるということも考えられなくはないと。営業法と独禁法の世界かもしれませんが、そういうこともあるかも

しれないということをごさいますて、その上であり得る論点、対応策についての論点として5ページ、6ページに紹介をさせていただいております。

まず5ページでございます。5ページに書いてあることですが、情報、特に廃止取次の情報の利用の仕方に着目した論点でございますけれども、1点目は、いわゆる廃止取次の情報。それ自体は、お客様の同一性を確認するというこの観点から、現小売事業者へ通知されるということ踏まえると、そういう情報を営業活動に使うということについて、どのように考えられるのかということが論点1でございます。

1'でございますけれども、これも情報の利用の仕方でございます。現行のスイッチング支援システム上では、廃止取次の情報は、スイッチング開始後、直ちに現小売事業者に行くということになっているわけでございますけれども、スイッチング開始から終了まで1、2ヵ月くらいかかるということが通例であります。スイッチングが終了してから現行の事業者へ通知するというのもよいのではないかと。実際、携帯電話などではそのようになっているのではないかと指摘もあるということでございます。

その上で次の6ページでございますけれども、論点2と3として、営業活動に着目した論点でございます。今申し上げましたとおりスイッチングが始まってから終了するまでは1、2ヵ月くらいかかることが多いということでございますが、考え方によっては需要者がスイッチングするという意思決定を既に行っているということ仮に尊重するというのであれば、スイッチングが終わるまでの間について、そのプロセスに介入ということ自体について禁止するというようなことについて、どのようなことが考えられるかということでもあります。

この場合は、留意点もあるだろうというように考えてございまして、現小売事業者との小売供給契約上は、いってみれば違約金が発生するということもあるわけでありまして、お客様がその事実を認識しないでスイッチングの意思決定を行うということも現実にはあり得るということ踏まえますと、現小売事業者、違約金が発生しますよということを需要者に伝達に行くということまで禁止することは恐らく難しいのではないかとこの考え方もあり得るだろうと思っております。あるいは、さらに需要者本人から現小売事業者に対してオファーを求めるといことも論理的にはあり得るだろうということでございます。

こういう留意点があるということ踏まえて論点3ということでもあります。論点2の範囲をもう少し縮小して、取戻し営業取戻し営業のうち、スイッチングを機会にして引きとめのために安価な料金を、あるいは宅別に安価の料金を提供してスイッチングを阻止すると。そういう行為に限って禁止

するということはあるかということが論点3であります。

その上で、論点2、3に共通しますけれども、論点4として、こういうルールを仮に設けるとすると、その対象は誰なのかということでありまして、論点2、3も独禁法と似た観点でございますが、競争の歪曲というものに着目したものになる可能性もあるだろうと思っておりますが、その場合には、市場支配的事業者であれ、何らかの規模があつて競争に影響を与えるような一定程度規模が大きい事業者に限定して、こういうルールを適用するということもあり得るかもしれないということが論点4でございます。

さらに論点5というところでございます。これは個別に私どもとして既に個社に対して指導をしている話でもあります。個別の事例として、需要者がスイッチングをするに当たって、小売供給契約上、自由に契約を解除できるということになっておらず、需要者が希望する値段を現小売事業者に通知を求め、その希望する値段を現事業者が提供できない場合に限り契約が終了するというものがみられるわけでございますけれども、そういう契約を提携する。あるいは、仮に現時点で残っているとしても、そういう契約条項を行使するというようなことは競争を促進するという観点からすると適切ではないのではないかということでございます。

以上が資料3でございます。

その上で資料4でございます。今度は卸の世界とございますけれども、グロスビディングというものについて説明をさせていただければと思います。資料1ページでございます。

お聞きいただきまして、まず右下のページ数の2ページ目にグロスビディングの概要を紹介させていただいております。3ページに旧一般電気事業者各社の表明内容を掲載させていただいておりますけれども、基本的には年度末、あるいは1年程度をかけて販売電力量の10%程度にもっていくと。その後、将来的には2、3割程度にもっていくということが目標として表明されております。

その上でグロスビディングに期待される効果でありますけれども、3点くらい考えられるだろうと思っております。1点目は市場の流動性の向上ということでありまして、グロスビディングは、ご案内のとおり、限界費用ベースで、買いも含めて、売り買いとも入札が行えるということの結果として、買い入札の限界費用が約定価格を下回り、全量買い戻しとならない場合も十分にあり得るということございまして、そういう場合には、市場の流動性向上に貢献するということなのだろうと思っております。

2点目で価格変動の抑制ということでありまして、両面において約定価格帯近傍の売り入札、買い入札が増加するという結果として、売買の入札曲線それぞれの傾きが緩やかになるという効果

があり得るだろうと思っております。

3点目、透明性の向上ということでございますけれども、社内取引。分社債でいえばともかくとして、一般論として社内取引、なかなか明確にならない場合が多いかと思っておりますけれども、そういう社内取引価格が明確になるという意味での透明性の向上効果があるのではないかと考えてございます。

その上で、ちょっとページは飛ばさせていただきますけれども、実際に、こういう効果を期待して回収しているわけですが、現実の使用の状況がどうなっているかということも11ページ以降で紹介させていただいております。

まず11ページでございますけれども、グロスビディングの開始以降、旧一般電気事業者の売り入札量は一貫して増加しているということでございまして、約定量の85%は売り約定になっているということでございます。

その上で、右下のページ番号でいうと12ページでございますけれども、買い入札の状況というものを紹介させていただいております。その上で14ページでございますけれども、こういう流動性が向上しているという結果の面もありますが、いわゆるヒストリカル・ボラティリティもグロスビディング開始と前後、軌を一にしてやや低下傾向にあるということでございます。

一方でグロスビディングの実施状況と。各社が表明していただいている内容の実際の実施状況ということで17ページで紹介させていただいております。販売電力量比はおおむね 1.4%から 9.5%の世界になっているということでございます。

18ページでございますけれども、グロスビディング、子細にこちらのモニタリングの世界で拝見していると、大きく分けると2パターンくらいあるのかと考えてございまして、豆腐というのでしょうか、全時間帯で同じような量の入札が行われるというのが1つのパターンです。

逆に今度は右側のパターンでございますけれども、自社需給の何%みたいな形で連動して、一種、グロスビディングでの量は相当でこぼこがある。そういうものもみられるというところでございます。おおむね左側のパターンに入るのが6者くらい。右側のパターンのものが3者くらいという状況になってございます。

その上で、22ページに買い戻しの状況というところについても簡単に紹介させていただいております。

こういうことを踏まえまして、27ページに現状の分析、今後の進め方ということでまとめをさせていただいておりますけれども、総じて申し上げますと、グロスビディングの取り組みが着実に進展

しているということだろうと思っておりますし、当初、期待していたとおり、流動性の向上であるとか、価格変動の抑制といった効果は高いのかというように考えてございます。

今後、グロスビディングの効果をさらに検証していくという観点からすると、継続的にグロスビディングの入札・約定量というものの推移等を分析するということが必要だと思っておりますし、あるいは、本日のご議論の中で必要なことのご指摘があれば、そういう意見についてもモニタリングをしていきたいということを通じて、さらなる効果の発揮に努めていきたいということでございます。

あと、3点目でございますけれども、資料の5でございます。定期的なものでございますけれども、自主的な取り組み・競争状態のモニタリング報告ということでございまして、3ヵ月に一度やらせていただいているものであります。右下のページ番号でいうと2ページであります。

時間の関係で要点のみご説明させていただきます。

まず、取引上の状況ということでございます。一番冒頭でございますけれども、JEPXにおける取引量の電力需要に占めるシェアというところでございますが、現時点では、昨年12月時点で7.8%ということになってございます。その直前の10月から12月期の8.2%よりわずかに下がっているところでございますけれども、これは基本的に分母になる日本の電力需要量が、昨冬は非常に寒かったということも踏まえまして、かなりふえたということで下がっているということ。一時的に下がっているものであるというように理解してございます。

その上で一番下から2項目の相対取引というところでございますけれども、これは旧一般電気事業者による相対取引でございます。相対取引による供給量の割合がかなりふえてきていると。特にその中でもグループがエリア外の新電力に対する相対取引というものがふえているのかなということがみてとれるというように考えてございます。

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。

皆様から、およそ2時10分をめぐりにご意見を賜りたいと思います。資料が3つございますので、ご議論いただくときは資料幾つについてということでご指摘いただくとともに、取戻し営業取戻し営業については論点が示されておりますので、その論点のどこについてとおっしゃっていただけると整理がしやすく存じます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

なお、今日の取戻し営業取戻し営業とグロスビディングについては、今後も検討を続けてまいりますので、今日のところは検討すべきポイントとか、ご意見を賜りたいと思います。どうぞよろしくお

願いたします。

それでは、草薙委員、願いたします。

○草薙委員　ありがとうございます。私、資料3の6ページの論点2を中心に、まずコメントをさせていただきますと思います。

論点2の考え方ですけれども、私は、スイッチング手続開始後の取戻し営業取戻し営業を制限することがなくても、スイッチングにおける託送保護の情報管理を徹底し、託送約款の内外一致の運用を徹底するということができればよいのだろうというように思います。今はこれが不十分なために不当な取戻し営業取戻し営業が可能になっているということではないかと思います。つまり、事実上、ネットワーク部門から小売部門に直接的な情報が流れているということではないのか。もしそのようなことが本当にあるのであれば問題ですので、精査が必要ではないかと考えます。

また、論点3の方でありますけれども、攻める側と守る側が競合するときに、特に守る側から競争排他的に提示される不当な値下げというものがあって、これがすなわち差別対価による旧一般の市場支配行為になっているという可能性があらうかと思います。この取り締まりこそ必要なのではないかとと思います。

3ページのところですけれども、参考として掲げられておりますスイッチング契約の小売供給契約成立時期が新電力の小売格差でかなりバラエティーがあるということがわかってまいっております。4ページにありますように、解釈によって最大2ヵ月ものタイムラグが生じるということは問題ではないかと感じております。これは法的解釈でありますので、監視等委員会の方で何か解釈の指針のようなものを定めていかれるとよろしいのではないかとと思います。契約が成立しているのだということを認識した場合に、契約当事者の行動にも、その自覚があらわれるはずだというように考えます。

なお、1ページの一番目の「●」の2つ目の注にもあります。注が2つあるのですが、2つとも重要な注でございます。今回、スイッチングシステムの対象である500キロワット未満の案件。つまり、低圧の全てと高圧の一部の議論を対象とされているわけですけれども、少なくとも関西では、このスイッチングシステムの対象から外れる500キロワット以上の高圧特高における取戻し営業取戻し営業のことも深刻な状況にあると認識しております。

例えば、業務用、あるいは工業用の契約において、料金請求書に供給地点特定番号を示さないでお願いして、小売部門への電話を誘導するというようなことがいわれます。こういったことが本当にあるのだとしたら、これはまさに、そのようにいわれても仕方がない。誘導しているではないというようにいわれても仕方がない状況だと思います。請求書には供給地点特定番号を明記されることが望ましい

と思いますので、監視等委員会におかれて、そのような誘導、あるいは指導をしていただければありがたいと思います。

それから、資料4のことにつきまして若干コメントをさせていただきたいと思います。

グロスビディングのことですけれども、27ページにきれいにまとめていただいております、5つ「●」がありますが、最後の3つの「●」が非常に重要というように考えております。グロスビディングの取り組みは着実に進展しているのだということ。市場環境に対しても好影響が確認されている。そして、この取り組みを各社頑張られているということで高く評価すべきというように考えます。

それから、引き続きの検証、分析が重要である、当然のことであると考えます。

最後に書かれております詳細な取引データを収集・分析しつつ、より効果的なグロスビディングの実施方法や、その他改善策等についても分析・検討を行っていくこととしてはどうかという事務局案に賛成したいと思います。

以上です。ありがとうございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、新川委員、お願いいたします。

○新川委員　　資料3について申し上げたいと思います。

論点の5ページ目からになりますけれども、ここで提示されている問題は基本的に2つあると思っております、新小売電気事業者から伝達を受け、スイッチングの申し込みを受けて、この顧客がスイッチしようとしているのだなという情報を現小売業者だけが知るという状態になって、他のコンペティターは、その情報を知ることができないという中で、現小売電気事業者だけが取戻し営業取戻し営業というような活動をやっているのではないかというのが、ここで指摘されている問題だと思います。

競争のイコールフットィングという観点からは、スイッチングに関する情報をなぜ現小売事業者に伝達しなければいけないかというと、それは本人確認をするためという目的だけなので、その目的のためだけにその情報を使えるということをまず明示する必要があるかと思いました。

その観点で申し上げますと、いただいた資料の最後のページに、広域の規則の265条ということで目的外利用禁止という条項が入っているので、当然ここで営業活動のために使ってはいけないということにすればよいという解釈になるのではないかと思ったところ、その末尾のところには、取戻し営業取戻し営業は目的外とは解さないと書いてあるので、この趣旨が、私たちは意味がよくわからなく

て、なぜこのようにあえて解釈しておられるのかお伺いしたいと思いました。

むしろ、ここの部分は、営業のために使ってはいけなくて、あくまでも 260条、この上の、もう 1つ前のページの広域 3 の規則の 260条の 4 項というものをみると、明らかにスイッチングの本人確認する。本人確認ができれば、それを回答して、原則としてスイッチさせるというように書いてあるので、最初の目的だけで使うということを徹底すれば、今のここで提示されているような問題はかなり回避できるのではないかと思った次第です。

ですから、今の部分は支配的事業者だけではなくて、全ての現小売電気事業者のポジションにある人が同じような規制を受けるのだというように思います。

それを踏まえますと、結局、取戻し営業取戻し営業、論点 2 以降に 3、4 という問題というのは、これは早くもスイッチングするという情報を知って活動をかけてしまうから、こういうことになるわけで、きちんと情報を遮断して、小売のところにおいてそういった情報が行かないようにしておけば、そもそもそこだけが先んじてとめにいくという行為もかなりなくなるのではないかと思うので、余り問題がなくなってくるのかと思って拝見いたしました。

特に取戻し営業取戻し営業と呼ばれるような活動を、どのように規制するかについては、今の独禁法の観点で、旧一般電気事業者が、どこまでの営業活動だったらできて、どこからがだめなのかというところを別の委員会でご検討されていると思いますので、そこでの検討をベースにして、どこまで……。その局面においては新電力さんと旧一般電気事業者は違う規制がかかってきて、支配的事業者については、独禁法上、活用？された規制がかかってくると思うのですけれども、その枠の中で、どこまでできているか、できないかは、規律の線引きをすればよいのではないかというように思いました。

最後の論点 5 というのは、こういった条項を、例えば、旧一般電気事業者の規約上？に入れているのであれば、不公正な取引方法に当たるのではないかと思いますので、こういった条項を入れることは禁止するというか、規制していいのではないかというように思っております。

これがその論点で、もう 1つ、4 ページですか、3 ページの問題ですか、どこで契約が成立しているかという問題です。これについては、少なくとも広域の 9 ページにある規則をみますと、254条というところですが、この規則の条項だけみると、スイッチング開始申し込みというものが起こる前に、新小売事業者との間の契約が成立して、申し込みが起こるという手順で動くことが想定されているというように私はこの条文を拝見しました。もしそうなのであれば、4 ページのスイッチング申し込み時点では、既に新契約は成立しているということになるのではないかと思いますので、そう

いった意味で、3ページのDとかEといったような対応方法ではなくて、少なくとも広域の規則はスイッチング申し込み時点において既に成立ということが前提になっているのではないかとって拝見したのですが、そういう理解でいいのか広域さんの方にお伺いできればと思いました。

以上です。

次が資料4です。資料4につきましては、グロスビディングが一定の効果を発揮していて、しかも、これは稼働している電源についてグロスビディングが行われるので、価格についてもより現実的なというか、みんなが買えるような価格で玉出しが行われているというように理解いたしました。非常によかったと思っています。

これは質問ですけれども、23ページにグロスビディングの取引体制というもので、各電力さんの体制の説明が載っておりますが、これの右側の情報遮断の有無という欄をみますと、例えば、C電力というのは、売り入札だけ限界費用ベースでやっていて、DとかEというのは、買い入札だけが限界費用ベースという意味でしょうか。これは行政さんによって売り買いと書いてあったり、売りと書いてあったり、買いだけになっていたりして違いがあるので、それぞれが若干違う扱い、運用されているのかどうかということ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した。

松村委員に伺います。発言要求順ですと松村委員ですけれども、広域の資料の3の10ページの問題について広域に質問が出ていたりしますので、先に、広域の方にお伺いしてもいいですか。

○佐藤電力広域的運営推進機関理事　　2つ質問というか、コメントをいただいたとって思っています、まず1点目の資料3の11スライド目の「※」、どうしてこう解釈するのかわからないという新川先生からのコメントがあって、済みません、私、資料6しか勉強してこなくて、これを初めてみまして、役所の担当課長にもお聞きしたところ、初めて御覧になったということなので、どういうところから出てきたのか、ちょっと確認させていただきたいというのが1点目です。

あと、それを考えていたので、2点目の、これも広域に確認したいと思いますというご発言を聞いたのですけれども、何を確認されたいのか、済みませんが、もう一度教えていただけますか。

○稲垣座長　　それでは、今日のところはご意見を賜ることが主の目的なので、その解釈についてはまた後ほどこちらにご意見をお寄せいただくなりして、またそのように進めさせていただきたいと思っています。第2点は契約の成立の時期に関する問題です。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 時間に協力しなくて大変申しわけないのですが、資料3に関してはかなり不満というか、まず問題の設定が狭過ぎるのではないかと。それから、問題の深刻さというものの捉え方が足りないのではないかと。スピード感がなさ過ぎるのではないかと。このまま放置したら本当に、例えば、関西地区では競争が死んでしまって、対策するところにはほとんど新規参入者というのはいなくなっている状態にならないかと本気で心配しています。

まず、そもそも取戻し営業取戻し営業以前の段階で相当深刻なことがあるのではないかとということをお心配しているので、それが無いということを確認させてください。

まず第1に、例えば、4月1日から契約をとりたいということがあったとして、そのX週間前には手続をとってください。スイッチングの手続をとってくださいということが仮にあったとします。新規参入者が仮に旧一般電気事業者からとるとということがあったときに、少なくともX週間前には手続するわけです。その後、旧一般電気事業者が取り戻すといったって、X週間前には手続をとらなければいけないわけで、そこから取戻し営業取戻し営業をしたとして、仮に1日でも、1週間でもかかったとしたら、4月1日には本来間に合わないはずですよ。だから、原理的に取戻し営業取戻し営業というのは本来できないはずですが、それはX週間前というよりもはるか前に、規制よりもはるか前に手続をとったということだとすると、やられたということがあるのかもしれないのだけれども、本来あり得ないわけです。

これ、念のために確認したい。そんなことは絶対あり得ないと思いますが、新規参入者ならX週間前に手続をとらなければ、4月1日からとれないけれども、旧一般電気事業者は、その後、取り戻しても、4月1日から契約を守れるとか、もともと仮に旧一般電気事業者から新規参入者がとられて、それがX週間前よりももっと後というのに手続を始めたのに4月1日に間に合うなどというような、明らかに対称性を欠くようなことというのは絶対に起こっていませんよ。制度上無理ですよとまでは聞かないですけども、そんな不公正なことは起こっていませんよということをおまず確認させてください。

○木尾取引制度企画室長 現時点で把握しているものはございません。網羅的に調べているわけではございませんけれども、ないはずであると思います。

○松村委員 もしないはずだとすれば、取戻し営業取戻し営業とは一体何なのかということが我々には理解できないのです。少なくとも、私、監視等委員会さんにはいつているのではないかとと思うのですが、そういうことがあるのではないかとこの苦情は、そういうろくでもないことをしているということをおいわれているのは西の方の1社しかないのだけれども、そういうことがあるということをお

際にうわさのレベルで聞いていて、本当に監視等委員会さんのところに、そういう苦情は行ってないのでしょうか。

○木尾取引制度企画室長 済みません、改めて確認させていただきます。

○松村委員 これは相当深刻なことで、取戻し営業取戻し営業などというレベルの話ではない。仮に自社の中では、送電部門と小売部門との間でまだ法人格が分かれていないので、託送契約みたいなものを結ぶ必要もないと。だから、例えば、関西電力の小売部門から来たものは7週間よりも前でも受け付けるけれども、新規参入者のものは7週間よりも後では困りますなどということがあったとすれば、それは公平性、イコールフットィングという観点からみて、取戻し営業取戻し営業の可否などというようなレベルではなく、はるかに深刻なレベルで重要な問題なので、そのような例があるのかどうか。今まで1件たりともなかったということを全電力会社から一言いってもらえれば、それだけで済む話なので、直ちに確認していただきたい。

それを踏まえた上で、この後、このことは議論しなければいけないのではないのか。そもそも、私、取戻し営業取戻し営業というのが問題になるとすると、原理的にぎりぎりに出したもので取り戻せているという事実があるとすれば、本当にそういうことがなければつじつまが合わないような気がします。本当にそういうことがないのかどうかということをまず確認してください。

その上で、そんなことは本来、原理的には起こらないはずのことなので、そのところについて、不当にそこだけ安値で取り戻すことを禁止するというのは、もちろんないよりあった方がいいのですが、そもそも論として何か変なことが起こっていないか。起こり得ないことが起こっていないかということもまず確認していただきたい。

そのときに妙な理由。つまり、もともとが新規参入者のときにスマートメーターがついています。だから、もっと短い期間でできるのです。あるいは、旧一般電気事業者からのものだと、スマートメーターをとりかえるというので時間がかかるので、新規参入者には長い時間要求しているけれども、自社の小売部門には要求していないなどというわけのわからないことをいったとすれば、それは旧一般電気事業者が新規参入者に優先的にスマートメーターをつけますといったのは、そういう取戻し営業取戻し営業をするために、一見親切にやっていたように見えるが、実はそういうためにやっているのかという疑いさえもたれかねない。しかも、ほとんどの旧一般電気事業者がやっているならともかくとして、もし、一部の旧一般電気事業者だけがやっているとすれば、ほかのほとんどの人にとって迷惑行為以外の何物でもないということなので、事実関係をまず調べてください。

次に、ここで起こっていることは独禁法の発想でいいのかということとはちゃんと考えていただきました

い。つまり、これはもの凄く特殊な世界であるということは考えてほしい。いつも同じことをいっていますが、冷蔵庫を売るというときに、今まで日立のものを使っていたものを東芝に変えますというのだったら、もう変えると決めたときに、すぐ運ぶということが当然できるわけです。

でも、電力の世界ではどうなっているのかというと、4月1日から新しい冷蔵庫を使いたいというときには、X週間前に届けなければいけないというルールになっている特殊な市場だということはぜひ考えていただきたい。しかも、その供給地点番号だとかというものを知って手続きしなければいけないというのは、冷蔵庫でもともと使っている日立の冷蔵庫の製造番号や製品番号みたいなものがある、その製品番号をあらかじめいわないと、新しいものを買うという手続きができませんという異常な世界になっている。異常な世界なのだけれども、それは理由があってスイッチングシステムというものが、あらかじめやっているということではあるが、こういう特異な世界で、申し込みをした後の話、契約が成立した後の話。そうすると、その後、もう一回営業に行くというのは、営業の自由という観点からみて、それを制限するのはカルテルではないかなどというようなちょっとピントのずれた発想はどう考えてもおかしいのではないか。お客さんの方がいつてきたら許してもいいのではないかということは無条件に言えば、それはお客さんのためになっているようにみえるのですけれども、今までだって、お客さんの要請があったのですといういいわけで、事実上、営業していたなどというのは山のように例があるわけですから、本当にそれで実効的なものになるのかどうかということをちゃんと考えていただきたい。

もし、それでも営業の自由だということをもとにして、そういうえげつない営業をするというような変なところがごく一部でも残っているなら、今度はスイッチングシステム自体を考え直すということも必要になるのではないか。今いったように、冷蔵庫を買うのにX週間前にあらかじめ届けなければいけないなどというような異常なことというのをやめるということだって重要な選択肢。スイッチングシステムというのは、それなりに理由があって、こういう仕組みになっているので、これを全部廃止してしまうなどということをしたら、とてつもなく大きなコストがかかるわけだけれども、そのようなくでもない営業をする事業者というのがいるということをもとにして、しかも、それは一般法では違法ではないでしょうというようなことで開き直っている事業者がいるということをもとにして、そのようなスイッチングシステムを悪用する事業者がいるということをもとにして、本当にこれを維持していいのかということ、もう一度考えなければいけない。これは相当大的な問題。スイッチングシステム自体が本当に、このまま維持すべきかどうかということも含めて考えなければいけない問題だと思います。

それから、供給地点番号などというようなものを、簡単に手に入るようにしていない事業者に関しては、そのようなものをいわなくても手続できるということをするのが絶対に必要ではないかと思えます。

次、資料4、グロスビディングですが、私はネガティブなことばかりいって申しわけありませんでしたが、この資料をみれば、相当にポジティブな可能性があるということを示していただいたのではないかと思います。やりようによっては無意味になるということはあるけれども、逆にいえば、やりようによっては大きな意味を生む可能性がある。

しかも、今回の資料では、そういう方向に進んでいる可能性が十分ありますよということを示していただいたのではないかと思います。というのは、やり方としては発電所1個を割り当てて、それを全部グロスビディングにやりますというような、あらかじめこういうことをやってほしいということが示されていたようなことを忠実にやったださっているような事業者もあるようにみえます。

それから、完全に自由に買い戻せるということをするのと無限大の価格。上限の999円で常に買い戻すなどということをするれば、ほぼほぼ無意味になるわけですが、限界費用ベースで買い戻すということがある。限界費用は電源が完全に切れてしまっている状況では無限大になるということはあるので、999円というのは限界費用に基づいていないとは思いません。したがって、そういうものが出てきたからといって非難されるようなものではないと思えます。

ただ、ここで考えていただきたいのは、買いで999円を出して、これが限界費用だということは、限界費用はそれよりも高いわけだから、例えば、DR事業者が出てきて、うちはキロワット100円くらいで供給できるのだけれどもということがあったら、そういうものを出している事業者は当然喜んで買ってくれるのですよね。喜んで買ってくれるというのは、もちろんそれよりも安く売りたいという人がいれば、そっちから買うということではあるのだけれども、そうでないような局面。つまり、ほかにもう手に入らないというような局面だとすれば、100円だって200円だって900円だって買うのですよねという覚悟があって、この999円というのを出しているのですよね。それを、物すごく安直に切れているからというので、機械的に999とやっているのではないのですよねということは確認する意味があるかと思っています。

次に資料5のところでJパワーの切り出しのことがもう一度出していただけたのですが、北海道電力さんの水力の切り出しに関しては、こんなに遅いではないかというような印象をもたれるとすれば、それは誤りですということは一応いわなければいけない。水力というのは、もともとのところでは切り出すということが想定されていなかったのだけれども、それでもできるではないかということ

が後からいわれて検討したということなので、もうすぐ出てくると思うのですが、それはとても誠実に対応していただいたというように解釈する必要があると思います。

一方でいつもいっていますが、まだ確定したものを出示してくださっていない、一度も出していなかった事業者さん、これだけ待たせたのだから、当然それなりの大きなものが出てくるのですよね。まさか、5万とか10万というような寝ぼけた数字が出てこないですよというように。近々に出てくることは期待していますが、再び失望するなどというようにないことを期待しています。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、谷口オブザーバーお願いいたします。

○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 ありがとうございます。私から、資料3と4について発言させていただきます。

まず資料3についてですけれども、6ページの論点2から4に関係する部分で、論点2のところで先ほど草薙委員から情報遮断の問題だというお話があったのですが、そうではなくて、構造的に起こり得るというところを少しお話しさせていただきたいと思います。

実際、我々の顧客の中でも、松村委員がご指摘された時間軸の問題は置いておいて、取戻し営業取戻し営業というのはかなり多く出ていると。これはもちろんエリアによりますが、出ているという事実がございます。

これはなぜかという、スイッチングをする際の手続において、先ほどの供給地点の特定番号というのが必要になるのですが、高圧以上のお客様については、現在のスイッチング支援システムで検索機能というものがついていなくて、お客様に過去の請求書等の書類から探してもらうか、もしくは、電力会社に問い合わせをして確認してもらうしかない。こういう状態で、やはり電話で現在の供給者に問い合わせをした際にお客様にスイッチングの意思があることが伝わってトラブルが発生するというような取戻し営業取戻し営業に発展するということが複数出ております。

特に最近あるエリアのお客様が同じような行為をしたときに、意向に沿わず、スイッチングのとりやめをかなり迫ってきて、お客様との間でトラブルになった。こんな事例まで出ているくらいの状況ということでございます。確かに取戻し営業取戻し営業を禁止する際に、本当に違約金がかからないかという、顧客に納得した上でという確認の配慮は必要かと思いますが、やはりこういった取戻し営業取戻し営業を規律するようなルール化というのは必要ではないかと思っております。

それから、論点3、4の関係になりまして、特に論点4で、先ほどの松村先生の整理になると、論

点4で絞ること自体に意味があるのかということとはございますが、我々の観点から見たときにコメントさせていただきますと、現在、我々の大口のお客様に対して新電力には絶対に提案できない金額ですという営業で、実際、我々が市場をどんなに活用したとしても、常時バックアップをうまく活用したとしても到底及ばない価格で奪還といたしますか、取戻し営業取戻し営業が行われる。こういった事例も出ていますし、1月末にエネ庁の作業部会の事業者ヒアリングの中でも、自治体等の入札案件に分析すると、ベース電源をもたない新電力というのは到底困難な価格帯で落札される。旧一般電気事業者が落札するというケースが多数存在すると。こういうものが現在の実態でして、こういうことを踏まえると、やはり取戻し営業取戻し営業が起こった際に新電力が構造的に対抗できないという現状がある中では、この規制対象事業者というものを決めるのであれば、ベースロード市場等の競争環境というのが十分整備されるまでの間は、旧一般電気事業者を対象とすると。こういった論点の検討も必要ではないかというように考えます。

次に、資料4のグロスビディングについてですけれども、先ほど来出ていますように、グロスビディングが始まって以来、取引所がちゃんと同化をして、旧一般電気事業者の方々がしっかり取り組んでいただいているということでもまずは感謝を申し上げたいと思います。

一方で個社別という観点でみると、初年度の取引目標に対してまだ大きく乖離があるという会社も複数社ございますし、過去の資料の中ではブロック入札が多用されることによって価格高騰の要因となるようなケースもあるという分析もございましたので、一層の改善に向けた取り組みというのも一方で必要ではないかと思えます。

今後の進め方、27ページの最後の「●」のところにも記載されていますけれども、やはりネットビディングとグロスビディングを分けた上でブロック入札の利用の適切性や取り組みがおくれている会社の理由を分析するようなことを行いながら、実質的な流動性向上に向けた分析・検討というものをぜひ進めていただければと思います。

以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、S Bの中野オブザーバー、お願いいたします。

○中野S Bパワー株式会社取締役兼C O O事業戦略部部長　ありがとうございます。資料3、4、5、1点ずつです。手短に済ませます。

3については、ほぼ谷口さんがおっしゃられたことと同じ内容ですが、要は対抗営業を我々は別に否定しているわけでも何でもなくて、公平性を担保していただきたいということを申し上げておりま

す。ですので、構造的にも少し問題があるように思いますし、あと、私たちなどの実感からすると、やはり新電力ではどうやってもかなわないという価格を最後に出されるケースが多く、低圧などでも同じようなことが起きておりますので、そのあたり、もう少し深掘りしていただきたいと考えております。それが資料3でございます。

資料4、グロスビディングでございますけれども、これは本当に効果が出てきていると思っております。大変感謝しております。ただ、18、19ページでございますようなパターンについて、これは、いいところ、悪いところがあるのではないかと思いますけれども、一般電気事業者さんによってパターンが違いまして、この辺の評価が、ここにも書かれておりますように、もう少し検証を行っていただきたいと思っております。

それから、資料5でございます。33ページに相対取引の話がございます。これはもちろん時間がたてば量も増えてきますし、冬場でしたら量も多くなるのは、当然であろうと思うわけですが、グラフをみていただければおわかりになりますように、件数が全く増えていないわけです。例えば、自社エリア外のグループ外向けでは、9月時点では8社だったものが、12月時点では6社と、逆に減っているというような状況もございますので、この辺は引き続きモニターしていただきたいと考えてございます。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員　私も手短かにですけれども、まず資料の取戻し営業取戻し営業のお話です。最初に新川委員がおっしゃった点が、私は何となく理解できるかなと思って……。これは市場支配力の有無という話よりも、競争のイコールフットィングの話なのだろうと思います。つまり、旧一般電気事業者か、新電力かということではなくて、このような情報を競争のものとして使うかどうか。供給地点番号ですか。使うことを是とするのかどうかということが論点なのかと思います。

もう10年以上前になりますけれども、MNPはマポータビリティーあって、要するに通信で、携帯電話の番号をもったまま事業者を移転できるというのがあって、あれも当初同じような話があったのです。電力の方がまだまして、通信は契約しているところに行かなければいけなかったのです。契約しているところに行かなければいけなかったという意味ではすぐわかるわけです。誰が移りたいというのは。

当初、同じような議論をされていたのですけれども、今はもう聞かなくなって、制度的にもその

あたりは随分改善されたのかなと。私、つまびらかには知らないですけども、そのあたりも振りかえられるといいのかなというような感じがしています。それが1点目です。

グロスビディングに関してですが、最後の論点としていただいている効果的な方法について検討したらどうかということは、まさにおっしゃるとおりかと思っております、特にグロスビディングの入札の形態、ブロック入札の割合が各社で違うというような姿も出ているみたいですけども、そうしたものはどのような要因で来ているのかということを含めて分析されるというのは1つ、私にとっても興味深い論点だと思っております。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、小山オブザーバー、お願いいたします。

○小山中部電力株式会社執行役員販売カンパニーお客様営業部長 ありがとうございます。

資料3の取戻し営業取戻し営業についてお話をさせてください。当社としましては、スイッチングプロセス中にスイッチング情報を利用した取戻し営業取戻し営業というのはやっておりません。ただし、通常の営業活動の中で、たまたま偶発的にスイッチング申し込み時期と重なることはあると思っています。

それから、スイッチング申し込みをしたお客様から当社の方へ問い合わせをすると。そういうケースもあるかと思えます。こうした通常の営業活動の中で、契約期間満了前のスイッチングにより清算金が発生するというお客様には、その旨説明しております。

それから、お客様とお話をする中で、ご要望があれば料金提案もやっております。これは、ただ、清算金が発生するということを認識せずに契約を廃止するという事で、お客様に不利益が生じないよう配慮しているもの。あるいは、お客様のご要望に応じて提案しているということですので、その機会を捉えて取戻し営業取戻し営業を行っているということではございません。資料の5ページのところで、論点整理の中で冒頭にルール整備について書かれていますけれども、当社としては、取戻し営業取戻し営業をやっていないので、その必要はないと感じています。仮にルール整備を行う場合は、お客様からのご要望を契機とした営業活動といったような、競争阻害?にならない営業活動にまで支障を来すことにならないか懸念しております。

それから、6ページの論点4のところで一部の事業者に非対称規制を課すということについて記述されていますけれども、この問題が、スイッチング情報を営業活動に利用するという行為自体が本来の目的から外れているという問題定義であることからしますと、その主体が大規模事業者かどうかにか

よって区別する必要はないと考えております。

いずれにいたしましても、お客様の選択機会、検討機会を奪うことにならないか。お客様に不利益とならないかといった観点から、お客様ニーズも踏まえ、慎重に検討していきたいと考えております。

以上です。

○稲垣座長 圓尾委員、お願いいたします。

○圓尾委員 まず資料3については、私、SBパワーの中野委員と意見はほぼ一緒で、余り詳しく申し上げませんが、競争そのものは否定してはならないと。競争は大いにやっていただきたいと思うのだけれども、やはり条件が平等というのは当然守らなければいけないという観点は大事だと思います。

ただ、私が問題だと思うのは、支配的事業者といえるような立場の人が、一部の顧客について特殊な料金を提示するというのは、独禁法の観点ということになると思いますけれども、大きく問題になるのではないかと思います。この観点では整理していただきたいというのが1つ。

それから、資料4に関しては、これだけいろいろ効果が出てきているというのは非常にありがたいと思いますが、各社ごとの状況を見てみると、まず1つは、50ヘルツに対して60Hz側の取り組みがおこなわれているというのは何か理由があるのかというのは、もし示唆するものがあれば、また検証して教えていただきたいというのが1つ。

それから、18ページのところに入札例として4つくらい挙げられていますけれども、入札例4のように、需給逼迫のときに出てこない。本来、このときにこそ市場が熱くなってほしいときに出てこないということで、自主的ということなので強制はできないと思いますけれども、入札例1とか2のような形にはならないものかと思っておりますので、ここも特に入札例3、4の右側にあるような会社さんについては、どういう考えでそれを選択されているかというのも、その理由について検証していただきたいと思っております。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

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。

一言だけですが、資料3のお話です。今回は低圧部門の話ではないということですが、同じようなことが起こる可能性がなくはない。細かくて面倒くさいからそんなことまでしないと

ということなのかどうか。小口でも、たくさん使う人はわかるわけですから、そういうところに対して特殊な営業をかけているという話は聞いたことがありますもので、そういう意味で同じようなことがスイッチした人に対して起こるといようなことが起こらないのかどうかということも含めて、今後も監視していただきたいと思った次第です。よろしく申し上げます。

○稲垣座長　それでは、佐藤オブザーバー、お願いいたします。

○佐藤電力広域的運営推進機関理事　これは事務局の方にはお願いですけれども、先ほどエネットの方と、SBパワーの方と、圓尾先生からもお話があったのですが、非常に低い価格で営業攻勢をかけて、それでとられてしまうことがあるとおっしゃった。それはどういう意味があるのかとっていて、つまり、そんなに安い価格だったら市場に出せばもっと利益が上がるのに、契約を保持するということはどういう意味があるのかと。つまり、担当者だったらいろいろノルマがあるから、何が何でも失うなというのわかるのですけれども、営業部長とか、企画部長とか、偉い人は、一体どういうことを目的にして絶対に契約を保持しなければいけないのかというのがよくわからないと。それよりも利益を最大化の方がよほどいいし、そこで保持されたって、市場と比べてどんどん低い価格で売ったら、どんどん利益がなくなって、高くしてやったら、どうせ切られるだけだったら、どういうことを目指して、そういうすごく低い価格を出すのが合理的なのかということもぜひ聞いていただければと思います。

以上です。

○稲垣座長　それでは後ほど。松村委員、お願いいたします。

○松村委員　もちろん担当者に聞くということはあると思いますが、理論的にも、そういうことがあり得るといことは既によく知られている。一番極端なケースは、航空会社がライバルが参入した路線の前後だけ物すごく低くするということがあって、狙い撃ちのように追い出そうとすると。そうすると新規参入者が入ってきて、新規参入者が入った顧客だけ徹底的に取り戻すということをする、そこでは赤字になったとしても、それで入ったら、あの電力会社は潰しにかかるから入れないというレピュテーションを立てるといようなことが利潤最大化につながるということはある得ないというわけです。利潤のことを考えないで愚かな行動をしているという可能性ももちろん十分あるとは思いますが。

○稲垣座長　それでは、時間の関係もありますので、このあたりにしたいと思うのですが、企業さんからまたご意見を伺いますけれども、やはり事実関係をまず確定させることと、関連法制も多数に上る。あとは通信、商品先物、需要者等の保護という観点でも、そうした知見がいろいろな領域にあ

る。さまざまな論点があろうかと思えます。そして、電力の中での競争というものをどう考えるかということになると思うのですが、そうしたことを踏まえて、今のご意見をいただいて、これは私からのお願いですけれども、やはりこの場で倫理的な観点から指摘を受けるような、その中で競争を議論しなければいけないというのは不幸だと思うのです。やはり、そうしたことが問題にならないような環境をつくる。その上での競争ではないかという気がするのです。泥の中で競争をやるという話ではないと思うのです。国民のインフラの電力というのは。その辺も踏まえてさまざまな検討をしていただきたいと思えますが、木尾室長、お願いします。

○木尾取引制度企画室長　本日、の資料3及び4、5も若干ございましたけれども、多数いろいろな観点からの厳しいものも含めたご意見をいただきましたので、今後、具体的な案をつくられるかどうか頑張って検討したいと思っております。

最後に佐藤委員からご指摘いただいたことで申し上げますと、私どもとしても事実関係がどこまで、本当に事実なのかということは別途確認する必要があると思えますけれども、仮に申告いただいている話が事実なのであれば、それは経済合理性が容易には見出せない。競争市場排除目的なのかというような懸念はもつところがございますので、いずれにしてもきちんと事実関係を調べてみたいと思っております。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、改めて整理をお願いいたすと同時に、ご検討を進めていただきますようお願いいたします。

ご協力いただきましたが、次の論点に移りたいと思えます。議題2、電力の適正なネットワーク事業のあり方について事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　資料6を御覧ください。1枚めくって、資料6の2ページでございます。

1月下旬から2月にかけて、計7日間にわたりまして東電PGエリアに向けまして需給逼迫に伴う広域融通というものが行われております。

これにつきましては既に広域機関、あるいは資源エネルギー庁の審議会でも分析等が行われておりますが、1月のインバランスの確報値も踏まえまして分析をいたしましたので、その結果をご報告いたします。

1枚飛んで4ページを御覧ください。資料6の4ページでございます。東京電力パワーグリッドに

よりますと、この1月下旬に数回行われました広域融通の要請につきましては、調整力として使用している揚水の貯水量が低下し、その後の時間帯における予備率が低下する懸念が生じたためであったということでございます。

また1枚飛んで6ページを御覧ください。この週のエリアインバランスの発生状況がどうだったかということを示してございますが、東電PGが融通を要請した1月23日の夜の時点は不足インバランスが発生しておりませんで、23日昼の時間帯で大きな不足インバランスが発生しておりました。恐らく、この時間帯に調整力として揚水を多く使用し、貯水量が低下したということと推測されます。

7ページに、では、そのエリアインバランスの内訳はどうだったかということを示してございます。赤が太陽光の予測外れ、緑がそれ以外のインバランスでございますが、不足インバランスの大部分がこの赤いところ、太陽光の予測外れでございました。特に23日の大きなところは、最大でH13需要の12.7%の太陽光の予測外れが発生しておりまして、これは東電PGエリアでは過去最大のものでございます。

次の8ページに、この期間の太陽光の計画値と実際の発電量を示してございます。紫が計画値で、赤が発電量でございますが、23日から26日にかけて、同じように比較的多目といいますか、計画を立てて、実際にはそんなに発電しなかったという外し方をしていたということでございます。

この原因につきましては、この4日間、おおむね晴れではあったのでございますが、22日に積もった雪が解けなかったために発電量は少なかったためと考えられてございます。

また、飛びまして12ページに、この期間の東電PGによる調整力の活用状況をグラフにしてございます。この濃いオレンジ色が電源Ⅰでございまして、主に揚水でございますが、22日の昼、23日の昼に調整力として使われ、なかなかその分をポンプアップできなかったというために貯水量が減少し、23日の夜から融通を受けてポンプアップをしたということかと思われまして。

ここまでの分析で何が起きていたかというのを少し単純化してまとめますと、太陽光の予測外れで、大きな不足インバランスが発生し、それを埋めるために電源Ⅰ、主に揚水を大量に使い、他方で、さまざまな事情で域内の電源Ⅱの揚力が少なかったためにポンプアップが十分にできずに、融通が必要になったということになるのかと考えております。

この絵の中で、濃い赤い色の部分が電源Ⅰ'でございまして、Ⅰ'を何回か使われていたということがわかっていただけるかと思えます。必ずしも、不足インバランスがすごく大きかった時間帯でないところでも使われていたようでございます。

13ページに、その電源Ⅰ'であるデマンドレスポンスの活用状況をまとめてございます。

14ページを御覧ください。この太陽光の予測外れでございますが、H3需要に対する比率で見ますと、東電PGエリアよりも大きな太陽光発電が発生している地域。下に表をつけてございますが、そういうエリアもあるわけでございますが、今のところ、そういうエリアでは広域融通には至っておりません。東電PGとの違いとして、ここに「○」が3つ書いてございます。この3つがあるのかと考えておりまして、1つ目が電源Ⅰに占める揚水の割合。東電PGは契約する電源Ⅰの多くが揚水であるということ。2つ目は、電源Ⅱを事前予約というようなことができているかどうか。中部、四国、九州では、大きな下ぶれの可能性がある日は自社小売に事前確保を要請し、自社小売りは、その要請にこたえている。それに対して、東電PGでは、そのようなことは行われていない。3つ目ですが、今回、東電PGエリアでは複数の電源トラブルが発生していた。こういった点があるのではないかと考えられるところでございます。

2枚飛んで17ページを御覧ください。今回の融通において、融通元がどのようにして送電したのかをまとめております。電源Ⅰだけを使ったところもあれば、電源ⅠとⅡを組み合わせで使ったところもございました。量が多かった東北電力は、電源Ⅱを多く使っていたということでございます。

続いて18ページを御覧ください。融通時の連系線の使用状況でございます。オレンジが融通で使った分、青がゲートクローズまで空き容量として残っていた部分でございます。幾つか融通によって空き容量がなくなったと思われる時間帯もあり、そこでは時間前取引が制限されたという可能性もございます。

19ページは、この期間における時間前市場の約定量と料金の動き。それから、20ページは全国、それから東京のインバランス量と料金の動きを載せてございます。21ページと22ページに今回の分析から得られた示唆を記載してございます。まず21ページ、調整力確保という観点では、電源Ⅰを長時間継続して使うといった場合に、揚水について課題がありそうだという点。電源Ⅰが揚水に偏ることがいいのかなど、調整力公募の要件など今後精査していきたいというように考えてございます。

それから、揚水のポンプアップについてでございますが、東電PGは揚水のポンプアップを送配電が行うという契約になっていると聞いておりまして、電源Ⅱの揚力を使ってポンプアップをしております。そのため、域内を電源Ⅱの揚力がポンプアップ速度の上限になってしまうということで、他の地域では調整力提供者がポンプアップをするという契約のところもあると聞いておりまして、場合によっては調整力提供者が時間前市場なりで域外から電源を調達し、ポンプアップするということも、

やり方によっては可能なのかというように考えてございまして、どういう方式が望ましいのか、これからやり方の組み合わせも含め、効率性にも配慮して検討していきたいと考えてございます。

最後22ページを御覧ください。太陽光の予測外れについてでございますが、今回、23から26日までの外れでございますが、最初の日状況を踏まえて、それ以降の改善はできたのではないかとと思われるところもあり、事業者においてさらなる予測精度の改善が望まれるところでございます。

その上で、この予測外れの対応については、資源エネルギー庁についても役割分担に関する議論が行われ、小売発電後、一定の役割を担っていくべきとの方向性が示されております。こういった議論とも連携して検討していきたいと考えてございます。

特に一番下、調整力の調達ぶりのあり方については短期的、中長期的対策の論点で検討していきたいと思っております。

以上でございます。

続いて資料7を御覧ください。2ページ目からでございます。前々回の会合で、調整力ですが、大部分、その各エリアの旧一般電気事業者の発電・小売部門が提供するという状況が継続するということを踏まえまして、これらが提供する調整力のキロワットアワーの単価について何らかの規律が必要かどうかということは今後検討していくとされたところでございます。今回、各社がどのような考え方で、この単価を設定しているか各社に聞いて調べた結果をご報告いたします。

3枚飛んで6ページを御覧いただけますでしょうか。6ページが、火力についての各社の回答のまとめでございますが、最も多かったのが①の回答でございまして、燃料費、その他の変動費からキロワットアワーを受けて設定しているという回答でございました。それ以外に②、それに一定のマージンを載せて設定しているというもの。それから、③は少し特殊な例でございまして、LNGのタンクに制約があるため、上げ調整に使うと、その後の時間帯で石油のたき増しになるということを考えて、石油の単価を引用しているというものでございました。

これらの回答について考えられる論点については下に載せてございます。

また飛んで9ページでございます。9ページに、水力についての各社からの回答をまとめてございます。このうち、①、②、③についての会社につきましては火力の単価を引用しておりました。これは上げ指令で出力増をすると、貯水池の池が、貯水池の水が減るので、その後の時間帯で火力を使うということになることの考えで設定していると思われませんが、どの火力を引用するかによって3つのパターンがあったということでございます。

④、⑤、⑥の会社は火力の単価を引用せず、マージンだけ乗せる。あるいは諸経費だけ、あるいは

ゼロ円という設定になっているということでもございました。

それから、また1枚飛んで11ページでございます。これが揚水についての各社の回答まとめでございます。これについては先ほどもありましたが、揚水のポンプアップを誰が実施するかによって大きく2つに分かれておりまして、調整力提供者がポンプアップすることになっているという①、②については、それを前提に価格を設定し、送配電がポンプアップをするという③から⑥についてはマージンだけ、あるいはゼロ円という設定でもございました。

以上が各社からの回答のまとめでもございまして、最後13ページに今後の検討の進め方を載せてございますが、この現状を踏まえて今後事務局で、調整力のキロワットアワー単価に関する規律のあり方について検討を深め、できればたたき台のものをつくりまして、またこの場でご議論いただきたいと考えてございます。

大きな論点としては、ここに記載のとおりと思っておりますが、アドバイス等ございましたら、ご意見をいただければ幸いです。

以上でございます。

○稲垣座長 続いて、日置室長、お願いいたします。

○日置NW事業制度企画室長 では、資料8を御覧いただければと思います。平成28年度託送収支の事後評価ということでございまして、本年1月以降、料金審査専門会合で4回にわたって議論してきた結果を御報告させていただきます。

この託送収支の事後評価でもございますが、公開の場でヒアリングをすることで託送料金の低廉化や経営の効率化を促していこうという取組でもございまして、今回が初の試みでもございました。昨年10月にもこの制度設計専門会合で御議論いただいた内容も踏まえて評価を進めてきた次第でもございます。

その評価結果につきまして、8ページ目以降を御覧いただければと思います。こちらは先日議論されたとりまとめ案から抜粋した資料になってございます。この2つ目以降が評価結果の概要となりまして、まずは(1)として収支の状況を総括しております。今回話題になりました点としまして、次の9ページ目を御覧いただけますでしょうか。

設備関連費に関してでもございますが、グループ全体の財務状況を考慮いたしまして、修繕費を繰り延べたという事業者も見受けられたということで、一番下のパラグラフでもございます。2020年の法的分離の趣旨も踏まえると、送配電部門は、その公共性を踏まえ、グループ全体の収支にかかわらず必要な投資を行うべきとの見解が示された次第でもございます。

続きまして、飛びまして11ページ目でもございます。コスト削減に向けた取組ということでもございま

して、まず今回の会合では 120を超えます各社からさまざまな経営効率化に向けた取組が共有されたところをごさいます、他社の取組も参考にしながら、さらに取組を進めてほしいと各社に要請しているところをごさいます。

続きまして、仕様についてごさいます。ここでは各社に対して仕様を可能な限り共通化することで調達コストを削減してほしいと要請しているところをごさいます。事業者からも今後に向けた取組が表明されているところをごさいます。

飛びまして16ページ目をごさいます。調達に関してごさいます、今回の事後評価の過程で調達価格情報を可能な限り公表していかないと評価ができないといった課題が浮上いたしました。そこで今回、情報公開の在り方について、更に検討を深めていくと。そういったことを示させていただいています。

続きまして、下段の競争発注比率についてごさいます。この比率に関しては年々上昇していることは確認されたわけをごさいます、この比率もさることながら、調達市場での実質的な競争が働いているかどうか重要といった認識が示されたということをごさいます。

続きまして、飛びまして20ページ目をごさいます。高経年化対策や設備投資に関して議論もなされまして、こちらに関しては中長期的な視点で計画的かつ効率的に対策を進めることが非常に重要といった点が確認されたところをごさいます。

最後、22ページ目をごさいます。今後の取組ということで大きく3点挙げられております。

まず1点目としましては事後評価の強化ということをごさいます、今回確認してきた内容については今後しっかりとフォローアップしていくこととさせていただきます。

2点目といたしましては、今後、発電機を新規に接続する際に必要となる工事費負担金、こちらについてもデータ分析を行うことで費用削減を促していくというようにさせていただきます。

3点目といたしましては、次のページをごさいます。効率化を促す新たな仕組みの検討ということで3点ごさいます、1つ目は、送配電部門として効率化目標の在り方について今後検討を進めていくという点。2点目としましては、例えば、新規に系統連系する際の対応も含め、送配電事業者に求められるサービスレベルを多角的に評価する方法について、海外事例も参考に検討を進めていくという点。そして、3点目をごさいます。更なるコストの削減。そして、将来に向けた投資を促すインセンティブの仕組み。そうしたインセンティブを含む託送料金の在り方について関係部局とも連携しながら検討を進めていくといった点をごさいます。

なお、参考資料といたしまして、資料8—1には今回のとりまとめ案の全体を提出させていただ

ているところでございます。こちらについては必要な修正を加えた上で、今後公表していく予定となっております。

以上でございます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

なお、資料8については報告事項のことでございますが、料金審査専門会合座長の山内委員からのご発言をいただきましたら幸いです。

○山内委員　　内容については今、日置室長からいっていただいたとおりですけれども、今回初めての事後評価ということで、どのようにやるかということから我々はいろいろ試行錯誤でやったわけですが、各社がいろいろな事例があって、それを比較対象とすることによって、我々なりの方向性を出したというように考えています。

ただ、それ自体は電力各社の方も、自分たちもその成果を生かしながら、コスト削減に向けた努力をするというようなお発言がありましたので、前向きに捉えていただいたかと思っております。かなり細かいところまでやりましたけれども、これからどのように託送料金を規制していくのかということについて、我々としても少し考えるべきだと思いました。それが最後のまとめにありますけれども、例えば、インセンティブを使った規制のあり方等について検討する必要があるかというように思っております。

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、委員の皆様からご発言を求めたいと思います。前の議題で20分ほど超過しておりますので、ぜひご協力のほどお願いいたします。

それでは、佐藤委員お願いいたします。

○佐藤電力広域的運営推進機関理事　　2点あります。まず最初が資料6のところ、これは監視等委員会の事務局の方とも、電ガ部の方とも、私どもで今後ぜひ意見交換をさせていただきたいのですが、何をいいたいかというと、広域融通ということが、そもそもいいのか悪いのかというか、どう位置づけるかという議論は余りしていないような感じがしまして、何がいいかというか、広域融通はなるべく発動させない方がいいのかどうかということも、そもそも議論はしていないと。どうということかというか、本当に社会的なメリットオーダーを考えるのだったら、例えば、東電で全ての電力設備を使い切ったものを確認して、それでも足りないから、広域融通というのは実は逆のような気もして、非常に効率が悪い石油火力か何かを動かすよりももっと早く広域融通した方が場合によ

ってはいいような気もしなくて、どういう行為がよろしくなくて、どういった行為がいいかというのはもうちょっと議論させていただきたいという気がして、それをお願いしたいというのと、委員の先生方ともぜひご意見をいただきたいということでもあります。

全然違うのが資料7で、これは箸の下げ卸みみたいなことをいいますけれども、13ページ、今後の進め方のところで、たしか、この前のタスクホースでは鍋島室長がご担当で私からいう話ではないのかもしれないですけれども、需給調整市場は、市場創設後当初は三次の②のみが、いわゆる市場にして、ほかが公募を続けるということでコンセンサスが得られたはずですので、そうなると、こう書くというよりも、需給調整市場創設後当初は三次の②のみ実質的な市場の売買で、その他に関しては公募を続けることとなったことを念頭に置いて引き続き同様な規律が必要となることも念頭に検討を進めるといように書いた方がいいのです。念頭が2つになってしまっておかしい感じがしますけれども、という気がしました。

○稲垣座長　ありがとうございます。

本日いただいた議論を次の検討に生かしたいと思いますので、どうぞご意見をお願いいたします。大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員　途中で退席してしまうものですから、先に発言させていただきます。

まず資料6ですけれども、今回の1月22日からの件について、いろいろな角度でデータで示していただいて、かなり理解が深まったなという感じがしています。

前提条件として、東京エリアと他エリアの違いということで14ページ目にいただきましたけれども、今回、今後のことを考えていく上で、前提条件として電源Ⅱの事前予約の有無というようなことが書かれているわけですが、事前予約をするということは前提としないで議論した方が筋なのだろうと思います。

今後のことを考えてみると、今回、東京エリアに電源がなくなってしまったということなのだと思います。調整力の広域の運用も今後できるようになるということもありますので、同じような事情が生じたとしても、広域の運用が可能であれば一定程度今回の事態が避けられたのかもしれないですが、そのあたり、今回の他エリアにおける電源Ⅰ、Ⅱの状況もいただいているので、この数字をみている限り、私、間違っているかもしれませんが、比較的広域運用がきちんとできればうまくいく。広域融通しなくても、今回の事態は避けられるのではないかという気がいたしますけれども、そのような目で今回の事例を精査していただけるといいのかと思います。

揚水に若干論点が特化し過ぎてしまっているかもしれないなと思って、こういうことを申し上げて

いるのですけれども、基本的に揚水でもとうが、何でもとうが、調整力として十分な調達運用が可能なのかというところが論点だと思いますので、できるだけ、そのラストリゾートである広域融通に頼らないで、その市場で調達できるような形にもっていくのが多分正常な姿なのだろうと思います。

もう1つ、次の資料でいただいたキロワットアワーの単価の設定の考え方についてというのはかなり専門的な論点だと思っています。

これ、私の理解が間違っているかもしれませんが、物によったら機会費用を入れているところがあるのかという感じがするのです。ここもよく考えなければいけないのですけれども、本来だと実コストでいくのかなという感じがしないでもないですが、このあたりも含めて、私も頭を整理しないといけないと思うところがあります。特に水力とか揚水のところというのは、多分非常に難しいところだと思うのですけれども、引き続き議論させていただければということでコメントとさせていただきます。

ありがとうございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。

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。資料6の件と、私も佐藤委員がおっしゃったことと同じようなことを考えておまして、広域融通というものの位置づけ。ですから、さっき大橋委員からあったように、ラストリゾートなのか。それとももう少しきちんと、ある程度早い段階で運用して、全体としてうまくいけば、それはそれでいいのかなという気もして、大事なのは費用的に効率的なことが、ある程度いろいろなトラブル等含めたリスクも考慮に入れた上で経済性がいいのが一番だと思いますので、その広域融通が発生したからいけなかったのか。要するに、今回のことはだめだったのかどうかみたいなのところも含めて、その位置づけを少し整理した方がいいのかと思いました。

ただ、太陽光の予測発令に関しては、確かに8ページをみる限り、余りにも芸がない予測だったなという気はしますので、ここはすごく本気を出して、今後重要な点だと思いますので、真面目に取り組んで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。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、佐藤オブザーバーから提起された点、複数の方からコメントがあったのですが、2つの点は区別していただきたい。

1つは、運用の段階で、広域融通はなるべく使わない方がいいのか。もっと早く出した方がいいのかということからすると、例えば、今回のようにDRというものを温存できない状況に追い込んでしまったわけです。ほかの地域では総体的に余裕があったなら、もっと早く出してもよかったのではないかなというようにことすらいえるということからすると、運用の段階でできるだけリストラクティブにすべきだということをする、コストも大きくなるし、安定供給という点からも問題が起こってくるということはあるかもしれない。だから、その位置づけはちゃんと考えましょうというのはとても重要な点だと思います。

しかし、一方で、広域融通はコストというのは考えないで出すわけで、安定供給上も必要なのだから出してくれというので、出し先の方はすさまじくコストが高くても出してもらうというような意味で、ラストリゾートだし、相当強力なものなのです。そうすると、制度設計としては、できるだけそれに頼らなくても対応できるような制度設計を考えるべきだという、事前の準備としては、やはりなるべく使わないで済むような制度設計をすべきだと思います。今回のような場合にも、もし送配電部門が市場に直接アクセスできたとしたら、もうちょっとうまくできたかもしれない。その結果として発動も少なくできたかもしれないというようなことは、少なければ少ないほどよいというよりは、事前の準備としては、その方がよいということなので、運用の話をしているのか、制度設計の話をしているのかというのは分けた上で、制度設計をするときには、やはり私はラストリゾートはできるだけ温存できるように、もっと効率的な調達ができないかということを考えるべきかと思いました。

次にキロワットアワーですが、これは広域調達ということがフルに入ってくるのは大分先になりそうということからすると、ここは相当重要だ。マーケットに任せるので監視は余り必要なくなるというのは相当先になりそうなので、できるだけ早い段階で体制を整えて監視できるようにすべきだという点で出していただいたのはとてもよかったと思います。

一方で、これはとても難しく、価格が高いとすると、上げのときのコストは高くなるけれども、マージンというか、差が余りなければ、下げのときというのも、たくさん払ってもらえるということなので、高ければ高いほど全体としてコスト高になるかどうかというのが微妙というか。それで、この後、将来は上げ調整力と下げ調整力を分けて調達することになるので、そうすると上げ調整力の方は低ければ低いほど、下げ調整力の方は高ければ高いほどということが明確になるのですけれども、それまでの間は、ちょっとここは難しく、これがいいとやるのは相当難しいと思います。

一方でマージンの部分。つまり、上げはすごく高く、下げはすごく低いということになるのは、もう疑いもなく負担をふやすということになるので、このマージンの部分が本当に合理的かど

うかというようなことについては、この段階からも少し考える余地があるのかと思いました。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、辰巳委員、お願いいたします。

○辰巳委員　2つあって、1つは太陽光発電。私も雪のときに、雪が積もってしまったな。これでもう3日間くらい雪が落ちるまで発電しないなど。家でつけておりますもので、そのように考えるのが普通なのに、何でこのような予測をしたのだろうかというのが非常に、ど素人でもそう思うのにと、いうように思った次第です。感想だけですけれども。

もう1つは、今後の広域融通のお話ですけれども、皆さんのお話を聞いていると、非常時まではすべきではないというお話ではあったのですが、やはり需要可能側のコストのこととかも含めて考えると、広域融通はもう少し広く捉えていただけるといいのかと私は思っております。少なくとも東と西とまではいわないまでも、やはり融通できるような仕組みになっていくべきだろうというようにずっと思っておりますもので、割合限定的に地域内というような発想がどうかと思ったもので、今回はたまたまいい機会になったなというように思って受け取りました。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

草薙委員、お願いいたします。

○草薙委員　ありがとうございます。私は広域融通に追い込まれることは具合が悪いことだというように考える必要はないのだろうと思います。ただ、佐藤委員、大橋委員、岩船委員、松村委員など、いわれておりますけれども、やはり今回はリスクを認識すべきことであったことは間違いないことである。今年1月下旬のこの件は、調整力だけに頼ることはできず、広域融通に依存せざるを得ないということがあったのだということ。これからもあり得るのだという可能性が明らかになったことは、やはりリスクとして認識すべきなのだという事を思います。

揚水に依存するしかない。揚水しか電源Iがないということについて、これは所要のものとして考えたとしましても、資料7の11ページにありますようなポンプアップを実施する。そして、その費用を負担するのは誰なのかということについてみてまいりますと、考え方はいろいろありますけれども、費用を負担するのは、やはり調整力提供者であるべきだと。なぜかという、送配電事業者というのは、いざとなったら結局のところ、広域融通に依存するということに追い込まれる可能性がやはりあって、そうすると同じリスクを背負うことになるということかと思えます。

なお、11ページの表をみてまいりますと、上げ指令単価の設定の考え方、下げ指令単価の設定の考え方が出てきておりますけれども、h社、a社がとっておられるポンプアップ原資となった発電機の上げ指令単価割る揚水効率、あるいは下げ指令単価。こういったところで考えていくと普遍性がある。また、合理的な計算が可能であるということもいえるのかと。これは、そういう印象をもったというように私は申し上げたいと思います。

それから、マージンをどう考えるのかという松村委員のご発言がありましたけれども、それもはっきりしなくて、精査していただきたいということもあります。

もう1点ですけれども、資料6の22ページのFIT特例①（太陽光）予測外れへの対応のことですが、私の理解では、これは雪雲がとれて晴れているのに、太陽光パネルの雪が残っていて発電しなかったということだと思われまます。そうすると、予測外れの原因ということは、そうだとすることで、もうわかっておりますので、ぜひとも北海道電力さんとか、東北電力さん、北陸電力さんなどなどの知見を最大限活用させていただいて、他のエリアでもこういう失敗がないように、予測外れが起きないような対応をとっていかれるべきというように思っております。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、國松オブザーバー、お願いいたします。

○國松一般社団法人日本卸電力取引所企画業務部長　ありがとうございます。私からは資料6の14ページですが、真ん中の電源Ⅱの事前予約の有無のところの書きぶりを少し気にしてございまして、中国電力、四国電力、九州電力は、下振れがあるときは電源Ⅱの事前確保という形でスポット市場に出す前に抑えをきかせていると。東京電力に関しては、このような対応はない。どっちがどうか、どちらが望ましい考えでお書きなのかの部分だと思うのですけれども、やはり供給力を広域で融通し合うのが必要ときには活動しなければならない。その前に供給力が確保できる方策として市場というものを私どもは用意させていただいているつもりでございまして、ですので、広域融通というものを発動する前の市場活用というものをもう少し前向きにお考えいただければ、その期待にはこたえられるような市場を私どももつくっていきたいと考えてございまして、よろしくお願いいたします。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、皆さんからご意見を賜りましたようですので……岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員　今のことは、市場側としてお勧めは東電の方ということですか。——そういうことで

すよね。済みません、ちょっと。

○國松一般社団法人日本卸電力取引所企画業務部長　そうですね。私はそのような気持ちであります。

○岩船委員　ですけれども、送配電事業者は、たしかゲートクローズ前は市場にリーチできないのではなかったのです。済みません、そこがよくわかっていなくて。市場をどのように使えばよかったのかなということです。

○恒藤NW事業監視課長　國松さんのおっしゃっている趣旨を私なりに解釈しますと、要するに、今の制度上では送配電事業者は市場を活用できないのだけれども、市場を活用するというのも考えて検討したらどうかというご発言だというように聞いて……。

○岩船委員　わかりました。ありがとうございました。

○恒藤NW事業監視課長　それから、先ほど國松さんからのご質問について、14ページの書きぶりで中国、四国、九州云々というところで、これが望ましいと思って書いているわけではございません。かつての制度設計で出した資料は16ページにも出してありますが、こういうことは本当にいいのだろうか。だから、引き続きモニタリングしていかなければねという趣旨で、当時、16ページに出しているものを出しておりますので、これがいいといっていることではないということは申し上げておきます。

あと、皆さんからいろいろ貴重なご意見をいただきましたので、それを踏まえて各論点について引き続き検討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　それでは、事務局は今日の委員の意見を踏まえて検討をお願いいたします。エネ庁、広域機関、市場とも連携してさまざまな検討をお願いいたします。

それでは、次の論点、議題に行きたいと思えます。議題3、法的分離に伴う行為規制の検討について、まず事務局から説明をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　資料9でございます。1ページをめくって2ページから。この論点は20年の送配電を分離するにあわせて導入する行為規制の詳細についてテーマごとに検討を進めてきているというものでございますが、今回は前回に引き続き兼職に関する規制の詳細について、前回までの議論を踏まえて案をつくりましたので、それについてご確認、ご議論いただければと思っております。

3ページを御覧ください。法律で規定されている内容をこの表にまとめてございます。この中の役

員兼職原則禁止の例外の範囲、表に①というものと、従業者と従業者の兼職が禁止される範囲を決める②、③、④について、その詳細を規定する省令をつくらなければいけないということでございます。

では、4ページをお願いいたします。前回までの議論におきまして、中立性阻害行為を誘発する兼職は、この4ページの2つの類型を整理したところでございます。このそれぞれの類型につきましてより詳しく整理したのが、その次の5ページと6ページでございます。

まず5ページにつきましては、送配電会社のAのポストにいる人が、グループ内の発電・小売の右のBポストを兼職した場合には、Aで知った非公開情報を頭に入れて、Bで発電・小売の業務運営に関する意思決定をするということが起きてしまう。

それから、6ページの類型については、発電・小売で重要な意思決定に関与するDのポストにいる人が、送配電で個別の業務に関与するCのポストを兼職した場合には、Dで自分で決めたことがうまくいくように、送配電業務を実施するといったことが起きてしまうと。こういう2つが中立性阻害行為を誘発するとして禁止すべきという兼職として整理をされたというところでございます。

続いて7ページを御覧ください。前回の議論を踏まえまして、この取締役等の兼職禁止の例外につきましては、今ご説明しました5ページと6ページの兼職に該当しないことが確保されている場合とすることが適当だろうと。これを整理しますと、その下の①と②が例外になるのではないかと考えておきまして、①は兼職する送配電のポストである下の図の(i)が非公開情報を知り得ず、また個別的な業務に関与できないということが確保されている場合というのが①。あるいは、②として兼職する右側の発電・小売におけるポスト(ii)が発電・小売の意思決定に関与できないことが確保されている場合。このどちらかに該当するケースのみが兼職禁止の例外になると考えております。

では、ここで確保されている場合というのは、どういう場合なのかということでございますが、これについては8ページに記載してございます。8ページに記載しているような仕組みが講じられている場合ということを想定しておきまして、例えば、左側のそがれているポスト(i)であれば、社内規程等で非公開情報を入手することを禁止し、また、そうした情報を周りの人が提供することも禁止し、システム上、非公開情報にアクセスできないようにし、また、社内規程でそがれている個別的な業務に関与することを禁止する。

さらに、兼職者が非公開情報を入手していないことや、そがれている個別的な業務に関与していないということを監視・検証する体制を社内で整備し、運用すると。こういったことが講じられている場合が、確保されている場合に当たるというように考えております。

ですので、仮に社内でこういった仕組みが十分に整備されていない場合には、兼職禁止の例外には該当しないということになる。監視委員会として、こういった仕組みが社内で構築され、適切に機能しているかどうかをチェックするということを予定しております。

続いて9ページ、今度は従業者の範囲でございますが、従業者については、先ほどご説明した5ページ、6ページに記載した検証に該当するものが的確に禁止されるよう、それぞれ禁止の範囲を決めることが適当というように考えてございます。

10ページを御覧ください。事業者による説明のあり方についてでございますが、前回の議論を踏まえますと、送配電会社とグループ内の発電・小売等を兼職するという人がいる場合には、事業者は対外的にもきちんと説明していただくことは必要というように考えているところでございます。事業者には、ここに記載してある内容等を事前に監視等委員会に説明するとともに、対外的にも公表するということを求めてはどうかと考えてございます。

これ以降、前回いただきましたコメントなり、前回の資料なりを添付してございます。この点については以上でございます。

もう1点、資料10というものを御覧ください。この送配電会社を分離した以降の行為規制につきましては、テーマごとに議論を一通りした上で、最後に全部並べて、横並びをとる意味でもう一回みよということにしているところでございます。

次回のこの会合で、とりまとめた形でご議論いただくというように思っておりますが、今回は、とりあえずこれまでの議論した内容を、骨子案という形でとりまとめた分をつくってございます。時間がないのではしよりますが、1. 情報の適正な管理のための体制整備から、2. 社名・商標・広告に関する規律、3. 業務の受委託等に関する規律、4. グループ内での取引に関する規律と。ここまで、これまで議論して整理させていただいた内容を記載してございます。最後5. の今日の結論を書いた上で、次回、全体を通してご議論いただくことを予定してございますが、この時点でお気づきの点があればご指摘いただければと存じます。

以上、ご審議のほどよろしくお願いいたします。

○稲垣座長　それでは、皆さんからご意見をいただきたいと思いますが、さまざまな議論を積み重ねてまいりました。今日のこの議論を踏まえて、資料10という形でとりまとめてまいりたいというように考えておりますので、そのところのご意見を賜りたいと思います。

なお、資料9については資料10の6ページ、一番最後のところに組み込まれていくわけで、この資料9については、この内容、こうした形でとりまとめてよいかどうかについてのご意見を賜りたいと

思います。これでいこうということであれば、これをまたとりまとめの方向でいきたい。さらに考えるということであれば、そこでまたということですが、そういう状況でございます。どうぞご意見を願いたいします。――辰巳委員、願いたいします。

○辰巳委員　　済みません、1つだけですけれども、今日の資料9の10ページの事業者の説明責任についてというところですか。その2つ目ですが、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がちょっとよくわからなくて、いつのことを指しているのかというのが、何のことの前なのかというのが、役職が決まる前なのか。そういうあたりがちょっとよくわからなかったのですけれども、願います。

○恒藤NW事業監視課長　　実際に兼職する前にと。要するに1人の人が2つの会社を同時に占める前にというように考えて。

○辰巳委員　　肩書が決まる前に？

○恒藤NW事業監視課長　　実際に着任される前と。

○稲垣座長　　着任というか、就任、決定の前、決議の前。

それでは、新川委員、願いたいします。

○新川委員　　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ところで結構だと思いました。

それで、10ページの今のところですが、結局、兼職しないというのが原則でありますので、今のような例外に当たるときは兼職してよいのだという規制になるわけですが、なぜ兼職者を設けなければいけないのかという説明はきちんと行っていただいて納得感のある。それは必要だねということがわかった上で兼職していただくというような形で運用していくのが望ましいのではないかと思います。

資料10は、次回また内容が変わるのかもしれませんが、とりあえず気づいたところだけ申し上げます。

まず2ページ目の1番に関する(2)、②というところですが、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ところですが、この監視部門というのは、従前の議論を踏まえますと、託送供給業務を担う部門、それから特定関係事業者から独立した部門のような人員構成。あと、指揮系統の下に入っているということになると思いますので、その旨を明記した方がいいのではないかと思います。これが1点目です。

それから、3番目です。受委託のところですが、4ページになります。4ページはまず(1)

と(2)というのがある、(1)の方が送配電から発電・小売等の——他の会社です。他のグループ会社に対して委託を行うケースで、(2)の方が逆のケースになっています。条文上は23条という条項になりますけれども、送配電から委託する場合については、発電・小売の事業者には該当するグループ会社のメンバーだけではなくて、より広い形で特定関係事業者、全体がカバーされていると思いますから、それは小売発電事業者だけではないです。ですから、発電事業者等と書くのではなくて、(2)は範囲が違うので、そこはわかるように書いた方が誤解がないのではないかと思います。

その絡みで申し上げますと、下に幾つかのパターンが図示されていますけれども、図で示されている点というのは、送配電会社の親会社になる部分が事業会社であるパターンだと思うのですが、これ以外にも、ホールディングカンパニー形式をとるケースがあると思いますので、そのときにどの範囲がペケになるのかということもあわせて記載していただいた方がわかりやすいかと思います。

最後のページで6ページになるのですけれども、6ページの4番目の(2)のところ、(2)の②というところがありますが、ここのグループ内の発電・小売事業者等の主要株主というところですが、ここは持ち株会社方式をとった場合は、親会社の主要株主までカバーされるという理解でよろしかったでしょうか。ここは確認です。次回以降でも結構です。

以上です。

○稲垣座長 今の件？

○恒藤NW事業監視課長？ それはちょっと確認してまた次回に。

○稲垣座長 かしこまりました。

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。まず資料9ですけれども、7ページにありますまとめを、新川委員もおっしゃっていましたが、賛成させていただきます。特に表現に工夫がなされていて、非常に賛同できると思っております。①送配電のポスト(i)において、発電・小売に参考になり得る非公開情報を知り得ず、送配電の個別的な業務に関与できないことが確保されている場合。この確保されている場合というのは②にも使われておまして、発電・小売等のポスト(ii)において、発電・小売の事業の意思決定に関与できないことが確保されている場合と。この表現が非常にすぐれているというように思います。当然のことながら、内部監査も徹底されるように誘導するものをつくり上げていただきたいと願っております。

それから、資料10です。おおむね賛同できるのですけれども、定性的な表現がちょっと気になりまして、例えば、4ページの96行目といえいいのでしょうか、災害時の復旧対応など頻度が極めて小

さい場合ということで、業務の内容及び頻度等を踏まえて総合的に判断するから、これでいいということかもしれませんが、極めて小さいとはどの程度なのか。こういったことというのは、3ページにもあるのです。3ページの70行目とえばいいのでしょうか。サイズが小さいものに限ると。サイズが小さいというのは、どの程度のものなのか。この表現がもう限界なのかということは確かめさせ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。

ほかにご意見はございますか。松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、今、新川委員からご指摘があった持ち株会社の下に発電・小売と一般送配電事業者をぶら下げるといふ方式でない場合の図示もお願いしますということだったのですが、図示もそうなのだけでも、範囲も、実質ももちろんとても重要です。そのときには、発電・小売会社が、小売と発電が、法人格も分かれなくて一緒になり、なおかつこれが送配電の親会社になるということは、この図でいうと親会社に当たる部分と、発電・小売事業者というのは全部一体になっているのと同じになっていないと論理的におかしいと。そうすると、そういう不透明な形になっている方が兼業がしやすいとか、兼職しやすいというようになつたら目も当てられないので、これはどちらかわからない。どっちの性質なのかわからないというのは両方兼ねているというようにみなすべきだと。

したがって、発電・小売事業者というのは基本的に全部、兼任禁止の対象となる役職ということであれば、この会社が親会社になっているということは、それも当然に同じになっている。つまり、全部基本的には赤の二重線の丸？になっているということではないとつじつまが合わないと思います。そうでなくて、もうちょっと柔軟に解釈して、その中で一人一人ということを考えて、これは持ち株会社の社長に当たるような職だよとかというようなことを考えるのではなく、その形態だと、つまり持ち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ということだと思えます。そのときに都合よく、それは持ち株会社の社長と同じとみなしますというような緩くなる方向の解釈ではなく、必ずきつくなる方の解釈というものをお願いします。

次に、具体的に兼職しないということの証拠として出てきているものに議事録、メール等の保存確認。これは前回もいったのですが、議事録で本当に大丈夫なのというのは、公開の場でやっているものの議事録だったら、改ざんしたらわかってしまうので、かなりの程度信憑性があると思うのですが、取締役会議とかの議事録は「これは議事録に残さないでね」というようなことをいいながら

発言することは本当はないのですかねというのは私はとても心配です。

私、本当は、録画というのは例示として出てくるということが必要なのではないかと、本当に議事録とメールを保存すれば、もうこれで十分だと誤認されないかということ私を相当心配しています。

一方で、前回もそういうのは録画するとかとって、そんなのを監視等委員会が全部みるのか。そんなマンパワーはないではないかというようなわけのわからないことをいう人がいたのですが、もちろん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みていくなどというようなことはもともと想定されていない。これは何か問題が起こった。この取締役は何でこんなことを知っているのだろう。何でこんな行動をとったのだろう。何でこんな発言があったのだろうというような疑わしいことが起こったときに、本当に出ていないですよということを確認するために起こること。だから、実際には起こらないであろうことだから、ほぼ確実にみないかもしれないけれども、いざとなったら確認できるということの例示として私は出ているのだと思っているので、それに対して、そんなところまで要求したってみられないではないかというような批判は、私は当たらないのではないかと思います。私は、これではとても心配です。

最後に、次でこれは確定してしまうので、一番最初の会議でいったことをもう一回いわせていただきます。電事連の話です。電事連の話をして、電事連自体は任意団体なので、この委員会から何かいうということではないのだけれども、電事連には送電部門の人も出ていて、小売部門の人も、発電部門の人も出ていて、ここで一旦会社から離れているので、情報が筒抜けになっているのではないかと枯れている組織ではないかと疑われるような組織というのはずっと維持されたままで、それを前提としてどういう規制、規律が必要なのかということ、それはもっと自然な形に改まりますと。例えば、TSOの団体が変わりますだとか、新規参入者も入る団体が変わりますというようなことを前提としたときの規律というのは大分違うのではないかとということを申し上げたのです。

したがって、しかるべき機会にどうなるのかということをお話しいただきたいということをお願いしたのですが、その後一度たりとも電気事業者の方から発言がなかったということは、多分このまま続くのだろうと思います。こんな不透明な組織が残っているということをお前提にして、こんな緩々な規制で本当にいいのかということが私はとても不安に思っています。

以上です。

○稲垣座長　それでは、ご意見……秋池委員、お願いいたします。

○秋池委員　もう時間もないのでごく短くですが、この検証や監視ということについて、こ

れからさらに議論を深めることになると思うのですが、やはり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り組みになればというように思います。

○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。資料9の10ページ目、事業者の説明責任についてですが、やはり今回のお話というのは原則は禁止であって、例外がという話ですので、この条件を満たす中で大事なものは必要性というのが主観的に必要だというだけでなく、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であれば、では、何であなたのところは必要なのですかということも議論になると思いますので、この内容というのは、あくまで原則は禁止だということのラインは踏まえていただきたいと思います。今回提示されたものを、該当しているから、自由に兼職していいのだという話ではないということは確認したいと思います。

以上です。

○稲垣座長　ほかにご意見は……いいですか。

では……。

○恒藤NW事業監視課長　今いただきましたご意見、特に資料10については明確に記載すべきだという意見を幾つかいただきましたので、それを踏まえて準備をして、またご議論いただきたいと思っております。

それから、その中で法律で禁止している範囲が、行為によって若干対象が変わっております。先ほど、この図で示した業務委託であれば、子会社も親会社も範囲の対象になっているとか、兼職については発電・小売ライセンスをもっているところ。あるいは、親会社が対象になっているところ。それぞれの規制によって対象会社が法律で変わっておりますので、そのあたりもちろんし直した上でご議論を改めていただきたいと思います。

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、次回のとりまとめに向けて、まず兼職規制のあり方については事務局から、その説明があったものについて、皆さん、ご了解が得られたということで、本日の意見を踏まえて事務局においては整理をしていただいて、行為規制のとりまとめの際に確認するということにしたいと思います。

また、とりまとめの骨子案につきましても、幾つかご意見を賜っておりますので、こちらをあわせて、とりまとめの際に確認することにいたします。

本日予定していた議事は以上でございます。皆様のご協力を得られまして本当にありがとうございます。

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　　長時間ありがとうございました。第28回制度設計専門会合はこれにて終了させていただきます。ありがとうございました。

——了——