

電力・ガス取引監視等委員会 第35回 制度設計専門会合 議事概要

1. 日時：平成30年12月17日（月）13：00～15：05

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、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、武田委員、辰巳委員、松村委員

（オブザーバー）

<ガス>

押尾信明 石油連盟 常務理事、佐藤美智夫 東京電力エナジーパートナー株式会社 常務取締役、沢田聡 一般社団法人日本ガス協会 専務理事、内藤理 一般社団法人全国LPガス協会 専務理事、藪内雅幸 一般社団法人日本コミュニティーガス協会 専務理事、笹山晋一 東京ガス株式会社 常務執行役員、太田哲生 消費者庁 消費者調査課長、野原潤一 消費者庁 消費者調査課長補佐、塚田益徳 公正取引委員会 調整課長、鈴木健弘 公正取引委員会 調整課 課長補佐、下堀友数 資源エネルギー庁 ガス市場整備室長

<電気>

大谷真哉 中部電力株式会社 執行役員 販売カンパニー 事業戦略室長、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 執行役員 送配電カンパニー 企画部 担任、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、中野明彦 S Bパワー株式会社 取締役 兼 COO、福田光伸 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）、下村貴裕 資源エネルギー庁 電力産業・市場室長、鍋島学 資源エネルギー庁 電力基盤整備課 電力供給室長、山崎琢矢 資源エネルギー庁 新エネルギー課長

4. 主な意見

（1）ガスの卸取引に関する競争の促進について

- 13頁、複数の卸売から調達する目的がBCPだけなのだとすると、競争が全く足りないのだと認識。物足りない状態から脱してもらうような施策を講じていただきたい。
- 20頁、最低引取量未達に伴う違約金について、両当事者が真逆の意見を言っている。実態を把握するためにも丁寧に調査を進めてほしい。どのような手数料の水準が妥当かについて丁寧に議論するべきであり、少なくとも Take or pay 型は競争を排除するため許容されないと思う。

- 22頁、今後調査を行うという事務局案に全面的に同意。調査対象についてはできるだけ広くしてもらい、様々な意見を聞いてもらいたい。卸売事業者に対しては、託送供給をやってみたいエリアがあるか、その時の規模感はどれくらいか、第三者利用の希望有無などを聞いてほしい。近年の変化については事務局が挙げた他にプラットフォームビジネスの増大などの変化があると思う。いずれにせよ様々な調査を行うことは有意義だ。
- 本格的な競争が起こるような措置を検討してほしい。今回の取組が将来的な取引所取引の実現に資すればよいと思う。
- 新規参入者として発言させていただく。
- ガス会社間の卸取引は、現状民で行う相対契約になっており、託送契約を除けば障壁はない。国産天然ガスを受け入れることさえ難しいガス小売事業者は限られたソースの中でやりくりしているのが実態である。
- このような規制の少ない中行っているが、経済原則に則って取引がされているかについては疑問が残る。ぜひとも調査・検討を行ってほしい。
- 長期契約・中途解約補償料、最低引取量未達に伴う違約金の設定について、弊社でも採用している契約がある。一方、上流側のLNG契約も柔軟になっており、こうした実情を踏まえ、弊社では一部契約を見直している例もある。ぜひとも実態を踏まえ調査を行ってほしい。
- 卸を受ける小売事業者の中には匿名性が担保されれば幅広く卸取引を考えることができると考えている事業者もいる。卸競争が進まない原因について、取引慣行以外の部分に問題がないかについても調査してほしい。
- 現在、当社はニチガスと東京EAを立ち上げ、小売事業者20社と契約し5万件を超える需要家に供給している。これらの仕組みを活用するような制度設計を行ってほしい。
- 22頁の事務局案に異論なし。ただし、卸を受ける事業者は需要家に近い立場でもあるので、本音をしっかりと聞き出してほしい。長期契約を行うことにはメリットがあると認識している。長期契約を結ぶことについて卸受にとって被害をこうむるデメリットは出てくると思うが、見えないメリットもあると思うので、メリットもきちんと吸い上げた上で公平に判断できるようにしてほしい。

- 今日の論点の対象は、かつての独占事業者である旧一ガスへの卸売に限定した話なのか、それとも自由化後に参入した新規参入者に卸すことも対象としているのか、確認したい。
- 卸取引の契約慣行について現行で問題ないと発言している事業者の特性を知りたい。例えば、1社からの独占供給しか受けておらず、新規参入者のいないエリアなのか、複数の卸売から調達しており、新規参入者が既に入ってきているエリアなのか。
- 違約金については合理的な水準にしなければならないという一般論として議論しなければならないが、どういう合理的な根拠があるのかについて明らかにする必要がある。
- 今回は卸契約に限定するということであるが、小売契約における最低引取量の設定について取り上げてはどうか。超大口の需要家と卸売事業者が同じ条件で供給を受ける場合に、片方だけに厳しい違約金が課されることはそれはそれでおかしいと思うので、併せて注視していただければと思う。
- 卸契約の長期契約の締結について、卸受ける事業者は短期契約と長期契約を比較をした上で、自らの判断で選択しており、卸売事業者、卸受事業者、双方の思惑が合致した結果ではないかと考えている。
- また、卸売事業者は、小売事業者として安定供給の観点から供給力確保を行っている。
- 競争を不当に歪める取引慣行について調査するにあたって、個々の事例の背景なども勘案してほしい。
- 違約金は双方が合意していればよいというわけではない。
- 契約期間が長いことが問題なのではなく、違約金が高いことが問題だということを理解いただきたい。
- 22頁、現在の取引契約の中に、合理性があるかどうかの確認をすることが目的と理解してよいか。
- そのうえで、長期契約の中にはディスカウントがあり、メリットがあるのだと思う。合理性の判断が難しい中、どう判断していくか。
- 合理性を確認するということは、当事者にとって合理的かではなく、社会全体にとって合理的かということだと理解している。
- アンケート調査を行う際、現状の調査だけではなく、契約が自由化前から続いているものなのか、自由化後に締結されたものなのか、どのタイミングで締結された契約なのかなど、時代を通じた変遷についても聞いてほしい。

- 御意見を踏まえ、事実に基づき丁寧なファクトファインディングをしていきたいと思う。
- 契約の変遷についても確認していきたいと思う。卸売と卸元の関係性についても留意したいと思う。
- 合理性の有無についても当然だが、公正な取引の在り方について検討し、必要な措置について議論いただきたいと思う。
- 合理性の判断として、社会全体にとって合理的かどうかが重要となる。また、短期ではなく中長期的な視点で検討していきたい。

## (2) 電気の卸供給の在り方について

- P22の長期の契約に経済合理性を有すると考えられるかとの論点については、長期で自社内への供給を優遇することには疑問があると考えており、この点は丁寧に検討すべき。効率の良い電源は自社の小売に10年や15年といった期間で供給するという場合を例にすると（10年や15年後の時点では電源としての効率性は下がっている）、長期の供給であることを隠れ蓑にして効率が良い間は自社で電源を確保することになりかねない。
- 旧一電は一部の法人営業において廉価販売を行い新電力の事業を圧迫しているという問題の流れがあったところ、最近こういった流れが広域化し多くの需要家に生じている面がある。卸供給の問題については、こういった小売競争の実態と併せて検討する必要がある。
- 各旧一電の卸供給については、ボリュームが十分出ているかという点と、自社の子会社や出資会社への卸とそれ以外の事業者への卸で差が生じていないか（公平性）という点のいずれも見ることが必要がある。
- 長期契約に経済合理性があるとの正当化は簡単に認めるべきではない。
- P22(1)の卸供給の交渉体制の点は、ぜひこういった基本的な考え方を明文化・ルール化してほしい。例外として小売部門が窓口となることが認められる場合については、客観的に検証可能な場合にのみ認めるものとすべきで、発電・小売が分社化されている事業者の場合は認めるが分社化していない場合には認めないとする等、検討してほしい。
- 旧一電は日本の発電のかなりの部分を押さえている。電力の競争環境の観点から、旧一電は自社グループ全体の利益を見るのではなく、発電部門の利益最大化を図る組織となっているのが然るべき。小売部門に口を挟まれずに発電部門として最

も有利に売れる先に売っていくべきで、その独立した卸判断ができる十分な情報遮断が必要であるところ、小売部門の中に卸の担当が置かれているのでは限界があり、発電部門で対応することが望ましい。

- 発電・小売が別会社になっているグループの場合、発電・小売の間で契約も必要でありそこで価格の設定もされるが、分社化していない事業者の場合には契約もなければ損益計算もはっきりせず、このような場合は検証が必要。
- P12で小売事業として余剰になった時に売る必要があるという点は、小売部門が窓口となる合理的理由としては認められないのではないかと。
- 新電力として、卸窓口について事務局案のような整理をいただけたのはありがたい。
- 新電力は卸電力取引所を使う比率が多い。スパイクの発生は致し方ないが、そういった場合における他の選択肢が乏しく逃げ場がないことは問題。
- 競争的な電力・ガス市場研究会の中間論点整理にあるように、正に支配的事業者の社内取引と新規参入者の競争条件の均衡が確保されているかが重要。従前に比べると、旧一電による全くの門前払いのような対応はなくなってきているが、卸取引の市場が十分流動化するまではこういった適正な卸供給の対応を行う必要がある。
- 送配電と発電小売の分離については、事業者において一定の対応の自由度があり、ホールディング会社の下に送配電、発電、小売を置くという透明性の高い方法から、小売・発電の統合会社が親会社となりその下に送配電会社を付けるという透明性の低い方法まで採用は許容されているが、後者のように発電・小売を分けず透明性の低い手法を敢えて選択した事業者については重点的に厳しくみるべきである。透明性が高いところの規制が厳しく、透明性が低いところの規制が緩くなるという制度設計はあってはならない。
- 目指している競争的な市場の姿は、新電力が高く買うならそちらに販売し、発電部門がそれに見合う対価を受け取り、それを再投資に回すというもの。発電部門に入るべき資金が小売部門に内部補助として移転し競合する新電力小売を駆逐するのに使われることが問題だと論じているのであり、発電小売の分離は電源への投資不足を招くという論は反論にならない。
- 小売部門が窓口となることが許容される場合は、ほぼ認めてはいけないのではないかと考える。それでも、P22にあるように小売部門で多くの需要離脱が生じた場合などに余剰分を販売する例外として認め得るだろうが、基本的に小売や企画

が窓口になることは相当に厳しくみるべきである。情報遮断も重要ではあるが、そもそも、わざわざ新電力小売と競争していて排除のインセンティブが強い部門に窓口を配置していることの当否の問題がある。

- P22 の長期契約の点は、一定の経済合理性はあり得るものの、この例外による正当化を安直に認めると市場が閉鎖される懸念がある。この点の例外は限定的に運用され、十分に監視されることが必要。
- P22 の事務局案の課題出しに賛成。この方向で検討してほしい。
- 長期であることの経済合理性につき、自社の小売部門への供給を含めることが適切か否かは丁寧に検討してほしい。
- P9 の新電力の声については、旧一電側からすると説明もあるかもしれないので、その辺りの点も調べてほしい。
- 競争者を排除するインセンティブの点が懸念されていることを認識し、旧一電側ではこれを踏まえた対応をすべき。発電部門に人を配置することが困難でありコストの関係上、企画部門に置くという会社もあるかもしれないが、その場合には懸念されることが無いように対応を取ることが必要。
- 窓口をすべからく発電部門に置くべしとすると事業者としては対応が難しいこともあると思われ、この点、事務局資料の P16 の競争政策上の基本的考え方は、一定の裕度があり合理的な内容になっているものと思う。
- 今回の事務局資料で示されたような整理を明文化することが重要。企画部門の場合はホールディング会社のような関わり方をする場合もあり微妙であるが、少なくとも小売部門に窓口がある場合は、発電部門に窓口がある場合に比べて、自社小売より高く買う新電力に対する販売につき適切に判断できるかは疑問。
- P22 の長期供給優先の点は、確かに長期であることにより経済合理性を有する場合もあるが、他方で長期であることによりリスクを抱える面もあり、後付けで説明しようと思えば経済合理性の説明は可能になってしまうだろう。社内取引は、後での説明ではなく、判断の際に明文化されたルールに基づいて行う形とすべき。
- P22 の卸供給の合理的な拒絶事由の点は、独禁法上の議論としては、判例上、単なる事業活動上の合理性では正当な理由にはならないとされている。例外として認められるのは、競争促進的であって究極的に消費者利益に資する場合や、長期契約が必要不可欠な場合に限られる。

- 長期契約が一定の経済合理性を有するという点は、広すぎるのではないかとの懸念を持っている。
- 発電部門が窓口となるべきという議論に関連して、発電部門と小売部門の関係、どのような形で受け渡しが行われているのかという点もしっかり見ないとけない。発電部門としての余剰がどれほどあるのか、発電部門から小売部門に聞かないと分からないようでは問題。この点、会計分離（社内カンパニー会計）が必要になってくるのではないか。
- 旧一電として公正な競争の確保の必要性は理解している。
- 画一的にルールを定めるのではなく、各エリアの取引実態をも考慮して検討してほしい。
- 発電部門の利益の最大化を目指しているのか、高く買ってくれるところに売っているのが問題。エリアの取引実態を見るというのは関係ないのではないか。
- P22 の交渉体制の点で小売部門等が窓口になるのは原則は適切ではないとし例外的に認められる場合を論ずるのは理解するが、ルールが不透明な部分が残りはしないか、許される範囲が曖昧になる可能性がないか気になっている。卸供給の合理的な拒絶事由の点は、できるだけ新電力の意見をきめ細かく検討してほしい。
- P12 の小売部門に窓口を配置する理由の箇所で、小売部門で需給バランスが崩れて電力が余剰となった場合が挙げられており、余剰になったものを売る必要があるという点は理解するが、小売部門が発電部門から多めに電源を取るという行動をとることが問題とならないか。先般、成立した興行チケットの転売規制の法律のように、小売部門が発電部門から調達した価格と同条件で販売することとする等の対応も検討すべきではないか。

### （3）時間前市場の活性化について

- 資料5について、時間前市場へのSPA導入は異論ない。ただし、SPAを導入するのであれば、ここでは明文化されていないが、スポット市場同様に旧一般電気事業者は限界費用入札することをルール化するとともに、入札価格の監視・検証を行うことをルール化して欲しい。

- また、SPA であればスポット同様に予備力を除いた余力の全量投入がなされることと考えられるため、その点についてもルール化していただきたい。
- 資料5について、4ページと5ページの提案には賛成。マイナーチェンジではあるが、重要な一歩であるとして期待している。
- また、20～22ページの事務局案についても賛成。特にSPAの導入については、相当に大きな変化だと考えており、高く評価したい。
- 資料5について、2つの論点が提示されている。最初の入札可能量の話については、入札可能量がこれだけあって、仮にこれがすべて出たとしたら時間前市場に対するインパクトが大きいと考えており、これが全て出た場合は、SPAまで必要かという懸念もありうる。
- SPAを一度入れてしまうと、元に戻るは大変なので、足下で実施する具体策がどのぐらいの効果があるかを踏まえたうえで、検討を進めるというやり方もあるのではないかと。
- 資料5について、SPAを時間前に入れることについては、シナリオ等を勘案して準備していきたい。対応する取引会員の準備に時間が掛かる面もあるため、いろいろなシナリオも検討しつつ、対応して行きたい。
- ゼラバとの混乱等の懸念にも考慮しつつ前向きに検討していきたい。
- 時間前市場の導入にあたっては、スポット市場への流動性の影響も懸念されることから、スポット市場と時間前市場の関係性も踏まえ検討いただきたい。

(3) 今秋の再生可能エネルギー出力制御時の卸電力市場の状況及び今後の対応について

- 非常にタイムリーな資料。制度上の理由で3～7円/kWh程度の価格だったということだが、余剰がある時の価格は、理論的にはマイナスになっても良いのではないかと。JEPXの市場がそれを許さないとかあるかもしれないが、べき論からするとマイナスでも良いのではと思う。
- 論点①が若干わかりにくい。発電量をコントロールできるかできないかで書かれているが、そもそも今回の問題は回避可能原価が経過措置期間中で固定されていたためであり、仮に市場連動だとすればそれほど大きな問題にはならなかったのではないかと。今回の話は経過措置が切れるまでの時期までの話と理解しているがどうか。
- また、発電量をコントロールできるかできないかというのが何を意味しているかだが、例えば一般電気事業者の小売部門がFITを買っている場合、発電計画は割り付けら

れているものであり、コントロールしているといえるのか定かではない。回避可能費用が7円だったら、7円を入れることも致し方ないのではないか。

- 論点③は理にかなっており、ある意味売残った量を連系線の容量としてきちんと反映していただければ売れ残りなどは起こらないでしょうし、論点④のインバランス料金についても整合性を図っていかなければというのはおっしゃる通り。
- 回避可能費用が限界費用に該当するかどうかポイントだと思うが、FITについては買い取ることが義務であり、発電したものは受電しなければならないということだとすると、0円を入れることが合理的なのではないか。その上でFIT 特例③に将来的に移行していくとか、市場連動価格になっていくのが望ましい姿。
- 入札価格については、固定費用なのか、可変費用なのかということを行っているのに過ぎない。入札価格は「それよりも低い価格では売らない」というだけのことであって、実際に自分が札を出して、結果として、もし売れなかったら炊き減らし、売れたらそこまで炊き増す、そうすると限界費用だけで判断するのが合理的だということで今のルールになった。今回の回避可能原価というのは、売れなかったら発電を絞られて回避可能原価の分で払うお金が減るのかということ、そんなことはないので、分類で言えば完全に固定費用になっている。だから、限界費用ベースの時には乗せないというのは当たり前のこと。今までの基本原則をもう一回確認し、逸脱した行動をとっているところに警告を出したということなのだろうと思う。
- 価格はマイナスが望ましいという、ドイツのような価格にするのかどうか、これはこれで大問題だと思うが、仮にマイナスも許されるべきだという論者、下限は0円で良いという論者がどちらもいたとして、本来なら0円近傍になるところが3~7円になっているのは、どちらの論者もまったく同じようにおかしいと思う。今回のものは改善であるという点については、全く異論はないだろうと思う。
- 今回の回避可能原価について、そもそもこういう立て付けになっているのが問題だということに関しては、この委員会での提言は合理的だと思う。ただし、回避可能費用の経過措置の制度設計に関わった関係者はその責任について当事者意識を持った方がいい。
- 売りのインバランス料金に関しても一刻も早く改めるべきだというのは正論だが、インバランス料金を理由に高い価格を付けるというのは許されないと考える。買いで言えば、インバランス料金がスポット市場の価格より低いいため、スポット市場で取引しなくてもインバランス料金を払えば良いのだという発想自体が基本的には許されるものではなく、だからこそ色々な形で規制が入り、広域機関も何らかの対応を取っているということが現にある。売りの方だって当然同じ。

- 今回ここで議論されたのはタイムリーとは思わない。将来に出力抑制が十分に予想されているという段階から、そういう局面では市場価格は0円近傍になるのが自然で、そうならない時には直ちに調べなければいけないし、そういう不自然なことが起こらないよう何度も事前に警告していたにも関わらず、支配的事業者が漫然と回避可能原価で入札してきたと言うのは大変遺憾。ただ、これを機に直ちに改めると言うことであれば弊害は極めて小さいところで食い止められたということなので、その点では大きな前進。本来、固定費用・可変費用を考え、限界費用で入札するという原理を追及していればこんなことは起きなかった。
- FITの買い取り義務者として、日頃から自社電源の抑制・揚水の活用を行い、最大限のFIT受け入れに努めているところ。10月以降、最大限の努力を行ってもなお、余剰が発生するという状況が生じた。問題の顕在化に関し、今回早急に対応いただき、感謝したい。今回の整理を踏まえて適切に整理してまいりたい。

#### (4) 今後の中期的な卸市場政策について

- 卸市場の検討の進め方自体には異論はないが、小売の実態も併せてみていくことが重要。
- また、非化石価値の影響も出てくる可能性がある。非化石価値市場の影響で競争が歪むこと可能性もあり得る。具体的には、大型水力等の非化石価値の収益が競争を歪める可能性もある点に留意して検討を進めていただきたい。