

電力・ガス取引監視等委員会 第35回 制度設計専門会合

議事録

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SB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. 議題：

- (1) ガスの卸市場の活性化について
- (2) 電気の卸市場の活性化について

○都築総務課長　それでは、定刻となりましたので、ただいまより、電力・ガス取引監視等委員会第35回制度設計専門会合を開催いたしたいと思えます。

委員の皆様方におかれましては、本日もご多忙のところご出席を賜りまして、まことにありがとうございます。

本日ですが、2部構成といたしまして、第1部として、ガスに関する議題について検討を行い、第2部として、電力に関する議題について検討を行うことといたしたいと思えます。途中、オブザーバーの皆様にご交代をお願いすることになるかと思えます。

また、大橋委員から、ご都合により途中でご退席される旨、あらかじめご連絡をいただいております。

それでは、早速ですが、議事に入りたいと思えます。

以降の議事進行は稲垣座長をお願いいたしたく存じます。よろしく願います。

○稲垣座長　皆さん、こんにちは。寒い中、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4つでございます。本日は15時ころの終了を見込んでおります。本日の議論の時間を確保するため、事務局、オブザーバーからの説明はできるだけコンパクトに願います。また、本日の議事の模様はインターネットで同時中継も行っております。

それでは、最初の議題、ガスの卸市場の活性化について、事務局から説明を願います。資料3でございます。

○木尾取引制度企画室長　資料3、ガスの卸取引に関する競争の促進についてということでご説明させていただきます。

まず、私ども、この制度設計専門会合でご議論いただいたことについて振り返りをしてございます。3項目紹介させていただいてございますけれども、逆流託送の実現、LNG基地第三者利用制度の利用促進、あるいはスイッチング業務等の標準化というところについて本専門会合において議論していただけてきたということでございます。具体的中身を3～5ページのほうにご紹介させていただいてございます。

その上で、今後というところでございますけれども、公平な取引環境の整備に向けて取り組んできている一環として、卸分野について今後同様の方向で検討していくことが必要であるということで、具体的には7ページ目でございます。「ガス卸取引に関する検討状況」として、規制改革推進会議の提言、実施計画をご紹介させていただいてございます。あわせて、エネ庁の「ガスWGにおける卸取引に関する検討の方向性」というものを7ページ

目に紹介させていただいております。

若干6ページのほうに行ったり来たりで恐縮でございます。6ページのほうを改めて申し上げますと、施策の中身としては、卸、小売、託送・保安という形で分類できるかなと思ってございますし、あるいは横軸のほうでございますが、市場への、一種、参入促進、あるいは参入障壁といったような議論と、参入してからの公平な取引環境の整備という2軸の議論があり得るのかなと思ってございますけれども、従来取り組んできたことであると、この赤字のほうに記載させていただいております。あわせて、エネ庁、あるいはエネ庁の他機関で検討していることについて黒字で示させていただいておりますけれども、今後1つ取り組むべき分野として、この不当な、不公正な取引慣行の是正ということが挙げられるのではないかとということでございます。

それで、8ページでございます。今般の規制改革推進会議の議論等も踏まえて、今後、ガスの小売取引のみならず、ガスの卸取引についても適正な競争を促すと、競争政策の観点から卸取引の適切なあり方について検討することとしてはどうかという形で提案させていただいております。

その上で、本日は、まず現在のガス卸取引の事業環境、卸契約の取引環境を私どもが現時点で把握している範囲において紹介させていただいた上で、今後の検討方針についてご議論いただきたいということでございます。

その上で、10ページ以降、15ページまで、各地域ごとの競争の具体的な状況について紹介させていただいております。

それをまとめたページが16ページで、ガスの卸取引がどういう条件のもとで現時点で競争が発生しているのかというところについてまとめてございます。具体的に申し上げますと、赤い囲みでくくってございますけれども、①、②といったような複数の卸売業者が保有するLNG基地等と、供給地域の導管が複数の供給地域をまたがずに、あるいはまたいで接続されているエリアにおいて、現状、競争が発生しているということかなと理解してございます。

その上で、18ページ以降、18、19、20と現時点で私ども事務局においてヒアリング等で把握しているガスの卸契約の取引慣行について紹介させていただいております。

18ページでございますけれども、契約形態としては、基本契約と年次契約の2種類が存在する。あるいは、次の箱でございますけれども、基本契約については複数年での契約期間となることが多く、中には10年を超えるような契約も存在する、あるいは途中で解約し

た場合については、補償金ないし違約金等の支払いが課される、そういう場合もあるといったようなことを紹介させていただいております。

それで19ページ、20ページについて、こういう取引慣行について賛否両論があるということを紹介させていただいております。

最後でございますけれども、22ページ、「今後の検討方針」ということでのご提案でございます。適正な卸取引の環境を整備する、卸市場における競争を促進するという観点から、今後、違約金による競争を歪める可能性があるような取引慣行を念頭に置きつつ、公正な取引のあり方について検討を必要に応じて行うこととしてはどうかということでございます。

そのために、まずはアンケート等を活用して事業者への調査を実施し、取引慣行の実態を明らかにする。その上で、取引慣行の合理性の有無程度、あるいは近年の変化ですね。例えばLNGについて伝統的には長期契約で調達するということでございますけれども、LNGスポット市場の発達がどのように影響を及ぼしているのか、あるいは卸電力取引所のほうで余ったガスを発電することに使うということの可能性等々を踏まえて、その必要な措置を今後検討するということでございます。

その上で調査対象でございますけれども、ガスの卸競争が発生している、あるいは今後発生するであろう可能性がある種類の①、②、先ほど紹介させていただきましたが、複数のLNG基地が事業者で保有されていると。そういうエリアについて中心に選定していくということかなと思っております。

なおということで、ガスの小売市場についても同様の取引慣行があるという指摘もございますけれども、まずは卸市場の取引慣行について検討を行い、その検討結果を踏まえて小売市場の取引慣行についても必要な検討を行うこととしてはどうかということをご提案させていただきます。

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。

それでは、1時半をめどに自由にご議論いただきたいと思います。ポイントは、資料3の22ページ、「今後の検討方針」ということで、ガスの卸取引に関する競争の一層の促進のための取引慣行の調査、それから措置の検討ということをご今後の検討方針のように進めていきたいということでございます。ご教授をお願いいたします。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員　　ありがとうございます。

まず、スライド13のところから、私としまして感想をもちましたので申し述べさせていただきます。このリード文の2つ目のポツですけれども、「みなし小売事業者の中には、BCP対応等の理由から複数の卸売事業者から卸供給を受ける事業者も一定程度存在する」ということで、複数の卸売事業者から卸供給を受けるのがこの程度ということであるとすれば、これがメインの理由で複数の卸売事業者から卸供給を受け入れているだけであれば、競争政策の観点からは甚だ物足りない話ではないかと考えます。

同一の導管を用いて複数の卸売事業者が供給を行う事例がたくさん出てきてこそ卸取引の競争環境はまともなものになると考えますので、ぜひこのような、非常に物足りない状態から脱していただく、そのための措置を講じていただくものであっていただきたいと願います。

そして、具体的な話ですけれども、20番のスライドで、ガス卸契約の取引慣行に関する課題の②で「最低引取量未達に伴う違約金」という問題が提示されてきております。このリード文で、まず、卸供給を受ける小売事業者からは、違約金の水準が高過ぎる。ということで契約量を結局低目に設定せざるを得ないということを指摘されております。一方、2つ目のポツですけれども、卸売事業者からは、卸供給を受ける事業者との交渉状況をみる限り、現行、この水準は妥当であるとみておられます。ということは、卸取引の両当事者が真逆の意見をもっているという状況で、ここは非常に丁寧にみていただきたいと思えます。

現在、解約手数料は完全に自由に約定できる状態ではなく、競争促進の観点からも規制を加えるべきだと思います。どのような手数料の水準が妥当かということについて丁寧に議論していただくということではないかと思えます。少なくともいえますのは、テイク・オア・ペイ型の、予定された売上高に近い金額を回収するというような違約金はまさに競争を排除するものでありまして、許容されないと思います。解約のときに発生する、例えば損害賠償程度のやむを得ない範囲で補償を求めるという程度であれば、これは許容できるのかなというのが率直な感想でございます。もちろん、もっと精査してみいく必要があると考えております。

そして、22番のスライドの「今後の検討方針」ですが、全面的に賛成させていただきます。特に3つ目のポツですけれども、調査対象について、ガスの卸競争が発生している、あるいは発生する可能性がある類型①②エリアの主要な卸売事業者及び卸受事業者を中心

に選定するというアンケートのあり方ですけれども、今回の資料3のスライドの11と16にエリアとして具体名が明らかになっております。このような、①②のエリアにて主要な卸売事業者及び卸受事業者を幅広くとっていただく、そして、場合によっては潜在的な事業者も幅広くとっていただきまして、さまざまな意見を聞いていただきたいと願います。

特に卸売事業者には、まだやっていないけれども、託送供給をやってみたいエリアがあるとか、あるいはその規模感、あるいはLNG基地の第三者利用についての要望、こういったものも含めて希望をとってみたいと思います。そういう意味で、この22番の2番目で書いております内容をいろいろと調査したいということですが、近年の変化という部分で、LNGスポット市場の発達や卸電力取引所の流動性上昇といった例があります。そのほかにも、例えばいわゆるプラットフォーム的なビジネスの増大とか、いろんな変化がみられるところがございますので、さまざまな調査というものが有意義ではないかと考えております。

そもそも託送供給約款をもつ一般ガス導管事業者は、ワンタッチ卸のみならず、自社の導管に他社のガスを注入してもらうという仕組みを前提に約款をつくっておられたわけがあります。現状はそういうことになっておらず、その成果がなかなか見込めないという事業者が非常に多いということにほかなりません。国としても多くのエリアでそのような状況が改善され、本格的な競争が起こるよう措置を講じていただくことができないか、ご検討いただきたいところがございます。それが将来は取引所取引の実現ということにもつながっていくと考えます。最も上流の玉の調達ということが困難であり続けるのであれば、LNG、都市ガスともに国内取引所の創設ということも将来は考えていく選択肢ではないかと考えております。

以上であります。

○稲垣座長 多方面にわたるご指摘、ありがとうございました。

佐藤オブザーバー、お願いいたします。

○佐藤（美）オブザーバー ガスの卸取引に関して、新規参入者として、今までの当社の営業実態を含めお話ししたいと思います。

まず、ガス会社間の卸取引でございますが、これについては民民の契約にのっとった相對契約となっております。託送に関するルール以外は原則、契約に関する規制はないという状況でございます。

海外から自由にLNGを調達できる旧一般ガス事業者と比べまして、国産天然ガスさえ

受け入れることが難しい旧一般ガス事業者様は、限られた調達先からこの相対契約によって原料を調達されております。加えて申し上げます、これらの事業者様は多くのお客様をもっております。このような事業者様の調達が規制の少ない民民契約のもとに取引されており、本当に経済原則が働いているのか。もし働いていないとすると、今のルールは機能しないということになります。ぜひ都市ガスをお使いの全てのお客様が自由化のメリットを享受いただけるような仕組みになるよう調査・検討をよろしくお願いいたします。

次に卸契約の取引慣行についてでございますが、事務局資料にありますように、長期契約、中途解約補償料、最低引取量未達に伴う違約金などがあるのが実情でございます。これについては弊社の卸供給においても一部設定しておりますが、近年はLNG取引も一部柔軟になっておりまして、短期契約やスポット取引も増えております。このような実情を踏まえまして、弊社では一部契約内容の変更なども行っている実態もございます。弊社のような例もございますので、各契約内容が実態と合っているのかを踏まえ、調査いただければと思います。

また、各ガス会社様のお話をお聞きしますと、現状、取引関係が長く続いており、なかなか卸先の切り替えが難しい、例えば匿名性が確保されればもう少し幅広に考えられるなどのお話をお聞きすることもございます。卸取引が進まない理由として、取引慣行以外に何があるのか、この辺も含めて調査をいただければと思います。

最後になりますが、当社は、ガス事業に参入する新規事業者様のために、ガスの卸供給のみならず、保安や託送手続、機器販売などさまざまなサービスをワンパッケージで提供する東京エナジーアライアンス株式会社をニチガス様と共同で立ち上げました。おかげさまで、現在、二次卸先を含め20社様と契約させていただき、既に5万件を超えるお客様にガスを供給しております。また、さらに新規参入をお望みの多くの会社様からお話をいただいております。今後の卸取引活性化の議論においては、このような実態を踏まえまして、これらの仕組みを活用いただけるような制度設計をぜひよろしくお願いいたします。

私からは以上です。

○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。

22ページの「今後の検討方針」というところのこの方向で進めていただきたいと基本思っております。ただし、卸を受ける側の人たちというのは非常に需要家に近いところにい

ると理解しますもので、ぜひ本音でちゃんとやりとりをしていただきたいと思いますと思っております。料金の検討とかをした経験からは、やはり長期契約をするというのはメリットがともあるということで、ただスポットが出てくるから、うまくスポットを組み合わせながら長期契約を有効にしていくというのがいいのではないかというお話があったと私は理解しているのですね。

それで、きっとなのですけれども、卸受の側の人にとって、自分たちが被害というか、こうむった悪い点、デメリットはどんどん意見として出てくると思うのですけれども、逆に、きっとみえないメリットがあると思うのですね。社会的には往々にして、自分が得していることは黙っていて、損していることをいうというのがとても多いと思いますもので、メリットがあるのならメリットの点もきちんとお聞きいただきたいなど。それでももちろんデメリットも聞いて、そこら辺でやはり公平にここで判断できるような形のヒアリングの声をお聞きしたいなどと思っております。

以上です。よろしく申し上げます。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

松村委員、お願いいたします。

○松村委員　　最初に聞くべきだったのですが、確認していいでしょうか。

きょうの論点は、かつての独占事業者であるそれぞれのエリアの旧一般ガス事業者に対して卸供給するという市場限定の話なのか。新規参入者が新たに小売市場に入ってくるために卸供給を受けることもあり得るわけですね。それを卸市場と呼んでもおかしくはないのですが、両方を念頭に置いた話なのか。

特に後者のほうは、確かにご指摘のとおり、今エネ庁、ガスWGでも新たな制度設計を考えているので、そちらをみてからということ、したがって、旧一般ガス事業者を受けるのに限定するのでもおかしくはないと思うのですが、そう理解すればいいでしょうか。旧一般都市ガス都市ガス事業者が買い手となる市場特有のものか、それを超えて一般的に卸取引にいておかしい商慣行がないかを調べる意図なのか、どちらなのか。

○稲垣座長　　木尾室長、お願いします。

○木尾取引制度企画室長　　お答えさせていただきます。

この点もご議論いただければと思いますけれども、この紙に書かせていただいているところという、やや限定をして、まずは旧一ガスの方が受けている部分についての取引慣行ということを念頭に置いておきまして、もし必要があれば新規参入者の部分について

も将来的な検討事項になる可能性までは否定するものではないということでございます。

○松村委員　　ということは、ヒアリングも全て旧一般ガス事業者からヒアリングをした結果がということですね。

ありがとうございました。それで、その上で、新規参入として文字どおり新たに入ってくる事業者も出てくるので、もちろん、エネ庁の議論を踏まえた後でというのは順番として間違っていないと思いますが、こちらも重要だということはずい落とさないようお願いいたします。

次に違約金に関して、これは合理的だから問題ないとヒアリングで答えている事業者の属性を知りたい。どういうことなのかというと、卸供給は受けているのだけれども、例えば東京ガスから卸供給を受けていて、東京ガスはそのエリアに進出していないというたぐいの事業者なのか。それとも、ある意味で小売でも競争している状況下の事業者なのか。

これはきょうの課題ではないとは思いますが、卸供給の切りかえが難しいという点に関しては、ひょっとしたら、卸供給切りかえたら小売市場に入ってきてひどい目に遭うかもしれないけど、例えば今つき合っているところから買い続ける限り入ってこない、だから安心なんていう理由で切りかえられないということがあったとすると、きょうの論点でないようなところでとても重要なことが起こってくる。問題ないよといっている事業者が、そういうなあなあ関係にあるところはいいいといっているだけなのか。そうでなくて、ある意味で非常に厳しい競合関係にあるのにもかかわらずそういっているのかは意味が違う。経営情報とかにもかかわりかねないのでなかなか難しいとは思いますが、もし仮に公開できなかったとしても、大丈夫だよといっているところが本当にそうかどうか、なあなあで単にいっているだけなのかどうかは関心をもって見ていただければと思います。

次に、違約金に関しては、合理的な水準でなければやはりおかしいということは、一般論としていわなければいけない。ただ、合理的な理由があることも当然あり得るので、なぜ違約金がこんなについているのかについては、買っているほうがいいというだけでなく、どういう合理的な根拠なのかをぜひみていただきたい。

それから、小売にも同じような商慣行がということがいわれて、でも、きょうの課題ではないということをおいわれたので、きょういうべきではないのかもしれませんが。例えば最低引取量みたいなものがあつたとして、大口の消費者、小売で供給している事業者が急に量を減らすのと、卸供給を受けている事業者が急に購入量を減らすのに関しては、ある意味で同じような影響を与える。逆に、小売のほうにはそういう類いの厳しい違約金を課し

ていないのに、卸売のほうだけに厳しい違約金を課しているとする、やはりそれはなぜかということを知りたい。

転売先が見つからなくて困るのではないかというような類いのことなら、それはどっちだって同じはず。もちろん、それをそろえるために今までなかった小売のほうでも違約金をつけてくれといっているのでは決してないのだけれども、今まで大口の消費者に関してそういう違約金を課さないでもちゃんとやってこれたのに、何で卸供給のほうだけということがもしあるならば、きょうの議題でないことはわかりますが、あわせて今後注視して、本当に理由があるかどうかをみていただければと思います。

○稲垣座長　ありがとうございます。草薙委員からもご指摘がありましたし、松村委員からもご指摘がありました。調査については綿密に視野を広げることと、論理構造だけでなく、その論理的な構造を支える判断、それから、その判断を基礎づける事実まできちっと目配りをして、ここでちゃんとした議論が行えるような調査をしてほしいということであろうかと思います。

沢田オブザーバー、お願いいたします。

○沢田オブザーバー　ガス協会の沢田でございます。

ガス卸契約の取引慣行に関しまして、長期契約の少し現状や背景について発言させていただきたいと思います。

卸供給の長期契約は、事務局資料の19ページにも記載がありますとおり、卸受事業者は短期契約と比較し、その内容を理解した上で自らの判断で選択されており、卸売事業者、卸受事業者の双方のニーズが合致した結果ともいえるのではないかと思います。

具体的な背景として、卸売事業者は、安定的かつ低廉なLNG確保のため、長期契約を中心に長短の契約を組み合わせた調達を行っております。一方で、卸受事業者は小売事業者として安定供給の観点から供給力の確保を求められております。長期契約は、卸売事業者、卸受事業者の双方の事業安定に寄与しており、ガスの安定調達、安定供給、ひいてはお客様のメリットにつながるといった側面があるといったことについてもご理解いただければと思っております。

いずれにいたしましても、今後、競争を不当に歪めるおそれのある卸取引慣行を調査し、検討していただく際には、こうした個々の事例の目的ですとか背景といったことも十分に

把握していただきますよう、私からもよろしくお願ひ申し上げます。

以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

松村委員、お願いします。

○松村委員　今の点について異議をいうわけではないのですが、当然わかっていることだと思うので、もう一回確認させてください。この類いの違約金が売り手と買い手の双方が合意していれば問題ないなどということは絶対にありません。売り手がよいといい、買い手がよいといい、それぞれメリットがあったとしても、競争制限的になることは十分あり得る。だから、ある種、強行法規的に違約金だとかをみていることは決して忘れないように。買い手もよいといっていることが常に抗弁になるのでないことはきちんと理解していただきたい。

それから、買い手のほうとしても、2年間は供給してくれるけれども、その後供給してくれなくなるなんていうことになったら困ります。事業できませんというので、長期契約を望むことは当然あり得ると思います。問題は、期間が長いことが問題なのではなく、違約金が高いということが問題になっている。買い手のほうがその長期契約によって利益を得られることに関して一概に否定するものではないことは当然のことだと思います。

○稲垣座長　それは今の沢田さんの意見の中でも、事情としては理解を忘れないようにしてほしいと。あくまでも事実に基づく議論ができるような調査をしてほしいと、こういうことですよね。だから、同じ視線に立って、よりよい事実を把握して、きちっとした議論ができるように協力していくということだろうと思いますので、どうぞよろしくお願ひいたします。ほかにご意見は。

大橋委員、お願ひいたします。

○大橋委員　1点だけですが、今回の22ページ目の内容は、現在の卸市場の取引に、取引慣行含めて合理性があるかどうかということの確認をされるということで理解しています。卸取引の流動化を促すためにというところ、いろんな施策もあるし、その流動化の目的というか、目指すところがどこなのかということによって、もはや長期契約をなくしたほうがいいみたいな極論まで出てきかねないのかなという感じがする観点でいうと、現在の取引契約の中に、きちっと合理性が認められるものがあるかどうかということ調べられるという理解でいます。

何がいたいかというと、アンケート調査しかないのだけれども、多分、長期契約はディスカウントとかいろいろメリットもあるのかなあという感じも、通常だと、携帯電話とかそのようなところとの並びで考えると、メリットもあるのだろうなという感じもするし、他方で、囲い込みみたいなことが本当に起こっているのだとすると、これは問題であると。他方で、ネットワークが必ずしもつながり切っていないところもあると思うので、そのあたりも勘案しなければいけないということだと思います。合理性の判断とはなかなか難しいなあという気もするにはするのですけれども、事業者の側で、この取引慣行に不合理な点がないということも、きちっと説明していただく必要というのはあるのかなあという感じがいたしました。

コメントですけれども、よろしくをお願いします。

○稲垣座長 安藤委員、お願いします。

○安藤委員 今の大橋委員の発言について一応確認ですけれども、合理性というのを聞くというのは、先ほど松村委員もおっしゃっていますけれども、当事者にとって利益になるから合理的だというのが合理性でなくて、ここで確認しようとしているのは、社会全体にとって望ましいものかという視点からということの確認ですよ。それは当事者が合理的だと答えたからオーケーというわけでないというのは、まず1点目の確認です。

もう一点、コメントとして、このアンケート調査等をする際に、現状の契約について聞くだけだと不十分な気がしております。過去からの長期契約の場合には、例えば自由化の前から続いている契約なのか、それとも卸売などの選択肢がもっと広がってからのものか等、どのタイミングで締結された契約なのか、または事情が変更する前と後でどのように契約形態が変わってきたのかという時代を通じた変遷についてもぜひ聞いていただければと思います。そうすると過去はどうせ長期的契約が当たり前だから、違約金があっても問題なかったでしょうというものもあるかもしれないし、最近結ばれた契約であればもうちょっと柔軟なものになっているというような趨勢がみられるのであったら、また社会的にみたら、または当事者にとっても合理的なものというのは変わってきた可能性がありますので、そのあたりもぜひ丁寧にみていただきますと勉強になるかと思っております。

以上です。

○稲垣座長 目的、主観、客観、さまざまな事実を集めてくるということだと思います。

無罪推定、有罪推定ということではなくて、ここで議論をして評価する上で必要な調査を行うということで、結論を決めたわけではないということだと思いますので、そこはそういう前提で進めていただきたいと思います。

それでは、事務局のほうからお願いします。

○木尾取引制度企画室長 いろいろな観点からのご意見をいただきました。ありがとうございました。ご意見を踏まえて、事実に基づいて丁寧なファクトファインディングをやっ
ていきたいと思ひますし、今、安藤委員からもご指摘ございましたような自由化、前から
続いているのかどうか、どういふ変遷があるのかみたいなどころについても調べていけれ
ばと思ひますし、その際には、松村委員からもご指摘ありましたけれども、卸受事業者と
卸元事業者との間の小売事業での競争関係等々についても視野に入れて検討していく必要
があるのかなと思ひてございます。

その上で、検討に当たっては、大橋委員からご指摘ありましたけれども、合理性の有無
ということについても当然実態を調査する中では検討していくのだと思ひてございま
すけれども、その上で公正な取引のあり方について検討して、必要な措置についてもご議論
いただくということはあるのかなあと思ひてございます。

さらに、松村委員、安藤委員からご指摘ございましたけれども、この合理性の捉え方と
しては、当事者にとっての合理性のみならず、社会全体にとっての合理性、言い方を変え
ると、短期の競争だけではなくて、中長期の競争という観点も当然あるのだらうと考
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す。それでは、今後も引き続き議論を続けてまい
りますので、事務局においては、委員、それからオブザーバーの皆さんからいただいたご
意見を踏まえつつ検討を進めるようお願いいたします。

それでは、オブザーバーのお席の入れかえをお願いいたします。オブザーバーの皆様、
よろしくお願ひいたします。

(オブザーバー入れかえ)

○稲垣座長 それでは、次の議題に移りたいと思ひます。

本日は、卸供給のあり方、時間前市場の活性化、再エネ出力の制御時の卸電力市場、今

後の中期的な卸市場政策についてご議論いただきたいと思います。資料が多いので、まずは卸供給のあり方ということで、資料4、5、6についてご説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長 資料4、5、6を連続してご説明させていただきます。

まず資料4でございます。

おめくりいただきまして3ページでございます。「本日ご議論いただきたいこと」をまとめさせていただいております。4ページにも紹介してございますけれども、スポット市場の流動性上昇ということが最近あるかと思っておりますけれども、これとも相まって、新電力事業者の方々の多くが、このスポット市場を電源調達的主要な手段として利用しつつあるということなのかと認識してございます。

「一方で」ということですが、スポット市場の価格というものについてはボラティリティが相当に高いと。さらにスパイクする、高騰することもあると考えてございまして、収益を安定化させるという観点から、新電力事業者の方々が中長期的な取引、卸取引を行いたいというニーズも上昇しているのだらうと理解しております。

同時に、このような中長期の取引というものは、旧一電発電網を含む発電事業者にとっても、固定費の回収、あるいはその収益の安定化にも資するという観点から、供給力の確保にも資するのだらうと考えてございます。

一方で、我が国では、各エリアで発電能力が旧一般電気事業者に著しく偏在しているという状況にあると思っておりますし、同時に、旧一般電気事業者が発電と小売を一体的に実施している垂直統合にあるということだと思っておりますので、実態としてそうということではなくて、論理的には発電市場における市場支配力を梃子として、小売市場における市場支配力を維持、強化するインセンティブを有するおそれがあるのだらうと考えてございます。

こういう状況において、新電力事業者からは、旧一電気事業者との相対取引について、交渉に応じてもらえない、あるいは成約が困難といったような指摘も存在しますので、卸供給の交渉のあり方等々についてご議論いただきたいということでございます。

その上で、9ページ目に、新電力から指摘を受けているものについて、事務局の聞き取りでございますし、かつ、この新JIS制について旧一般電気事業者側に綿密に確認したものではありませんけれども、ご紹介させていただいております。

その上で、11ページ以降15ページまで、私どもが旧一般電気事業者の方々に対して、卸供給の窓口はどこに、どの部門にあるのか、小売、発電、あるいはそれ以外の部門なのか、

あるいは小売等々に配置するという理由について、どういう理由なのか。

あるいは、15ページでございますけれども、相対の卸供給の交渉のときに考慮している事項はどのようなものなのかというところについて調査した結果をご紹介させていただいております。

その上で、16ページでございますけれども、競争政策の観点からの基本的な考え方というものをご提示させていただいております。

関連して17ページ以降に、独禁法、あるいは私どもの電力適正取引ガイドライン等々の考え方も参考につけさせていただいております。

16ページをご紹介させていただきますけれども、一般論としては、旧一般電気事業者を含めて、事業者には、その取引先を選択する自由というものはあるだろうと当然考えてございますけれども、ただ一方で、競争者、ライバルを市場から排除するといったような不当な目的を達成する手段として取引拒絶を行うという行為については、現行の独禁法にも違反することになる可能性もあるだろうと理解してございますし、競争政策上問題となる可能性があるだろうと考えてございます。

こういうリーガルな議論以外にも、そもそも論として、我が国で旧一般電気事業者が電源の大宗を保有するという状況においては、小売市場における公正な競争を確保するという観点からも、旧一般電気事業者の発電部門が機会費用を意識しつつ、自らの利潤最大化を追求するということを通じて、電源アクセスに関するイコールフットィングを確保するという観点から、小売市場における公正な競争を確保するという観点からも重要なのではないかと考え方を提示させていただいております。

さらに、「このような観点から」ということで、2つ目の○でございます。旧一般電気事業者が、卸供給を行う際に、小売部門、まさにライバルでございますので、競争者を排除するインセンティブを有する可能性があるのだろうと考えてございますけれども、そういう部門を窓口にする、あるいは社内の決裁において直接または間接に交渉過程に介在させるということは、小売市場における公正な競争を確保するという観点からは、通常は適切ではないのではないかと。むしろ発電部門など競争排除インセンティブが確実に排除された社内体制で交渉が行われることが望ましいと考えられるのではないかとという形で考え方を提示させていただいております。

さらに、また仮に小売部門が窓口になる場合、こういう場合も完全に否定し切れないだろうと思ってございますけれども、そういう窓口になる場合については、その必要性、妥

当性、あるいは弊害の防止策というものが各社において厳密に検証される必要があるのではないかということでございます。

関連して、※6に書いてございますけれども、旧一般電気事業者の小売部門がその競争者たる新電力等々の小売電気事業者の卸供給の条件、調達状況を把握するということが、一般論としては、価格の協調行動やカルテルなどの競争の減殺を生じるリスクがあるだろうと考えてございます。

「なお」ということでございますけれども、先ほど小売が窓口になることは完全には否定し切れないのではないかということを書かせていただいておりますけれども、例えばということで、自社の小売部門が他事業者と事業提携をするような場合について、必要性が一定程度あるようなことも考えられるのかなと考えてございます。

その上で、22ページでございますが、今後の検討方針ということでございます。本日ご議論いただければと思っておりますけれども、本日の議論を踏まえて、次回の専門会合以降、旧一般電気事業者にその卸供給のあり方について具体的な検討を進めることとしてはどうかという形でご提案させていただいております。

例えばということでございますが、交渉体制についての考え方であるとか、あるいは卸供給の合理的な拒絶事由というものがどの程度あるのかということについても論点としてなるのかなと考えてございます。

以上が資料4でございます。

続きまして資料5をご説明させていただきます。時間前市場の活性化でございまして、前回の会合と引き続きの部分もでございます。

2ページ目でございますけれども、本日の中身として紹介させていただいているのは大きく2つの固まりがございます。まず1つ目は、現行の時間前市場がザラバ取引であるといった事情を踏まえて、その取引の板に出てくる取引の場、入札が非常に少なく見えるということも踏まえまして、時間前市場で十分な売買ができるのかどうかについて市場参加者から不安もあるということかなと思っております、いかに信頼を取り戻していくかということについて具体策を2点提示させていただいているということが1つ目の固まりでございます。

2つ目は、卒FIT電源の発生、あるいは将来的なインバランス料金制度の見直し等々の環境変化を踏まえて、時間前市場のあり方についてどういう約定方式がされているかということについてご議論いただくという、2つの固まりがございます。

まず1つ目の固まりでございますけれども、3ページ以降に「足元で実施する具体策」としてご提案させていただいております。具体的に4ページ、5ページ目でございますけれども、まず、入札可能量の提出・公表というところで、先ほど申し上げましたとおり、時間前市場、ザラバでございますので、いわゆるアイスバーグと呼ばれることもありますけれども、入札可能量の全量が、売り側のほうから一気に板に出てくるということでは必ずしもないということで、実際には、この4ページ目の表で申しますと、濃い青色のところは約定したところで、オレンジ色のところは、約定しなかったけれども、そのときにおいて入札可能だった量をお示しさせていただいているわけでございますけれども、ごらんとおり、約定量よりもはるかに大量の札が本当は約定できたはずというものだろうということでございますけれども、一方で、ザラバ方式であることもあって、一気に売りに出るということではなくて、ちょっとずつしか出てこないということだと思っておりますので、これは実は特定のコマについて、これぐらいの取引可能高があったのですと、入札可能量、このぐらいあったのですということを事後的にモニタリング等々の形で公表することにしてはどうかということが1点目であります。

2点目が、5ページ目でございますけれども、売り入札に関して旧一般電気事業者に対して要請させていただくということについてご提案させていただいております。書いてございますけれども、この時間前市場における旧一般電気事業者の平均的売り札の入札件数というのが現状ではほとんどの時間帯で1件程度しかない、あるいは全くないこともあるということでございますので、市場の流動性に対して買い手から信頼を得にくいという側面があるのかなと考えてございますので、この下に書いてございますけれども、旧一般電気事業者について、基本的に、原則として常時3件以上の売り入札を行う等々の取組をお願いする、要請することにしてはどうかと考えてございます。

続きまして、8ページ目以降で2つ目の固まりについてご説明させていただいております。8ページで時間前市場の役割というところについて振り返りをさせていただいております。現在の卸電力市場では、基本的に、釈迦に説法であります。前日10時でございますが、スポット市場においてその時点での実需給での想定需要に基づいて実需給に必要な供給力のベースが決定されるということでございます。

これに対して時間前市場では、スポットで、もう既にベースが決まっている発電機をベースにして、需給を供給力に一致させるために最終的な需給調整を行うと、そういう場として位置づけられてございます。したがって、売り入札として供出されるのは起動済み火

力電源の上げシロであるということが特徴になるということだと思っております。

その上で、12ページでございますけれども、こういう状況について将来的な市場環境の変化というものが具体的に見通せる状況になっているだろうと考えてございます。ここに紹介させていただいたのは3点ございまして、1点目が、エネ庁のほうで中心に議論してございますけれども、将来的なインバランス料金の制度の見直しというところが検討されている。あるいは、2つ目でございますけれども、FIT制度による再エネ増加に伴う変化ということで、例えば、これもエネ庁で議論してございますけれども、FITインバランス特例制度の変更を議論していたり、あるいは来年度から家庭用太陽光発電設備のFIT買取期間が終了しますので、いわゆる卒FITと呼ばれている電源が出てくると。

18ページに紹介させていただいてございますけれども、卒FITについてはインバランスに責任が免除されませんので、自ら需給を合わせる必要があるということになってございます。

こういう状況を踏まえまして、20ページで今後の時間前市場のあり方についての提案をさせていただくということでございますけれども、こういう将来的な市場環境を踏まえる対応が求められる可能性がある変化としては、まず、発電機の追加起動を可能にする、ブロック入札を可能にする等々によって市場の厚みをさらに増加させるということが1つあるかなと思っておりますし、あるいは、ザラバではなかなか難しい面もあるような短期間で大規模ロットを取り扱えるような取引手法も必要であるということを考えますと、1つは、シングルプライスオークションの導入が考えられるかなと考えてございます。

さらに、19ページでも紹介させていただいてございますけれども、現状、ゲートクローズ、実需給の1時間前までに需給をそろえるということが小売事業者の義務になっているわけでございますけれども、実際にはそのゲートクローズの1～3時間前までには時間前市場の入札も取り下げられているのが実態であるということだと思っております。

その背景には、広域機関に当日計画を提出する社内の作業の都合上、場合によっては手作業の都合上ということがあるだろうと考えてございますので、その広域機関における当日計画に反映する手続を自動化していくといったようなこともあり得るだろうと考えてございます。

その上で、22ページでございますが、「今後の検討の進め方」ということであります。こういう今の制度の見直し、あるいは卒FITの増加等々の市場環境の変化を見据えると、時間前市場の需給調整機能を強化するという観点から、シングルプライスオークションを

時間前市場に導入するという方向で制度設計の詳細を検討していくこととしてはどうかと考えてございます。

その際に、もちろんのことですが、取引参加者のニーズ、あるいはインバランス料金制度に関する議論の動向も踏まえながら、スポット市場の十分な流動性を確保する必要性も考慮しつつ検討していくことかなと考えてございます。

具体的な導入時期については、少なくとも将来的なインバランス料金制度の見直しが行われるまでには必要なだろうと考えてございます。したがって、いろいろな制度の変更システム面の対応というものが時間かかるということでネックになっているケースもみられるところでございますけれども、事業者においてもシステム面も含めた必要な対応を行うことが望ましいと考えてございます。

以上が資料5でございます。

最後になりますけれども、資料6、定例の話でございますが、3カ月に1回やってございますモニタリングについて簡単に触れさせていただきます。

おめくりいただきまして3ページでございます。3カ月に1回で、このモニタリングレポートの対象時期は本年の6月から9月ということで、10月から始まった間接オークションの結果は反映されていない、そういうものでございます。

そういう前提でございますけれども、JEPXにおける取引量が我が国電力需要に占めるシェアが大体18%前後であるということでございます。また、北海道については胆振東部地震の影響で、本年9月7日から26日までの間においては取引を停止したということでございます。

電発電源でございますけれども、九州電力は、この7月から6万キロワットの切出しを開始してございまして、増量については引き続きご検討いただいている状況でございます。

あと相対取引については、特に西日本でございますけれども、まだ全体としては限定がございまして、足元ではふえてきている傾向にあるということでございます。

事務局からは以上でございます。

○稲垣座長　それでは、議論の時間を14時55分までとりたいと思います。それで、大変恐縮ですが、どの資料の何ページに関するご発言かというふうに進めていただけると、動画配信も行っておりますのでわかりやすいと思いますので、ご配慮ください。それでは、ご意見をお願いいたします。

すみません。全体の議論を14時55分ということで、約20分を予定していると思っております。

で。

それでは順番で、佐藤オブザーバー、お願いします。

○佐藤（悦）オブザーバー 資料4の最終ページ、22ページの（2）「卸供給の合理的な拒絶事由について」の一番最後の「長期の顧客・相手方を優先して卸供給を行うことについては、通常は、一定の経済合理性を有するものと考えられるのではないか」というところですが、私は、自社内に関しては、長期自社内で優遇するということはやはりちょっとどうかなというので、かなり丁寧にみていただいたほうがいいと思います。

というのは、例えば効率のいい火力があって、それを自社に卸す。他社がいわれてきても、出さないし、スポットにも出さない。それは長期に10年、15年を考えると、ずっと自社だと買ってくれるから、なかなか外には出さないですよといっても、本当に15年後とかになって、その火力が効率悪くなったら、とめろといわないのですかね。

つまり、それはホールディングにしてみれば、おまえ、何いつているんだ、発電部門と。そんなの動かすのだったら絶対スポットで買ったほうが安いのに何いつているのといわないのですかね。そうすると、長期だから、それはなかなか他社に出さなくてうちで使うのですよといっても、本当に15年後とか、別に15年たたなくても、スポットからみているところから、効率が悪くなったとき、それって、ホールディングが自社の利益を最大化しようとしたら、普通、もういいよというような感じがして、結局そうなる、長期ということを隠れみのにして、効率がいいときだけは自社で供給するということがあり得るような感じがします、これは「通常は」と書いてありますから、あらゆる場合と書いてないので、そういうことも念頭に置いておられるかもしれませんので、しっかりみていただく必要があると思います。

それで、私がこういったことになぜこだわっていつているかという、きょうの午前中もやったのですが、容量メカニズムが入ると相当ぎりぎりの価格で、こんなのだと新設もできないし、既設の除却もどんどん進むといわれているところでそういう内部補助的なものがあるというのは恐らく耐えられないはずだけれども、こういう議論もやっているところがあるので、そこはこだわって発言しているとご理解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、谷口オブザーバー、お願いいたします。

○谷口オブザーバー ありがとうございます。資料4と5について発言させてください。

まず資料4の関係ですけれども、これまで申し上げましたけれども、旧一般電気事業者さんによる、ある一部の法人需要に対して非常に廉価販売をして、新電力ではついていけないと。こういう動きが新電力の事業を圧迫しつつあって、本当に持続的な競争環境となっていくのかどうかというのが不安だということを申し上げてきましたけれども、最近では、こういった動きがさらに広域、広範囲に広がっていると感じておりますので、こういう観点からも、やはりより多くの需要家がしっかり便益を長期的に得るというためにも、小売競争の競争実態というのと照らし合わせて適正な卸電力の供給がされる環境が整備、実行されているかと、こういう観点が非常に重要だと思っております。

そういう観点から、P10とP15に電力会社さんの相対卸の実績がありますけれども、まず、こういった各電力会社さんから出ている卸が惜しみなくしっかり供給されているか、ボリュームがしっかり出ているかという観点。それから、電力会社の子会社、あるいは出資する会社に対して卸供給条件が他と比べて差が生じていないかという公平性の観点、及び、先ほど佐藤オブザーバーからもございましたけれども、22ページの最下段の卸供給の拒絶理由のところに、短期契約よりも長期を優先することは一定の合理性があるというような記述がありますけれども、こういった理由をもとに恣意的な運用が可能になっていないかどうかという公正性の観点。こういった観点から、改めて事務局で検証をいただき、必要な対策を22ページに追加していただくということを要望します。

あわせて、22ページの(1)の「卸供給に関する交渉体制についての考え方」ですけれども、ぜひこの基本的な考え方を明文化したルールにしていだきたいということとともに、(1)の2ポツ目のところに、小売部門等が新電力との交渉を行うことが是認できる場合については、記述がございますけれども、こういったケースについては少なくとも発電と小売がちゃんと分離されている会社の場合であるとか、逆に分離されていない会社には認めないということなど、不適切な対応がないか、客観的に検証できるケースに限定するというような条件の検討をお願いしたいと思います。

続いて、資料5の時間前市場の活性化についてです。こちらの時間前市場にシングルプライスオークションを導入するという方向性には異論はございませんが、シングルプライスオークションを導入することですので、資料に明記されていませんが、スポット市場同様に、旧一般電気事業者さんの供出価格が限界費用に基づいたものであるということルール化するとともに、供出価格の監視・検証が行えるというような整理をお願いできればと思います。

あわせて、シングルプライスオークションは、ザラバのように、小分けして販売するという必要性が薄いと思われますので、予備力を超えた入札可能量というのは全て売りに出ていることもあわせて確認させ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。

新川委員、どうぞ。

○新川委員　　資料4の16ページと22ページについて、要するに問題提起されている部分について申し上げたいと思います。考え方としては、ここに示されたとおり、発電部門の、卸市場、卸売といったときにいろんな卸売があると思いますが、今メインで問題にしているのは、旧一般電気事業者が自社で発電している、その発電させた電力をどうやって卸市場に出していくかという、ここは最も中核の問題だと思いますので、まずそこについてどう考えるか。

これは従前からグロス・ビディングの話をしているときとかいろんなときに出てきていると思いますけれども、本来は旧一般電気事業者がかなりの発電のところを押さえているというその現状を踏まえたと、発電部門が今は、法人として、グループ会社として一体であったところの全体の利益をみて動くのではなくて、発電部門は発電部門の利益の最大化を目指して動くという体制に、まず組織の体制がなっているのがしかるべきではないかと思います。

そうしますと、結局この判断でどこが意思決定するのかというところについても、小売ではなくて、発電事業者がその発電部門の収益を考えて、最も有利だと思うところに売っていくという体制になっているのが望ましいのだと考えております。結局、そのときは、だから、自分のところの小売が有利かどうかという、小売からの発電における卸をどこにどうやって売っていくかに対して小売が口をはさめないような形にしたほうがいいと思うので、そういった意味で情報遮断の問題等々が出てくると思いますから、情報遮断も部門が異なればしけると思うのですよね。小売で卸の判断をしているという体制をとっている限りは、その内部で情報遮断をしようとしてもおのずと限度があるので、ここで情報遮断の話もされていますけれども、限界はあって、独立の卸売の判断をするのに必要な、十分な情報遮断なんていうのは実態としてなかなかしきづらいのではないかと思いますので、そういった観点からも、発電部門で意思決定するような体制に組織をつくっておくのが望ましいと考えます。

その上でですけれども、難しいのは、発電と小売が別の会社になっているところについては、幾らで自社グループの中で取引を行っているかとか、どんな条件になっているかというのが、法人格が異なるので、おのずと契約が必要になってきますから、わかりやすいのですけれども、これが同じ法人の中でやっている、同じ社内の中でそんな契約書つくりませんし、そもそも、従前から出ているとおり、PLが独立していないという問題があると思うのですね。今の実態として。PLがはっきりしないから、一体幾らで売っているのかというところのコストの計算もよくわからないので、非常に比較がしにくい。

要するに、第三者との売り、中で売ったのと、これが同一条件なのか、どっちが優劣しているかの判断が非常にしづらい状態にはなっているという実態があると思うので、そこにおいてどうやって、イコールフットイングとかいっていますけれども、どのようにして検証、それが実践されているかをどうやってみるのかなというのは私の疑問ではあるのですが、そこはちょっと、同じ会社の中、法人になっているところについては工夫しないといけないかなと思うところではあります。

とはいえ、意思決定についてはそのように思いますので、例えばアンケートで出ている中で拝見しますと、12ページのところで、小売部門になぜ窓口を置いていますかという質問に対して、例えば1点目のところで、要するに余ったときにだけ市場や第三者に売ってから、結局、小売で使うだけ必要な部分をとって、その残りを売ればいいかなと、こういった理由が出ているのですが、こういうのは多分なかなか、今申し上げたような体制のもとでは合理的な理由だとは認められないのだと思いますので、結構抜本的に考え方をを変えることを今回の提案というのは要請しているのだと思うのですが、方向としては恐らくその方向に動いていく必要があるのではないかなというのが私の思いましたところです。

以上が資料を読んだ上でのコメントです。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、中野オブザーバー、お願いします。

○中野オブザーバー　　同じく資料4についてでございます。まず全体的にですけれども、この点、再三問題提起させていただいたことございまして、こうして整理していただいて大変ありがたいと思っております。

申し上げたいポイントは、市場の話とかも出てきていますけれども、新電力というのは、当然、市場を使っている比率が多いと思いますけれども、例えばこの夏のような話が起きたときに、スパイクすること自体はそれはそれで致し方ないと思っているのですけれども、

選択肢が限られているというか、ないといったほうがいいかもしれません。

要するに、そういうときに、例えば先渡しとか、今いろいろご尽力いただいて整備されつつありますけれども、ほかに逃げ場が余りないのです。それが果たして公平なのかというのが再三申し上げてきたところだと考えています。

もう十分整理されていますけれども、例えば20ページ、(参考10)のところの47ですね。ここに「支配的事業者の社内取引と新規参入者との競争条件の均衡が確保されることが鍵」と書いてありますけれども、まさに本当にこれが確保されているのかどうかというのがみていただきたいところだと考えています。

従前に比べると、全く門前払いということは恐らくなくなって、大変ありがたい、ここでご議論いただいた結果、そのようになってきていると思いますけれども、やはり市場が流動性が増して、あるいはいろんな選択肢が出てくるまでは、少なくともこういう公平に取り扱っていただかないと、新電力の経営というのは、本当に毎日の資金繰りで苦労するような経営をやっているわけですし、そのあたりをご理解いただけたらと思います。

以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございました。

松村委員、お願いします。

○松村委員　まず、基本的には資料4に関してですが、今後出てくることも含めて、あらゆるところに関連することを最初に申し上げます。

旧一般電気事業者が送配電部門、あるいは発電、小売、どのようにするのかということに関してはかなり自由度があるので、持株会社の下に小売会社、発電会社、送配電会社というのをぶら下げるという比較的透明性の高いのも一つの選択肢だし、小売と発電を分けないで、それが親会社になって送配電部門をもつという、これも許容はされているけれども、これはおよそ考えられる選択肢の中で一番透明性の低いものになっているわけですよ。でも、もちろん違法ではないわけですが、こういうときに、この透明性の極めて低いところの規制が緩くなって、分かれたところ、透明性の高いところの規制が厳しくなるということだけは絶対に避けなければいけない、一般的に避けなければいけないと思っています。

発電会社と小売会社が分かれば、この間の契約、ある意味で契約になるわけですから、みえやすくなる。でも、ここは一体になっているとかいうような状況だと、社内取引なのでみにくくなります。そうすると、契約になっているところはモニタリングしや

すいけれども、一体になっているところはモニタリングしにくいので、まず分かれているところからという発想は、あらゆる場面でとるべきではなく、むしろきょうの資料4のところから出てきたようなものというのはむしろ重点的に、この2つが分かれていないようなところについては相当に厳しくみていただきたい。それはわざわざ意図的に透明性の低いものを選んだ会社なわけですから、そこを重点的にみられるということは覚悟の上だと思いますので、そういうところについて不公正なことが起こっていないかどうかということとは重点的にみる必要があるだろうと思います。

さて、その上で、これは基本的には資料4ですが、資料6にも関連しているのかもしれない。最終的に私たちが目指しているところというのは、ある意味で競争的な市場だったらどんなことが起こるだろうということを考えるということ。それから、発電部門なら発電部門のほうがちゃんと発電に見合う対価というのをって受け取って、その対価が受け取れるということを前提として再投資に回して欲しいという、こういう状況を願っている。

これを内部補助のような格好で、小売のディスカウントのほうに回して、その結果として競争者を駆逐して、長期的にみれば、駆逐した後だったら全体としては利益大きくなるということはあるかもしれないのだけれども、そういうやり方ではなく、新電力のほうはむしろ高く買ってくれるということだとすれば、積極的にそちらに売ってほしい、こういうことを願っているのだということは常に思い出して制度の設計を議論すべきだと思います。

佐藤オブザーバーからもありましたが、きょう午前中にも別のところで別の会議をしましたが、そこでは投資不足になるなんていうようなことをみんなすごく懸念しているわけですね。どこの国の話なのだろう。今ここで私たちが心配しているのは、内部補助として発電部門に帰属する利益というのを小売につけ回ししている、そのようなことがないかということのをすごく心配している。発電が本来の得られる利益というのを得ていないのではないかとということをとっても心配しているのにもかかわらず、一方で発電投資が回らないなんていうことを主張する。それはそんなことしているからでしょうということももう一回考えていただいて、本当にコンシステントな発電が続いているのかどうかということをはきちんとみていく必要があるかだと思います。

さて、その上で、小売部門が窓口になるなどというのは、さっきもいったような非常に不透明な形態をとっているところに関してはほぼほぼ認めてはいけないのではないかと思

います。この資料でも正しく書かれているとおり、それでも小売が窓口になるという可能性はあり得る。あらかじめ、例えば1年契約でそれなりの売れると思った電源を買っていたのだけれども、予想外に離脱してしまったという結果として電気が余りましたというようにときに、それを再販売してはいけないということをいうのは余りにも不合理なので、そのような限定的な状況というのならあり得るでしょう。でも、そういう不透明な形態をわざわざとったところが、小売、あるいは企画というところが窓口になっているなどというについては相当に厳しくみていて、発電部門というのにちゃんと窓口を設けるということを積極的に位置づけていかなければいけないのではないかと思います。

さらに、情報遮断ということが議論されていますが、情報遮断がとても重要だということとはわかります。でも、本当に問題なのは情報遮断だけでしょうか。わざわざ競争が一番されているところにその部門というのを張りつけて、わざわざ取引を拒絶するというインセンティブが一番強いところに張りつけるって一体どういうことなのかということきちん考える必要があるかと思います。

では小売部門でなければいいかという、きょうの資料にも出てきていますが、企画部門というのが出てきた結果として拒絶されました。これは、先ほど中野オブザーバーは、初めから門前払いというようなことはほぼなくなっただろうけれどもということをおっしゃったのですが、交渉には応じてくれるけれども、最後には企画部門が出てきて、うちはやりませんというのって、最初から拒絶するよりもっと悪質というか。さんざんつき合わせておいて、一切やりませんといっているわけですから、まだこのようなことというのは起こっている可能性は十分あるのではないかと。この点については十分調べた上で、本当にコンペティティブなマーケットになるようにということを願っております。

その意味で、佐藤オブザーバーも先ほどいわれた資料4のスライド22のところの長期契約のほうを発電部門というのが先行した結果として、短期契約を望むところを拒絶するとかいうようなこと。確かに経済合理性があり得るという指摘は正しいと思いますが、これはは余り安直に認められると、これを梃子にして本当に市場の閉鎖って起こってしまう。つまり、ある種の内部補助によって新規参入者というのは駆逐ますされますと。駆逐されるというおそれがある事業者にとってはとても長期契約なんかできません。とても長期契約ができないと、それを口実にして、では自社の小売部門は長期契約だからと全部丸投げして売ってしまうということになったら、循環というか、こんなエクスキューズがある結果として、状況というのが今から全く変わらないなんていうことになりかねない。

これは、合理性が初めから全くないということを決めつけるというのはよくないと思いますが、余り安直に認めないように。それは当然、量ということもあり得るでしょうし、やり方ということもあり得るでしょうし、それからさらにいうと、発電というのは、基本的に卸市場が残っている限り、仮にその相手との契約が切れたとしても、ほかのところで幾らでも売り先というのはある。典型的にはJEPXというので、幾らでも売れるというようなことがあるのにもかかわらず、何でそんなに長期というのが重要なものということも含めて、もちろん、発電投資するために長期に売れるという見込みが大事だから、その場合のある種の価格コミットメントが重要だということは否定はしないけれども、これを錦の御旗にして、これさえあれば何でも通るなどということは決してないように、十分限定的な運用というか、監視というのがされることを願っております。

以上です。

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。資料4と資料5から申し述べます。

まず資料4からですけれども、22ページの課題出しのところですが、ぜひここで検討を行っていただきたいと思います。それで、佐藤オブザーバー、それから谷口オブザーバー、そして松村委員からご指摘がありました一番下の部分ですね。長期の顧客の相手方ということで、自社の小売部門を含めてしまって、経済合理的なので優遇しますというようなことについては丁寧にみてもらいたいということ。これにつきましては、松村委員がおっしゃるとおりだと私も思います。その一方で、いわば素朴な疑問として、経済合理的な行動であるとしても、制度趣旨の観点から、ほめられた行動とはいえないではないかというような部分がある。そういうところもみてほしいといったお声のように私は聞きました。

それから、中野オブザーバーのご発言で、9ページの、これは旧一般電気事業者に対して事務局が聞き取りをされて、そして、新電力から都合6つほどの指摘をいただいているものですが、上3つは割と、何やら門前払いというのはなくなってきたというご指摘もありましたが、旧一般電気事業者から新規参入者を門前払いするようなものである。下3つにつきましては、むしろ旧一電と新規参入者がウィン・ウィンの関係になるような、そう

いう卸供給の交渉をしようではないかという、次のステージに進んだと申しますか、非常に好ましいものだと私としては受けとめました。

ただ、木尾室長がおっしゃったように、事務局の聞き取りとして書いていて、旧一電とその後すり合わせているわけでもないということで、もしかしたら、旧一電としては、こういうことではなかったのだということがあるのかもしれないので、指摘がこれで正しいかということも含めて、一度詳しいところを調べていただきたいと思います。

例えば3つ目の、卸供給の申し込みをしたけれども、常時バックアップを利用していないということを理由に取引を拒絶したということです。例えばですけれども、まずは常時バックアップを利用してくださいというアドバイスだった、こんなことであれば話は逆になってくるかもしれません。このように、何が起きているのかということ詳しくみていただきたいという趣旨であります。

次に資料5でございますけれども、まず4ページ、5ページの事務局案に賛成させていただきます。いまだマイナーチェンジだと思います。そういう感はございますけれども、重要な一歩となる提案だと思います。入札量もこれで十分確保される方向に動くということを期待したいと思います。

それから、20ページ、22ページの事務局案、これらも賛成したく存じております。特にシングルプライスオークションを導入していただけるということ、これはかなり大きなチェンジだと思っております、高く評価したいと思っております。

以上であります。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、大橋委員、お願いします。

○大橋委員　ありがとうございます。

まず資料4について、皆さんからいただいている16ページ目については、競争者を排除するようなインセンティブが懸念されているということは、きちっと電力会社の方も踏まえた上で対応をとられるのは重要なことだろうと思います。単純に、発電部門にも窓口という、小売には多分人はいずれにしても必要なもので、そうすると発電にも人を置くということになると、かなり実は人材的には自由化で冗長性が増すみたいなことにも多分なるのだろうと思います。それが大変だという会社はやはり企画に置き続けるという判断をコストの観点からやられているのかなあという印象を私は受けているのですが、その場合にはやはりそうした、先ほどいった懸念があることを踏まえて、懸念されるようなこ

とがないということを示して頂く。ここに厳密に検証とありますけれども、そういうことは一定程度やっていただかないといけないのかなあと思います。

すべからく発電に人を置けということになると、これはちょっと大変なのかなあとというのは、電力会社のご発言にも依存しますけれども、私が勝手に想像している部分ではありますが、あるのではないか。そういう意味で、今回の16ページ目は、そのような裕度を与えている文面なので、私はこれはこれで、合理的な内容だなあと伺っていました。

資料5に関してですけれども、2つの論点をいただいていると思っておりますが、最初の2ページ目なり3ページ目の入札可能量のお話ですが、ちょっとこれをみせていただいて驚いたのですが、入札可能量が、つまり、これだけであって、これを全部出せとっているわけではないですけれども、これを見える化していただくのはいいと思うのですが、仮にこれ全て市場に出たとすると、かなり時間前市場に対する流動性というか、インパクトは大きいなという感じは他方でします。これを見える化して、これが玉として出た場合は、もしかすると、シングルプライスオークションにする必要が本当にあるのかどうかみたいなどころまでいくのかなという感じはしています。

今回のご提案の中で、インバランスもいろいろ変わることで、足元変わってきているから、そういうところと平仄合わせて考えていくというような文面をいただいておりますけれども、流動性ない部分が本当はどこから来ているのかというところは多分重要で、これは何を懸念しているか。シングルプライスやられることについて反対ではないですけれども、これを一回入れてしまうとまた元へ戻るとかいうのは大変な話になるので、流動性を高めるという観点からいったときに、今回のこの足元で実施する具体策がどのぐらいの効果があるのかということ踏まえた上で考えていくステップでも、十分対応としてはよろしいのではないかなあと感じがしたということでもあります。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、時間がちょっと過ぎておりますが、圓尾委員、武田委員、國松オブザーバー、福田オブザーバー、それで、辰巳委員という順序でお願いしたいと思いますが、どうぞよろしくをお願いします。

圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員　資料4について簡潔にお話ししたいと思います。

要は、差別的な取り扱いしていないということをクリアにするという観点では、あらゆるところで明文化するというのが大事なのかなというのを、説明聞いて思っていました。最初の小売部門とか企画部門に窓口があるというのも、企画だとホールディングスみたいななかかわり方もあるのかなと思って、何ともちょっといいづらいところがあるのですけれども、小売に関しては、さっき松村先生がおっしゃったような、小売に置く理由があるケースもあるでしょうけれども、発電で窓口が置いてあるときに比べると、例えば新電力が内部で買ってくれるよりももっと高い値段で買ってくれるといったときに、小売部門でそういうジャッジができるのかというのは非常に疑問に思いますし、どういう考え方で判断を下していくのかというのも、そういうケースでは明文化というか、クリアなルールがあるというのが必要ではないかと思います。

あと、特に松村先生が、不明瞭なおっしゃいましたか、発電と小売が一体化しているような会社というのはあらゆるところで明文化が必要だということ。

それから、22ページ、最後のところの長期契約、短期契約の話ですけれども、これも、要は、書いてあるように、これが経済合理性を有する場合もあるでしょうけれども、長期の契約になると、一方でそれによってリスクをしょう面も出てくるわけですね。ですから、数量の長期契約もあれば、それに価格がどのように決まっているかということによって、発電と小売とどのようにリスクを分担しているかというのもいろんなケースがあると思いますし、これは後づけで説明しようと思えば幾らでもできる話だと思うので、やはりきちっと検証できるような明文化されたものが存在した上で社内取引もやられているというのが大事なポイントになるのではないかと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。後づけを許さない。動機形成の段階からドキュメンテーションを行うと、こういうことですね。そのあたりもみていったらどうかと。

武田委員、お願いいたします。

○武田委員 ありがとうございます。私のほうは資料4について述べさせていただきます。

資料4のうち窓口の話については、先ほど新川先生が詳細に述べられたとおりに思っています。

その上で、22ページの「卸供給の合理的な拒絶事由について」でありますけれども、もしこれが独占禁止法にいう卸を拒絶することの正当な目的という意味であるならば、我が

国の判例は単なる事業活動上の合理性は取引拒絶の正当な理由にならないとなっていますので、原則として取引先選択の自由があるとはいえ、この一定の経済合理性があれば卸拒絶が許されるというのは、読み方によっては、少なくとも独占禁止法にいう正当な理由からは許容されない、かなり正当化理由を広く認めている記述になります。

もし独占禁止法にいう正当化理由であるならば、どういった場合が取引拒絶の正当化理由になるのか。競争制限効果の発生を前提に、これは競争促進的であって、消費者の利益に究極的に資する場合。もう一つは、そのような契約、ここでは長期的な契約が出ていますけれども、長期的な契約を優先して短期での取引拒絶をする、その長期契約が必要不可欠であるような場合、そういった場合に限られるのではないのでしょうか。

私は、この22ページの一定の経済合理性について、記述として広過ぎるのではないかと、そういう違和感を感じましたので、この点、指摘させていただきます。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

國松オブザーバー、お願いします。

○國松オブザーバー　　ありがとうございます。私のほうから資料4と資料5についてでございます。

資料4の窓口に関しましてはおっしゃられるとおりで思っております。ただ、発電のほうで窓口になるべきだということがございますけれども、現在は発電部門から小売部門に何らかの形でタッチで電気が渡されていると。この形をしっかりとしない限り、発電が売ろうとしても売れるものを小売に聞かなければわからないと。ですから、小売が今、発電とどんな形で契約をしているのか、これをまずしっかりとつくって、発電としての余力ってどれだけあるのだと。そこがないということは、多分、全部が小売にいて、松村先生のおっしゃる小売に余力があるはずなので、小売が窓口になるべきだし、それを窓口にしなければ売れ残って無駄なことを、経済効率的でないことを行うということになるかと思っております。

ですので、今どんな形で受け渡されているのかの形をしっかりとつくって、余力は誰があるのかというのをやりつつ、あとは先生方のご意見のとおり、会計分離というのは私はやはりここでは絶対必要になってくるのかなと。窓口だけ情報遮断しても、やはりみえないところというのは出てしまいますので、そういう意味では、カンパニー会計の導入というのは必要なのではないかなと思っております。

資料5のほうが私の多分本番でございまして、シングルプライスオークションを時間前に入れるにしましては、ご提案のとおりの部分、シナリオ等々を勘案して、しっかり私どもとしてもできる範囲で準備していきたいと思っております。特にシングルプライスオークションという大きな取引の仕方を入れるとなると、対応する取引機会の方の準備に時間を要するという事も考えられますので、いろいろなシナリオを描きつつ、準備に向けては着手していきたいと思っております。

ただ、その際には、既存のザラバで行っている時間前、これとの取引機会の混同というのですか、どっちに入札をしていいかわからなくなって、コンフューズして、結局無駄玉がふえてしまう、そういったことも起こらないような市場設計も必要だと思っておりますので、その辺に注意しつつ、導入時期も考えつつの事項かと考えております。

何にしても、前向きにこのシングルプライスオークションの導入に向けての検討は進めてまいりたいと考えております。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、福田オブザーバー、お願いいたします。

○福田オブザーバー　　ありがとうございます。私からは資料4と資料5につきましてコメントを述べさせていただきます。

まず資料4につきましてですけれども、私ども、旧一般電気事業といたしましても、公正な競争の確保の必要性については十分理解しているところでございます。その点でございますけれども、今後の卸供給のあり方、特に窓口等の検討に当たりましては、ぜひ画一的にルールを定めるのではなくて、各エリアの取引の実態等も十分にござんいただきながら検討を進めていただきたいと思います。先ほど大橋委員からもございましたとおり、冗長度がどうしても増してしまうというところもございまして、そこら辺もご勘案の上検討を進めていただきたいと思いますと考えております。

それから、資料5でございまして、資料5にしましては、足元の対応としての売り入札に関する要請事項と将来的な方向性としてのシングルプライスオークションの導入というのが提案されておりますけれども、具体的な検討に当たりましては、事業者の実務負担、それからシステム回収等に必要コスト負担が生じますので、利用者ニーズ、それから費用対効果をご勘案の上に、事業者にとって過度な負担とならないように引き続き慎重にご議論いただきたいと思いますと考えております。

また、将来的に実需給に近い断面での需給調整ニーズが拡大するという点については異存ないところでございますが、時間前市場におけるシングルプライスオークションの検討に当たりましては、スポット市場の流動性と価格指標性に影響を与える可能性もございますので、両市場の関係性についても十分ご勘案の上ご検討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す。

それでは、佐藤オブザーバー、追加ですか。

○佐藤（悦）オブザーバー　すみません。ちょっと今、エリアの実態でありますとか冗長性ということがあったのですけれども、あと、中野オブザーバーの発言でもあって、最近はお応じていただいてありがたいことだと思いたいことがあったのですけれども、私がいいたいのは、利益最大化を本当に目指しているのかというのがよくわからないと。つまり、カンパニー全体とか発電部門の利益最大化を目指したら、当然高く買ってくれるという人のところに応ずるのが当たり前で、話をしないなんていうのは、今まで、そもそも利益最大化を考えていなかったのかと。そこがよくわからなくて、エリアの実態も何も、とにかく利益を最大化しているかどうかでみるべきだと思います。

エリアとか全然関係なくて、確かに冗長性でそれが利益最大化にならないのだったら考えたほうがいいと思いますけれども、私、取引の実態なんか全くみる必要はないのかと思います。利益最大化をしているかどうかはほぼ全てのような感じがしますので、そこは協賛のところできちんとみていただくように強く要望したいと思います。

以上です。

○稲垣座長　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。

資料4の22ページのまとめのところですが、これからの検討方向ということで、まず（1）の窓口のお話ですが、まず1つ目の、小売部門が行うことは通常適切ではないと考えているというその言葉と、その後、例外的にできることがあるのではないかなという書き方になっていて、各先生方のお話を聞きながら、そういうこともあるのかとは思いましたが、やはり私の立場からすると何となく不透明な部分が残る。つまり、この場合、この場合の「この場合」の範囲がよくわからないというかな、曖昧になる可能性があるなと思っているということをお聞き届けいただきたいということで。

下の2番の2つ目の話も多分同じ話だと思うのですが、できるだけきめ細かく新電力さんの本当の気持ち、今、もちろんお二方出てきてくださっているけれども、新電力の大きなところなので、それほど大きくなく、すごく頑張っていて、市場から買いたいと思っても手に入らないということをいったりして困っているようなところ、どこと具体的にどこはわかりませんが、そういう意味で、きめ細かく新電力さんの意見を聞き取ってくださるようお願いしたいなと思います。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、安藤委員、お願いします。

○安藤委員　　短く1点だけ。

資料4の12ページで、小売が余った分を卸で転売する。これについては、皆様、余り異論というか、経済的にも仕方ないことのようにおっしゃっていますが、個人的にはちょっと気になっております。多目にとっておいて、要らなかった分だけ、また卸として小売が出すということが可能になってしまうこと自体に問題はないのかと個人的には考えております。

今月の8日に、音楽コンサートやスポーツイベントのチケットを転売することを禁止する法律が通りました。そこでは販売価格を超える価格で業としてチケットを転売することを禁じるというようなものが入ったわけですが、今回、この小売が余った分を売るという点についても、価格を上乗せして、利益を乗せて卸が出すのではなく、発電が同じ条件であつたらこの価格で売っていたというのが条件で外に出さないといけないのではないのか、小売が余った部分だから出して、小売が担当していいのだよというところについても、ちょっとそれで大丈夫かということをご確認いただければと思いました。

以上です。

○稲垣座長　　皆さん、ありがとうございました。法的分離というその一定の枠の中で、公正とは誰の公正をいうのか。それからもう一つは、事実を調査した上で今後やっていくわけですが、事実については時系列を正確に認識した上で、その主体ですね。意思決定の主体、窓口という現象的な問題でなくて、意思決定をどういうプロセスで具体的に誰がやるということなのかということの具体的な調査をきちっとしろというご意見、さまざまありました。

ただ、事務局のそのご提案については大方ご了解を全てのこの3つについてはいただい

たと思いますので、事務局については、皆様のきょうのご議論を踏まえて、この方向で進めていただきたいと思います。よろしいでしょうか。

それでは、どうぞよろしく申し上げます。

では、次にいきたいと思います。再エネ出力の制御時の卸電力市場について、事務局から説明をお願いします。

○木尾取引制度企画室長 資料7でございます。この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と今後の対応というところでございます。時間も時間でございまして、簡潔に説明させていただきます。

まず2ページ目でございますけれども、問題意識を簡単に書かせていただいております。この秋、九州エリアにおいて8回にわたる再生可能エネルギーの出力制御があったということでございますけれども、次の3点の事象について原因を分析してございます。1点目が、実需給の出力制御が予定されているということでございますけれども、九州エリアの供給が需要を上回る見込みにもかかわらず、スポットのエリアプライスが3～7円ぐらいということになってございまして、本来、0円近傍で約定することが自然ではないかということが1点目です。

2番目、同様でございますけれども、インバランス料金についても出力制御の影響が適切に反映されていないのではないかとということ。

3点目としては、出力制御期間に該当するコマでは、結果として、スポット入札終了時点では連系線に空き容量が発生しているということについての原因を分析し、対応を提案するものでございます。

3ページ目にエリアプライスの状況、4ページ目にインバランス料金の状況を紹介させていただいております。

5ページ目に連系線の活用の状況。スポットの入札終了時点では、結果として、連系線の空きがあったということでございます。これはあくまで誤解がないようにでございますけれども、実需給のときに結果として過剰に出力制御したかどうかということではなくて、結果としてこれらの空き容量は、スポット入札終了後、実需給前に広域機関による長周期広域周波数調整を通じて九州から他エリアへ送電されることで最大限活用され、他エリアでの下げ調整が必要となったということでございますけれども、小さな字で書かせていただいておりますが、仮にスポット市場を通じて連系線がフルに活用されたということであれば、九州エリアを除く西日本エリアのエリアプライスが下がっていたと、広域メリッ

トオーダーが機能していたはずであるということでございます。

その上で、下げどまりの原因について、7ページ以降で紹介させていただいてございます。まず「エリアプライスの下げ止まりの原因」でございますけれども、FIT余剰分について、いわゆるFIT制度上の回避可能費用で売り入札がされていたということが原因なのではないかと考えてございます。

その上で、13ページでございますけれども、「スポット約定後に連系線空き容量が発生する原因」についても紹介させていただいてございます。2日前、前々日に、旧一電の送配電部門が需要予測、供給力の予測をすると、その差分が出力制御になるということでございますけれども、実際にはその連系線のフルの活用も踏まえた小売の需要予測が確定するのはスポット市場でございますので、エリアの送配電を予測するエリア需要とスポット市場における小売BGの需要の積み上げとは必ずしも一致しないというところが、この出力制御の誤差、あるいは連系線空き容量が発生する要因になっていると考えてございます。

対応策でございますけれども、14ページ、論点1、限界費用の考え方ということでございます。結論としては、太陽光についての限界費用について従来必ずしも明確化されていなかった部分がございますけれども、買取事業者が発電量をできるかできないかに分けまして、コントロールできない場合については限界費用を、現状、現行の取引所のシステム上、0.01円ということになってございますけれども、最低入札価格とすることが適切なのではないかと。

一方で、買取契約上、買取事業者が発電量をコントロールできるという場合については、買取価格が限界費用になるのではないかと考えてございます。

あわせて15ページでございますけれども、「FITの特例①について」の運用について、こういった状況においては市場連動価格が回避可能費用になり得るところについては必ずしも明確になっていないということでございますので、こういうことを明確化することについて提案させていただいてございます。

17ページでございますけれども、出力制御量の算定方法というところでございます。結論として、スポット市場の売れ残りの量を出力制御量の基礎にすればいいのではないかと考えて提案させていただいてございます。

最後、18ページ、インバランス料金の算定方法というところでございます。別途、逼迫時のインバランス料金について、より上乘せするという仕組みが検討されているところでございますけれども、出力制御時等々においては、これが確実にゼロになるような算定方

法も考えられるのではないかということを検討していくことが望ましいという形で示させていただいております。

以上です。

○稲垣座長　それでは、きょうは3時までの予定ですけれども、この資料7についてはスライド14以下の論点1、2、3、4について、この方針でいけというか、あるいは今後もう少し議論しろというか、このあたりに焦点を当ててご意見をいただきたいと思います。

それでは、大橋委員、お願いいたします。大橋委員、途中でご退席になるので。

○大橋委員　まず資料7ですが、非常にタイムリーな資料だなあと考えて伺っていました。まず、問題意識として、2ページ目にいただいておりますけれども、この2ページ目の①で、いろんな制度上の理由で、今回、3～7円ぐらいのエリアプライスだったということですが、仮に余剰があるときの価格が幾らになるのかということ、それはゼロ近傍なのかどうかというのはわからんなあと考えていて、場合によったらマイナスになったっていいのではないかなあという気がします。理論的にはということですが。

JEPXの市場がそれを許さないとかいろんな理由がもしかするとあるかもしれませんが、べき論からすると、マイナスでもいいのではないかと思うというのがまず1点です。

で、先ほど座長から論点をいただいておりますが、まず、論点1のところ若干わかりにくいなあと考えているのですけれども、これは発電量をコントロールできるかできないかで分けてあるのですけれども、ちょっと理解間違っているかもしれない中で私の意見だけ申し上げますが、そもそも今回の問題は、回避可能原価が、ある種、経過措置期間中で多分ある水準の価格に固定されてしまっている部分がある。これが仮に市場連動だとしたらそれほど大きな問題にならなかったのではないかという感じがするという点でいうと、もしかすると今回の話というのは、経過措置がいつ切れるのかというのはよくわかっていないのですけれども、その時期までの暫定的な期間についての話をされているのではないかと私は認識しているのですが、どうでしょうか。

なおかつ、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ということですが、例えば、現在、小売事業者、一般電気の小売部門が買っているとしても、彼らはもしかするとコントロールしていなくて、FITについては割り付けられているのかと思うと、小売はこれをコントロールしているのでしょうか、いわないのでしょうか、というのはよくわからないところですが、そういう人たちにとっても、結局、7円だったら7円補填しなければいけないという部分でいうと、その分の持ち出しが

あって、その部分を持ち出しがないような形で、回避可能原価が7円だとすれば7円に入れていたということだったのかなという感じがしているのです。ちょっと事実認識が間違っていたら申しわけないですが、そういう意味でいうと、市場連動であれば問題ないのか、あるいは送配電買い取りにしまえば問題がないのか、このような論点と合致しているのかなあというのは1つ思った点です。

論点3とか、ここあたりは理にかなっていると思っていまして、ある意味、売れ残った量を連系線容量としてきちっと反映していただければ売れ残りなんていうことは起きないでしょうし、また、インバランス料金についても、これも整合性としていかないといけないというのはおっしゃるとおり。

いずれにしても、余ったときは適正価格がゼロなのかマイナスなのかというのは論点として残るような気はしますけれども、現在の価格は明らかに高いので、方向性としては下げる方向にどうやって制度を変えていくのかという方向性はいいのかなと思います。

以上。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、木尾室長、先ほどの今後の議論の前提となる事実についてのご説明の後、松村委員のほうにご発言いただきたいと思います。

○木尾取引制度企画室長　　まず、この限界費用の0円というところについていうと、限界費用は回避可能費用に該当するかどうかというところがポイントになるだろうと思っていますけれども、私の理解では、これを買取るか買取らないかというところについては、買取る義務なので、そこについては裁量はないと。したがって、電気はとにかく流れ続ける、発電所のほうで受けなければならないというところであるというところをいうと、それを市場で売却するに当たっては0円に入れるということが一番合理的なのではないかということでございます。

その上で、おっしゃるとおり、特例③に将来的になっていくとか、あるいは特例中の世界でも、ここに書いてございますけれども、市場連動価格になるということがベースになるということは望ましい姿だろうと考えてございます。

○稲垣座長　　それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員　　今の点、まさに木尾室長が正しく答えてくださったので、これ以上発言する必要はないと思うのですが、要するに、これは固定費用なのか可変費用なのかという

ことをいっているのにすぎない。昔々大昔、旧一般電気事業者が札入れをするときに、限界費用ではなく固定費用を乗っけていたわけですね。それは固定費用まで回収できなければ採算割れになるからといい、しかし、それはどう考えても論理的におかしいでしょう。これは札入れしたの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、価格はその価格で売るか、あるいはそれよりも高い価格がついて、それで売れる、そういうことになっている。

そうすると、実際に自分が札を出して、その結果として、もし売れなかったら、炊き減らす、売れたらそこまで炊く。そうすると、その部分のコストの差の部分、ここだけで判断するのが合理的でしょう。つまり、限界費用だけで判断するのが合理的ということで今のルールになったわけですね。

そうすると、今回の回避可能原価は、売れなかったら、では発電が絞られて、回避可能原価の分で払うお金が減るのかということとそんなことないので、この部分は、分類でいえば可変費用なのか固定費用なのかということといえば、完全に固定費用。だから、設備費用を限界費用ベースに乗せないのと全く同じ理由で、当然に乗せないはずだという当たり前のこと。今までの基本原則をもう一回確認した。その上で逸脱した行動をとっているところに対して警告を出したということだと思います。

それから、価格がマイナスが望ましい、ドイツのような格好にするのが望ましいかどうかというのは大問題だと思います。ただ、仮にマイナスが許されるべきだという論者がいたとして、下限はゼロでいいという論者がいたとして、本来なら0円近傍になるところが3円とか7円とかになっているのはおかしいではないかという点については、どちらの論者も全く同じように、やはりそれはおかしいとなるはず。ゼロから、もっと下がらなければいけないと考えるのかどうかという問題がどのように整理されようと、今回のものが改善である点については全く異論ないはず。その問題とは基本的に関係ない議論だと思います。

それから次に、今回の回避可能原価というのは、そもそもこういうたてつけになっているのが問題だという指摘に関しては、この委員会がこのような提言を出すことは合理的だと思います。確かに、そこの制度、もっといい制度があるなら制度を変えていくべきで、そう提言するのはとても合理的だと思います。

ただ、大橋さんや私がこれをいう、ましてや旧一般電気事業者がいうなどということがあったとすると、正しい発言ではあるかもしれないけれども、私はちょっと割り切れない

ものがあります。そもそも何でこんな制度になったのだということ、誰が強行に主張したのだと。こういう制度を改革しなさいと強行に主張したときに反対したのは誰だったのだということをもう一回思い出していただきたい。まるで他人事のようにいうというのは若干無責任な気がします。ただ、いずれにせよ、よい方向に変えるというのはとてもいいことなのではないかと思います。

それから、売りのインバランス料金に関しても、ここの提言は全くもったもな事。わざわざ変なことをする誘因が残るようなインバランス料金の体系は一刻も早く改めるべきだというのは正論だと思います。

ただ、これが理由で高い価格をつけるというのは、私は許されないと思っています。実際に、例えばインバランス料金のほうがスポット市場の価格よりも低いということがあり、したがって、わざわざスポットなどで買わなくても、インバランス払えばいいんだという発想は本来認められないはず。もちろんそんなことにならないようにインバランス料金を変えるべきだというのは正しいわけですが、インバランスを出す方が得だから例えば不足インバランスを出して当然という発想は、基本的には許されないはず。いろんな形で規制が入り、だから広域機関でも何らかの対応をとっている。売りのほうだって、余剰インバランスだって当然同じ。より高い値段で売れるのだから、スポットのほうでわざわざ低く売らないなどというのを支配的事業者がやる理由には決してならないと思います。

それから、今回ここで議論されたのはタイムリーといいますが、しかし、これは確かに私が直近の系統WGという別の場で大騒ぎしたことでようやく取り上げていただいたわけです。しかし私はことし初めていったわけでない。将来に出力抑制が十分予想されている段階で、もうずっと前から、そういう局面では絶対そうだとはいわないけれども、卸市場価格が0円近傍になるのは自然。そうならないということがあったら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にすべき、ということをもう何度も何度も事前に警告していたのにもかかわらず、支配的事業者が漫然と回避可能原価で入札していたのは大変遺憾。大変遺憾だけれども、しかし、これを機に直ちに改めるとい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ので、その点では大きな前進だと思います。しかし私は、こういう、本来固定費用、可変費用というのを考え、限界費用で入札するという原理を追求していればこんなことは起きなかったはずのこと。こんなことを1年以上前からずっと言い続けていたのにもかかわらず対応せず、漫然とやってしまった事業者が出たことは大変遺憾です。

以上です。

○稲垣座長 大橋委員、お願いします。

○大橋委員 本当に帰らなければいけないのですけれども、1点だけ。

松村さんのおっしゃることは全部正しいと思いますけれども、ちょっと岩船さんからいえといわれているのでいっているのですけれども、私が何か強硬に主張して、制度が入ったものが何かあったのかなというのがよくわからなくて、特段、そんな強硬に主張したことはなかったなあということを申し上げておきます。ちょっと私の記憶が飛んでいるのかもしれませんが、ちょっとそれだけ、誤解があると申しわけないので。

○稲垣座長 全体の予定時間が3時なのでですね。今もう一つ議題が残っているので、ちょっとお伺いしたいのですが。

福田オブザーバー。では、ご発言はお願いしますが、大方の、要するにこれでいけということなのか、さらに議論する必要があるということなのか、そこだけちょっとお伺いしたいので、福田オブザーバーのご発言の後、それをお伺いしたいと思います。

○福田オブザーバー ありがとうございます。

私どもといたしましては、FITの買取義務者として、日ごろから自社電源の抑制、揚水の活用ですね。FIT電気の最大限の受け入れには努めているところでございますが、ただ、10月以降、このような最大限の努力を行ってもなお余剰となる出力制御が発生するという状況が生じました。FITの余剰分の売り入札についての問題が顕在化いたしましたけれども、今回早急にご対応いただきまして、本当にありがとうございます。感謝いたします。

私どもとしましては、もしここでご同意いただけるのでございましたら、今回の整理を踏まえて適切に対応していきたいと考えております。

以上でございます。

○稲垣座長 ということでございます。それでは、このような対応をすると、していけというご意向と皆さんからお伺いしてよろしいですかね。

(「はい」の声あり)

それでは、事務局においてこのような対応を進めていただきたいと思います。

それでは、大変残り時間少ないのですが、次の最後の議題、事務局から説明をお願いします。

○木尾取引制度企画室長 資料8でございます。「今後の中期的な卸電力市場政策について

て」という紙でございます。

まず、議論の概要でございますけれども、これまで卸電力市場の育成を図る観点から、旧一般電気事業者の自主的取組を中心にして、スポット市場の流動性向上に焦点を当てた取組を行ってきたということでございます。

一方で、先ほどの資料4に関する議論もございましたけれども、中長期の取引、先渡、相対取引等は低調でございますし、小売や発電の収益の安定化といったような課題も顕在化しつつあるのかなと考えてございまして、きょうだけでなく、今後、本専門会合において、この卸電力市場の政策に関して、これまでの取組や到達点を振り返った上で、中期的な姿を改めて整理していくことにしたいと考えてございます。

その上で、4ページから「スポット市場の流動性増大」について紹介させていただいてございまして、5ページのほうで旧一電にご協力いただいているその取組についてリストアップさせていただいてございます。

6ページに、そのスポット以外の取引所市場についてご紹介させていただいてございますけれども、先渡は低調であるということでございます。

8ページ目に相対取引の状況をお示しさせていただいてございます。

一方で、9ページ目にイギリスの状況を書かせていただいておりますけれども、やや毒々しい色ではございますが、先渡相対取引が圧倒的な量を占めているということでございます。

それを踏まえまして11ページ以降に、この卸電力市場を巡る重要な事象・環境変化として事務局が捉えているものについて3点ばかり紹介させていただいてございます。1点目がスポットの価格のスパイクの発生。2つ目が、先ほどの時間前市場の議論と重複するところでございますけれども、再エネ増加等による需給調整タイミングの変化。3つ目に、大きな取引量をもつ事業者属性の変化。旧一電だけではないというところでございます。

それを踏まえまして、もう時間がございませぬので論点について飛ばさせていただきます。20ページでございます。今後どういうところについて論点として認識をし、議論をしていく必要があるかというところについてお示ししているものでございます。事務局がまだ認識できていないところ、想像力が足りないところも多々あるだろうと思っておりますのでご指摘いただければと思っておりますけれども、まず、論点1として、卸電力市場に期待される役割と位置づけを書かせてございます。説明ははしらせていただきます。

その上で、論点2として、短期市場における流動性と価格指標性について書かせていた

だいてございます。基本的には24ページでございますけれども、スポット、時間前で大部分のコマでは一定の流動性は確保されているという認識をもってございますけれども、一方で需給逼迫時における流動性や価格指標性についてはなかなか議論があるところかなと思ってございます。

ただ一方で、経済DRの大幅な増加がない限りは、逼迫時の流動性を期待することもなかなか難しいのが現実かなあと考えてございます。

論点3、需給調整のタイミングについては、時間前市場のところで説明させていただいたのではしよらせていただきます。

さらに論点4、27ページ、「中長期市場の育成」でございますけれども、価格のスパイクというものについてどのように捉えるのかというところでございます。こちらについては、先ほど申し上げましたとおり、逼迫時の流動性の確保というのはなかなか簡単ではないということを踏まえますと、むしろ新規参入者、あるいは新電力の調達手段がスポットに偏っているというところがむしろ問題なのではないかと考えてございます。

最後、論点5、「市場構造の変化に伴う取引規制の在り方」というところで、こちらについては、旧一電を中心としたモニタリングの体系をつくり規制を行っているところでございますけれども、今後どのようにあるべきかというところで、行ったり来たりで大変恐縮でございますけれども、16ページに「大きな取引量を持つ事業者属性の変化」を紹介させていただいてございます。

左下に図を書いてございますけれども、これは間接オークション開始前の9月の図で、売りポジションをもっているところでも、上位10社のうち4社は旧一電以外になっている、こういう構造にあるというところでございます。

その上で、29ページ、最後のページでございますけれども、本日の議論、お願いした上で、考察すべき卸電力市場を巡る事象・環境変化を特定した上で、今後、中期的な卸電力市場の全体的な方向性について並行して議論を深めていくこととしてはどうかということをご提案させていただいてございます。

事務局からは以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。本件については今後継続的に議論を進めていくことにしております。進め方については、議論を深める、それから関係事業者とのヒアリングの実施、それから諸外国の実例の調査、有識者からのプレゼンテーションということで進めてまいります。

というわけで、きょうのところはゆっくりご意見を伺うことができないのですが、きょうここでぜひというご発言があればお伺いしたいと思いますが、よろしいですか。

谷口オブザーバー、お願いします。

○谷口オブザーバー　すみません。簡単に1つだけお願いします。

この卸市場の検討の進め方、これ自体は異論ないのですが、最終的に小売競争がちゃんと活性化していくことを考えると、小売の実態もあわせてみていただくことと、もう一つ、今重要だと思っているのは、エネ庁のほうで議論されていることもありますけれども、非化石の価値の影響というのも出てきて、せつかく卸市場が今の課題意識の中で活性化して、競争が進みそうなところに非化石価値の影響で競争が歪むということにもなりかねない。具体的には、今、大型の水力、原子力の非FITを価値化して流動化しようという動きがございますが、これの影響が、制度設計によってはこの卸市場をせつかく活性化してもこっちが負担になってなかなか活性しないということにもなりかねないので、小売の実態とあわせて、ほかの小売競争を取り巻く環境を踏まえて整合的なところをとりながら検討を進めていただければと思いますので、よろしく願いいたします。

○稲垣座長　ありがとうございました。

それでは、委員、オブザーバーの皆様、また、これについてご意見あれば委員会のほうにお寄せいただいて、今後の議論に生かしたいと思います。ありがとうございました。

それでは、皆さん、貴重なご意見、ご指摘、ありがとうございました。本日予定していた議事は以上でございます。次回会合については追って事務局からご連絡を申し上げます。

それでは、35回制度設計専門会合はこれにて終了いたします。ありがとうございました。

——了——