

# 第 3 8 回 制度設計専門会合 事務局提出資料

～電気の卸供給の在り方について②～

令和元年 5 月 3 1 日（金）



電力・ガス取引監視等委員会  
Electricity and Gas Market Surveillance Commission

# 本日の議論の位置づけ

- 第35回制度設計専門会合においては、事務局による交渉実態等のヒアリング等を踏まえて電力卸供給のあり方について、競争政策の観点から、ご議論をいただいた。具体的には、(1)卸供給に関する交渉体制についての考え方や(2)卸供給に関する取引の拒絶や社内（またはグループ内）への取引条件の違いが認められる合理的な理由についての考え方を含め、具体的な検討を進めるものとされた。
- 本日は、前回に引き続き、電力卸供給の在り方についてご議論をいただきたい。

- 一般論として、旧一般電気事業者を含め、事業者には、その取引先を選択する自由は認められるものと考えられる。しかしながら、競争者を市場から排除するなど不当な目的を達成するための手段として取引を拒絶する場合には、独占禁止法にも違反することとなる可能性がある※1など、競争政策上の問題となる可能性がある。また、そもそも、旧一般電気事業者が電源、特にベースロード電源の大宗を保有する状況においては、旧一般電気事業者（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※2ことを通じて、電源アクセスに関する旧一般電気事業者（小売部門）と新電力との間のイコールフットイングが確保されることが、小売電力市場の公正な競争を促進する上で重要であり※3、これは同時に、総括原価の下で形成された発電能力が最大利用されることにもつながることになると考えられるのではないかと。
- ※1 単独の取引拒絶（独占禁止法19条、一般指定2項）
- ※2 卸供給交渉の成否、取引条件の判断を経済合理性の観点から行うこととなる。理想的には、たとえプライスメーカーの支配力を有している事業者であっても市場支配力を行使せずプライステイカー的に行動することで効率的な価格形成が行われる。
- ※3 旧一般電気事業者（発電部門）から同社小売部門に合理的な理由なく市場価格より安く供給する等の内部補助が行われる場合、その規模、態様によっては、小売市場に大きな歪みが生じ、新電力事業者の事業運営が困難となる可能性がある。なお、上流・下流で事業を営む垂直統合事業者が上流で市場支配力を有する状況において、下流で事業を行う競争者に対して卸供給を行う場合に、その価格が、自社の小売価格に照らし、不当に高額である場合は、自らの市場支配力の形成、維持ないし強化という観点から正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する排除行為として、独占禁止法上も問題となる可能性がある（最判平成22年12月17日（NTT東日本事件）参照。）
- このような観点から、旧一般電気事業者が、卸供給※4を行う際に、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小売部門等※5を窓口としたり、直接又は間接に交渉過程に介在させることは、小売市場における公正な競争を促進する観点から、通常、適切ではなく、むしろ、発電部門など競争排除インセンティブが排除された社内体制において、卸供給の交渉等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。また、仮に、小売部門等が窓口となる場合には、その必要性、妥当性や弊害の防止策※6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※7。
- ※4 新電力への需要離脱によって余剰となった発電所の売却等についても、基本的には、同様に考えられる。
- ※5 小売以外の部門（経営企画部門等）が実施する場合でも、小売部門の利益増大がその業務の目的に含まれる場合には、競争排除インセンティブが生じない適切な意思決定プロセスが採用されたり、情報遮断等が行われないう限り、同様のインセンティブが働く可能性がある。
- ※6 旧一般電気事業者の小売部門がその競争者の卸供給条件を把握する（調達状況を把握する）ことは、一般論として、価格協調行動やカルテルなど競争の減殺を生じるリスクがあるものと考えられる。
- ※7 窓口の所在につき、現行の電力適正取引ガイドラインでは、常時B Uに関しては考え方が示されているが、それ以外の一般の相対取引に関しては記述されていない。
- なお、旧一般電気事業者からは、自社小売部門が他事業者（例えば電気事業以外の事業にも強みを持つ小売電気事業者等）と事業提携する際に、当該他事業者に対して小売部門が必要な電気を合理的な価格で供給することによって、需要家にとって魅力的なサービス、新たな付加価値を創出することが可能となるといった指摘もあるが、小売市場における市場支配力を梃子として、新規参入者等の事業に不当な制限を加えたり、系列化を進める手段とするといった状況がなければ、必ずしも、不当とはいえない可能性もあると考えられるのではないかと。※8
- ※8 なお、卸供給の申込みを行った新電力事業者等が旧一電と事業提携をしていないことが取引拒絶の正当化理由となるものではなく、事業提携をしない限り卸供給を行わない等の行為は、問題になる可能性がある。

# (参考) 前回の専門会合で提示された論点

- 16頁の競争政策上の基本的な考え方を踏まえ、次回以降、旧一般電気事業者による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。例えば、以下のような事項について検討していくこととしてはどうか。
  - (1) 卸供給に関する交渉体制についての考え方
    - － 旧一般電気事業者が行う卸供給（相対契約に限る。）※1の新電力等との交渉については、発電部門など小売事業の利益増大を直接の目的としない部門※2が行うことを原則とし、小売部門等※3が行うことは通常、適切ではないと考えるべきではないか。
      - ※1 常時バックアップについては、16頁の※7及び18頁のとおり、新電力にとっての手続的利便性や取引内容の定型性も勘案し、電力適正取引ガイドラインにおいて既に契約窓口を一本化することが適当とされており、小売電気事業者を含めて発電事業者以外に置くことも差し支えないものと整理されている。この点は必要が生じれば今後改めて議論する。
      - ※2 発電部門が卸供給に係る交渉や意思決定を行うことは、発電部門の利潤最大化の観点からの行動が促されることとなり望ましいものと考えられる。
      - ※3 16頁の※5に同じ。
    - － 上記に関わらず、例えば、小売部門における需給バランスの調整として、やむを得ず余剰が生じた部分を販売する場合や、小売部門と他社との共同事業活動の一環として電力を他社に卸販売する場合など、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もあるのではないか。
  - (2) 卸供給の合理的な拒絶事由について
    - － 経済合理的見地から交渉が行われる場合に、取引を拒絶し、又は異なる条件により取り扱うことが合理的な事由としては、どのような事項が考えられるか。例えば、取引相手先の財務状況を勘案して、債務不履行が生じるおそれがある場合などは合理的な事由と考えてよいか。他方で「エリアで小売事業を行う新電力と取引をしたくない」等の経済的合理性が乏しい事情で取引を拒絶することは、競争者を排除する目的が推認されることではないか。

引用注：上記で参照されている頁は、第35回制度設計専門会合資料4中の頁番号を指す。16頁は本資料の3頁にて引用。

## (参考・前回資料) 卸供給交渉に関する新電力からの指摘

卸供給の交渉に関して、新規参入者から事務局に寄せられている指摘として、代表的なものは以下のとおりである。

### 【新電力からの主な指摘（交渉に関するもの）】 ※事務局聞き取りによる。

- 旧一般電気事業者に対して、相対取引を申し込んでも、窓口として指定された小売部門担当者から交渉に応じてもらえない。
- 旧一般電気事業者との交渉に半年以上を要した末に、企画部門担当者が交渉の場に現れ、「当社は新電力に卸供給をしないとの方針を持っている」との理由で、取引を拒絶された。
- 卸供給の申込みをしたが「常時バックアップを利用していない」ことを理由として、取引を拒絶された。
- 最近、一部エリアにおいて、旧一電から新電力に対する卸供給のオファーがある場合がある。収益の安定化に寄与しており、感謝している。
- 卸供給の内容も従来のような、24時間全てのコマを対象として契約期間も1年とするもののみではなく、特定の時間帯のみを対象としたり、数ヶ月程度の契約期間のものも見られるようになっている。
- 旧一電小売部門が卸供給交渉の窓口となる場合がほとんどであるが、仮に、卸供給が成約したとしても、自社の競争力の重要なファクターである調達情報を知られることになるため、競争上不利となる。

## (参考・前回資料) 調査結果の概要① (窓口の所在)

- 旧一般電気事業者各社に対する調査の結果、卸供給※の窓口の所在としては、①発電・小売部門の双方にある会社、②小売部門のみにある会社、③発電・小売部門以外の部門にある会社があった。

※ 常時BUを除く。以下、調査結果の概要の項目において同じ。

	卸供給の窓口の所在	該当する電力会社数
パターン ①	● 発電・小売部門の双方にある会社	✓ 2社
パターン ②	● 小売部門のみにある会社	✓ 3社
パターン ③	● 発電・小売部門以外の部門にある会社 (企画部門、需給部門等)	✓ 5社

(注) 発電と小売の分社化が行われているグループにおいては、「発電部門」は発電会社、「小売部門」は小売会社を指す。

## (参考・前回資料) 調査結果の概要② (小売部門に配置する理由)

- 小売部門に窓口を配置している会社（パターン①、パターン②の5社）に対して、その理由を尋ねたところ、(1)小売部門の需給バランスによって生じた余剰を卸供給に充てることとしている都合上、当該余剰の算定を含め、卸供給の交渉・管理を小売部門が行うことが効率的であるとするもの、(1)'（(1)と類似するが）余剰の販売にとどまらず不足の調達を含む需給管理や卸供給の交渉・管理を小売部門において行うもの、(2)小売部門が小売事業に関して他社と提携する都合を挙げるものが見られた。※

※ 小売部門に窓口がある場合であっても、卸供給の対応はエリア内の小売業務の担当とは別組織が担当し、情報遮断を行っているとする会社も1社あった。

### 小売部門に窓口を置いている理由（順不同）

- ・小売事業において、想定需要の減少等により需給バランスが崩れて調達した電力が余剰となった場合には、市場や第三者への卸販売が必要になる。
- ・新電力の側でも、旧一電小売部門と提携をして販売していくビジネスを志向するケースもあり、その提携の手法のひとつとして小売部門からの卸販売へのニーズがある。結果として小売市場の競争活性化にもつながる。
- ・新電力事業者からは卸供給の申出とともに、新規サービスの開発・連携など幅広い申し出を受けるケースがあり、効果的な対応を行う観点から、電気の取引全般の対応窓口として小売部門が担当している。
- ・小売部門で自社の需要予測、発電計画、卸供給・卸購入、卸電力市場取引を行っており、これらの業務を小売部門で一体的に行うことで、効率的な需給運用を行っている。

## (参考・前回資料) 調査結果の概要③ (小売・発電以外の部門に配置する場合)

- 小売・発電以外の別部門に窓口がある社（パターン③の5社）においては、企画や需給等の部署に窓口が置かれており、当該部門の業務内容を尋ねたところ、卸電力供給（相対取引や市場取引）の業務や自社の需給運用の業務を担当する部署である旨の回答が主であった。

	卸供給窓口の所在する部門	当該卸供給窓口部署の業務内容
A社	経営企画部門	<ul style="list-style-type: none"><li>● 電力購入、常時バックアップ、相対卸供給の申込受付・交渉・契約等の窓口および卸電力取引所取引の実施</li></ul>
B社	企画・需給部門	<ul style="list-style-type: none"><li>● 自社需給運用の実施</li><li>● 卸電力取引所取引、相対取引の実施</li></ul>
C社	需給・取引部門	<ul style="list-style-type: none"><li>● 卸電力取引業務および自社発電・小売の需給調整業務を行っている。</li></ul>
D社	企画部門	<ul style="list-style-type: none"><li>● 常時BU以外の相対卸供給に係る交渉，問合せ対応。</li></ul>
E社	需給運用部門	<ul style="list-style-type: none"><li>● 卸供給（市場取引・相対契約・常時BU）を含む当社の需給運用を一元的に実施している。</li></ul>



## (参考・前回資料) 調査結果の概要④ (小売・発電以外の部門に配置する場合)

- 当該部門と小売部門の情報遮断措置について尋ねたところ、一定の対応を取っている旨回答する社と、特段の措置は取っていない旨回答する社のいずれもが存在した。

	該当する電力会社数 (パターン③の5社中)	各社の具体的な取り組み (例)
情報遮断体制有り	✓ 2社	<ul style="list-style-type: none"><li>・窓口部署は小売部門と別部門であり別フロアに配置、入室制限もかけている。また、電子データの管理を部門別に行っており社内他部門からのアクセスを禁止している。</li><li>・新電力との交渉過程の情報は小売部門に開示していない (窓口部署の部門のデータベースで管理しており、それ以外の部門がアクセスすることができないよう制限している。)。但し、卸供給の契約手続は小売部門が行うため、小売部門は成約した卸供給の内容は認知する。</li></ul>
情報遮断体制無し	✓ 3社 (※)	N A

(※) 厳格な情報遮断措置は講じていないが窓口部署は小売部門とは独立した組織としておりフロアも別である等の回答の社も見られたが、これについては情報遮断体制には含めずに分類した。

## (参考・前回資料) 調査結果の概要⑤ (相対卸供給交渉時の考慮要素)

- 相対契約の受諾の判断に影響する要素や相対契約の成約に際しての条件について尋ねたところ、多くの事業者が信用力、価格、契約期間等といった事項を挙げた。今回の調査においては、新電力の販売活動に対する条件（エリア内で小売事業を行わない等）が付されていることは見受けられなかった。
  - ほとんどの事業者（9社）では新電力に対する相対卸供給につき成約実績があったが、成約に至った実績値がゼロである事業者（1社）も存在した。
- ※ ここでの記載上は、発電と小売の分社化が行われているグループについては、グループ全体で1社として計上している。

### 相対契約の受諾の判断に影響する要素

- ・信用力
- ・価格
- ・契約期間
- ・供給電力量
- ・自社の供給余力
- ・需給パターン
- ・アライアンスの有無

### 相対契約の成約に際しての条件の有無、その内容

新電力の販売活動に対する条件が付されているとの回答はなかった。  
(保証金の申受け等を挙げる回答は存在。)

## (参考) 前回専門会合における主なご意見 (卸供給の交渉体制)

- 卸供給の交渉体制に関する、前回の専門会合における主なコメントは以下の通り。我が国の発電能力の大宗を旧一般電気事業者が保有していることを前提として、小売市場における競争を活性化する観点から、旧一般電気事業者が競争者を排除するインセンティブの有無や新電力にとっての卸供給の必要性等に関するコメントをいただいた。

### ○新川委員

- ✓ 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。
- ✓ 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考える。

### ○圓尾委員

- ✓ 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。

### ○松村委員

- ✓ 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、事務局資料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は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。

### ○大橋委員

- ✓ 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。
- ✓ 窓口をすべからず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。

### ○谷口オブ

- ✓ 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。

## (参考) 前回専門会合における主なご意見（卸供給の拒絶等が認められる合理的理由）

- 卸供給の拒絶等の合理的な事由に関する、前回の専門会合における主なコメントは以下の通り。

### ○武田委員

- ✓ 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懸念を持っている。

### ○松村委員

- ✓ 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。

### ○草薙委員

- ✓ 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。

### ○圓尾委員

- ✓ 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。

### ○佐藤オブ

- ✓ 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のであり、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。

- 論点 1. 卸供給の諾否に関する判断について**
- 論点 2. 卸供給の交渉体制について

# 1. 卸供給の諾否に関する判断について（1 / 2）

- 一般論として、旧一般電気事業者を含め、事業者には、その取引先を選択する自由があるものと考えられる。しかしながら、旧一般電気事業者（発電部門ないし発電会社）の電源の大部分は総括原価方式の下で建設されたものであり※<sup>1</sup>、一方で、新電力は自身では電源を保有しないことが多い。特に、安価な電源の多くは、旧一般電気事業者が保有・長期契約しており、新電力によるアクセスが困難な状況にある。
- このような状況を踏まえると、小売市場における旧一般電気事業者と新電力との間の公正な競争を促進する観点から、旧一般電気事業者（発電部門ないし発電会社）が新電力に対して、経済合理性の乏しい取引拒絶を行ったり、旧一般電気事業者（小売部門ないし小売会社）と比較して経済合理性なく高い価格設定を行うことは、取引先選択の自由を勘案しても、競争政策の観点から望ましいものとはいえない※<sup>2</sup>。なお、電力適正取引GLにおいても、卸供給における不当な取引拒絶は「不当な料金設定等」として当該小売電気事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるなどの場合には、「問題となる行為」に位置づけられている。

※ 1 全ての需要家の負担での回収を前提にした総括原価制度下での建設されたものであることを踏まえると、これらの電源が最大限有効活用されることが社会的には望ましいとの考え方もある。

※ 2 卸市場における市場支配力を有する旧一般電気事業者がその小売部門（ないしグループ内小売会社）に対して不当な内部補助が行われる場合、小売市場における市場支配力の形成・維持・強化につながる可能性も否定できない。

# 1. 卸供給の諾否に関する判断について（2 / 2）

- このような事情や前回での御議論を踏まえると、旧一般電気事業者による他の小売電気事業者との卸取引に関する諾否の判断については、次のような考え方に基づいて、各社が経済合理的に取り組むことが小売市場における公正な競争を促進する観点から望ましいと考えられるか。

※ ここでいう経済合理性は、発電部門としての利潤最大化の観点から判断されるのではないか。

- 卸取引の拒絶について、一定の経済合理性がありうる事由としては、例えば次のような点が考えられるか。

- ① 当該他の小売電気事業者の信用力が不十分であるため、債務の完全な履行が合理的に期待できないこと。
- ② 旧一般電気事業者（発電部門ないし発電会社※<sup>1</sup>）において、当該他の小売電気事業者の希望する期間・コマ等の供給余力が乏しい場合※<sup>2</sup>

※<sup>1</sup> 小売部門ないし小売会社の場合もある。

※<sup>2</sup> この点、一般論としては経済合理性がある場合があるとも考えられるが、旧一電各社の社内（ないしグループ内）取引の状況やエリアにおいて利用可能な供給力の状況によっては市場閉鎖等の問題が生じ得る点には留意が必要である。例えば、旧一般電気事業者の小売部門がその需要に応じて必要量を先んじて確保し、新電力はその残余が存在する見通しがある場合に限り卸供給を受けうる場合や、有利な電源を専ら旧一般電気事業者の小売部門ないし小売会社のみが使用できるといった場合には、競争政策上の課題が生じ得る。なお、発電分離会社についてはPPAが締結されるため、一体会社に比べて上記の課題が外形上明確になりやすい可能性があるが、同一のグループである限り、実質的には同じ課題が存在すると考えられる。このような場合について、円滑な電源投資の要請、内部補助、市場閉鎖といった多岐にわたる検討が必要であるため、別途、引き続き検討を行うこととしてはどうか（参考）。

- 他方で、次のような理由で取引を拒絶したり、価格その他の取引条件を他の事業者より不利に取り扱うことは、卸取引を行うことによる発電部門の収益以外の要素を考慮する点で、通常、経済合理性が認められないと考えられるか。

- ① 取引相手方の営業範囲や自社営業地域における競合可能性等による選別・条件付け（例えば、当該旧一般電気事業者のエリアでの小売に用いないこと等）
- ② 資本関係や業務提携関係が存在しない、あるいは、不十分であること
- ③ 常時バックアップの未利用

- また、卸供給に係る交渉の結果、卸供給に係る条件が最終的に折り合わない場合については、自社小売部門や他の事業者向けとの乖離の程度など、その水準次第では経済合理性の乏しい拒否に相当する可能性はあるものの、通常は特段の問題はないものとして考えてよいか。

# (参考) 電力適正取引ガイドラインにおける考え方

## 公正取引委員会・経済産業省 適正な電力取引についての指針【抜粋】

### 第二部 II 卸売分野における適正な電力取引の在り方

#### 2 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為及び問題となる行為

##### (1) 小売電気事業者への卸供給等

#### イ 公正かつ有効な競争の観点から問題となる行為 ① 卸供給契約における不当な料金設定等

区域において一般電気事業者であった発電事業者等が、単独で、他の小売電気事業者に対して、不当に電気の卸供給料金を高く設定する行為又は電気の卸供給を拒否し若しくは供給量を制限する行為は、当該小売電気事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるなどの場合には、独占禁止法上違法となるおそれがある（私的独占、取引拒絶、差別取扱い等）。



# (参考) 電気の経過措置料金に関する専門会合とりまとめ (平成31年4月23日、競争的環境の持続性関連部分(抜粋))

## (基本的な考え方)

- 我が国電力市場においては、旧一般電気事業者が発電設備の大宗を保有している一方で、新電力は、自身では電源を保有しないことが多く、特に、安価な電源の多くは、同様に旧一般電気事業者が保有・長期契約しており、新電力によるアクセスが困難な状況にある。このような状況を前提とすれば、小売市場における競争を持続的に確保する上では、電源アクセスのイコール・フットイングが確保され、かつ中長期的に継続することが重要となる。
- 電源アクセスに関する取引条件については、旧一般電気事業者小売部門と新電力との間で公平となる環境を整備していく必要があるものと認められる。仮に、こうした環境が整備されず、旧一般電気事業者の発電部門が自社小売部門に対して、電源調達面で不当な内部補助を行い、内部補助を受けた旧一般電気事業者小売部門は廉売を行うといった行為が行われることによって、小売市場における地位を維持し、又は強化することとなる場合には、小売市場における競争の持続性に影響を及ぼしうる。

注)一般論として、競争法理の上で、内部補助を行うことそれ自体が直ちに問題となるということではない。ただし、ある市場(例えば、卸電力市場)において市場支配力を有する事業者が、相当規模の内部補助を背景として、隣接する市場(例えば、小売市場)において、廉売、抱き合わせ販売その他の行為(他の市場における市場支配力を隣接する市場において梃子として不当に利用する行為)を実際に行う結果として競争者の事業を困難にする場合などには、市場支配力の濫用等として問題となる。

## (不当な内部補助の防止策について)

- 小売市場における競争の歪曲をもたらしうる「不当な内部補助」は、具体的には、卸市場において市場支配力を有する旧一般電気事業者における発電部門から小売部門への内部補助であって、小売市場における競争を歪曲化する程度のもの(典型的には、新電力の事業を困難にするおそれがある程度に小売市場における競争を歪めるもの)と考えることが適当である。

## (社内外取引の無差別性の確保)

- 一般に、発電事業者が取引価格を設定する場合においては、社内取引、社外取引を問わず、発電事業の総コストを下回らない範囲で、取引所内外の卸市場の市場価格(厳密には機会費用)をベースとした上で、個別の取引条件の差異をも加味し、利潤を最大化できるように価格を設定することが経済合理的である。
- 卸市場における市場支配力を有する旧一般電気事業者に関して社内外価格の無差別性(具体的には、価格その他の取引条件に経済合理性の乏しい差異が見られない状態)を確保するためには、社内価格が信頼性のある形で適切に算定された上で、さらに、必要に応じて、行政当局が内外無差別性の実情を適切な考え方の下に検証し、必要があれば、その是正を求めていく必要がある。
- 社内取引価格の適切な算定に当たって、垂直統合会社である旧一般電気事業者については、発電部門と小売部門の間で法的な意味での取引は存在しないため、社内取引について価格その他の取引条件は必ずしも明確にはならない可能性がある。したがって、「社内取引価格」の算定等の実効性、信頼性を確保する観点から、旧一般電気事業者の小売部門が発電部門に実態として求めている条件(供給期間や需給に応じた引取量増減に関するオプション性、電源紐づけの有無等)等を行政当局として把握しつつ、その適切な算定方法に関する具体的な考え方について今後整理していく必要がある。
- その上で、社内取引価格が少なくとも発電部門における実体的な全てのコストを下回らない範囲で、社内でも明確かつ合理的に設定されていることが経済合理的であると考えられることや、小売部門においても社内取引価格が実体を伴ってコストとして計上されていることを確認することが必要であることも踏まえ、その中長期的な観点も含めた算定等の状況を日常的に継続して管理し、必要に応じて、客観的に確認される状況とすることが重要である。
- こうした確認を実際に行う際に必要となる情報としては、例えば、卸市場における市場支配力を有する旧一般電気事業者における、発電部門、小売部門の収支構造等を適切な期間毎に把握していくことも考えられる。引き続き、その効果や事業者の負担の程度等も適切に考慮しつつ、検討が深められる必要がある。
- 社内価格算定の実効性・信頼性の確保方法や、社内外価格の乖離についての経済合理的な見地からの判断基準については、今後、その詳細について、引き続き、具体的な検討を深めていく必要がある。この検討結果については、ガイドラインその他の文書とすることが関係者の予測可能性の確保の観点から有益である。

- 論点 1. 卸供給の諾否に関する判断について
- 論点 2. 卸供給の交渉体制について

## 2. 卸供給の交渉体制に関する考え方①

### (1) 卸供給に関する交渉体制についての原則的な考え方

- 一般論として、旧一般電気事業者（発電部門）が卸供給を希望する顧客と取引条件その他の事項を交渉するに当たっては、社内小売部門か新規参入者かを区別することなく、利潤最大化を目指した経済合理的な判断が徹底されることが小売市場における公正な競争を促進し、また、円滑な発電投資にも資するものと考えられる。しかしながら、現実には、我が国において、旧一般電気事業者はいずれも小売事業を行い、その小売部門はエリアの新規参入者と競争関係にあるため、小売部門など一部部門には競争を排除する※<sup>1</sup> インセンティブが存在すると考えられ、実際にそのような理由で卸供給が拒絶されたとの指摘も存在する。このため、旧一般電気事業者が保有する電源についての卸供給交渉に関して、経済合理的な判断を徹底することを通じて、小売市場における公正な競争を促進していく等の観点から※<sup>2</sup>、卸供給交渉※<sup>3</sup>は、基本的には、当該旧一般電気事業者の各部門のうち、小売市場における競争排除のインセンティブを基本的には有さない部門、具体的には、発電部門など小売事業の利益増大を目的としない部門※<sup>4</sup>が行うことが望ましく、逆に、小売部門が行うことは、特段の事情がない限り、適切ではないと考えられる。

※<sup>1</sup> 小売競争者の排除の懸念のほか、卸供給の交渉を通じて得た小売競争者の情報を小売部門が知ることとなり、公正な競争が阻害されるリスクも存在する。

※<sup>2</sup> 常時バックアップについては、新電力にとっての手続的利便性や取引内容の定型性も勘案し、電力適正取引ガイドラインにおいて既に契約窓口を一本化することが適当とされているところ、必要が生じれば、今後改めて議論する。

※<sup>3</sup> 交渉過程において協議や情報共有を受けることを含む。

※<sup>4</sup> 発電部門が卸供給に係る交渉や意思決定を行うことは、発電部門の利潤最大化の観点からの行動が促されることとなり望ましいものと考えられる。

- ある部門が競争排除のインセンティブを有するか否かについては、発電部門でも小売部門でもない部門、例えば、経営企画部門についても、当該部門の業務、ミッション等に照らして小売市場における競争を排除するインセンティブを有する可能性は必ずしも否定されないと考えられる※<sup>5</sup>。このため、このような場合には、競争者を排除するインセンティブを有することにより想定される弊害を除去する措置(経済合理的な判断が担保される意思決定プロセスの採用、卸供給先に関する情報のアクセス制限等)を取ることが望ましいと考えられる※<sup>6</sup>。

※<sup>5</sup> 例えば、このような部門が例えば会社の全体最適での利潤増大を考えて判断する場合、小売部門の利潤の観点のみで卸供給の有無やその取引条件を判断するわけではない一方で、全体での利潤の判断の際に小売部門の利潤増大も判断の要素の一部になりうるため、両方の利益を追求するために市場支配力を行使するインセンティブが存在する可能性は否定しきれない。他方で、小売又は卸売への配分量の調整などを経営企画部門等で行う必要性も想定される。

※<sup>6</sup> 同一社内・グループ内の部門である以上、発電部門を含めどのような部門であっても、濃淡はあれ、競争排除のインセンティブを全く持たない訳ではないと考えられる。交渉に関する社内意思決定権の所在や協議プロセスによっては、発電部門等が当該窓口となる場合であっても、当該措置が望ましいこともありうるか。

- 以上の考え方を踏まえ、旧一般電気事業者は、卸供給に関する交渉窓口を特定し、各社ホームページ上での公表その他の手段により、新電力が容易に交渉を申し込むことを可能とすることが望ましいのではないか。

## 2. 卸供給の交渉体制に関する考え方②

### (2) 例外的に小売部門が窓口となることが是認される場合

- 上記(1)に関わらず、例えば、次の場合には、例外的に、小売部門が新電力との交渉を行い、卸供給に関する意思決定を行うことが、是認されると考えられるか。ただし、この場合であっても、当該旧一般電気事業者においては、当該その小売部門とは別に、発電部門等もまた交渉窓口となり、新電力が当該小売部門との共同事業関係の有無にかかわらず卸供給を受ける手段が確保されていることが前提になると考えられるか。

- ① 既存のPPA等の契約により小売部門が発電部門から電気の引取義務を負っている場合などにおいて、締結時に想定された需要が減少した場合など、小売部門における需給バランスの調整として、余剰が生じた部分を販売する場合※<sup>1</sup>。

※<sup>1</sup> ただし、旧一電各社の社内（ないしグループ内）取引の状況やエリアにおいて利用可能な供給力の状況によっては市場閉鎖等の問題が生じ得る点には留意が必要である。

- ② 小売部門と他社との共同事業活動（小売部門がPPAや社内取引等によって保有する電気を利用し、かつ、他社が独自のノウハウ・経営資源を提供することによって新たに競争促進的なサービスを需要家に提供する事業活動）を行おうとする場合において、当該部門として電力を他社に卸販売することが必要となる場合※<sup>2</sup>。

※<sup>2</sup> 当該共同事業活動を具体化する上で、小売部門が窓口となり、他社と価格、需要家層の特定その他の取引条件を協議・設定することについて、その必要性が客観的にも存在することが必要となる。ただし、旧一般電気事業者がエリアの有力な電力小売事業者と共同事業活動を行うことによって、競争促進につながる可能性もありうる一方、エリアの電力小売市場における競争が減殺することとなる場合には、別途の競争政策上の問題となるおそれがあることにも留意する必要がある。

## 2. 卸供給の交渉体制に関する考え方③

### (3) その他

#### ○発販機能の法人格が分離されている事業者についての考え方

発電と小売の会社が分離されている体制の旧一般電気事業者（グループ）についても、競争者を排除するインセンティブを基本的に有さない発電会社が卸交渉を行うことが望ましいと考えられるか。また、グループ内の発電会社でも小売会社でもない会社が卸交渉を行う場合の取り扱いや卸交渉窓口のHP公表等の点についても、（1）と同様に考えることが適当か。

また、小売会社が窓口となる場合については、（2）と同様、限定的に考えることが適当と考えられるか。他方、小売会社と発電会社間の卸供給契約の内容や、発電会社ないしグループ内の意思決定プロセス等に鑑みて、発電会社が自社の利潤最大化を目的に行動し、結果としてグループ内外の小売会社を無差別に扱い、かつ市場閉鎖の懸念がないと認められる場合には、小売会社による卸供給について特段の制約は必要ないと考えられるか。

#### ○競争者に関する情報管理

（2）の場合など小売部門が交渉窓口となる場合には、競争者たる新電力の調達原価や営業方針その他の競争に悪影響を与える情報を小売部門が把握することとなる。このため、公正な競争を確保する観点から、当該情報については、営業秘密として管理し、必要最低限の範囲の社員のみアクセス権を付与し、守秘義務を課する等の手段により、適切な情報管理を行うことが望ましいと考えられるか。

## 今後の対応について

- 卸供給の諾否に関する判断や卸供給の交渉体制については、エリア毎の競争の状況や社内の組織体制は様々であることから、上記の考え方について事務局において整理を行った上で、まずは、自主的な取組を旧一電各社に要請することとしてはどうか。