

○都築総務課長 おはようございます。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38回制度設計専門会合を開催したいと思います。

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。

本日は2部構成といたしておりまして、第1部としてガスに関する議題を取り扱いたいと思います。また、第2部として電気に関する議題について検討を行うこととしたいと思います。

途中、オブザーバーの皆様方に交代をお願いすることとなりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、早速ですが、議事に入りたいと思います。

以降の議事進行は稲垣座長をお願いいたしたく存じます。よろしくお願いいたします。

○稲垣座長 おはようございます。本日は、議事次第に記載した議題3つでございます。

本日は12時の終了を見込んでおります。

事の時間を確保するために、事務局、オブザーバーからの資料の説明は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インターネットで同時中継を行っております。

それでは、議事に入ります。

最初の議題、「ガスの市場活性化・適正取引の在り方について」に移りたいと思います。

本日は、東京ガス株式会社棚澤様にオブザーバーとしてお越しいただいておりますので、ご説明と質疑へのご対応をいただきたいと思います。

それでは、棚澤オブザーバー、ご説明をお願いいたします。

○棚澤オブザーバー おはようございます。東京ガスの棚澤でございます。

本日は、この時間をいただきまして、ありがとうございます。

2ページをごらんいただければと思います。本日も説明する目次でございます。

まずは、東京ガスが取り組んでいる原料調達の状態、方針、「3つの多様化」というところがキーワードですが、これについてご説明します。引き続きまして、LNGの需給調整、卸取引といった内容で進めていきます。

3ページをごらんいただければと思います。

当社の原料調達の方向性を記載している内容となっております。東京ガスは、安定した調達を前提としまして、安価な原料調達を推進しております。そして、天然ガスの利用拡大を図るために「3つの多様化」を推進しております。

表中に「3つの多様化」の内容と構成を書いております。

①は、調達ソースの多様化でございます。東京ガスは、これまで、オーストラリア、東南アジアを中心とした調達先でありましたが、今後は、カナダ、モザンビーク、メキシコといったように、少し遠方にはなりますが、調達先を拡大する予定でございます。

②は、契約条件の多様化でございます。こちらに関しましては、現在、油価連動による価格指標が大宗を占めている中で、そのほかの価格指標も組み合わせていこうということも考えています。また、仕向地が自由な契約も獲得して、量的な柔軟性も高める、そういった取り組みを推進しています。仕向地の自由に関しましては、LNG産消会議など、官民一体となってLNGの市場の変革に取り組んでいる、そういった成果が出始めていると理解をしています。

加えまして、LNGの市場の変化を活かして、新規の柔軟性が高い長期契約にコミットするとともに、市況に合わせて、短期の契約あるいはスポットによる調達も組み合わせて、より安価な調達を実現していくという考えでおります。

4ページをご覧くださいいただければと思います。こちらは、昨年以降の東京ガスがLNGの調達の取り組みに関してやってきた内容の一覧でございます。

昨年の5月には、日本初となりますシェールガスの受け入れ、米国産LNGを受け入れております。北米の東海岸になりますので、輸送距離が長くなるといったところが課題ではあるのですが、右の図にありますように、イギリスのセントリカという会社と連携しましてカーゴスワップを行う。すなわち、北米のLNGをより近いヨーロッパに送り、セントリカさんがもっている東南アジアのソースを日本に運ぶといった取り替えっこをやることによって、少なくともフレートのコストは合理化できるだろうというようなコストダウン、こういった取り組みも行っております。

また、昨年6月には、モザンビークからの調達を発表しております。モザンビークは、ヨーロッパと日本との輸送日数的には等距離のところに位置しておりますので、こちらもヨーロッパの企業と柔軟な取引契約を進めて検討しているところであります。

また、10月にはカナダ、11月にはメキシコといった仕向地柔軟性のある契約を行って、北米であっても、より日本に近い西海岸からの調達も検討して、実現しようとしているところでございます。

また、今年4月には、シェル・イースタン・トレーディング社と業界初の、これは当社が調べた限りにおいては、石炭価格と連動するような新たな価格指標を参照する契約も結んでおります。

このような積極的な、新たな、今までにないような契約形態を取り込んでいくことによって、より安価なものを、安定供給を前提として、実現していこうという努力をしている状況でございます。

5ページでございます。こちらは、世界のLNGの需給の見通しということで、JOGMECさんの方から出されている情報でございます。この情報によりますと、黄色い線が供給量、ブルーの実線が需要想定量になりますが、2020年の頃に一旦需給は緩和するものの、その後、需給のバランスについては注視が必要という状況になっております。

6ページをご覧ください。前回の会合でも、電力とガスの調達の違いについて、委員の方あるいはガス協会からもコメントがありました。それに加えて、電源面での調達をみても、当社は新電力の立場として、順次、電源を拡充していく状況であって、相対的には設備余力は少ない状況にあるということでもあります。

また、LNGの転売につきましても、相手先のニーズもございまして、需給調整に活用するのは余り過度な期待はできず、一定の限界があるという状況でございます。

最後に、7ページになります。こちらは卸取引の状況でございます。関東エリアでは、ネットワークの状況にもよりますが、主に3～5社が、地方ガス事業者へ卸を行っている状況でございます。卸の自由化以来、卸元の切りかえですとか卸価格の値下げなどが実際には行われております。

卸の長期契約については、卸先にとっても、安定的・安価に調達ができるというメリットもございまして、今後は、長期契約も含めて選択できるということが重要で、もちろん、卸先様のニーズに合った交渉をして、よりよい契約を両社で結ぶということを目指していくことを考えております。

甚だ簡単ではございますが、以上で私からのプレゼンを終了いたします。

○稲垣座長 棚澤オブザーバー、ありがとうございました。

それでは、事務局からも資料4が準備されておりますので、簡潔に説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長 資料4をご説明いたします。

前回及び今回の事務者からのヒアリングを踏まえまして、論点を簡単にまとめさせていただきます。

まずは2ページですが、長期契約について、一般論としては、相応のメリットもあるということを書かせていただいております。

その上で、長期契約のうち、高額の違約金を伴うもの（高額違約金付き長期契約）については、受け先がメリットがある場合ももちろんあると思いますが、一般的には反競争効果を生じる可能性もあるということを書いております。

また、なお書きでございますけれども、市場閉鎖をめぐる議論とは別に、別のとらえ方として、卸元事業者が卸先事業者に対して、そのような契約条件を求めるといことが、優越的地位の濫用等々に該当する可能性もあるということを書いてございます。

3ページですが、一方で、都市ガス事業あるいはその上流のLNG事業の事業構造上、やむを得ないという場合も全くないわけではないと考えてございまして、そういう意味では、ある程度、反競争的効果はあるとしても、一概に高額違約金付きの長期契約ということを否定することは適切ではない可能性もあるということでございます。

これらの事業構造上やむを得ない場合として、事業者からのヒアリングでもございましたけれども、柔軟性の乏しい長期契約をLNGの売り手との関係で上流で結ばざるを得ないという可能性もあるのではないかとということでございます。

他方、前回あるいは本日もご説明いただきましたが、LNG市場における調達上の契約柔軟化の傾向等々を考えると、卸元事業者が努力を尽くして、そのような努力が違約金の水準や契約期間の程度に適切に反映されることが求められるのではないかとことでもあります。

いずれにせよ、違約金の水準や契約期間の程度によっては過度の市場閉鎖を生じる場合もあるだろうと考えてございまして、その妥当性をどのように判断するかが課題になるということでございます。

その上で、4ページでございますが、こういう反競争効果があるということと、上流の

事業構造上、こういう契約はやむを得ない場合もあり得るということを考え合わせて、今後、考え方の整理を行っていくことにしたいということを提案させていただいてごさいます。

事務局からは以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、委員の皆様からのご意見、ご質問を承りたいと思います。

なお、本件については、10時25分前後の終了を見込んでおりますので、どうぞよろしくお願いたします。

それでは、ご意見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。東京ガス様の資料3に基づくプレゼンテーションで、前回のJERA様のプレゼンテーションとの違いということを感じました。特に、調達戦略、そして卸取引の戦略が違っていると感じております。

原料調達につきましては独自の努力をされていて、4ページのスライドにもありますとおり、石炭価格と連動した価格指標の多様化など、これは業界初ではないかと思いますが、大変よい試みをされていて、高く評価できると思います。

一方、事務局が用意してくださった資料4ですが、2ページのリード文にもございませとおり、さまざまな論点出しを今回はされていて、今後、整理を行っていかれるということで、たくさんの論点を出されておりますけれども、次回以降、詰めていかれるということではないかと思ひます。

そして、違約金の水準のことにつきまして、後半部分、特に3ページのほうで出てまいります、ここの部分が一番気になるところでございませ。そもそも、スポット市場が値崩れを起こしているという状況にあるのに、違約金を払ってもそちらを利用できないということは、決して合理的とはいえないと思ひます。ぜひ、そのようなことのない違約金のレベルに設定していただきたい。現状、そうなっているのかということをごきちんとみるごことが大事だと思ひます。

そして、違約金の水準というのは、卸を受ける者が納得感をもって取引に入っているように、一定の根拠が必要であると思ひます。きちんとしたフォーミュラをつくって、それに伴って説明できるような形式であるごことが望ましく、また、徐々にそういったごことで違約金の水準を下げっていくごことができれば理想的であると思ひます。

それから、いつまでも卸で例えば10年の契約が続いているということになりますと、十分な競争が起きませんので、5年ないし3年といった形で線引きをしまして、かつ、違約金の水準を下げるということを自主的に行っていただきたい。みずから見直すことが重要だと思いますので、企業側の努力も必要な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した。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員　まず、資料3に関しては、前回のJERAの説明と比べてみると、私が受け取ったメッセージは、最適なポートフォリオに近づける問題に関しては努力しています。ただ、当然、会社ごとに、業種ごとに、最適な比率が違う。JERAに比べて、スポットの最適な比率は低いとしても、それはスポットでの調達を怠っているのではなく、それはそもそも最適なポートフォリオが違うことから来ていると、ご説明いただいたと理解しています。それはそれでもっともだと思しますので、スポット比率はどちらが高いとか低いとかで合理的、非合理的といっちはいけないのはよくわかりました。

しかし、一方で、ということは、長期契約はみずから選択してとっているということですから、長期契約にせざるを得ないのだから、こういうところでいろいろ問題が起こっていますと安直にいわないでください。それは事業者が自らの責任で選択したことです。この点はまず考える必要があると思います。

次に、ガス会社は、これは電力会社も同じかもしれませんが、スライド3のところに出ている、かつてはこうだったというのに関して、これからはこうなりますということですが、これはマイナスからの出発だということは十分理解していただきたい。今まで、先人の説明が余りにもいい加減だった——というのは、LNGは液化するために膨大な投資が必要だから、売り手のほうとしては長期契約で安定的に売れないとプロジェクトがそもそも立ち上がりません。だから、長期契約は仕方がないのでと。

その説明は確かにもっとも。では何で原油価格に連動しなければいけないのか。原油価格に連動するといっても、LNG基地の液化の建設費は、原油価格はその後で上がったり下がったり上下するのですかというのと、そんなことはないわけで、当然、固定投資のリスクが大きくあるとすれば、原油価格など関係なく、一定の価格のほうによほど投資回収の観点からは自然な契約。かつてはそれも全部一緒くたにして、何で原油価格連動なのだというのと、長期契約で売り手の力が強いので、そういうものを受け入れざるを得ないの

ですと、そういう安直な説明をしてきて、あきれていた。そういうマイナスのイメージから出発していることは十分に理解していただいて、そのような愚かな状況から一刻も早く離脱してほしいという願いがあるということは、まず認識していただきたい。

次に、先ほど、石炭価格との連動ということで、これは業界初めてですごく高く評価すべきだと。その理屈は私には全く理解できない。それをネガティブに評価する必要は全くないし、東京ガスとしては、かつては重油からの燃転と競争しているとすると、重油価格が低いときにLNG価格が余りにも高いと競争できないから、だから、それと連動するのは好都合。需要側のニーズがあった。

今は発電で石炭と競合することになれば、石炭の価格が安くなったときにガス価格が極端に高いととても困る。だからこれを入れる。それは企業としては合理的なことだと思いますが、それで多様化した結果として、それまでの非合理的な契約を少しでも解消して、より合理的な契約になり、その結果として消費者の利益になることがあって初めて評価されるものであって、実際に出てきている例は既契約の例ではなくて、新たな産地あるいは新たな契約のところで合理的なものに変わってきていますというだけで、3年ごとに見直されるはずの既契約の部分というのは、どこまで合理化が進んでいるのかについては、きょうのプレゼンでも全くないわけですよ。

そういうところで、いろいろな選択肢ができて、そこで交渉力が高まって、それでより合理的なものができるようになりましたと、あるいは、契約条項が変わらなくてもより安く買えるようになりましたということがあって、初めて高く評価されるということだと思いますので、これからのパフォーマンスを厳しい目でみられていることは、十分に認識していただきたい。

次に、資料3の最後のスライドと事務局の資料4とも関連すると思うのですが、仕向地条項がある、take or payの条項がある、そしてフレキシブルでないと、だから違約金もある程度しょうがないのだという議論は、一般論としては受け入れますが、余り安直に言ってはいけないのではないかと。

まずそもそも長期契約は事業者が選択したことでしょうということ。その条件がついているからといって、本当にそれに対応するコストは全部違約金としてのせるのが合理的かどうかなんていうことは全く別の問題。もちろん転売には制約があるかもしれないけれども、当然、転売はできるということはあるわけだし、ほかの用途にも使えるわけだし、そういうものと比べるということももちろん必要です。

それから、違約金に関しては、卸売だけではなくて、小売に関しても同じような問題は起こり得ると思うのですが、小売のほうの場合には、燃料転換によって需要が落ちてしまうというケースも、他事業者にとられるというケースも、両方あり得ると思うのですが、前者のほうは恐らく影響ははるかに大きいわけですね。そういう意味でいうと、卸売よりもむしろ小売のほうにそういうニーズは本来高いはずなのですが、それと比べて高い違約金などということがあったとしたら、全く説明できない。

それから、長期契約ということで、買うほうにもメリットがあるのだと。その理屈は十分そうだと思います。違約金なしの長期契約だったら、もちろん買うほうにとってはメリットしかないので、それはウェルカムです。それは長期契約が悪いといっているわけではなくて、あくまで違約金の水準のことをいっているのだと。違約金の水準を高めて、それで消費者の利益があるとするならば、例えば、入札とかというので1年契約でやっているようなところは、ある意味でそういうことでコミットがないわけですよ。

長期契約しているところは、違約金がついているからその分安くなる。したがって、スポットなどで応札している価格よりも安い価格で本当に売っているのですかということを検証し、それで本当に安い価格で売っているということなら、それは消費者のメリットだということもいってもいいかもしれないけれども、もしそうでなかったとするならば、単に知っているだけということになると思いますので、やはり精査は必要だと思います。

一般論として、高額な違約金、長期契約というのを頭から何年以上だめだとか、幾ら以上はだめだとかとやるのは難しいというのは十分わかりますから、これから慎重にみながら考えるということではありますが、余り安直に認めないように、十分な精査をぜひお願いします。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、佐藤オブザーバー、お願いいたします。

○佐藤オブザーバー　　ありがとうございます。まず、前回もお話がありましたけれども、電力会社とガス会社では、ガスの柔軟性など、経営環境が違うというお話もありましたが、LNG調達において柔軟性を確保する努力という点については、電力会社もガス会社も置かれている状況としてはそれほど変わるものではないのではないかと考えています。我々としても、そういった努力については、ガス会社と切磋琢磨して、小売事業者、ひいては需要家のメリットにつながるよう、最大限努力してまいりたいと考えております。

その上で、一言申し上げたいと思います。今回の論点である高額なペナルティを伴う長期契約というものは、確かに卸元事業者の切りかえが進まない要因の一つになっているとは考えております。しかし、2月の事業者アンケート結果でも明らかになったように、それ以上に、卸先事業者のマインドとして、切りかえを選択しづらい背景が幾つも存在する点についてもご認識していただきたいと思います。

このようなお話をしますと、新規参入者は、ガス会社へ卸さないで、直接、お客様に売ればいいじゃないかというような話になるかと思いますが、現状、我々は小売も卸も大事な営業先と考えておりますので、このような話を申し上げているところでございます。

その上で、例えば、圧倒的に大きいガス会社の存在は、中小のガス会社にとって大きな脅威だと考えます。また、小売間の競争が起きていないエリアでは、そもそもガス価格を抑制するインセンティブが強く働かないといったこともあるのではないかと考えます。

そのほかにも、営業協力や技術協力など、自由化以前から当たり前の慣習として継続されてきた附帯的なサービスなど、卸元と卸先の互惠関係としてどのようなものがあるのか、全容を把握した上で、根本原因に対する制度措置を含めた措置についても、ぜひ検討をお願いしたいと思います。

私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。

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。1つは、東京ガスさんに質問したかったのですが、先ほど松村委員がお話しくださって、少し理解したのですが、今まで、原油価格で価格を決めていたのが、石炭価格で価格指標とするということの意義がわからなかったのです。何ゆえにそうすることがいいことなのかということを知りやすくご説明いただきたいと思います。今後、石炭が安くなると見込んでのことなのか、わからないままなので、もう一度、私たちにもわかるようにご説明いただきたいというのが1つです。

もう1つは、事務局からの資料で、長期計画の中で、「高額違約金付き長期契約」という単語が出てきて、この「高額」と決めている「高額」のことが、今後、「高額」とは何かということの検討になるのだろうと思うのですが、何かイメージがあるなら教えていただきたいなと思います。

その2つです。以上です。

○稲垣座長 それでは、まず、東京ガスのオブザーバーから端的にお答えいただいて、

次に事務局からお願いいたします。

○棚澤オブザーバー　それでは、指標を多様化する意義、メリットは何かということですが、今までは石油のみで、したがって、石油の価格が変動すると、それに合わせて同じような変動をします。ところが、いろいろな指標を組み合わせる、導入することによって、1つの指標が暴れた場合、ほかの指標はブレーキ役になりますので、価格の感度としては鈍くなる方向になります。したがって、いろいろな指標をもっていることによって、どの指標が上がるか下がるか、それはわからないといったほうが正しいかと思います。ところが、いろいろ組み合わせることによって、なだらかな変動、変動量を減らす、ボラティリティを減らすという効果は、お客様にとっても、我々事業者にとってもメリットがあると考えております。

以上です。

○木尾取引制度企画室長　事務局からですが、高額違約金について、定性的に申し上げると、卸先事業者が新規参入者にスイッチングすることをためらう、困難にするかどうかということになると思いますが、それを定量的に考えることはできるかどうかは、今後、ご議論をいただくことになるのかなと思っております。

○稲垣座長　草薙委員、よろしいですか。

○草薙委員　松村委員のご指摘で東京ガス様がお答えくださいましたので、結構でございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、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。私の理解では、石油連動価格制というのは、もともと天然ガス市場がないときにどうやって値決めをするかと。市場がないから、代替的な石油をみて値決めを行おうという、フローニンゲンモデルから来ていると思います。初めはそういうふうに合理性があったのだけれども、ガス産出国の力が強いので、それを長年にわたって押しつけられてきたということだと思えます。

それが変わったと。石炭価格ということで、買い主にとって選択肢がふえたということは、その交渉力のバランスが、競争政策の推進であるとか、買い主国間の共同交渉で変わってきた、その一つの徴表であると思います。このような流れは大変重要であって、国富の流出を防ぐことから、いろいろな取り組み、特に競争政策に基づく取り組みで、take or payであるとか、デスティネーション・クローズとかの問題を解消していかなければい

けないと思います。

そのような取り組みを前提に、それでもなお上流で長期契約が必然であるということになったとしても、私がよくわからないのは、上で長期契約が必要だから、下でそのまま長期契約が本当に必要なのかというところです。この点に疑問をもっていて、この関心は松村先生が述べられたことと重なるかもしれませんが、上が長期で必要なのだから、下もそのままスライドで長期が必要だと、そのような形でのツケを最終的な需要家が負わされることのないように、十分注意が必要と思います。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

皆様に申し上げますが、時間の関係もございますので、松井オブザーバーの発言を最後にしたいと思いますけれども、よろしいでしょうか。

それでは、松井オブザーバー、お願いいたします。

○松井オブザーバー　　大阪ガスの松井でございます。

東京ガスさんのご紹介がありましたので、当社のほうからも簡単に補足をさせていただければと思います。

大きなコンセプトは、東京さんと同じように調達等を行ってきておりますけれども、長期契約を中心にスポットも組み合わせていくという、こういうポートフォリオを組もうとしておったわけですが、自由化の進展によりまして、我々も需要は落ちていっております。そして、結果的に、長期契約の比率が今のところは少し高くなっていて、スポットで柔軟に変動を吸収するということが若干難しくなっているというのが現状でございます。

とはいいながら、調達の柔軟化の取り組みというのは我々も継続して進めていっております。1つは、よく話題になります仕向地自由ですけれども、これは新しい契約をつくるということだけではなくて、価格の見直しとか、それ以外にも条件の見直しをやるときに、必ず仕向地の自由についても交渉を仕掛けていっております。

これは経産省さんや公取さんの援助もありまして、少しずつですけれども、実現していっております。今まで大阪ガスだけといわれていたのが、日本の国内のほかの港にもっていったいいとか、日韓台であれば日程はそれほど大きく変わらないであろうからいいと。そのように徐々に緩められていっているという実態があるということをご理解いただければと思います。

それから、石油連動についてですけれども、これも昔は石油の代替で天然ガスを持って

くるということで連動していたわけですが、その連動の度合いについて、昨今の交渉で徐々にその割合を下げていくというようなことをやってきております。済みません、個々は契約守秘義務がありますのでお話しできませんけれども、確実に下がってきているということもご理解ください。

とはいいながら、そこから後、残っているLNGをどう処理するかという需給調整の問題が出てくると思います。LNGの転売につきましては、私どももシンガポールにメンバーを置いて、世界の市場の、特にアジアの市場でのやりとりについてたくさんの情報収集をしていっております。そして、実際に幾つもの転売をやっておりますが、市況価格の動向、スポットが非常に安いときに、我々が仕入れた長期契約の価格よりも安くて、ロスを出してまで売るといのがなかなか難しいことがあります。反対に、市況が上がっているときには、我々の仕入れた長期契約の価格で売って利益を出すことができます。このように市況によって、できるかできないかというのが左右されてございます。

それから、自社のタンクの状況というのも、これも残念ながら制約になります。ナショナル・パイプラインという形でつながっていないので、我々のエリアの需要というのは我々のタンクで吸収しなければいけません。次の船がいつ来るか、その調整ができるかどうか、こういうことを確認しながらLNGの転売をやっていくことになります。確認をしようとしていると、数時間でこのスポットの機会が消えてしまうということも多々あると。このように市況は非常にダイナミックに動いている中で、転売を取り組んでいるということもご理解いただければと思います。

そのほかにもいろいろな取り組みをやっておりますけれども、一生懸命努力をしておりますが、一定の制約もあるということをご理解いただければと思う次第でございます。

以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございました。共通の方向に向いているということはよく理解できました。

ありがとうございました。本日は、この議題についてはこの辺にしたいと思います。本件については、引き続き専門会合においても議論を続けてまいります。事務局においては、本日、委員及びオブザーバーの皆様からいただいたご意見、ご指摘を踏まえつつ、検討を進めるようお願いいたします。

それでは、ここでオブザーバーの入れかえをお願いいたします。皆様、よろしく願いいたします。

(オブザーバー入れかえ)

○稲垣座長　それでは、第2部の議題に移りたいと思います。

最初の議題、2021年度以降のインバランス料金制度について、事務局からの説明をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　資料5でございます。

3ページをごらんください。今回は、今後の検討課題として、前回の紙の中の赤文字の部分について議論をしていただきたいと考えてございます。

飛んでいただいて、まず6ページから、調整力のkWh価格をどのように引用するかということについてでございます。

8ページをごらんください。前回の議論におきまして、2021年度からの調整力の運用については、今の対応は、主に広域運用の調整力が担うことになるということから、その広域運用調整力のkWh価格をインバランス料金に引用するという方針を議論させていただいたところでございます。

9ページでございます。これにつきまして、広域運用の調整力は15分単位で運用されるというところを、前半15分と後半15分の価格をどのように引用するかについて、その両方の高いほうをとるというA案と、加重平均をとるというB案の2つがあるという議論がございました。

10ページでございます。これについて、事務局で再度検討を深めました結果、私どもとしては、主に2つの理由から、前半と後半の最高価格の加重平均をとるという方法が合理的ではないかと考えてございます。

1つ目の理由は、左側でございますが、この30分こまで1単位インバランスがふえたときにふえるコストというのは、前半と後半の限界価格の加重平均と考えるのが合理的であるということ。要するに、限界的なコストという観点で加重平均をとったほうがいいのではないかということ。

2つ目は、右側でございますが、価格シグナルという観点からも、BGは30分単位で調達量を変えるということを踏まえますと、30分こまのインバランスがちょうどなくなるようにBGが調達するという意味での水準と考えますと、価格シグナルという観点からしても、加重平均がそれに近いと考えられるということ。

この2つの理由で、加重平均のほうが合理的と考えてございますが、これでいいかどうか、改めてご意見を伺いたく存じます。

11ページでございます。これを検討する過程でいろいろなケースを想定したところ、少し難しいケースがあるということで、ここも整理したいと考えてございます。というのは、11ページの絵でございますが、前半が下げで、後半が上げといった形で動いた場合に、どのような価格をとるかということでございます。この場合は、先ほどご説明したいずれの方法でも、この図に描いてあるとおり、適切な値にはならないということがわかりました。

これについて、12ページですが、改めて基本的な考え方に立ち戻って考えますと、調整力というのは、インバランスを埋めるためだけではなく、時間内変動に対応するためにも稼働すると。

インバランス料金は、このうち、インバランスを埋めるために稼働した調整力のkWh価格を引用するのが適当であるという考え方に戻って考えますと、13ページでございますが、こまの中で上げと下げが両方あった場合には、時間内変動の部分を取り除くということで、上げ調整の価格が高いほうと下げ調整の価格が低いほうから同量を相殺いたしまして、残ったものの限界的なkWh価格を引用するということが合理的であろうと考えてございます。

14ページは、同じように、前半下げ、後半上げですが、前半の下げのほうが多かった場合は相殺すると下げのところが残るということで、下げの場合は残った分の一番低い価格をとるということにしてはどうかということでございます。

15ページは、2023年度以降は、広域運用が5分ごとに動くということになってございますので、その場合のイメージを図にしております。

16ページは、今ご説明した内容のまとめでございます。

18ページから、沖縄エリアにおける取り扱いについてでございます。沖縄エリアにつきましては調整力の広域運用を行うシステムが導入されないということでございますので、ほかのエリアと同じように、広域運用の調整力の価格を引用することはできませんので、別途、独自の方法を定める必要がございます。

19ページに、その案を記載してございます。考え方は同じでございまして、30分こま内で稼働した調整力を全て集めまして、上げと下げと両方が動いた場合には、高いほうから同量を相殺いたしまして、残ったものの限界的なkWh価格をインバランス料金にすると。

ただ、極めて稼働量が少ないものも入ってくるとした場合には、それが時間内変動のためのものという可能性が高いということでございますので、この限界的なkWh価格をとる

という場合には、価格の高いものから一定量、この図でいうと、 x kWhの平均をとるといふことにしたいと考えてございます。

この x の具体的な数値については、過去のデータを分析いたしまして、次回以降、また議論したいと考えてございます。

20ページでございます。ごくレアなケースも想定をしておりますが、上げと下げで仮に全く同じ量だった場合には、上げの一番安いものと下げの一番高いものの中央値をとることにしたいと。この図でいえば、6円にしたいと考えてございます。

21ページでございます。沖縄エリアにつきましては、2021年度以降も広域化されないということで、調整力提供者の数が限定的と予想されますので、価格の登録について何らかの規律が必要かと考えてございます。これについても、次回以降、また議論したいと考えてございます。

続きまして、もう1点、タイムリーな情報公表についてでございます。

まず、27ページでございますが、EUにおきましては、EU規則におきまして、関連情報をタイムリーに公表するということが細かく決められてございます。27ページには、このEU規則の序文を幾つか抜粋してございますが、その重要性についても丁寧に記載がされているところでございます。

28ページでございます。参考に、我が国でインバランス関連情報の公表をしていくということの重要性をまとめてございます。

①、需給バランス確保の円滑化に資するということございまして、需給の状況、インバランスの発生状況、あるいはインバランス料金に関する情報をタイムリーに提供することによって、系統利用者が最新の状況を把握し、みずからの予測を精査し、時間前市場も活用して調達力を調整することを促していく。

②、今後、EVなどを活用して、状況に応じて充放電をするなどといった分散型の取り組みが期待をされる。その普及を促進するためにも、①のようなことを通じて、最新の状況が時間前市場の価格に反映されることが重要であるということです。

③、公平な競争という観点から、調整力を提供する一部の者だけが情報をもつといったことがないようにするということ。

④、インバランス料金の透明性を確保するということ。

こういった意義があると考えてございます。

30ページでございます。これがEUにおける情報公表、EUの規則に基づいて欧州各国

のT S Oの団体であるensto-eが公表しているデータの全体像でございます。

これを分類分けして整理しますと、31ページでございますが、系統の需給に関する情報、インバランスに関する情報、そして、調整力に関する情報を出しているということでございます。

32ページから、種類ごとにヨーロッパのE U主要国における公表の情報を表にしてございます。

32ページが需要に関するデータ、33ページが発電に関するデータ、34ページが送電網・供給力に関するデータ、そして、35ページがインバランス関係、36ページが調整力に関する情報でございます。

特に調整力に関する情報については、欧州各国は日本よりもかなりのデータを出しておりまして、稼働した調整力の量、それに支払う価格、そして、国によっては調整力のユニットごとの登録されたkWh価格も出して、透明性を高めているということでございます。

37ページからは、各国の実際のホームページの様子を幾つかコピーをして載せてございます。

飛びまして、46ページでございます。こういった海外の状況も参考に、情報公表の意義も踏まえまして、我が国でどのようにすればいいかということについての案でございます。

上から、①、エリアの需要の実測値、予測値、B Gの計画値、そして、エリアの発電についても、実績値、予測値、B Gの計画値、さらには、太陽光、風力についての値も出す。

それから、連系線の空き容量、発電ユニット等の停止情報——この辺は既に公表されているものでございますが、一応、記載をしてございます。さらには、各エリアの上げ余力の実績値と予測値でございます。

②、インバランス関係の情報としては、インバランス料金、調整力の指令量——これは≒インバランス量でございます。それから、インバランス料金の算定根拠でございます。

③、調整力関係のデータといたしましては、広域運用調整力の指令量、指令された調整力の限界的なkWh価格——すなわち、インバランス料金の算定根拠となったもの。それから、この広域運用システムに登録された調整力の詳細なデータ、例えば、ユニットごとの上げ代・下げ代やkWh価格といったことについても、匿名化するなど、競争に及ぼす影響に配慮しつつ、公表することにはどうかと考えてございます。

最後に、47ページ、公表主体でございますが、基本的には、各エリアの需給調整を行う一般送配電事業者が行うことが適当であろうかと。ただ、現在、広域機関やJ A P E Xが

出している情報もございますので、それらについては引き続きそういった機関から公表していただくのが合理的と考えてございます。

また、開始時期につきましては、新しいインバランス料金制度を導入するのと同じタイミングというのが、情報格差の防止との観点から適切であると考えてございますが、仮にシステム構築に相当な時間を要するようなものがあつたとした場合には、段階的な実施も検討してはどうかと考えてございます。

私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、皆様からのご意見を賜りたく思いますが、私からのお願いです。大事な論点で、今後も検討を進めていくこととなりますけれども、きょうは時間の制約が12時となっていて、移動時間とかさまざまな制約がございます。そこで、ご発言を制限する趣旨は全くないのですが、そうした問題と、多くの方のご発言を確保したいということで、この議題については11時10分前後をめどに終えたいと思っております。進行の関係で、11時ごろに私からお知らせをいたしますので、それも踏まえて、どうぞ活発なご議論をお願いしたいと思っております。

それでは、いつものとおり、プレートを立てて、お願いいたします。

では、佐藤オブザーバー、お願いいたします。

○佐藤オブザーバー　　9スライド目と10スライド目です。ご説明いただいたのですが、常日ごろ恒藤課長がおっしゃっていた説明と整合的じゃないんじゃないかということと、もう1つ、きょう、後ろに座っている人間もいますが、広域機関の人間は、私も含めて皆がこの10スライド目が理解をできないので、もうちょっと説明をしていただきたいということです。

何がいいたいかということ、恒藤課長とご議論させていただいたり、こういった委員会でお話をいただくと、最終的なインバランス料金をどうするかというところで、下村室長時代に、足りないときは一番高い格好にするということだったのですが、恒藤課長のところから、それは下げ局面になったときはそのままいいかどうかという定義をいただいて、下げ局面の場合というのはそれを修正すべきではないかという非常に合理的な提案をいただいたと。

ただ、その観点から考えると、上がっているところで、それも限界費用が14となっていて、どうして加重平均になるのかというのがよくわからない。

さらに、10スライド目でご説明いただきたいのは、理由①のところで、普通、マージナルプライスというのだから、10円がマージナルプライスなので、1単位、最終的に発生したのが14円と考えるのではないかという気がするけれども、どうして理由①はこうなっているのでしょうか。

それから、なおさらわからないのは、理由②で、どう考えても、価格シグナルの観点からは、高いほうがよりBGが調達するように促すとなるに決まっていると思うのですが、どうして加重平均になるかというのがわからないということでもあります。

これは、私も広域機関の担当者も誤解をしているかもしれませんので、今、私が質問させていただいたところにお答えいただいて、納得できれば、きょういただいたB案になるかもしれませんが、わからないということもあって、質問させていただきました。

以上です。

○稲垣座長 説明に対しての質問でございます。今の質問に関連するご質問があられる方については、プレートを立てていただきたいと思います。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 今の点については、私は、むしろ佐藤さんがいっていることのほうが全くわからない。恒藤さんがいっている事務局案のほうがよっぽど正しいと思います。

それで、理由を説明せよというので説明しますが、まず、限界費用で払うというのだから一番高いところなのですけれども、限界費用というのは、これ以上、1単位余分にインバランスが出たとしたらどれくらいコストがかかるか、減ったとしたらどれくらい費用が節約できるかをあらわしている。

そうすると、この場合、前半にもインバランスが1単位余分に出たとしたら、限界費用は10円。後半に1単位出たとしたら14円。前半で出すのも後半で出すのも同じ価格で精算するのに、何で限界費用を14円と考えるのかは、全くわからない。

一番高いところで決めるということの趣旨がわかっていないのではないかと。つまり、限界ということが一番高いところといっているのであって、30分単位でやっているわけだから、前半で出そうと後半で出そうと、同じ単価を適用するわけですね。前半でインバランスがふえたときには、この場合には10円。後半でふえたときには14円。

さらにいうと、これは30分単位でやっているわけですがけれども、仮に15分単位で精算していたとすれば、前半の単価は10円、後半の単価は14円。実際にインバランスを出して支払うほうは加重平均にするとそれと一致しますから、高いほうをとるなんていうことをし

たら、そんなことになりません。

理屈としては、加重平均のほうが正しい。どういう理屈なのだというと、まさにそういう理屈だということです。事務局に質問されたのに、私が答えるというのは僭越ですが、そういうことです。

それから、もう1つ、よく考えていただきたい。今は15分でも、この後、5分単位になるわけですね。小さな単位のところで突出したところに、全体適用するということをしたら、マニピュレーションがよりしやすくなることを意味する。

例えば、この不足インバランスを出しているときに、ある主体はちょっと余剰を出しているというときに、その時間帯がずっと需要がふえている朝などの状況のときに、前半は不足インバランスが相対的に少なく、後半は多いときに、需要に合わせた運転をして余剰を少し出している主体が、フラットに運転するように変えた途端に、単価を急につり上げられて、自分が余剰インバランスを売る料金を高くできることとなります。つまり、マニピュレーションができるということです。

そんなマニピュレーションができる制度というのは、私はなぜ望ましいのかということのほうがよくわからないので、事務局への質問というのは結構ですが、こちらのほうがより望ましいという理屈をちゃんといただきたい。

以上です。

○稲垣座長 進行の関係ですが、事務局への質問ですけれども、事務局もさまざまな委員のご意見なども承りながらずっとまとめていった経緯もございますので、この論点については、まずは委員のご発言なりオブザーバーのご発言を伺って、その後で事務局のほうからお答えするという進行にしたいと思いますが、よろしいですか。

事務局、いいですか。

○恒藤NW事業監視課長 はい。

○稲垣座長 それでは、そのようにさせていただきます。

では、この論点の関連ということで、プレートを立てられた順番で、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 ありがとうございます。今の議論の後で恐縮ですけれども、私は実は14円が正しいんじゃないかと思っているんです。理由ですが、そもそもこの話は、15分の指令値で30分の同時同量をやっているという、これ自体がおかしいので、多分、諸外国でみられないような悩みを我が国は抱えているというところがまず問題だと思うのです。

それを前提として、30分同時同量の範囲において、この価格シグナルとして、何をメッセージとして出すべきかということ、14円が入札のビットではなくて、とりあえずコストとして考えてみたときに、限界的な電源が動いたコストがすなわち14円だとすると、この14円が30分内で電源として動いたものなので、30分内において動いたものに対する最も高い限界的な電源、すなわち、14円がインバランスにおける正しいシグナルなのだと思うのです。

15分刻みであれば10円、14円で、単純加重平均するとその中間値ぐらいになるのだと思いますが、30分内で最も高い電源が動いたものが何なのですかというのがシグナルとして伝えるものなので、それは14円だと思います。

その考え方でいくと、11ページにある下げと上げがコマで存在するという現象も解決することが恐らくできて、これは加重平均で考えるべきではなくて、上げの最高値と下げの最低値を同時に出すことなのだと思うのです。

需要家によっては、余剰と不足の人がいろいろいるはずなので、それぞれの対象者に対してプラスのインバランスとマイナスのインバランスを出してあげるというのが、そこから出てくる自然な姿だと思っています。そうすると、加重平均というのはやや変な形のようにも映ります。

場合によっては、これできちっとシグナルになっているケースもあるのだと思うのです。電源の分布によっては。ただ、電源の分布によってはならないケースもあるのだと思っていて、そのあたりを解消するとすると、10ページに戻ると、私自身はやはり14円なのかなと思っています。

それで、この話をあと10分以内で決めろというのはなかなか酷だなというのももう一つ思っていて（笑声）、きょう決めなければいけないのでしょうか。

○稲垣座長 抽象的な方向というよりも、やはり具体的に作業を進めたいということはあるのですが、きょう決めなければいけないということではございませんので。

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。簡潔に。私は、これは30分でというよりは、実際にオペレーションが15分とか、今後、1分、5分だったら、その単位に精算をして、実際にかかったお金が30分で累積してみたら幾らだと、そういうふうに考えればいかかと思っていて、そう考えるのであれば、これは必然的に加重平均というのが出てくるのではないかと思いますし、最高価格を本当に加重平均でとるのが整合的かどうかとい

うのもあわせて、オペレーション単位と精算単位を合わせることに伴う変なひずみが起こらないというところの観点は、この後の掘り下げのときにぜひお願いできればと思います。

○稲垣座長 抽象的な方向というよりも、やはり具体的に作業を進めたいということはあるのですが、きょう決めなければいけないということではございませんので。

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。簡潔に。私は、これは30分というよりは、実際にオペレーションが15分とか、今後、1分、5分だったら、その単位に精算をして、実際にかかったお金が30分で累積してみたら幾らだと、そういうふうに考えればいいと思っていまして、そう考えるのであれば、必然的に加重平均になるのではないかと思います。また、最高価格を本当に加重平均でとるのが整合的かどうかということとあわせて、オペレーション単位と精算単位を合わせることに伴う変なひずみが起こらないかという観点は、この後の掘り下げのときにぜひお願いできればと思います。

○稲垣座長 いろいろ課題が出てきました。

林委員、お願いいたします。

○林委員 ご説明、ありがとうございます。私も、9ページ、10ページの話で、これは例え話で、正しいかどうかわからないのですけれども、例えば、つり橋があると。そのつり橋は系統とっていただいて、そこに風が吹いて揺れるということがあると。それが15分刻みに前半・後半があったときに、価格シグナルというか、ネットワークの安定供給、吊り橋が揺れて危ないということをちゃんとBGに知らせる必要が私は価格シグナルだと思っています。

それが今回やるべき価格で、BGに系統がこういう状況になっているということを知らせるということだと私は思っていまして、その場合、例えば、平均という概念を入れてしまうと、それがならされてしまいますので、本来、すごく揺れて上とか下に行っているということが、高い価格であれば、「あっ、この吊り橋が危ないんだな」ということがわかるし、後で、今これだけデータが解析できていたりいろいろなことがあって、これは何の要因だったのだろうとBG側も考えていただけますし、ネットワーク側も考えるということで、こういう時代に合った新しい考え方をしっかり入れていかないといけない。そこは気をつけたほうがいいという危惧があります。

あと、価格シグナルでしか系統運用側とBG側の情報のやりとりができない中で、ならされてしまうと、何もなかったんだなということになると、同じようなことが急に次に起

きたときに、BG側も学習できないし、系統側も学習できていけないということもあると思いますので、先ほど大橋委員からもお話がありましたが、この話はかなり大事な話でありますので、先ほど座長もおっしゃいましたけれども、きょう決めるものではないということでございますので、本当にしっかり議論し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す。

では、山内委員、お願いいたします。

○山内委員　今、皆さんのおっしゃったとおりで、価格をどう決めるかということですが、価格によってどのように行動が変化するかということが非常に重要で、私は、基本的に、前半と後半で、価格を意識できるのなら10円・10円ということになるし、できないのなら上に決めるというのもちょっと言い過ぎじゃないかと思っていて、結論的にいうと、加重平均なのかなと思っています。要するに、それによって、30分単位のところの全体の価格を意識させるという意味では、加重平均が一番いいのかなと思っています。

ただ、もし運用で、例えば、スライド10の左側の10円、14円とあったときに、運用上で10円と10円が意識できるような形になるのなら、それはそういう形が一番いいのだろうなと思います。でも、できない以上は、それを加重平均するのかなと思います。

○稲垣座長　それぞれ期待される機能の問題があります。

それでは、白銀オブザーバー、お願いいたします。

○白銀オブザーバー　ありがとうございます。大切な議論ということで、本日、この場であと10分で決めるというのは厳しいと理解いたしますので、しっかり整理していただきたいと思います。

事業者としては、それを情報公表につなげていくためのシステムの整備に入っていくタイミングがまいておりますので、今後、これを実現するために、この公表内容とか方法も今回提示していただいておりますけれども、それを整理しながら、できるだけ既存のシステムも活用しながら、新たなインバランス料金制度の導入と同時に、情報公表を開始するのが望ましいと記載していただいておりますので、それを実現するためにも、しっかりとシステムに反映していきたいと思っておりますので、そういう面の時間的な余裕が余りないということもご理解いただきながら議論をして整理をいただければと思っております。

その上で、送配電事業者としましても、今後、ご相談させていただきながら、検討、協

力させていただきます。

○稲垣座長 実装レベルの段階でのご発言までいただきまして、ありがとうございます。

それでは、武田委員、松村委員、佐藤オブザーバーの順番でお願いいたします。

では、武田委員、お願いいたします。

○武田委員 簡潔に申し上げます。インバランス関連情報の公表について、インバランスに限らず、ヨーロッパで情報データの公表のあり方が議論されたときに、ドイツ、イタリア、フランスなどの競争当局において、情報の公表の方法、内容によっては、事業者間に協調関係を惹起するので、注意が必要であるという主張がありました。先ほどご説明いただいた際にも競争政策への言及がありましたが、我が国においても、この点は重要ではないかと考える次第です。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、公表のことはまたこの後に。

では、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、先ほどいわなかったスライド11のところ、これは加重平均で何で問題があるのかが私は正直理解できていない。左側の図ですが、なぜこれは32円と考えるべきか、なぜマイナスとしてカウントして加重平均しなければいけないのか、正直、ちょっとよくわかっていないのです。それがベストということではないのですが、それで加重平均で一貫していけるということです。

それから、私は、林委員がおっしゃったことは全く理解できません。系統で本当に危機的な状況があったときに、それを共有するということはとても重要なことですが、これは別のところで、系統全体で余力が物すごく小さくなったときに、上乘せして課金するという仕組みを設けているわけですね。そういうときには、まさにそういう状況だということシェアすることはとても重要なことですが、それを超えて、一体どれほどの意味があるのかがわからない。

それから、大橋委員の話に関しては、シグナルといっても、それは限界費用をシグナルとして出したいのでしょうか。限界費用というのは、この仕組みをとる限りにおいて、インバランスというのは30分単位のところどこで出すというタイミングに関しては何も制度を決めていないという状況で、限界費用は本当に14円になっているのかはちゃんと考えていただきたい。

以上です。

○稲垣座長 最初のお約束どおり、11時をちょっと過ぎましたが、今の点に限って、林委員、端的にどうぞ。

○林委員 今、松村委員からお話があったのですが、私の趣旨は非常にシンプルなので、先ほどの繰り返しになりますけれども、コスト云々というよりも、系統でそういう状況が起きていて、インバランスが発生して、それは例えばBGのどういう状況でなったかということ自身をどう伝えるかということを考えてくださいということの話をお伝えしたかったということです。

以上です。

○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、お願いいたします。

○佐藤オブザーバー 私は最初のころに2点いって、1点目は整合性というか、下村さんがいったことをやったりすると、うんと逼迫時ではなくて、まあまあの逼迫時なのですが、上昇局面にあるとき、一番高いところを採用するといったところの関係がやはりわからなくて。

つまり、松村先生に教えていただいたものというよりも、むしろ谷口さんがおっしゃったことで、細かく分けていったら、それは15分だったら10円で、後半15分だったら10円になるから14円になると考えると、こういう上げ局面でどんどん高くなっていくのだったら、やっぱり一番高いやつをとるというのだったら、まさに谷口さんがおっしゃったように、実際、一番高いのが14円だから、14円になるような感じもするのですが、きょうは時間もないですし、ぜひその論点も次回は加えていただければと思います。これは私が間違っているのかもしれませんが、ちょっと理解できなくて残っているところがありますので。

後半部分は松村先生によく教えていただいたのでわかりましたが、前半部分の最高値をとるといふところとの関係性が、谷口さんからのご発言もあって、余計わからなくなってしまうので、発言をさせていただきました。

以上です。

○谷口委員 私は加重平均と申し上げました。

○稲垣座長 では、やっとなら佐藤オブザーバーからの質問で始まった問題を恒藤課長にご回答いただくということで、今の議論を踏まえて、お願いします。

○恒藤NW事業監視課長 貴重なご意見をどうもありがとうございました。基本的には、

きょういただいたご意見も踏まえて次回また議論したいと思いますが、事務局でどう悩んだのかということを幾つかご紹介させていただきたいと思います。

まず、佐藤事務局長からのご質問ですが、この図は上げ局面になってございまして、逆に下げ局面になっているときもございまして。さらにいえば、余剰の場合もございまして。余剰インバランスだったときに、片方のこまが0円で、片方のこまが8円だったときに、売りやすいほうの0円という価格シグナルは本当に正しいのだろうか。今、0円だったら、幾らでも電気を使ってやろうという人が出てきて、逆向きにオーバーシュートするということが可能性として考えると、そのこまは0円と8円の加重平均というのがむしろ価格シグナルとしては正しいのではないかとということも悩みまして、このようにしています。

右側の図も価格シグナルとしては同じでございまして、要するに、30分こまで調達をBGがするとした場合に、0円だと思って、じゃあ、ばんばん使ってやろうということではないのだろうかということで、そこは悩んでそういうことにしたということもございまして。

それから、松村委員から、11ページの上げ下げがあった場合に、プラスとプラスで加重平均したらいいんじゃないかとということもございまして、なぜこれは加重平均のときに下がマイナスをとるかといいますと、もう1単位インバランスが発生をしたときに、前半と後半でその1というのがどのように分布するかと考えたときに、この既存のインバランスと同じように発生するのであれば、前半は余剰が少しふえて、後半は不足が少しふえる。要するに、みんなの構造が、極端に1個ずつふえると考えるのが合理的だという考え方で、今、加重平均となっております。今の発生状況が1単位ずつふえた場合にどうなるかという観点で、加重平均をとるとこうなるということもございまして。

ですから、それは前半と後半でインバランスが1個ふえたときに、0.5ずつふえるというふうにするのか。その辺の悩みで、同じように発生するとするところの加重平均になるということで、このような提案をさせていただいているところでございまして。

いずれにたしましても、きょういただいた議論をまた整理して、次回、議論をしたいと思っております。

以上でございます。

○稲垣座長　どうぞよろしくお願いたします。

それで、最初の論点ですが、このテーマについては情報の公開の問題がございまして。これについてはまだ時間が少しございまして、ご意見を賜りたいと思います。

新川委員、お願いたします。

○新川委員 情報公表の範囲については、これはコネクト&マネージをやるときに、どのくらいのパーセンテージでつながらなくなるのかというのが事前にわからなければいけないので、それにわかる情報を出していくという話を別の委員会でやっていたと思うのですが、あのときも、普通の独禁の考え方でいくと、これだけいろいろな情報を出していくと協調行為が発生するのではないかなと普通に思うのだと思うのですが、電気につきましては、ヨーロッパなどでも、結局、協調行為は発生しないということだったと私は認識していて、であるからして、これだけたくさんの情報をヨーロッパは出しているわけです。

だからといって、事業者間に協調行為が発生して価格が上になってしまう、上どまりするような状況は発生していないというご説明を受けたのですが、ここも結局同じで、例えば、発電所単位のユニットごとの発電の情報を全部出してしまうということは、相手方のコンペティターはどうしているかがみんなわかってしまうので、そんなことしていいのかという話もそちらでも出ていたと思うのですが、そちらについては、協調行為をもたらすから公表しなくていいというよりは、どちらかという、個々の事業者が自分の手の内をみんな明らかにしてしまうことをすることによって、他の局面において取引をするときに不利に働くのではないかとご懸念が強かったので、NDAを締結して出すということだったと思うのですが。

なので、委員会で議論したこととかなり共通する問題はあると思うので、今回の今問題になっている局面のインバランスに関する情報について、どこまでの情報を出すのが妥当なのかというのは、ヨーロッパと日本とで市場の状況も違うので、日本の制度と市場の状況を踏まえて、どこまでの情報を出すことがよくて、どこから出すとそういったネガティブなことが競争上発生してくるのかというのをもう一回考えてみた上で、最終的にどこまで出すかを決めていく必要があるのではないかと思います。

○稲垣座長 ありがとうございます。残留リスクをどこまでにするかということで。

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。今の発言にも関連いたしますが、46ページ、「我が国における関連情報の公表内容（案）」を記載してございまして、ここの③調整力に関する情報の中で、「各ユニットの上げ代・下げ代やkWh価格、いわゆるメリットオーダー」を公表するという案が提示をされております。

これらの情報は経営情報でもございますので、補足にも記載がありますように、公表に

よっては競争に及ぼす影響も懸念をされます。ということで、公表の要否、そして公表の仕方につきましても、今後、ご議論をいただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

○稲垣座長　　ありがとうございます。

ご協力いただいて予定の時間にこの議論を、きょうの段階のところは閉めたいと思います。

事務局においては、きょうのご議論を踏まえて、今後の検討をよろしく願いいたしたいと思います。ありがとうございました。

それでは、次のテーマに進みたいと思います。

資料6「今年度実施する調整力の公募調達について」でございます。

まず、事務局からの説明をお願いします。

○恒藤NW事業監視課長　　資料6でございます。

2ページをごらんください。本日は2点ご議論いただきたく思っております。

1点目は、この公募にさらに応札をふやすための工夫について、アンケート調査を行いましたので、その結果を踏まえた具体策についてでございます。

もう1点は、電源Ⅰの広域調達に向けた連系線の活用のあり方についてでございます。

では、飛んで、6ページからお願いいたします。昨年行われました前回の公募の結果でございます。電源Ⅰ-aとⅠ-bにつきましては、前回と同様、旧一般電気事業者以外からの応札・落札は限定的なものであったということでございます。

7ページ、電源Ⅰ'でございますが、こちらについては、旧一電以外からの落札、それから、DRを活用したものの、落札は去年より若干減少したという状況でございました。

9ページ、電源Ⅱでございますが、旧一電以外からの応募は限定的という状況でございます。

11ページでございます。こういった状況を踏まえまして、少しでも新規参入を促進する方策はないかというのを検討するために、今回もアンケートを実施してございます。対象は、小売、発電、DRの事業者、合計195に送付をし、110から回答がございました。

12ページは、発電、小売からの回答でございます。多くの者は、応札可能は電源を有していない、あるいは、有していても小売向けの供給を優先しているという回答でございました。それ以外は、電源Ⅰ-a、Ⅰ-bについては、専用線のオンラインがネックとなっているので応札していませんという回答が多くみられてございました。

13ページには、電源Ⅰ´あるいは電源Ⅱ´に応札しなかったその他の理由の欄にどうい
う回答が書いてあったかというのを載せてございます。

14ページは、DR事業者からの回答でございます。回答があった13社のうち、Ⅰ´に
札したのは8、しなかったのは5でございますが、しなかった理由としては、調整できる
量が最低容量に満たない、あるいは、事業化検討段階であるといった理由でございま
した。

電源Ⅱ´は、まだ1社も応募はございませんが、kWhだけではビジネスは成り立たない
という理由がほとんどでございました。

15ページからは、改善を望む点として記載があった内容を載せてございます。特に、電
源Ⅰ´については、商品を細分化して、発動基準を限定した商品を設定する、あるいは、
一日複数回の発動を回避する、そういったことをしていただけるとDRに参加しやすくな
るといった意見がございました。

飛んで、17ページですが、DRについては、どのような工夫があり得るかをさらに検討
するというために、何社かにヒアリングも行ってございます。やはり一日複数回の発動は
需要家での対応は難しいといった声がございました。

18ページでございます。アンケートで寄せられた意見の中には、既に一般送配電事業者
において検討が進められているものもございます。それを表にしてございます。引き続き
検討中のものについては、できるだけ早く検討が進むよう、状況を注視してまいりたいと
考えてございます。

19ページでございます。電源Ⅰ´については、ことし秋の公募から、すなわち、来年度
の分から、希頻度のリスク対応もその必要量に加えるということとされておきまして、調
達量がふえることが予定されてございます。こういったこともございますので、コストを
できるだけ抑制するという観点で、今回のアンケートも参考に、一般送配電事業者におい
てできるだけ応札がふえる工夫をしていただくよう、またお願いをしたいと考えてござい
ます。

20ページでございます。具体的にどういう案があり得るかということでございますが、
まず1点目としては、先ほどご説明しましたとおり、電源Ⅰ´の発動回数を一日1回に限
定すると需要家の理解が得やすいという意見が多くあったということも踏まえまして、例
えば、電源Ⅰ´の調達コストの一部については、発動回数を一日1回に限定するなど、需
要家が参加しやすい条件にするといった工夫があり得るのではないかと考えております。

22ページでございます。考えられる工夫の2点目として、発動試験の共通化でございま

す。この後ご説明しますとおり、電源Ⅰ´については、この秋から、エリアを超えて広域的に募集をすることが予定されておりますので、応札する側の利便性を高めるために、全エリアで統一的な方法による発動試験を実施することが望ましいと考えております。

その際、参加する需要家に過度な負担とならないよう、その試験の方法や時期等についても考慮することが重要と考えてございます。

こういった方法も含めて、送配電事業者においてぜひ応札がふえる工夫を検討していただきたいと考えてございます。

24ページでございます。2つ目の論点としまして、これまでは調整力の調達については、それぞれエリアごとに行われてきたということでございますが、コストの合理化の観点からは広域的に調達することが望ましいということで、これについては一般送配電事業者及び広域機関において検討が進められまして、電源Ⅰ´についてことしの秋に実施する来年度向けの公募から、隣のエリアからの応札も可能にするという提案がございました。

これを実施するに当たっては、隣接するエリアから調達した電源Ⅰ´が確実に活用できるよう、あらかじめ連系線の容量を確保することになるわけでございますが、その上限について、公募前にあらかじめ決めておく必要があるということでございます。

25ページでございます。今回、送配電事業者と広域機関からご提案いただいた内容でございます。隣接するエリアからの応札を可能にしようということで、別途、参考資料として詳しいものがございます。

27ページでございます。これが前回の公募結果でございます。赤線のところでございますが、平均価格をみますと、高いエリアではkW当たり5,000～6,000円台、安いエリアでは2,000円台ということで、エリアによってかなり差がございますので、隣接するエリアまで調達エリアを拡大することができれば、コストを低減する効果が期待されるということでございます。

28ページでございます。ただ、これを行った場合、この図のように、隣のエリアの電源Ⅰと契約した場合には、これが確実に活用できるよう、電源Ⅰ´の必須の稼働時間帯である夏と冬の平日につきましては、契約した量と同量の連系線量を確保する必要があると考えるわけでございます。

29ページでございます。他方で、電源Ⅰ´向けに連系線を確保した場合には、卸取引に使うことができる容量が減るということで、市場分断の可能性が高まるという影響がございます。したがって、広域調達による電源Ⅰ´のコストダウンのメリットと、卸市場

への影響のバランスをとって上限を決める必要があるということでございます。

29ページの表は、昨年度においての各月に各連系線の最低の空き容量、すなわち、一番使ったときでもどれくらい余裕があったかを示す表でございますが、数字が0のところについては、ここで電源Ⅰで枠をとってしまうと、卸市場に影響が出てしまうというものでございます。

仮に来年度も2018年度と状況が変わらないとすれば、数字が入っているところについてまでの活用であれば、卸市場には大きな影響は出ないと考えられるわけでございます。

30ページ、こういったことを踏まえまして、今回の公募において、電源Ⅰ向けの連系線確保量の上限をどのように設定するかということでございますが、本来は広域調達のメリットと卸市場への影響のバランスをとって決めるべきでございますけれども、初年度であって評価するデータがないということでございますので、2018年度の最小空き容量を上限としてはどうかと考えてございます。

具体的には、下の図の赤線で描いた量でございまして、量が描いていないところは最低空き容量が0ですので、電源Ⅰには使わないということでございます。

なお、仮に、18年度と比較して大きく潮流が変化するということがあった場合には、枠をとったことによって、頻繁に卸市場の分断が起きるということも可能性としてはゼロではありませんので、そういった場合には、両社の経済メリットを比較して、年度の途中でも連系線の確保量を変更できるという仕組みもあわせて入れておくことにしてはどうかと考えてございます。

また、来年度以降については、実績評価をして最適配分となるよう、また改めて議論したいと考えてございます。

私からは以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

本件については、11時32分ころの終了を予定しております。

それでは、皆様からご意見を賜りたく思います。応札増については、20、22ページ、広域調達については29、30ページの提案についてご意見を賜ればと思います。

では、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。前半の18ページですが、DRをもっと入れていくための改善要望に対する検討状況ということで、4ページをみると、特に最低容量の引き下げのところですが、今回、DRが一番参入できそうな電源Ⅰに関しては、最低

容量が1,000kWと変わっていないかなと思います。やはりこの1,000kWというのがかなりハードルが高いのではないかと。今後、もう少しDRのリソースをふやしていくと考えると、もっと小さい家庭用のようなものもターゲットにしていくと考えると、1,000kWというのはすごくハードルが高くて、この引き下げをもっと働きかけていく必要があるのではないかと考えています。

たしか、カリフォルニアのDRのオークションメカニズムでも100kW単位というのを受けているはずですし、ここはうろ覚えですけれども、FERCもそのあたりに言及していたと思いますので、そういう情報をリファーして、送配電事業者さんにとっては負担かもしれないですけれども、もうそういう時代に来ていると思いますし、そこは技術でカバーできる方法もあると思いますので、ぜひそちらの働きかけも積極的に行っていただきたいと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、I'の広域調達に関しては、事務局の方針でよいと思います。本来的には、仮に連系線が詰まっているところがあったとすると、そこを押さえてしまうことのコストも域外からの調達のときには加えて、足したものが域内で調達するよりも低くければ調達する。そういう格好にして、最終的には本格的に展開するのが正しいと思うのですが、それを実際にやるのはとても難しいということもあるし、そのコストがほぼゼロだろうと予想される場所に限定してまずスタートするというのは、合理的なやり方だと思います。

多少詰まることがあったとしても、外からとってきたほうが安ければ——といっても、その値づけをどうするのかとか、そういういろいろ難しい問題があるので、最初に難しい問題についてスタートするのだから、そういう問題の少ないところから始めるということで、将来的にそういうことも総合的に考えるということで、このスタートでいいのではないかと考えています。

次に、II'に関しては、kWの収入はないので、手を挙げるインセンティブはありませんとのこと。ちょっと残念なのは、これはkWhの価格は幾らとつけなければいけないという制約があるわけではないと思うので、すさまじく高い値段だって本来はあり得るはずなのですが、それで本当は手を挙げてほしいなということはある反面、すさまじく高い

値段だとオーダーされることは恐らくほぼないということを見ると、やはりペイしないのかもしれない。

ただ、広域機関で検討が可能ならちょっと考えていただきたいのですが、今、Ⅰ´は回数の制約があるわけですね。仮に一日2回というのは勘弁してくれという要望に答えてその制約を将来入れるとすると、同じDRで、Ⅰ´とⅡ´両方応募できますと。そして、Ⅱ´のほうは回数や日にちの制限などはその枠外ですと。それから、一日1回という制約も枠外ですと。そのかわり、それは強烈に高いkWh価格で要求するので、よっぽどのときでないとは要求されることはない。そういう格好にすれば、手を挙げてくれる人がいるんじゃないかと思えます。

でも、めったに発動しないということになると思うので、相当高くても、系統安定化のメリットはそれなりにあると思えますので、Ⅱ´のDRの応募はそれで対応出来ないのか。今は交渉ベースで何とかするというのをいわれているのですが、こういう感じで制度化を検討していただけないかというのがお願いです。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

では、佐藤オブザーバー、どうぞ。

○佐藤オブザーバー　　まず、松村先生がおっしゃったことは検討させていただきます。

それで、この広域調達についてのところだけ述べたいと思います。

私は、先ほど松村先生がおっしゃったことで、前にうちでも調整力委員会までやって、そうかなと思っていたのですが、相当自分が間違っているんじゃないかとも思いまして、かつ、この資料が非常に不誠実じゃないかというような気もして、ぜひ委員の方にも聞いていただきたいので、ちょっとお話をさせてください。

何をいいたいかというと、まず、30スライド目、赤い字のところが最小容量だというご説明がありました。これは31ページからみると全くもつともで、これをみると、188とか232とか100という数字があって、27スライドをみると、募集量も、関西はこの前の夏が非常に暑かったことがあって101とかですが、ほかは30とか15とか27.5とか25.4で、そんなに大きくないということで、これだけ空き容量があればそれなりに広域調達ができるのかなど、私も自分の調整力委員会が出したときまでは思っていたのですが、ただ、これをよくみていただきたいと思えます。

まず、東京・東北エリアですが、これは当たり前ですけれども、東京から東北は188と

非常にあいているのですが、少なくとも2019年度の27スライドをみると、東北の調達価格が平均2,243円で、東京が5,358円。だから、買わないということなんですよね。昔は東北が高いときがあったのですが、今はこうなっていますので、じゃあ、60Hz圏内をみると、中部が圧倒的に安くて2,012円、関西がたくさん応募したということもあって6,571円、九州が5,602円ということになると、中部から関西は2あいていますから、これはいくかもしれないと。ただ、2しかないので、中部のものは九州を買おうと思ってもこれで終わり

と。

中国とか、100とかあいている北陸の74というのは、少なくとも今、北陸・中国というのは公募していないので、どれくらいの価格になっているのかわからない。そうすると、これは一見、赤は数字が大きいのですが、このままいったら、調達は相当ゼロに近くなると思います。かつ、30スライドの2つ目の黒丸で、さらに、年度途中で確保量を変更するかもしれないといったら、2かと思ったら1.0とか0.3とかになってしまったら、余計やらなくなるかもしれないということでもあります。

そうすると、今、募集していない地域、中国エリアとか北陸エリアから調達できるかもしれない。それはそうかもしれませんが、でも、そうすると、もっと募集要項などに北陸・中国のDR業者にも広域調達の募集をかけるから頑張ってくれみたいなことを書かないと、とても出るとは思えません。

かつ、今申しあげましたように、30ページの年度途中に変えるかもしれないといったら、新しいエリアのところでどれくらいDR事業者がやるのかなという感じもして、そうすると、せっかく上限値というので、一見、何か割とありそうな感じで——私も先週まで思っていたのですが、よくみると、本当にゼロに近いのか、ゼロそのものになってしまうような可能性もすごく強くて、そういう実態であったとしても、これでいいかどうかというのもぜひ書くべきだこの資料を出す前に申しあげたのですが、書いていただけなくて、ぜひそういう前提でもこの案でいいかどうかを先生方にご議論いただきたいと思います。

私が非常にこだわっていますのは、来年度以降やっていただければいいのですが、この広域調達は、運用に加えて、需給調整市場が始まる前から何とかできないかといろいろいわれて、私どもよりも事業者の方のほうがよっぽど大変だったのでしょうけれども、その結果、頑張ってやった割にはゼロだったというのなら、一体何だったという感じもしますので、いろいろな議論をしていただいた上でこの案になるならいいと思うのですが、今私が申しあげたようなことは、普通に考えたら、こういった話で給料をいただいている人間

でも先週まで気づけなかったもので、なかなか気づかないと思うのです。

ということで、この上限値の案がいいかどうかをぜひご議論いただければと思ひまして、時間が無いのに長口上を振るいました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、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。非常に時間をかけて大変詳細なアンケートをとっていただきまして、感謝します。アンケートの結果、やはり改善点が多岐にわたっているということがみてとれると思います。DRの商品細分化、発動基準、簡易指令システムの適用対象の拡充、情報公開、DRの事業者確保、ペナルティやスケジュール、こういったことにわたっておりますが、基本的に、14ページのスライドで、松村先生がおっしゃったように、電源Ⅱ´が現時点で応札がないといったようなことで、2年前につくったと思うのですが、うまくビジネスが成立しないというご指摘について、恐らく実稼働でアワーの収入を求めていくというだけではなかなか大変だというご示唆があったかと思ひます。

それに対して、佐藤オブザーバーはしっかりと議論されるということですが、基本的にメリハリをつけた改善の検討をされるべきなのだろうと思ひます。と申しますのも、需給調整市場とか容量市場といったものが立ち上がってきますと、DRを吸収する部分がそこで出てまいります。そういったことを見据えて議論すると。

そうなってまいりますと、例えば、松村先生が賛同されました電源Ⅰ´の広域的調達といった非常に期待できる部分もありますが、全てを網羅的にやっていくというのは少し厳しいかなというのが率直な感想です。ありがとうございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 30ページで、先ほどご意見があったことと同じなのですが、この考え方自体が、卸市場における年間の最大値をとって、なお残る残量を赤で記載されているのですが、けれども、若干、卸市場のほうに寄り過ぎてしまっているのかなと。本来考えるべきは、広域調達によるメリットと、それによってエネルギー市場がどれだけ影響を受けるのかということのバランスであるべきで、年間の最大値というのは常に流れているわけではないということを考えてみると、この赤の部分がちょっと小さいのかなというところのご懸念なのかなと思ひます。

これは2019年度の価格の分布でみると、中部・関西ぐらいしか流れないみたいな感じの図の可能性あるのかなと思っていて、そうすると、今後の広域調達のシステムで、物理的にも、ある意味、運用上は少なくともいろいろ議論してきたのに、最高でも流れなかったということになると、三次調整力とか、これからやっていくので、そのあたりにちょっと懸念が残るかなと。

そのバランスの部分は、これはシミュレーションなどができないわけでもないのかなと。だから、そのあたりは、エネルギー市場への影響と広域調達のメリットのどういうところで決めるかということをもう少し定量的に議論することができれば、もう少し赤の数字がふえる方向には行くんじゃないかなという気がいたします。

○稲垣座長 ありがとうございます。

32分を過ぎておりますので、ぜひご配慮いただきながら進めていただきたいと思います。

白銀オブザーバー、お願いいたします。

○白銀オブザーバー 時間がない中、恐れ入ります。まず、アンケート結果を踏まえた改善要望について17ページにまとめられているものにつきまして、例えば、最低容量の引き下げ等について引き続きというご意見もいただいております。

参考までに申し上げますと、前回、この最低容量引き下げのときの考え方としまして、基本的に今検討しております需給取引調整市場の要件と合わせるという前提でこの要件を引き下げてまいりました。要するに、これからさらに引き下げるとなると、需給調整市場の設計も含めての議論ということになってくるのかなと思っておりますので、一般送配電事業者だけで決定するという話ではないかと思っております。これからそういう議論を進めるのであれば、広域機関、監視等委員会と協力しながら検討を進めてまいりたいと思っております。

それから、広域調達につきましてご意見をいただいております。ぜひ一般送配電事業者としても、調達価格の引き下げのために広域調達というものが有効であろうかということを考えておりますし、ガイドラインでも望ましいとされておりますので、今回から実現すべく、広域機関さんにも協力いただきながら検討を進めてまいりました。

これにつきまして、実施するのであれば、アンケートの要望にありますけれども、早期に要項等の開示ということなので、7月には、RFCを事業者に向けて実施するというスケジュールが必要かと思っておりますので、こちらにつきましても時間がそれほど余裕はないということもご理解いただきながらご検討いただければと思います。検討には協力してまいりますので、よろしく申し上げます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員　私も、シミュレーションはしたほうが良いということがいいかかったので。調整力の広域調達とスポットの問題は、恐らく同時に、どこが全体最適になるかをシミュレーションでもしない限りは出ないのではないかと思います。当面の方法論としてはこれでいいのかもしれませんが、確かにこのままだと全く動かないような気もして、広域調達の意味がなくなると思いますので、ぜひシミュレーションしていただきたいなと思いました。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員　先ほどのこれは余り意味がないんじゃないかという指摘に関してですが、恐らく平均の価格のところをみているからそういうことなのではないか。つまり、これは域内でも非常に安いコストのところは当然置きかわらないので、高い限界のところから順番に置きかわってくる。ですから、本当は最高価格をみなければいけない。

そうすると、九州のところはまだ強烈に高い。1年前はさらに強烈に高かったわけですよ。これで中国地方からも調達できるということになるのは、いろいろな意味で大きなメリットがある。つまり、この後容量市場ができたときには、どのみち全国でこれに対応するようなものを始めるわけですから、それを始めることが早くなるということは、容量市場に向けてもどのみち大きな意味がある。中国地方を含めて、日本全国でこういうものを開拓していかなければいけないことを考えれば、私はやる意味は大きいと思います。

佐藤オブザーバーの指摘を踏まえてもなお、これは事務局がいったスモールスタートは少なくとも始めるべきだと思います。

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、お願いいたします。

○國松オブザーバー　ありがとうございます。スポット取引で利用する連系線の容量等のバランスをとっていただいたところで、まずは、スポット取引で使わない部分からそれを確保するという形の案だと思っております、取引場としてはそれが望ましいなと思っております。

ただ、広域連携分でとっておいて、市場が分断してしまったと。そして、広域調達で動かさなかったと。そういった場合は、せっかくあいていたのに、スポットで市場分断させてしまったということが起こり得ると思います。

シミュレーション等に関しましては、過去分で、例えば容量を少し低くして、空き容量を少し絞った場合に、幾らの価格差がつくのだからとかというシミュレーションに関しましては、協力させていただきたいと思っております。この分をとった分では、多分、取引所価格は動かないわけですよ。ただ、これよりも多くとるときには、取引所価格は動きますので、それが幾ら動くのかというのが、シミュレーションとおっしゃられている分だと思いますが、そういうところはまた協力してまいり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した。

それでは、これでこの件についての発言を締め切りたいと思います。

事務局から何かございますか。

○恒藤NW事業監視課長　　シミュレーションをやって評価すべきだという意見をいただきましたので、正直いうと、これは広域調達するとどれくらいkWhで値段が下がるのかというデータがありませんので、ぜひ委員の方にもお知恵をいただいてシミュレーションをして、また、できれば次回もう一度、白銀委員からも7月に始めれば良いというご助言もいただきましたので、次回、6月の回でもまだ間に合うということだと思いますので、もう一度議論をさせていただきたいと思います。

○稲垣座長　　ありがとうございました。一般送配電事業者におかれては、来年度向けの調整力の公募のための準備を進めていただいていると思いますが、本日の議論を踏まえてご対応をお願いできればと思います。

それでは、次の議事に移りたいと思います。

電気の卸供給の在り方、卸電力市場の透明性、小売市場モニタリングについて、まとめて扱いたいと思います。

それでは、事務局からお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長　　資料7、8、9を連続して説明させていただきます。

まず、資料7「電気の卸供給の在り方について」でございます。

若干、振り返りでありますけれども、昨年12月の資料を3ページ以降につけさせていただいております。議論のきっかけとしては、5ページに書かせていただいておりますが、

新電力からの指摘として、卸供給の交渉についてなかなか取引をしてもらえない等々の指摘があるということでありまして、その背景の一つとして、窓口の所在についても6ページに記載をしております。

その上で、説明を簡単にさせていただきますけれども、14ページまで飛んでいただきまして、まず、卸供給の諾否に関する判断についてということでありまして、

一般論として、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があるということでありまして、旧一般電気事業者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、競争政策の観点からも、新電力は自身では電源を保有しないことが多い。そういった状況を踏まえまして、経済合理性のない取引の拒絶については、競争政策の観点から望ましいものとはいえないということを書いております。

15ページですが、こういった状況、あるいは前回のご議論を踏まえまして、拒絶することについて経済合理性がある事由として2点書いておりまして、1点目が債務の完全な履行が合理的に期待できないということ、2点目として供給力の問題について記載をしております。

一方で、経済合理性が通常認められないと考えるような事情として、新電力が典型とするような取引相手方が自エリアで営業しているといった理由であるとか、資本業務提携関係が存在しないといった事情であるとか、常時バックアップをまず使ってくださいといったようなことを理由として、不利に取り扱う、あるいは取引をするということについては、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のではないかという整理をしております。

続きまして、18ページ以降で、こういうことを踏まえまして、卸供給の交渉体制についてを整理しております。

19ページでございます。卸供給の交渉体制は、旧一般電気事業者はどこに窓口を置くかという話でございまして、直ちに各旧一般電気事業者に対して損失があるというものではないと理解をしておりますが、そういう前提のもとに、小売部門については基本的には競争を排除するインセンティブが潜在的に存在をしていると考えられると理解しておりますし、実際にそのような理由で拒絶された事例があるという指摘もあるということも踏まえまして、小売部門が窓口になるということは、特段の事情がない限り、適切ではないと。

逆に、発電部門など小売事業の利益増大を目的としないような部門が窓口にあることが望ましいという整理をさせていただいております。

さらに、ある部門が競争排除のインセンティブを有するか否かということではありますが、発電・小売以外の部門で、例えば経営企画部門についても、潜在的にはそういう競争を排除するインセンティブをもっている可能性はあるのだろうと思っております。

もちろん、そういう部門が窓口になる必要があるということも想定されるということも米印の末尾に書いておりますが、こういう場合については、そういった弊害を除去するための措置を行うことが望ましいのではないかと考えております。

さらに、20ページですが、例外的に小売部門が窓口になることが是認される場合として、2つのことを書いております。

1点目は、既存のPPA等の契約によって小売部門が発電部門から電気の引き取り義務を負っている状況において需要離脱が生じて、ただ、一方でいわゆる返品ができないという状況を①として書いております。

2点目は、小売部門と他社との共同事業活動を行うという場合において、客観的にも必要がある場合を書いております。

22ページですが、その上で、今後の対応としまして、本日の議論を踏まえまして、事務局のほうで整理を行った上で、まずは、自主的な取り組みを旧一電各社に要請することとしてはどうかということになります。

続きまして、資料8でございます。卸電力市場における適切な価格形成についてございまして、相場操縦規制等の在り方についてであります。

3ページ、4ページに、JEPXの取引所の取引量がふえてきているということを紹介しております。

さらに、5ページ、6ページでは、新電力の売買ポジションがかなりふえてきているということと、新電力の入札、特に売り入札について重視してございますが、新電力の入札によって約定価格が形成されるケースも、むしろ旧一般電気事業者でも多いということも記載しております。

7ページでございますが、先物についての試験上場の認可申請が行われているということを紹介しております。

さらに、この紙には書いてございませんけれども、旧一電各社の中でも、発電部門について分社化をするような動きもあるということになります。

8ページ以降では、現行の相場操縦規制を紹介しておりますが、説明ははしょらせていただきます。

16ページ、相場操縦行為の分類でございます。これ以外の分類方法もちろんあるのだろうと思っておりますが、一つの整理として紹介をさせていただきますけれども、発電所を保有しているかどうかにかかわらず、価格を操作するような行為と、発電所をもっているということを前提にして出力の引き下げを行うであるとか、高い価格での売り入札を行うといった行為によって価格操作を行うという、大きく2つの類型があり得るのかなと理解をしております。

関連して、米印の3のところでございますが、我が国では、旧一般電気事業者が自主的取り組みとして、「余剰電源の限界費用ベースでの市場供出」を行っているわけでございますけれども、この現実取引に関連して、「限界費用ベース」とすることによって、プライステーカーとして発電事業者が行動するということが等々が確保されているということになっているのかなと思っております。

次回にご紹介しますが、各国、ヨーロッパでもアメリカでも、基本の考え方は通底している部分が大部分だと思っておりますが、例外を認める範囲等々については議論があると理解をしております。

そういうことを踏まえまして、18ページでございますが、今後の進め方についてでございます。

今申し上げました市場における取引ポジションの変化等々を踏まえまして、相場操縦行為の概念を明確化していく。特に先物が上場認可申請が行われているということも踏まえまして、市場間価格操作に関する規制原理を明確化するであるとか、先ほどご紹介しましたスポット市場に限らず、時間前市場における札入れ等々も含めまして、市場支配力の行使について、どういう場合を問題とすべきかといったことを整理した上で、ガイドラインの見直しの要否等々についてご議論をいただくということを想定しております。

最後に、資料9、小売市場のモニタリングについてでございます。

3ページに、昨年夏にお出しした資料を紹介してございます。今回の議論のポイントとしては、一番下でございますが、差別的廉売行為に関する対応の方向性ということと、通信端末工事等々の工事期間のスイッチング期間の短縮があるということでございます。

5ページ以降は、競争の状況を9ページまで紹介をしております。

10ページに、最近、事務局において新電力の方々からヒアリングをした中身を紹介させていただきますけれども、まとめますと、若干、小康状態になっている部分もあるのかなと理解をしております。

12ページでございます。こういう競争の状況を踏まえましたが、当面の対応でございますが、まず、差別的廉売から生じ得る背景としては、卸市場への電源アクセスの議論と、小売市場におけるシェアが大きい・小さいという議論の2つの経路があるのだろうと理解しております。

直近の状況としては、先ほどの説明と重なるところがございますが、10円以下といった極端な安値での水準による入札は減少しているという指摘もあるのかなと理解してございますし、取り戻し営業についても減少しているという指摘があると理解しております。

加えて、ベースロード市場の開設はこの7月に予定をされてございまして、13ページに経過措置料金専門会合における議論を紹介させていただいておりますが、競争の持続性ということが判断要素の一つとして位置づけられてございまして、社内外価格の無差別性を確保することによって不当な内部補助を抑制していくということが、今後、具体的に議論されていくということを紹介させていただいております。

15ページまで飛ばさせていただきます。その上で、今後の方向性としまして2種類のご提案でございますが、こういった競争の状況の変化等々、政策の動き等々を踏まえますと、差別的廉売について、価格面に着目した一律の規制上の運用を行うということについては、将来的な状況によっては必ずしも否定されないと思っておりますが、当面は、一呼吸おいて、小売市場における公正な競争が行われているか否かを適切に把握するためのモニタリングを行うというご提案をさせていただきたいと思っております。仮称で小売市場モニタリングと呼んでございます。

趣旨として、競争の持続性の観点を含めて競争の状況を把握するということ、その上で廉売行為などに関する規制の運用等々について所要の措置を講ずる必要があるかどうかを判断することを目的とするということとございまして、具体的には、一定の価格水準を目安として、競争者からの申告を踏まえて調査等々を行っていくということを想定してございます。

その上で、私どもが現在認識している論点の全体像を16ページに紹介しております。

17ページでございますが、今回の議論として、モニタリングの対象者を旧一電関係会社ということと、小売市場において有力な地位を有する新電力も含めた小売事業者としてはどうかということが1つ目であります。

さらに、18ページ、モニタリング対象とする小売価格水準ですが、事業者のコスト等々を低減するということがも勘案して、適切な範囲に限定をすることもあり得るのでは

ないかと考えてございますが、仮に限定するとすれば、卸市場価格以下で広域供給を行うということは、卸市場で売却したほうが利潤を期待できるという意味では、通常は経済合理性が乏しいという可能性もあるだろうと考えてございますので、これ以下になることが直ちに違法とか不当とかという議論には必ずしもならないという前提ではございますが、こういったものをモニタリング対象とすることにしてはどうかということをご提案させていただいております。

続きまして、20ページ、スイッチング手続期間の短縮でございます。託送契約手続であるとか、通信端末工事の短縮についての議論の状況でございます。

20ページ、論点1としまして、託送契約手続についてでございますが、トップランナーの処理期間に合わせるということで、標準処理期間は8営業日ということをご紹介させていただいております。

21ページ、通信端末工事の短縮についてでございます。こちらについても同様の考え方のもとに、20営業日ということをご提案させていただいております。

ちなみに、この提案前の状況を24ページで紹介をさせていただいております。各社ばらばらでございますが、託送契約と通信端末工事の合計値でいうと、中国電力が一番低く、25日という状況になっております。

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、大変短い時間で恐縮ではございますが、皆様のご議論をいただきたいと思います。

なお、時間の関係もございますので、資料7で、15ページ、19～22ページまでに示されている論点についてご議論を中心にしていただければと思います。

では、山内委員、お願いいたします。

○山内委員　　資料7の20ページで1点だけ。卸供給のときの小売部門が窓口になったときの例外規定として①と②があるのですが、私の感覚からすると、②は、ここにいろいろ条件が書いてありますけれども、特に、「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」と書いてあるのですが、これを拡大すると、逆に競争制限的なことになり得るのではないかという感じをもっています。

それから、これは恐らく共同事業ということですから、共同事業を行わないところの社との競争関係みたいなものもゆがめるのではないかなと思ひまして、ちょっと違和感を覚

えたということを申し上げたいと思います。

以上でございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。

中野オブザーバー、お願いいたします。

○中野オブザーバー

まず、資料7、電気の卸供給のあり方について、こうした形で継続的に取り上げていただき、大変ありがたいと思っております。基本的に、こちらにまとめていただいている旧一般電気事業者の卸供給の諾否に関する判断や交渉体制について新電力事業者としては賛同いたします。特に、資料7の15ページ、米印の2に重要なことが記載してあり、とりわけ発電・小売が一体となっている旧一般電気事業者の場合には、ここに書かれているような競争政策上の課題が潜在的には発生し得る状況であり、社内と社外で卸供給の取り扱い方に差が生じ得ると考えております。結果として、小売の廉売行為というところにつながっていくことも想定されるため、これらの点を踏まえて、今後も継続的に議論をいただきたいと思っております。

資料9、小売市場のモニタリングの導入については最近の状況を見ると廉売行為などは落ちついてきているということだと思っておりますが、それはこうした場で、具体的な事例も踏まえて議論がなされているということが非常に大きく機能していると考えております。小売市場のモニタリングの仕組みがあってこそ公平な競争が成り立つと思っておりますので、ぜひともこのような仕組みをつくっていただければと考えております。

実際、過去に、競争者や新規参入者を排除するかのような、あるいは、そのような意図はなくとも、自社がもっている安価な電源を優先的に使わなければ成り立たないような価格で実際に販売行為が行われていたというのは、恐らく事実ではないかと思っております。

現在そうした行為が落ちついたからといって、小売市場のモニタリングの手を緩めるといったことはないように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、谷口オブザーバー、お願いいたします。

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7ですが、今回の整理のように、窓口を明確にさせていただいたというのはありがたいと思っておりますし、非常に期待しており

ます。

一方で、過去にも申し上げましたけれども、発電部門から小売部門に対して無期限に近いような、長期で競争力のある電源が卸されていて、発電部門が売りたいくても売れないという事実は耳にしますので、その契約関係が妥当かどうか、また内部補助等が行われていないかという観点から、契約や会計についてもあわせて評価をお願いいたします。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。

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。資料7の22ページ、今後の対応についてというところがございますが、卸供給の諾否に関する判断として、上記の考え方にに基づき事務局にて整理を行いということで記載をいただいております。この整理に当たりましては、事業者ごとに個別の案件でどうだということだけではなくて、通常の商取引の中で、どういう考え方に基づいてやっているかということもあわせて整理をいただいでご検討いただければということで考えておりますので、よろしくをお願いいたします。

○稲垣座長 ありがとうございます。

それでは、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7～9まで1点ずつ申し述べます。

まず、資料7ですが、15ページの下から4行目のところで、常時バックアップの未利用ということがございまして、従来の考え方とはやはり違ってきているということを示されていると思っております。すなわち、需要量の3分の1程度を常時バックアップで確保して基本料金を支払うというスタイルが、新電力の条件に合わなくなっている部分もあるということでもあります。

将来的なことを踏まえたと、ベースロード市場で1年前に総量が固められるということの見合いで、常時バックアップの利用方法を改定していくことになるのではないかと認識しております。

常時バックアップを利用しないスタイルが旧一電にも受け入れられるということであるべきであって、常時バックアップを過度に提案し、これを拒否したことをもって新電力と取引しないということは、合理性がないということだと思っております。

続きまして、資料8の17ページでございますが、一番最後に書かれてございます「市場間価格操作に関しては、現行ガイドラインにおいて特段の整理はされていない」というこ

とでありますけれども、18ページにもございます②先物市場（試験上場認可申請）は、早ければこの秋にも先物取引が始まると理解しております。そうなりますと、現状、早く改善して、例えば、そのライセンスをどうするのかとか、指導・勧告ができるようにどうするのかと。これを現行ガイドラインでなすべきかどうか、別のガイドラインをつくるのかといったことを、早急に仕上げなければならないのではないかと考えております。

最後に、資料9の17ページ、モニタリングの対象者のところでございます。これまでも小売市場において競争をゆがめるようなことがあるとプレーヤーが考えたときに、監視等委員会に申告するということがなされておりますが、その行為をトリガーにするということの基本にされるべきではないかと思えます。

極論かもしれませんが、申告以外にもみていくということになりますと、作業はいかに監視等委員会の権限強化がこれからなされていくにしましても、大変なことだろうと思えますので、そういったことを基本にすることが妥当ではないかと思えます。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、新川委員、お願いいたします。

○新川委員　問題が多いので網羅的には申し上げられないのですが、資料7の14ページですけれども、この問題は発電の設備をもっている、特にベースロードなどの安く発電できるものが一般電気事業者のほうに集中してしまっているのです、そこにおける力を利用して、小売の市場における競争に妨げられるようなことにならないようにしようというのが一貫した考え方だと思うのですが、その考え方でいきますと、旧一電の発電部門が発電部分として最も合理性のある行動をとるとというのが恐らくよくて、それが内部補助の問題でもあり、さまざま提起されている問題につながっていくと思えます。

それをやるためには、前々から申し上げていますがけれども、例えば、どこに売るかという交渉窓口の話についてみれば、小売ではなく発電部門とか、経営企画とか中立部門でいいのかはまだよくわからないところで、つまり、同じ法人の中にあると、法人の利益を最大化するのがミッションだと思うので、そうすると、発電部門の利益をマックスにすることが会社全体としての利益はマックスにならない可能性がございますので、経営企画部門とか中立部門でやろうとすると、そういう矛盾したことが起こるのかなという気がするのですが、もし発電のところは発電の利益に最も合うようなところに売り先を決めていくという方向で行くのであれば、それは恐らく発電のところ置くのが最も自然な考え

方だと思います。

ただ、それが各社できるかどうかは各社さんの事情によるものだと思うのですが、ほかの部門に置くにしても、考え方は同じようにしていく必要があるのかなと思いました。それをやろうと思うと、この中で問題提起されているとおり、発電部門としてのPLなどがわからなければいけないので、その部門の会計がきちんとみえるようにしていく制度も整える必要があると思いますし、15ページで、先ほど来おっしゃっている米印のところの考え方というのは、結局、同じ会社の中にあるので、会社の中で会社全体としての利益を考えると、安いものは自分のところの小売に流して、そこから売って小売で利益を上げていくというようにするのが合理的であると。これまでも合理的な行動だったと思うのですが。

そのようにすると、一般の新電力などには電気は流れないから、まず、優先して、優先買取権といいます、優先調達権を内部的に自分のところの小売や自社グループの中に与えるのではなくて、そのときに最もいいと思うところに流れるような形にできるだけ行動を変えていこうと、そういう考え方だと思います。それは非常に重要な考え方ではないかなと思いました。

ただ、同じ会社の中にあるので、別に契約書があるわけではないので、そこについては何らかの形で、ガイドラインで示すなりして、そういった行為規範というものを立てていかないと、なかなかそういうふうには動かないのではないかと思います。

それから、不当な内部補助が何かというところも重要な問題になると思いますが、そこは別の委員会で整理されていると思いますので、何が不当で何が不当でないのかというのをきちんとご整理いただけると、物の考え方の整理ができるのではないかと思います。

次に、資料8、相場操縦についてですが、相場操縦行為の分類をされているページに、取引による相場操縦と情報流布による相場操縦と分けてあると思いますけれども、この分け方の中で、ご指摘されているとおり、現実取引における相場操縦というのは、どういうときに相場操縦行為に当たると考えるかを整理することが重要だと思います。

それは大きいキャパをもっているところは限られた事業者だからなのですが、そのときに、発電出力を上げたり下げたりして流れていく量を調整することも、経済合理性のある行為もあるし、どこから先が経済合理性がないのかというところを整理しないと、発電所をもっている事業者さんもう行動していいのかわからなくなってしまって、不必要にシーリングエフェクトが発生するのも望ましくないと思いますので、①—(ii)というところは、どこからがよくて、どこがだめなのかというのを、日本の電気という財ということ

で、株式とは全然違うと思いますので、電気という財の性格を考え、かつ、日本の市場構造に即して考えたときに、どのように律するのが正しいかというのを整理していくことが重要ではないかと思います。これは、今後、おいおい考えていきたいと思いました。

最後に、資料9、小売市場モニタリングです。小売市場モニタリングはぜひなさっていただいて、どういった行動が市場で行われているかをみて、問題点を整理していただければと思います。

15ページにあるとおり、モニタリングする趣旨というのは、小売市場において、どういった行為が実際に公正な競争を阻害しているような価格なのか、どういった価格で売るのが新電力さんが公正に競争していくところを不当に妨げる価格帯になるのかというのを、市場をよくみてから考えようということだと思うのですが、一般的な独禁法の可変費ということでやると電気の可変費というのは非常に低くなってしまいますので、可変費以上で売ってはいけないなんていうと旧一電が非常に困ってしまうので、そうではない価格なのだと思うのですが、それが一体何なのかをみてるためにモニタリングをやっていくということだと思います。

10円という価格をとりあえず出されていますけれども、10円より低くなったときがまさに競争が妨げられてマッチングできないような価格帯なのだという前提があって10円が出てくると思うのですが、もし市場における競争が10円より高いところであったとしても、新電力ではとても出さない価格だということで、価格帯はの上にもあり得るのであれば、モニタリングの対象にしたものが全部違法なわけではなくて、モニタリング対象というのは違法かもしれない水準を若干広目にみて、その中で、実際、どこからだめにするかを定めるということだと思いますので、その目的に照らして価格の線引きをどこで切るかというのを決めていくのかなと思って、資料を拝見いたしました。

それから、モニタリング対象者ですが、有力な事業者というのは、流通取引ガイドラインなどでは20%で切っていると思うので、50ではなくて、もっと低いのだと思うのですが、どこで切るのかなというと、ほかのものとの整合性があった数字で探すと、20とかで切って、広がってしまうのかもしれないのですけれども、そこで市場ごとにみていくということになるのかと思って、資料を拝見しました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございました。

それでは、松村委員、お願いいたします。

○松村委員 資料7と資料9共通で、あるいは、ほかの委員会で出てきているのも共通で、私は大きな進歩だと思っているのは、卸市場価格を参照するということが前面に出てきている。小売価格をモニタリングするだとかということでも前面に出てきている。コストを考えるときに、とりわけ、小売部門の可変費を考えるときにも、第一に考えるのが市場価格だというのは正しい整理だと思います。

発電部門でのコストはいろいろあるかもしれないけれども、発電部門は市場で売ろうと思えば売れるわけなので、それが5円のコストだろうと6円のコストだろうと、10円で売れるということがあるとすれば、それは10円で売るのは自然な姿だと。

そうすると、小売部門のほうは10円で仕入れてくるということですよ、というのが基本。もうそれ以外は認めないということではないけれども、それが最初にみる有力な指標として出てきた。この発想はとても大きな前進だと思います。

電気に色がついているわけではないので、この安い電源はこの需要家に割り振るのですかと、そういうわけのわからない議論ではなくて、それは市場で売れるでしょうということをちゃんと考えることが前面に出てきたというのは、大きな前進だと思います。

小売部門の可変費というのはそうとらえると、異常に低い小売価格なのに、不当廉売に全くひっかからないとかということにはなくなるはず。

次に、この対象ですが、ここに出てきた考え方は、私の理解では、そういう意味での可変費、つまり小売部門の調達価格と、託送料金を足して、それを小売価格から引いたものから、小売部門の費用と利潤というのを賄っているはずですよ。そうすると、小売部門の費用や利潤が仮にゼロだったという、そういうほぼあり得ないケースだったとしても、説明がつかないようなものは相当に怪しいのではないかとということで、モニタリングすることなのだと思います。

もちろん、今ご指摘になったとおり、それだけで本当に十分なのか、コスト・ゼロというのはあり得ないんじゃないかと、そういうことももちろんあるのですが、一方で、これは平均水準ではなくて、個々の契約をみる。個々の契約をみれば、この契約から幾ら利潤をとるのかはまさに経営判断であって、ここからは利潤をとらない、こちらから利潤をとるとかという、その範囲だったら裁量の余地があるかもしれない。

でも、そこはマイナスでもいいとかというようなことを支配的事業者がやるのは変じゃないかと。そういう発想だと思うので、これはちょっと緩過ぎるという新川委員のご指摘だったとすると、これはファーストステップとして、いかにも怪しいものをまずとらえる

ということで、個々の契約までみるのだということまで考えれば、出発点として妥当な整理だと思います。

次に、モニタリングの対象ですけれども、支配的事業者だけではなく、有力な競争者もみるというのは確かにもっともで、旧一般電気事業者しかみないというのはいかにもルールとして変な気がするのですが、有力なコンペティターというときに、不当廉売をして、これで市場をモノポライズして、その後、価格を上げようという、そういうレベルには全然到達していないけれども、でも、牽制力としては役に立つという程度のところもあるわけですよ。

そこも含めて厳しくみるのかということに関しては、考える余地はある。インセンティブがあるのは、やはり支配的な事業者だということなので、若干の濃淡はあってもいいと思います。ただ、アプリオリに外す必要はないので、事務局の提案は正しいと思います。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

それでは、圓尾委員、お願いいたします。

○圓尾委員　相場操縦について1点だけですが、16ページに分類されているのはこのとおりだと思うのですが、情報の流布による相場操縦というのは、逆側で、相場に影響を与えるような重要な情報が何か起きているにもかかわらず、速やかに公表しないことによって同等の効果を得ることもあると思いますので、それをどう整理するかを考えておく必要があるかなと。

電力の場合はどんなことがあるかというのはちょっとわからないのですが、経営判断が絡んで、経営情報だから出せないというケースもあるので、どういう線引きをするかというのは非常に難しいことだと思いますが、一応、頭の中に入れておかなければいけないことかなと思います。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。

では、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員　資料9の18ページ、モニタリングの対象についてですが、先ほど草薙委員からもご意見があったように、モニタリングの範囲は余り広げないほうがいいのではないかと私は思います。そもそも、競争市場という環境を通じてプレーヤーの合理的な行為を促して、全体の経済性や効率性を上げようというのが電力市場改革の目的のはずなので、

何もかも監視していこうという方向は私はどうなのかと思います。それは仕組みが余りよくないんじゃないか。

当然、非対称性というのは残っているわけで、そこに取り組んでいかなければいけないというのはわかるのですが、市場化して大分時間もたってきて、全体として本当に効率化が進んでいるのかというような、もう少し大きい視点も忘れないでいただきたいなと思います。

余りにも事務方の負担がふえるようでは、何のための自由化かわからないとも思いますので、そこも忘れないでいただきたいなと思います。なので、例えば、申告があった時点で対応していくというような方向でも私はいい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した。

それでは、大橋委員を最後に、まとめたいと思います。大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 簡単にですけれども、まず、市場のモニタリングのところで、18ページの一番下に、卸市場以下で売っていること自体、必ずしも直接全て不当廉売と評価されるわけではないと書いていただいているのは正しいと思っていて、今後、いろいろな売り方が多分出てくるのだと思います。電気だけ売っている事業というのはどうなんだみたいな感じの姿になっていくのではないかと考えていて、そうした中で、どうやって価格をつくるのかというのは、それぞれの事業者さんの工夫の余地があるのかなと。

そういう意味でいうと、必ずしも旧来のビジネスモデルに縛られて規制的なルールをつくることは余り望ましくないのではないかという気がしています。事業者の説明させると、これはもろもろビジネスモデルの説明をすることになるので、公表すべきかどうか、そのあたりはどうやられるのかわかりませんが、いろいろな姿が出てくるのがそもそも自由化の趣旨だったのかなと思います。

もう1つ、その対象として、旧一般電気事業者だけではなくて、ドミナントなプレーヤーという形で適切にガイドラインも置きかえていったらいいと思っていたので、こういう形でドミナントなプレーヤーについてみていくのだという姿勢が出てくることはいいと思いますし、また、資料8の16ページでもいただいていたのですが、今後、相場操縦というものを本当に考えていくと、その裏には、企業さんがそれぞれ自由な経営の意思判断としてビットをしていくという姿がその背景にはあるはずなので、より規制色を弱めたような形での市場と企業さんの付き合い方も徐々に広がっていくのかなと感じた次第です。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。

それでは、事務局から何かありますか。

○木尾取引制度企画室長　　ありがとうございます。本日のご意見を踏まえまして、引き続き検討したいと思っております。ありがとうございます。

○稲垣座長　　それでは、皆さん、本当にありがとうございました。事業者においては、今後、資料7については必要な整理を事務局においてしていただいて、本日の事務局案の方向で旧一般電気事業者各社に対応をお願いします。

また、資料8、資料9の卸電力市場の透明性、小売市場モニタリングについては、本日、委員及びオブザーバーの皆様からいただいた意見を踏まえて、次回以降、さらなる検討を進めることにいたしたいと思えます。

事務局においては、本日の議論を踏まえて、次回の資料の準備をよろしく願いいたします。

本日予定していた議事は以上でございます。ご協力、ありがとうございました。

次回会合については、追って委員会事務局からご連絡を申し上げます。

本日は、長時間、ありがとうございました。それでは、第38回制度設計専門会合はこれにて終了いたします。

——了——