

○恒藤総務課長　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40回制度設計専門会合を開催いたします。

委員及びオブザーバーの皆様方におかれましては、ご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

7月上旬の人事異動によりまして、今回から、事務局のメンバー、大きく変更してございます。お手元の座席表によりご確認いただければと存じます。

本日は2部構成でございまして、第1部としてガスに関する議題、第2部は電気に関する議題となっております。途中、オブザーバーの皆様には交代をお願いすることになりますが、よろしく願いいたします。

なお、本日の議事の模様はインターネットで同時中継も行っております。

それでは、議事に入りたいと存じます。

以降の議事進行は稲垣座長をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○稲垣座長　それでは、議事を進めたいと思います。本日、議題は、議事次第に記載した5つでございます。

それでは、議題（1）について、事務局から説明をお願いいたします。

○黒田取引制度企画室長　取引制度企画室長の黒田でございます。よろしくお願いいたします。

資料3の「ガスの卸取引に関する競争の促進について」でございます。2ページをご覧ください。これまで、昨年12月の第35回から38回の専門会合におきまして、ガスの卸調達・適正取引に関する諸論点につき、実態調査ですとかヒアリングを踏まえてご議論いただいていたところでございます。ヒアリングについては、東京ガスさん及びJERAさんから実施させていただいたところでございます。

4つ目のポツでございますが、本日はこれまでのご議論を踏まえまして、中途解約補償料を伴う長期契約のあり方、それから、卸元事業者における需要家情報の取り扱いの2点についてご議論をお願いしたいと考えております。

次に、4ページをごらんください。まず1つ目の中途解約補償料を伴う長期契約についての基本的な考え方でございます。競争政策上の原則論としましては、有力な地位にある都市ガスの卸元事業者がガスの卸売において高額な中途解約補償料を伴う長期契約を締結するということについては、それが長期であること、それから、違約金の水準という2要素が相まって、競争者の取引機会を過小にする可能性がある。したがって、それが経済合理的な理由に基づくものでなければ競争政策上問題となり得るのではないかということでございます。

また、違約金付き長期契約については、卸元事業者がLNG調達に係るリスクの全てないし大部分を卸受業者に転嫁するといったようなことであれば過大なリスク転嫁による経済的不利益の押しつけとして市場支配的地位の濫用等に該当し得るのではないかということでございます。

他方で、実態でございますけれども、3つ目のポツ、一方で、現時点では上流のLNG調達契約の多くが長期契約であること、それから、仕向地に関する条項ですとか、take or payで卸売できなくても代金を支払うといったような条項も付されている。それから、電力と違って、取引所その他によって余剰分の調整が行われる状況ではないといったようなことを踏まえすと、長期契約の中途解約は一定の損害及び逸失利益を卸元事業者に発生させる場合があるということでございます。

したがって、4ポツ目ですけれども、違約金付きの長期契約には一定の合理性が認められる場合もあるが、その期間ですとか水準について客観的な裏づけを伴った実損の予測など合理的な根拠に基づくものから逸脱をして競争に影響を与える場合には問題になり得ると考える必要があるのではないかということでございます。

次に、5ページをごらんください。本件に関する考え方の全体像を示させていただいてございます。項目が幾つかございますが、上2つについては先ほど4ページで説明させていただいたとおりでございます。3つ目の中途解約補償料の算出根拠、4つ目の契約期間については6ページ以降で説明させていただきたいと思っております。

また、5つ目の代替的な選択肢（短期契約）の有無ということで、卸受事業者の観点から実質的に代替となり得る選択肢が存在する状況であれば、競争政策上の観点から問題となる余地は相対的に減少するものとして考えられるのではないかということを書いていただいております。

次に、6ページをごらんください。中途解約補償料の水準に関する議論でございます。

ここにつきましては、中途解約補償料は客観的な裏づけを伴った実損の予測など合理的な根拠に基づき設定されることが適当ではないかということでございます。問題となり得る事例を2つほど挙げさせていただいております。

まず、事例①としまして、中途解約においては、余剰玉を実際に廃棄するわけではないということや、ほかの卸先や大口需要家が開拓されることも相当程度期待されるということとを踏まえ、契約残期間の余剰玉の価格に相当する全部または大部分を中途解約補償料として請求するといったような事例については、卸元事業者において損失を客観的根拠に基づいて補填するものとはいえ、競争政策上問題となり得るのではないかとということでございます。

これに対する考え方、右側でございますが、適切な中途解約補償料の構成品目に基づいて合理的な説明がつくものとするのが適当ではないか。具体的には①から④挙げておりますが、転売差損ですとか合理的に算出された逸失利益、上流の原料を調達するための借入れに関する金利、未回収の固定費といったようなものが考えられるところでございます。

それから、事例②で、こちらは解約の理由によって補償料に差異を設けるといったような事例ですが、ほかの卸元へスイッチングした場合の補償料の水準を、例えば事務所を移転することによる解約といったその他の要因と比べて高額となるような事例についてはスイッチングを阻害する意図が有することが推認され、競争政策上問題になり得るのではないかと。

したがって、右側ですけれども、ほかの卸元へのスイッチングによる解約について、合理的な理由なく、その他の理由による解約に比して高額としないことが適当ではないかということを書かせていただいたところでございます。

次に、7ページをごらんください。契約の期間に関する議論でございます。こちら、まず実態としては、8ページの実態調査のほうをみていただければと思いますけれども、棒が2本ございまして、現在の契約期間については、青の10年以上というのが約5割弱ということで、一番ボリュームゾーンになってございます。他方で、適切な契約期間、これは卸受側からみた期間でございますが、オレンジの1～3年、グレーの3～5年といったところが合わせて7割程度となっております、ここにまず開きがあるということでございます。

それから、7ページに戻っていただいて、卸元事業者側に適切な期間を聞いたところ、

A社であれば3～5年、B社は5年、C社は3年程度が望ましいが、5年程度が妥当ではないか、D社は10年程度の長期契約としているが、違約金は特に規定しないといったような形でございます。

以上を踏まえまして、7ページの箱の2つ目のポツでございますけれども、都市ガスの卸契約期間については、競争促進の観点から、卸受事業者や卸元事業者が望ましいと考える契約期間なども踏まえ、最低限の期間とすることが望ましいのではないかとということを書かせていただいております。

次に、9ページをごらんください。「今後の対応について」ということで、有力な地位にある、または見込まれる都市ガスの卸元事業者に対し、今後更新する卸長期契約については、前ページまでに示した考え方も踏まえ、合理的な根拠に基づく中途解約補償料と契約期間の設定とするよう求めることとしてはどうかということでございます。

その上で、来年度以降の適切な時期において、フォローアップ調査を行うこととしてはどうかということでございます。

1つ目の論点については以上になります。

次に、13ページをごらんください。需要家情報の取り扱いについてという2点目でございます。13ページ、1つ目のポツで、まず一般論として競争事業者間で顧客情報を共有するということが、例えば市場分割カルテルの実効性を確保する手段となるなど競争の減殺につながるということが論理的にはあり得るということで、本専門会合におきましても、卸元事業者と卸受事業者については、小売事業において競争関係になり得るものであって、両者の間での需要家の情報の共有ということが市場における競争の減殺につながるおそれもあるというご指摘をいただいたところでございます。

以上を踏まえまして、本日は、3点、需要家情報の取得に合理性が考えられると認められる具体的なケース、情報の共有に関し、卸元事業者に求める規律のあり方、それから、上記の場合に、情報取得した場合における管理体制という点についてご議論いただければと思っております。

14ページをごらんください。まず、需要家情報の取り扱い、共有することが合理的と考えられるケースでございます。14ページに2点ほど挙げさせていただいております。まず1つがワンタッチ供給の受付ということで、こちらは卸元が需要家のところまでガスを託送して行って、需要家のところで卸受に切りかえて供給するといったようなケースでございます。こちらは、供給の仕組み上、どの需要家にどれだけの量を供給するかというこ

とが卸元側にわかるということでございます。

それから、2つ目が新規の需要開拓ということで、卸元事業者と卸受事業者が共同で新規の需要開拓をしていく。その際に需要家情報を利用するといったようなことがございます。このケースにつきましては、天然ガス需要の拡大に資する可能性があるという一方で、具体的な顧客情報を取得することについては、その必要性が客観的に存在する場合に限られるべきではないか。例えば新規需要先と契約を締結した後はその必要性は乏しくなるものと考えられるということも書かせていただいているところでございます。

次に、15ページをごらんください。前ページの整理のとおり、一定の場合に卸受事業者と卸元事業者で需要家情報を共有することが必要になる可能性があるということですが、2つ目のポツで、一般論としては市場分割カルテルの誘発といった可能性もあり得るということで、2つ目のポツの4行目でございますけれども、このため、前ページにおいて真に必要な情報を共有する場合を除いて、合理的な理由なく両事業者間で需要家情報を共有することについては慎重な対応をすることが望ましいのではないかとということでございます。

また、3つ目のポツでございますが、合理的な理由に基づいて需要家情報を共有する場合であっても、卸元事業者においては、その需要家情報が卸売部門において適切に情報管理をされるということ。それから、新規需要開拓に必要な範囲で共有する場合を除いて、小売部門との共有を認めないための必要な措置、例えば営業秘密として管理するといったようなことを講じることが望ましいのではないかとということを書かせていただいているところでございます。

17ページをごらんください。「今後の対応について」でございます。前ページまでに示した考え方を踏まえまして、卸元事業者に対し、合理的な理由がない場合には需要家情報を求めないこと、合理的な理由があつて需要家情報を入手する場合には、その情報の管理体制の構築等について適切に対応することを求めることとしてはどうかということでございます。

ただし、※の部分でございますが、卸元事業者の事業規模等によっては著しく非効率となるような場合ですとか、あと卸売部門と小売部門の担当を分別することが困難と認められる場合も想定されるため、その点は配慮が必要となるということでございます。

また、本件についても来年度以降の適切な時期においてフォローアップ調査を行うこととしてはどうかということでございます。

最後、18ページ、「その他」で、付帯サービスの件を書かせていただいております。こちら、例えば卸元事業者があわせてガス機器のメンテナンスについても付帯サービスとしてつけるというようなことがあって、それが卸受側からすると、ほかの卸元事業者へのスイッチングが進まない要因となり得るのではないかとということをご指摘いただいたところでございます。

この件につきましては、現状、具体的な事例が確認されているというわけではございませんが、今後、事例の有無なども調査の上、必要に応じて対応を検討することとしたいと考えてございます。

私からは以上になります。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、ただいまの説明について、皆様からご質問、ご発言をいただきたいと存じます。ご発言のある方はネームプレートの札を立てていただきますようお願いいたします。

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。今回の事務局案に基本的に異存ございません。非常に緻密に中途解約補償料を伴う長期契約についてと需要家情報の取り扱いについて、それぞれの問題への対応を示していただいて、感謝します。その上で、フォローアップを含めた調査についてコメントしたいと思います。

9ページのスライドをみますと、※印がついておりまして、フォローアップ調査は既存契約と新契約に区別して実施するという事で、中途解約補償料に関しましては、まさにこの区別が必要だろうと思われまます。したがって、これを区別しつつ実施していただきたいのですけれども、これは同時に調査に入っていただいて何ら問題がない話かと思えます。

気になりますのが、9ページのスライドもそうですが、17ページのスライドも同じでございます。来年度以降の適切な時期においてフォローアップ調査を行うということでございます。やや曖昧な表現かなと気になっております。これだけ明確に問題が提起されて、それらの対応の考え方も整理されてきておりますので、まだ7月ですので、もう今年度から早速調査に入っていただいてもよいのではないかと思います。それはぜひいたく要望かもしれませんが、これだけ緻密に仕上げてくださいましたので、感謝を込めてコメントします。ありがとうございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。では、新川委員。

○新川委員 2点コメントです。

1点目が6ページ目です。6ページ目の中途解約補償料の考え方の部分ですけれども、事例①の「考え方」というところに4つ項目、費目が挙がっております。考え方としては、中途解約というのは別に債務不履行に基づく損害賠償ではないので、いわゆる損害賠償のときに払うようなフルの項目について解約補償料の算定の中に入れていくべきではないということだと思いますけれども、もちろん、普通の民間の契約では、中途解約料を決めるときは損害賠償の、普通に債務不履行のときのブリッジがあったときの損害の中の一定のものを入れるような契約をするわけですけれども、今回の場合は市場における支配的なポジションにあるものとの間の契約書になりますから、そういった、要するにペナルティ的な要素をもたないような項目に限定するということが基本的な考え方だと思いました。

その上で、ここに挙がっている4項目についてみますと、1点目の転売差損というのは卸売元が取引先を変更するときにかかる実コストというご趣旨かと思ったのですが、こういう言葉は一般的な言葉ではないので中身は何なのかというのは確認したほうがいいと思いますが、一応そのような内容だと理解しています。

2つ目の合理的に算出された逸失利益というところですが、逸失利益というのは、損害賠償の損害を分けるときに、信頼利益、利己利益と分けていると思うのですが、逸失利益というのは基本的には得べかりし利益なので、履行利益というのですが、契約が履行されたならば得られたであろう利益というのが逸失利益というものです。したがって、ここでいっている逸失利益というのはそういった広い意味での逸失利益をおっしゃっているわけではないということかというのを確認したかったのですが、注3を拝見すると、これは逸失利益の非常にごく一部であって、既に経過した期間中に相当する一定の減額が加えられているときに、その減額部分について中途解約料で取り戻すという考え方がこの注3で書いておられることだと思いますので、こういったことであれば非常に限定的な逸失利益ではありますけれども、その逸失利益というのは、本当は最後までやってくれたならば、ここの割引料というのは回復できたわけですね。得べしもの。だけれども、それは中途解約だから、割引部分を返してもらいましょうというのがこの3個目に書いているものだと思いますが、これに限定するというのであればわかりますけれども、そうでなくて、通常の逸失利益をここの②の項目に入れていいとしてしまうと、結局、その契約がフルに履行されたならば、卸元が得られたであろう利益部分を回復することになってしまうので、問題になる事例に書いてあることとちょっと相反してしま

うのかなと思って拝見したのですけれども、恐らく、そういう趣旨ではなくて、合理的に算出された逸失利益というのはもっと限定的な概念として使っておられると思いますから、それがもうちょっと明確にしたほうがいいのではないかなと思って拝見いたしました。

いずれにしても、実損がベースで、得べかりし利益は実損でないので、実損という概念で規律していくのであれば結構限定的な内容になると思うので、その考え方とここに挙がっている4つの費目とがちゃんと連動するような形に整理していただいたほうが、特に逸失利益ですね、かなと思います。

2つ目の点が、需要家情報、14ページ、15ページのあたりです。15ページに書いておられるとおり、結局、卸元事業者と卸受事業者が小売市場において競争関係に立つのであれば、これは電力のところでもかなり議論した部分だと思うのですけれども、そういった競争関係にあるのであれば、まず、ここにお書きになっているとおり、卸元事業者が取得する卸受事業者の小売に関する情報は必要最小限のものに限定する必要があると思いますので、例えばワンタッチ供給だったらワンタッチ供給で、供給の費用、フィーの金額をいう必要はないと思うので、そういったものは入ってこないでしょうし、一体何が必要最小限のものなのかというのを考えて、ミニマムにまず抑えるというのはここに書いていらっしゃる通りだと思います。

その上で、取得した需要家のエンドユーザーに関する情報について卸元事業者がどのようにして情報管理するかということですが、要するに小売部門に流れないようにするということなので、書いておられるとおり、取得した情報を営業秘密の要件に沿って管理できるのだったら、これは結構厳しい要件だと思うのですけれども、それが可能であれば、もうそのようにしていただくのに越したことはないと思います。

あと、情報の遮断をかける必要があるのですが、小売部門との間で情報遮断するわけですが、それをして、それがワークするためには、卸部門にいる人と小売部門にいる人が人間として人がまず分かれていないとできない話ですよ。同じ部門で同じ人がやっていたら、情報を秘密に管理したって、結局アクセスしてしまうわけなので、会社の体制としてそこがちゃんと分かれた組織になっていないと、そもそも情報遮断措置というのは実効性をもたないと思いますから、そういった体制になっているのかなというのが実態として私がちょっとわからなかった点なので、そこをお伺いできればと思いました。そこがきちんと分かれているのであれば、ここに書いていらっしゃる通り、営業秘密として管理して、情報遮断かかる体制にすれば、小売の情報がコンペティター間で流れるということは

回避できるのではないかと思います。

その絡みでいうと、17ページの今後の対応の1点目のところの注記で、小さい事業者は分別が困難なので配慮が必要だという考え方が書いてありますけれども、結局、日本は確かに競争事業者間で情報を交換するだけで当然違法になる、EUのような制度になっていないのでそうでないのかもしれないものの、やはり余り望ましくはないと思いますので、一定の配慮をするというところの趣旨が、それは開示し合っているよということなのか、ご趣旨がよくわからなかったのですけれども、具体的にどういった配慮をするのかなというのが疑問に思った点です。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、ご質問については後ほどまとめてお答えしたいと思います。

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。今回、卸取引に関する競争促進策として、中途解約補償料や長期契約についてご議論いただいたことで、より一層、卸先事業者が卸元を選択しやすい環境が整備されることを期待しているということでございますけれども、その上で、一般的な取引とガスの卸取引における相違点ですが、一般的な取引では複数ソースを選択することで価格の低減を図り、需要家と企業の利益創出に寄与するというところでございますが、一方で、ガスでは卸元が複数存在するといった取引がごくわずかでありまして、需要家利益の創出がなされていないと考えております。このため、今後のフォローアップ調査では、補償料の合理性や契約期間だけでなく、今回の施策によって、卸取引におけるスイッチングや複数調達などの程度起きたのかも含めて評価いただきたいと思います。

また、卸先事業者のマインドとして、卸元の切りかえを選択しづらい背景が幾つも存在するという点についてもご認識いただいたかと思います。さきに申し上げたフォローアップ調査において、もしスイッチングがほとんど起きないということであれば、付帯サービスによる影響も相当程度大きいのではないかと考えられますので、その際には対策についてぜひ検討をお願いしたいと思います。

私からは以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員 ありがとうございます。7ページ、8ページ目の契約期間について、1点

コメントがあります。まず、8ページ目にある卸契約の契約期間についてなのですが、これは注意書きをよくみると、現在の契約期間というのは今契約しているものの中で最も長いものを聞いています。なので、もしかしたら卸契約として複数の長いものもあれば、中くらいのものもあれば、そういう組み合わせの中で一番長いものを引いているというのがここで質問している事項。

これに対して適切な契約期間については最も近いものを選べというわけですが、可能性としては、複数の契約を長期のものと中期のものを組み合わせたりするとより低廉な調達と柔軟性が両立できる、こういうことが行われている可能性があります。このことを踏まえて、1ページ戻りまして7ページ、ここの青の枠の中に「最低限の期間とすることが望ましい」と書いてあるのですが、最低限という表現が果たして適切なのかということに少しだけ疑問をもっています。

ここまで出てきている話だと、恐らく卸売も卸受もどちらも短ければ短いほうがいいとか、長ければ長いほうがいいといっているわけではなく、一定の幅をもって中期のものを求めているけれども、少しそこにギャップがありそうだと感じるわけですが、ここで最低限の期間とするとしてしまうと、どちらも求めているような中期のものが選べなくなってしまうと問題ではないか、または幾つかの組み合わせというものもできなくなってしまうのではないか。このような観点から、望ましいと考える契約期間なども踏まえ、幾つかの多様な期間が選べる、その中には短目のものもちゃんと選べるという選択肢の多様化のほう重要であって、「最低限の期間とすることが望ましい」とまで言い切ってしまうと構わないのかということには疑問をもっています。

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、今回の事務局の整理に異議はありません。このとおりに粛々と進めていただければ改革になると思います。

次に、契約期間と違約金のこと、事務局の整理はちゃんと正しくなされていると思うのですが、契約期間が長いとか短いとかが問題でなくて、違約金が発生するような契約期間が問題なのだと。契約期間は10年になっているけれども、5年を超えたら違約金はいただきませんという契約だったら、これはある意味で買い手のほうだけが利益を得ているという格好になり、売り手がある種の支配的な地位を悪用してということと関係ない話なので、その場合には契約期間5年と考えればいいのだらうと思います。

さらに、違約金の高い低いが問題で、ノミナルな、すごく低い違約金があつて、長い期間とかいうのもそんなに目くじら立てることもないと思いますので、この場合の期間というのはそれなりの違約金というのが発生するような期間が一定年度以上超えるということがあるとするそれはどういうことなのかというのをかなりちゃんとみるということは正しいのではないかと思います。

次に、これは買い手と売り手のほうの意識というのが書いてありますが、この問題を考えるときには、絶対に誤解しないでいただきたい。これは売り手がよいとって、買い手がよいといたらそれでよいというものではありません。違約金というのは明らかに第三者効果のあるものですから、これは買い手が求めているものが何で、売り手が求めているものが何でということだけで判断してはいけません。そういう意味でいうと、ここの事務局で書かれているような整理というのが私はかなりの程度正しいのではないか、ある意味で抑制的にむやみに違約金を請求しないという整理はとても正しいと思います。

次に、この違約金の水準ですが、幾つか、こういうものは合理的でないということをきちんと整理していただいたので、これで無茶なものは出てこないのではないかと思います。相当限定されたもので、これから改定されてくれば、この考えに沿ったような違約金というのが出てきて、そうであれば問題はなくなるだろうと思います。

一方で、それでも今回の整理に基づいた違約金というのを設定しても相当に高いというのがもし出てきたということがあったとすれば、それはその事業者がLNGの輸入事業者ではあるけれども、特定の顧客に売り損ねたときの転売ということをするので物すごく低い価格でしか売れないという能力の極めて低い人だということであらわしているということになり、そんな事業者に本当に輸入って任せておくのではなくて、それはJERAさんとかに全部お任せして、そこから供給受けたらどうですかなどというような議論だつて起こりかねない。

もちろん、これは社会主義経済でないので、無理やり、輸入やめろ、卸売やめろ、むしろ卸供給受けたらどうかなんていうことは余計なお世話だと思いますが、そのような議論まで引き起こしかねないことなので、ガス事業者さんは、転売差損の部分というのを安直にやるのではなくて、自分たちの能力を示すという観点からしても、ここのところはむやみに高くないようにということは十分考えた上で合理的な違約金というのをぜひ設定していただければと思います。

次に情報共有ですが、非常に合理的な整理が出てきたと思うのですが、私、この根っこ

にある問題をととても心配してしまして、というのは、卸供給している先のところで、自分
はもう小売に関して自由化されているのだから、そこに出て行って自ら売ることが可能だ
ということに関する意識がほとんど欠落しているから、こういう慣行というのが広くある
のではないか。つまり、ガス事業者間の競争ということに関する意識が極めて乏しいから
ではないかということをととても心配しています。

これは一昔前の電力市場のような状況になっていないか。お互いのテリトリーというの
は守って、出ていかないという、そういうカルチャーがしみ込んでいないかということをと
とても心配しています。ここで整理されたことはとても重要なことだと思いますが、このよ
うな情報共有というのが横行するということは、そういう意識が極めて欠落しているとい
うことではないか。そうすると、本当に競争って起こっているのだろうかという観点で、
別のところでモニタリングで注意するということはあるのかと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。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。私は、今、松村先生のお話を聞きながら混乱して
しまったのですけれども、7ページのファイルの中で、2つ目の●の最後に「最低限の期
間とすることが望ましい」と、安藤先生もおっしゃったのですが、書かれてあって、それ
で、ヒアリングしているD社がととても長期の契約をしていながら、違約金は規定しない。
規定していないのはとっていないと理解してはいけないのかどうかかわからないですけれど
も、とっていないと私は理解したのですけれどもね。

そうすると、これが悪くはないのではないかと思えたりもするもので、この「最低限の
期間とすることが望ましい」という話がよくわからないなと私自身が思ってしまった、そ
れはどういうことなのかなというのが疑問というか、質問でもあったのです。それが1つ。

それからあと、フォローアップ調査をしてくださるというのが2つあったのですけれど
も、特に私は、需要家情報の云々の話ですけれども、確かに適切な時期というのはいつか
というのもあるのですけれども、そのフォローアップ調査の中身がよくわからなくて、前
のほうもそうかもしれない。こういう項目、こういう項目に関してフォローアップ調査を
しますということがもう少し具体的にあってほしいなと思っただけです。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。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。事務局からお示しいただいた内容に異論等ござい

ません。それを前提に、2つ、感想となりますけれども、述べさせていただきます。

1つは、基本的な考え方でありますけれども、ここで市場閉鎖を問題にする際に、長期契約と違約金の水準というものが出ているわけですが、純粹に競争政策から考えると、違約金の定めがなくとも、例えば利益を与えているような場合でも、長期契約で顧客を閉鎖しているような場合には市場閉鎖が問題になると思います。これが1点目です。

2点目ですけれども、7ページが一番下の※印に、EUの垂直ガイドラインについて言及していただいております。日本の公正取引委員会のガイドラインでは期間について言及はないのですが、ヨーロッパには、この※印にあるように、5年という数字が出ておまして、5年を超えると競争制限効果を補償するような効率性というのが通常考えられないとされておまして、そして、ガスの市場においてもディストリガスケースというのがありまして、5年というのが目安となっています。

8ページに、アンケートをとっていただいております。適切な契約期間について5年という数字が出ていたと思います。これ以上の長期契約を禁止すべきであるという意見ではありませんけれども、一応5年ということを目安に考えて、それ以上のものについては、事業者側から合理的な理由を示してもらおうという考え方もあるのではないかと思います。

いずれも感想でありますけれども、以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、事務局のほうから質問に関する項目について。

○黒田取引制度企画室長 さまざまなご意見をいただきまして、ありがとうございます。

まず、フォローアップ調査について、草薙委員、佐藤オブザーバー、辰巳委員からご指摘いただきましたので、時期ですとか内容も含めて今後検討して、適切に実施していきたいと思っております。

それから、契約期間のところにつきまして、安藤委員、松村委員、辰巳委員のほうからありまして、期間が長いのが問題なのか、その違約金が紐づいているのが問題なのかというところがございました。確かにここは整理が必要かなと思いますので、少し表現については別途検討させていただきたいと思っております。

あと、新川委員のほうからご質問があって、まず、需要家情報の共有に関する実態についてのご質問が1点あったと思うのですが、こちらにつきましては、19ページにエネ庁さんのガス事業WGで別途検討された際の実態に関する資料がございますが、ここで、やは

り卸元事業者について、従業員数についてはさまざまな問題があって、対応策の③のような場合は、まさに小売部門の従業員が卸業務を担わざるを得ない場合にはその業務時間の分離をするといったような対応も1つ入っていることから申しますと、なかなか完全に人を分離することができないようなケースも中にはあるということだとは思ってまして、そういう意味では、17ページに書かせていただいたとおり、基本的に情報管理体制をきっちり構築するのだけれども、事業者の規模等によっては配慮していくといったところで対応の方法をそれぞれ検討いただくということなのではないかと思っております。

あと、逸失利益については、おっしゃるとおり、得べかりし利益を広く入れるということではないと思っておりますので、そこは合理的に説明できるようなものを設定する必要があると考えております。

いずれにせよ、さまざまなご議論をいただきましたので、今後も市場の状況を注視させていただいて、必要な対応を検討していきたいと考えております。

以上です。

○稲垣座長　それでは、これについては事務局案について幾つか整理、それから修正の意見をいただいておりますので、この事務局案をベースに、いただいたご意見を反映させて、卸売事業者各社に対応をお願いすることにしたいと考えますけれども、よろしいでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

ご了解いただきましたので、事務局ではその方向で対応を進めていただく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行います。オブザーバーの皆様、よろしくお願いいたします。

（オブザーバー入れかえ）

それでは、次の議題に入りたいと思います。議題（2）について、事務局から説明をお願いいたします。

○田中NW事業監視課長　ネットワーク事業監視課長の田中でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、資料4の2ページ目をごらんください。インバランス料金制度につきまして、本専門会合において2月から検討を進めまして、6月に議論のとりまとめを行ったところでございます。

3 ページ目をごらんいただけますでしょうか。6 月まで議論いただきまして、その後、今後検討課題として 3 ページ目をごらんいただく内容が残っているところがございます。そのうち、前回活発にご議論いただきました需給逼迫時の補正料金のあり方とインバランス料金のあり方につきましては次回以降ご議論いただきたいと思っております、今回ご議論いただきたい内容につきましては、インバランス料金と卸市場価格が逆転した際の補正のあり方ということで、この 3 ページ目の左上にある赤字の部分に関して引き続きご議論いただきたいと思っております。

5 ページ目をごらんいただけますでしょうか。5 ページ目でございますとおり、インバランス料金につきましては、左下の緑の部分にあるとおり、調整力のキロワットアワー価格を用いて計算するというご議論いただいておりますところですが、赤字にありますとおり、補助的施策としまして卸電力市場価格に基づく補正の仕組みを導入するといったことをご議論いただいております、具体的には 6 ページをごらんいただけますでしょうか。

6 ページにありますとおり、資源エネルギー庁の審議会において調整力キロワットアワー価格が必ずしもその時間帯における電気の価値を反映していないといったことがあろうかと思っておりますので、以下の補正を導入するといった方針が示されているところがございます、さらに具体的には 7 ページをごらんいただけますでしょうか。

こちら、先ほどの 6 ページ目の 2 つの表を合わせた形になっておりますが、具体的には系統不足時におきまして、通常時でいいますと卸市場価格よりも、不足インバランスにつきましては調整力キロワットアワー価格のほうが高くなるというのが普通なのでございますが、こちら、逆転している場合につきましては、卸市場価格のほうを用いるといったことのほうが電気の価値をより正確に反映しているだろうということですので、そのような補正を行うと。

逆に、系統余剰のとき、余剰インバランスのほうにつきましては、調整力キロワットアワー価格または卸市場価格の低いほうを採用するといったことで前回ご審議いただきまして、それで、下にありますとおり、その卸市場価格 P の積算方法につきましては、約定の新しいものから異なる事業者による 5 取引の単純平均価格というものをを用いてはいかがかということでご審議いただきました。

8 ページをごらんいただけますでしょうか。こちらの図にありますとおり、赤字の実需給に近いものから 5 取引の平均価格を補正に用いてはどうかということで前回ご審議いただいたところがございます。

9ページをごらんいただけますでしょうか。このような卸価格による補正として、どのようにこの価格をとっていくかということに関して、この9ページにあるとおりのご議論をいただいたところでございますが、前回の議論を整理いたしますと、主に論点としては2つ。1つは、この取引価格の引用方法につきまして、単純平均をとるのか、加重平均をとるのかというのが1点と、あとは一定量のサンプルをとるわけですが、この一定量、5事業者・5取引というのが妥当な水準であるかどうかということに関してご意見をいただいたところでございます。

それでは、11ページをごらんいただけますでしょうか。こちら、最初の論点の単純平均と加重平均の比較でございますが、幾つかシミュレーションの例を示しまして、単純平均と加重平均の影響というものをシミュレーションしております。

まず1つ目、単純平均につきましては、ほかの取引量にかかわらず、最小単位の取引で1/5の影響を与えることは可能という特徴がございます、こちらの11ページの(例1)をごらんいただきますと、ほかの約定量が例えば10円で1メガワットという約定が4つあったときに、例えばE社というところが100円で0.1の非常に小さい最小単位の取引を入れたということをケースにとりますと、この約定量の価格に影響されませんので、単純平均につきましては1/5の影響。つまり、10円を100円に引き上げる90円上がるところが1/5の18円、10円から上がりまして28円の価格になると。他方で、加重平均につきましては、ほかの取引量に比べて0.1と非常に少ない取引量になっておりますので、12.1と余り価格が上がらない。

加重平均のほうにつきましては、他の取引量に比べて量の大きい取引で大きな影響を与えることが可能といった点が他方でございます、(例2)のほうをみていただきますと、ほかの取引が0.1メガワットで10円約定価格であった場合に、その100倍近い10メガワットの約定が最後に100円が入るといったケースを想定しますと、単純平均のほうは28円ということで1/5の影響である一方で、加重平均のほうは非常に100円に近い大きな影響ということが与えられて、96.5円という価格になるということになるかと思えます。

では、この単純平均と加重平均のそれぞれ、一長一短あるわけですが、性質を踏まえまして、実際の時間前取引の状況に照らしてどういったデメリット、メリットが考えられるかということでございますが、13ページのほうをごらんいただけますでしょうか。こちら、時間前市場の1件当たりの取引規模をごらんいただきますと、0.1、0.2といった非常に小さい単位の取引というものが多くを占めておりまして、現状は小規模な取引量の取引が多

といった傾向が見て取れるかと思えます。

それでは、こういう状況を踏まえまして、単純平均、加重平均の論点ということについて考えますと、12ページをごらんいただけますでしょうか。こちら、両案の論点を整理してございますが、単純平均につきましては、右上のCと書いているところをごらんいただきますと、小さな金額で補正価格に影響を与えることができるかということについては、単純平均につきましては最小単位の取引、小さな金額で1/5に影響を与えることが可能といったデメリットがあるわけでございますが、先ほど申し上げましたとおり、時間前市場の各取引、非常に0.1、0.2という取引が多うございますので、そういった状況を踏まえまして、もともと非常に小さな取引が多いものですから、最小単位の取引で影響力を与えることができるというデメリットというのは、現状においては比較的少ないのではないかと。

他方で加重平均のデメリット、この左下のBのところをごらんいただきますと、量を大きくすれば、1の取引で大きな影響を与えることは可能といった点でございますが、こちら、現状の取引は0.1、0.2と非常に小さいので、仮に、この11ページの表にあるような通常の取引の100倍近いものを入れたとしても、余り大きな金額にはならないと。11ページの（例2）でいきますと、100万円程度の取引額になろうかと思えますので、そういった点では、加重平均で取引したとしても、余り大きな金額にはならないということかと思えます。

このような現在の時間前市場の取引の状況ということを鑑みますと、今後の市場の状況変化によっては、必要に応じ価格の運用方法の見直しを行うということは前提としつつも、当面の間というのは単純平均を用いることが適当ではないかということで考えているところでございます。

次に論点2でございますが、14ページをごらんいただけますでしょうか。実需給に近い取引の一定量の考え方ということでございますが、実際の時間前市場のコマ当たりの平均事業者数及び平均取引数ということで、14ページの下を表をみていただきますと、各コマの平均事業者数ということについては、おおむね1桁台といったところで、各コマの平均取引件数についてはそれよりは少し多い数字ということになっております。これらの状況を勘案しますと、どれぐらいの事業者数をとるかということにつきましては、これはある意味、トレードオフの関係でございまして、多くとればとるほど価格操作はしにくくなる一方で、多くとればとるほど実需給による価格というところからは少し離れたものになっていくといったことでございますが、現状の各コマの平均事業者数、平均取引数などを考慮しますと、こちらについても、今後の市場の状況の変化によっては必要に応じ一定量の

水準を見直すということは前提としつつも、当面の間は異なる5事業者・5取引というところを実需給に近い取引の一定量の数ということにはいかがかと考えておるところでございます。

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。それでは、ただいまの説明について皆様からご質問、ご意見をいただきたいと思えます。ご発言のある方、ネームプレートを立ててお願いいたします。

安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員 前回、この取引価格の引用方法について、加重平均のほうがいいのではないかというコメントをしたのですが、このような一長一短、トレードオフの関係を整理していただいた結果として、単純平均のほうがという現在の結論には同意します。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、野崎オブザーバー、お願いいたします。

○野崎オブザーバー ありがとうございます。14ページの実需給に近い取引の一定量の考え方ですけれども、私どもといたしましては、市場の実態にできるだけ近い価格ということを反映するために、時間前取引の全部を含めてはどうかということをお願いしてまいりましたけれども、当面の間につきましては、5事業者・5取引ということで理解いたしました。

ただし、やってみなければわからないという要素もあると伺っておりますので、監視等委員会様におかれましては、この5取引につきまして、市場の実態とのかけ離れたものになっていないか等々、個別の取引を厳密に監視していただきまして、もしも必要が生じましたら速やかに見直しをいただきますようお願い申し上げます。

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、お願いいたします。

○松村委員 技術的なことがよくわからなくなってきてしまったので、ちょっと確認させてください。これは単に取引5つというだけでなく、同じ事業者がやった取引というのは最大1件までしか数えないということをやって操作を防いでいるわけですよね。これはいいと思いますけれども、売りと買いが、当然事業者いるわけですよね。そうすると、これは売りのほうが5つ違う、買いのほうが5つ違うと、そういうことなのでしょう。売りと買いのペアで、両方とも違っているというのを5件数える、つまり、最小でも10事

業者がかかっているとカウントするのか、どちらなのでしょう。

もしどっちかが買っていればいいということだと、最小で6で、売り手のほうは全部同じ会社ということだって原理的にはあり得るわけで、両方違ってないとだめだということだとすると最小10になるわけですね。次に、もし仮に両方違ってないとだめだとなったときには、一つの事業者が複数、こうなっていったときにはどれをとるということになるのでしょうか。すみません。

○稲垣座長　それでは、提案の内容にかかわることですので、田中課長、お願いいたします。

○田中NW事業監視課長　ただいまご質問いただきました異なる取引というところが、売り、買い、どの点が、両方異なっていないといけないのか、それとも片方だけ異なっていればいいのかという点でございますが、こちらの点につきましては、ちょっと改めて整理をさせていただきたいと思います。

○恒藤総務課長　すみません。私から。

どちらかが異なっていればいいという制度なのです。

○松村委員　どちらかが異なっていればいいということだとすると、売り手は全部同じ、あるいは買い手は全部同じでもよいということですよ。これで操作の可能性というのはない、事業者が違うからいいのだというのって本当に大丈夫でしょうか。

○稲垣座長　では、恒藤課長。

○恒藤総務課長　それは、反対側の人、要するに、同じ人が売るにしても、買う側が異なっていれば、その買う側と何かしら協調するということが必要になりますので、そういう意味では、買い手が異なるという観点でより操作は難しくなっていると考えているところでございます。

○松村委員　売り手のほうが、極端に低い価格というので、すごく小さなロットで5つ並べるということをすれば、買い手は当然買う、あるいはその逆もそうですけれども、これは、今いったような理屈、つまり、コールドして相手を探してくるなどということをしなくても価格の操作はできると思うのですけれども。

○恒藤総務課長　そういう意味では、要するに、不足のときに、安い価格で幾ら売りが出て、それで約定したとしても、恐らくそれは調整力のキロワットアワー価格よりは安いと思われまので、この補正には影響しないだろうと。不足のときに影響するのは、高い価格で約定したという点でございますので、高い価格で入れた場合に買うか買わないかと

いうのは買いのほうの判断で決まるということですので、そのような考えにしているということでございます。

○松村委員 わかりました。

○稲垣座長 それでは、事務局の提案はこういう内容だということですので今後進めたいと思います。

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。前回出ていないので、きちっとフォローできているかわからないのですが、基本的には、先ほど事務局からおっしゃられたように、電気の価値とおっしゃいましたけれども、市場の実態を反映された価格なのかということと、あとそれをピンポイントでいくと市場操作やりやすいので、そうすると、御社としてモニタリングをどうするのかという、それとのトレードオフで決まるのかなという感じの印象は思っています。

例えばですけれども、今議論になった5事業者の話も、市場操作という観点からすると、広げたほうがいいのではないかとという考え方もあるのではないかと思います。他方で、広げると市場の実態とずれるのではないかとのお話だと思いますけれども、よって、私は何がいいのかというのがわからないというか、これだけだとなかなか難しいなあと。ただ、モニタリングをどうされるのかということはあわせて実は議論していかないといけないのではないかと考えていて、そこはちょっとしっかり議論していただくようお願いできればなあとと思います。事務局案に特段反対するものではないですけれども、表裏一体のものかなあとは感じております。

○稲垣座長 山内委員、お願いいたします。

○山内委員 今の大橋さんのいったことと同じことをいいますが、5事業者のところはモニタリングをちゃんとしなければいけませんねとは思っています。それについてどうなっているのかというのを確認したほうが良いと思います。ただ、基本的に5ぐらいでいいのではないかとするのはそのとおりでございます。

それで、前半の加重平均か単純平均かなのですけれども、どう考えても、歴史の上では加重平均かなとは思っただけけれども、この12ページのところの表ですけれども、この表自体は、単純平均と加重平均でこうなりますというのがA、B、C、Dと書いてあって、それは当たり前のことが書いてあるということだけれども、その下に、4割が0.2メガ未満だから、少ないから、だから、Cのデメリットが小さいから単純平均のほうがいいのではな

いかということですが、ちょっといまだに納得できなくて、理屈の上からでは、全体の取引をあらわすのは加重平均だと思うのだけれども、実際には、その実態をみたときに単純平均のデメリットが小さいからと、こういうことですね。だから、これでいくのはいいのかもわからないけれども、その下のところの、当面いろいろ観察して、確認するといえますか、フォローアップする必要があるのではないかなと思います。

以上です。

○稲垣座長　ありがとうございます。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。このような形で時間前取引の価格が使用される場合があるということかと思っています。現在はまだできておりませんが、これがインバランスの価格に影響を与えるとすると、例えば系統不足時に余剰インバランスをもっている事業者がいたとして、系統不足に陥るのがわかっている。自分は余剰インバランスをもっている。その中で普通に動けば、その余剰分というのは売りに出すはずですが、そのインバランスを高値に動かそうとする。結果としては、そのインバランス料金の精算というデータを頂戴しながら、私どもで、誰が値をつけたのか、そこをやはり当たっていくしかないのかなと思っておりまして、インバランスの精算された、誰が幾ら受け取った、そのときの値をつけたというか、価格決めを行ったのは誰かというのを照らし合わせて、その操作がないかどうか、そういったことを検証していく必要はあろうかと思っております。

そこに関しましては私どもも協力してまいりたいと思いますし、そこでリードさせていただけるということになれば、リードして監視をしていきたいと思っております。その中で、どうしても価格操作というものが出てしまうということになれば、制度的なところの見直しというものも提案させていただきたいと思っておりますし、今までの進め方としましては、一番近い、実時期に近いときの取引の価格をとりたいのだけれども、1つだけとるには危ういというところで、その中で5個という、その5個のとり方のときに、全体をとったときには加重平均という考え方があると思うのですが、その考え方だとは思ってはいません。すみません。

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、圓尾委員、お願いいたします。

○圓尾委員　私も、前回これを拝見したときは、5事業者・5取引というのは少ないのではないかなとも思いましたが、このように実態をチェックして考えてみると、こ

の単純平均にしる、5取引にしる、適切なのかなと思います。

ただ、その前提となっているのは、13ページにあるような非常に小規模な取引が多いということと、それから、14ページにあるような取引の件数がこのぐらいにとどまっているということがベースにあるわけですから、そこの前提が崩れていないかというのを今後きちっとチェックして行って、崩れてくれば、それに適用してこの考え方を変えていくということをちゃんとやるということをここで決めればいいのではないかなと。まずこれで進めるというのが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す。松村委員、お願いいたします。

○松村委員 監視が重要だということは全くそのとおりで、日本の市場は非常に特異な市場だということは十分考えた上で監視していただきたい。つまり、先ほどのきれいな絵だと、発電事業者がいて、小売事業者がいて、売り手は発電事業者ですよ。買い手は小売事業者ですよ。そういう調査ってこういう法制では難しいですよという世界でないということは十分理解していただきたい。

何がしたいのかというと、例えば典型的に小売が売り手になっているのですよね。例えばいろんな市場で東電EPが売りの側に回っているなんていうことが普通にある、非常に奇妙な世界というか、JERAが売り手なのでなくてというようなことだってあり得る世界なので、直前のところをみていると、100円の取引が5つありますということになり、このままだと本当にそっちの補正が入ってしまうというときに、補正なしにしたいということの結果とするために、非常に低い価格で極小を売るなんていうようなことは、普通に考えていけばあり得ないようなことでも、絶対あり得ないということはない市場だということとは十分考えていただいて、その上で、変なことが起こっていないかどうかというのは十分監視していただければと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。松本オブザーバー、お願いいたします。

○松本オブザーバー 今回からオブザーバーとして参加しました九州電力の松本です。交代しています。よろしく申し上げます。

今回の補正の仕組みとしては、実需給に近い取引から異なる5事業者・5取引の単純平均でスタートするということが適切なものと考えています。なぜならば、2月に説明されたインバランス料金の基本的な考え方というのがあったと思いますけれども、その3要件

に合致しているということと、それからもう一つ重要なのは、1取引での影響、すなわち操作性を小さくすることはかなり重要で、これに対する措置がある程度みえるということが適切だと考えています。

さらに、問題が顕在化したら改めて引用の仕方等を見直すということが示されていますので、当面のスタートとしてはいいのではないかと考えています。私、理事の立場として発言するのですけれども、需給調整の円滑化、それから適切な供給力の確保については引き続き努めてまいり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。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。13ページのスライドをみましても、実際に11ページの(例2)に出てまいりますような、100万円でこれだけの影響を与えてしまうということが、10メガワットという形でたくさん入れているという実態もございますので、現実の問題としましてやはり捉えて、そして大きな影響が出過ぎてしまうということは一応避けていくところからスタートしていただくのがいいのではないかと考えています。したがって、原案に賛成いたします。ありがとうございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、事務局のほうからお願いいたします。

○田中NW事業監視課長 ささまざまなご意見ありがとうございました。ご意見いただいた中で、当面は単純平均で行っていくということであろうかと思いますが、今後の実態に応じて、また監視のあり方もみて、今後も不断に見直していくということかと思っておりますので、そのように進めさせていただきたいと思っております。

○稲垣座長 皆さん、ありがとうございました。それでは、今、事務局の田中課長からありましたような方向で進めることといたします。どうもありがとうございました。

それでは、次の議題に進みたいと思っております。議題(3)について、事務局から説明をお願いいたします。

○日置NW事業制度企画室長 それでは、資料5、約款上の送電ロスについてでございます。

まず、2ページ目をごらんいただけますでしょうか。この送電ロスについてでございますが、1年ほど前にこちらでご報告させていただきました送配電WGの中間とりまとめの中で、まずは電圧別の送電ロスの発生状況を把握すること、そして、託送供給約款上のロス率と実績の乖離が大きい場合にはロス率の見直しを求めるとされておりました。これを受けまして、今回、そのロスの実績値を報告しますとともに、それを踏まえた対応に

ついてご議論いただければと思っております。

次のページをごらんいただければと思います。まず、送電ロスについてですが、これは発電された電気が需要家に届くまでに失われる電気の量のことをいいます。このスライドの下段に託送供給約款に定められている送電ロス率がございしますが、現行制度上、小売電気事業者はその需要地点の電圧に応じて、この約款上の送電ロスも踏まえて電気を調達しているということになってございます。

次、4ページ目をお願いいたします。こちらが電圧別にみた送電ロス率の実績値でございます。水色で塗りつぶした部分が約款上のロス率で、その下段に2年度分の実績のロス率が書いてあります。その実績のロス率の数字の下の括弧が約款との乖離幅でございますが、これをみますと、大部分のエリア、電圧において、約款上の送電ロス率の実績よりも上回っている。そのような傾向が分析されました。これはすなわち、小売電気事業者がより多目に電気を調達している、という姿がみえてきたということでございます。

ちなみに、5ページ目でございます。この送電ロス率の実績値を長期のトレンドで確認いたしますと、おおむね低下傾向にあるようにもみえますが、年によっては大きく上下する動きもみられるということでございます。

以上が送電ロスの実績値を確認した結果でございまして、これを踏まえてどう対応するかについてまとめさせていただいたのが、7ページ目でございます。こちらは約款ロスと実績ロスとの乖離が与える影響について分析したものでございます。

端的に言えば、足元では新電力と旧一電小売との間に不公平が生じているという姿がみえてまいりました。それがどういうことかと申し上げますと、このスライドの下段の一番下の水色で塗りつぶしている部分、こちらが新電力の顧客の消費量、メーター値でございますが、こちらの量に約款上のロス率、これは5%と仮置きさせていただいておりますが、これを用いて計算したものが、右側のオレンジで塗りつぶされている部分でございます。これは約款上のロス率のほうが上回っている分、この図でいえばオレンジの斜線の部分になります。その部分だけ余分に新電力が電気を調達しているというような形になります。

他方、旧一電小売に関してですが、足元では全数スマートメーターが設置されていないということもございまして、暫定的な手当として、エリア全体の発電量から、この新電力が調達したものを差し引いたものが、旧一電小売の需要量の実績値となっているのが現状です。その結果として、新電力の実績値が多く算定される分だけ、旧一電小売が得をしている、そのような状況が発生しているのが現状でございます。

ちなみに、こちら、約款上のロス率のほうが実績よりも下回っている場合は逆のことが起きます。現状では約款のほうが上回っているがゆえにそのようなことが起こっているということとご理解いただければと思います。

1枚飛びまして9ページ目でございます。スマートメーターの設置が完了した後はどうなるのかということについて分析したものがこちらのスライドでございます。スマートメーターの設置完了時期は下段の左側に書いてございますが、この時期以降につきましては、先ほどのような旧一電小売と新電力の計算方法が異なるということが解消されますので、不公平な状況そのものも解消されるということになります。

そうした場合に、約款ロスが実績を上回っていますと何が起こるのにつき分析しますと、小売全体として電気を多目に調達することになりますから、その分だけ系統全体では電気が余ることになり、その分、下げ調整指令を発動することになりますので、一般送配電事業者の収入が増加するということになると考えられます。これも逆の場合はまた逆のことが起きるということでございます。

以上のような分析も踏まえまして、今後の対応の方向性でございます。10ページ目でございます。まず、1ポツ目、現状では、先ほど申し上げましたように、大部分のエリア・電圧におきまして、約款上のロス率が高くなっています。そうした中で新電力と旧一電小売との公平性が阻害されているような状況がございます。こうした状況を早期に改善するためにも、できるだけ速やかに約款上のロス率を実績に近づけていくことが望ましいと考えてございます。

そこで、今回のご提案でございますが、こちら、2ポツ目でございます。スマートメーターの設置が完了するまでの間は、過去3年分の実績値の平均値を用いて、約款上のロス率を毎年改定することとしてはどうかと考えてございます。

具体的には、下のほうの注1にございますように、初回の改定につきましては、先ほどお示した2年度分に加えまして、2018年度分を加えた3年度分の平均を用いるとするということ。また、遅くとも来年4月1日までに実施できるよう、一般送配電事業者が約款改定を申請するという。加えまして、毎年同じ時期にこの約款改定を行うということ。そのようにしてはどうかと考えておきまして、その点ご議論いただければと思います。

なお、注2にございますが、今回の約款改定はあくまで送電ロス率のみを変更するものでございまして、また託送料金や経過措置料金の原価の適正性は事後評価によっても担保されているということでもございます。したがって、今回の託送供給等約款の変更認可申

請に当たりましては、原価洗い替えの必要はないと整理しているところでございます。

また、スマートメーターの設置が完了した後の対応につきましては、新電力と旧一電小売の公平性そのものは確保されるということも踏まえまして、まずは実態をみながら、今後別途検討してまいりたいと考えてございます。

私からの説明は以上になります。ありがとうございます。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、ただいまの説明について、皆様から質問、ご発言をいただきたく思います。ご発言のある方はネームプレートを立ててお願いいたします。

それでは、野崎オブザーバー、お願いいたします。

○野崎オブザーバー 送電ロスについて整理していただきまして、ありがとうございます。私ども新電力にとりまして、送電ロス分の電源調達というのは避けられない支出でございまして、弊社といたしましても、2000年の事業開始以来、粛々と払い続けておりますけれども、約款上のロス率と実績に乖離があるという事実があるとするならば、我々、新電力の経営にも大きな影響を与える重要な課題であると考えております。

そのような面からも、10ページにお示しいただきましたような実績を反映したロス率に毎年改定するという今回のご提案というのは小売競争の適正化に資するものでございまして、新電力にとっても納得感が高いと考えております。

ご提案にございますとおり、来年の4月を待たずに、ぜひとも早急に是正していただきますようお願い申し上げます。

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。私も、この10ページにあります事務局案に賛成いたします。特に2つ目のリード文につきまして、注1のご提案も含めて賛成したいと思います。

3つ目のリード文にございますスマートメーターの設置が完了した後の対応についてのことですけれども、9ページにもございますとおり、このスマートメーターの設置完了後は公平性が担保されるわけでありますが、完了にはまだ相当の時間がかかるということになっております。

当面の措置で3年間の平均をとったところで、約款ロスの率というのが実績から外れるということはやはりあり得ると思わなければならないと思います。したがって、各社

におかれて、やはりスマートメーターの設置完了の前倒しといったことまで含めて、これはあらぬ疑念を抱かれないようにするためにもぜひ検討していただければと思います。また、万一にも設置完了予定からおくれてしまうということにもならないように、これは公平性を保つことに資するものなのだとということでご努力をお願いしたいと思います。

それから、今回の事務局案というのは基本的には監視等委員会の要請ベースで行われるものだと思っております。法律上、何らかの義務が一般送配電事業者にあつてこのような改定をするというものではないと理解しておりますけれども、しかし、これは、先ほども申しましたとおり、公平性を担保する上でぜひ実現しなければならないことですので、これは行っていただく、毎年改定をしていただきたいと思いますと思っております。

私としましては、これは現状を踏まえてより妥当な文言とか数値に約款を変更するということがいいことだという前例にもなり得る話だと前向きに捉え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、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。10ページに整理していただいております約款のロス率を毎年改定するということが、これは小売事業者の公平性の観点から重要なことだと思っておりますので、我々としまして、しっかりと事務局と具体的な対応方法等ご相談させていただきながら進めさせていただきたいと思っております。

なお、毎年約款を改定するその申請を行っていくということになってございますので、機動的にスムーズな改定が可能となりますよう、運用についてもそのようにしていただければと思っております。よろしくお願いいたします。

○稲垣座長 ありがとうございます。山内委員、お願いいたします。

○山内委員 事務局のご説明のように、現状、これは改良しなければいけないという意味では10ページのご提案でよろしいかと思いますが、1つだけ、これは約款改定するので、料金の洗い替えの問題との関係を考え方をしっかり整理しておいていただきたいなど、それだけです。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。松村委員、お願いいたします。

○松村委員 まず、スマートメーター設置までの間は、毎年変えるという提案はもっともだと思います。それから、これだけの規模の不公平というのが出てきたということが明らかになった以上、区切りのいい4月まで待つとかいうことではなく、本当に文字どおり

一刻も早く直していただきたい。

その一刻も早く直していただきたいといっているのに、ほかのものも本格改定にして全部洗い替えなさいなどということをついたら、毎年回答というのにも差しさわりになりますし、一刻も早くというのにも差しさわりになるので、これはここの部分だけの改定というのがむしろ自然だと思いますから、それが可能なように、ルールというのをご提案のとおりにやっていただきたい。しつこいようですが、一刻も早くやっていただきたい。

次に、このスマートメーター設置後ですが、スマートメーター設置後は、もしロス率が高過ぎると送配電部門が取り過ぎるのではないかという、それだけでないと思うのです。つまり、これは恒常的にある種のインバランスというのが、小売事業者がインバランスを出さないように守っていたとしても発生してしまうという事態は、いずれにせよ、健全なことではないということですから、これは安定供給とかいうような観点からしても余り正常な世界ではないと思うので、スマートメーター設置後も、こういう乖離はできるだけ出ないようにということは考える必要があるだろうと思います。

それはもちろんコストとの見合いということであるとは思いますが、スマートメーター設置後であれば、公平性の問題がなくなるから大した問題ではないとか、後から、どのみち事後的に収益性はチェックするからいいのだとかいう発想ではなく、別の問題も発生しているのだということはぜひ認識した上で対応を考えればよいと思いますが、まだ現状では必要ないと思いますので、将来議論するときにはその点はぜひ考えていただきたい。

以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。それでは、林委員、お願いいたします。

○林委員　　ありがとうございます。私のほうも、皆様のご意見いろいろあって、まさにそうだなと思うのですが、今回、新電力と旧一電との公平性が確保されていないということが明らかになっている以上は、これは可及的速やかにしっかり対応していくということが大事だと思っています。スマートメーターが全部ついていけば平等ということはわかったのですが、今ついていない中で、差が出ていて、そこで平等性が担保できていないということがはっきり出されている中では、4月1日までにと書いてありますけれども、そこは早目にするのが本来の取引等監視委員会というか、我々がやるべきかどうかはちょっと別ですけれども、中立・公平でやるべき話だと思いますので、そこはしっかりやっていただければと思っています。

あと、基本的な方針としては事務局案で私も賛成したいと思います。

あと、5ページなんかはロスの話がちょっとあるのですけれども、ロスというのは、皆さんも多分よくご承知だとは思いますが、電源の構成とか、ネットワーク事業者以外の方のアクションでロスに変化するものということはまずご理解いただきたいと思う。ただ一方で、実際、ある意味、地域独占でやっている電力ネットワークがどうロスが無駄なく送られているかということをご皆さんがみていくということが実は大事なのではないかと考えておりますので、どのようにロスが推移していくかということをごみんなで今後みていくということの意味でも、こういう情報をしっかり出していくことは大事かなと思います。どうやっていくかということは今後の別途検討ということで、そっちに従っていきたいとは思いますが、ネットワークの安定供給とか、そういう指標として一つの、ある意味、みるという意味での公平性とか、そういったものはちゃんと担保していく必要が、今後の制度設計いろいろあると思っておりますけれども、考えていくべきだと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。圓尾委員、お願いいたします。

○圓尾委員 私も皆さんと同じように、これは速やかにやるべきで、特に異論はないのですが、その上で電力会社さんに2点質問ですが、1つは、5ページだと総ロス率が2018年度までの数字が出ているのですが、4ページのほうで、高圧、低圧に分けたところだと2017年度の数字までしか出ていない。日々の系統の中の電気の流れている様子というのは把握されているはずだと思うのですが、2018年度の数字を出すのにどうしてこんな時間かかるかというのがちょっと外部者としてわからないので、何か技術的なハードルがあるのであれば教えていただきたいというのが1つ。

それから、5ページの総ロス率のトレンドをみると、全体的にロス率が下がっているから、今回指摘したようなことが起きているので速やかにという話なのですが、よくよくみると、関西電力さんだけは余り下がっていないのですよね。2012年度ぐらいをボトムにして、むしろ右肩上がりになっているかのような様子もみられるわけですが、これは基本的には、ロス率というのは全国でどんどん工夫を重ねて下がっていくものだろうと思っていたのですが、何か関西電力さん、特殊な要因があるのか、お聞きしたいと思います。

以上です。

○稲垣座長 ちょっと議論に必要ですので、白銀オブザーバー、ご回答いただきます。

○白銀オブザーバー　　まず、ロスの圧別の計算、2つ目の質問とも少し関係してくるの
ですけれども、資料にも書いていただいておりますけれども、ロスというのは単純に潮流
を足し合わせて計算して出てくるというのではなくて、潮流の2乗×抵抗というもので
ロスというのは出てきます。要するに、エリア全体のマクロでみてすぐ出てくるというも
のではなくて、送電線ごとに、各送電線、配電線、圧別という意味ではですね。要素ごと
に流れる潮流を2乗して、抵抗掛けてロスというのを算出していくという作業をしないと、
エリア全体のマクロでは出てこないという特性があります。

要するに、これはPの2乗ですので、非線形の数字ですので、マクロ管理が非常にしにく
いということで、実際に我々も、実績のマクロの数字からそれを各要素ごとに展開して
いってロスの計算を個別にやっているという作業が入っております、そういう意味で、
圧別に展開していくというためにはある程度人が介在しながら計算していくというステー
ジが入ってきます。

それと少し関係しているのが2つ目のご質問であります。関西電力ではそんなに下がっ
てないねと。要するに、これもPの2乗でロスというのが変化してくるということは、各
要素の送電線に流れる潮流がどう変化するかということで、エリア全体の合成値で、例え
ば需要が下がっていくとか、需要のトレンドで計算するものではなくて、特定の送電線に
電力潮流が集中して、例えば混雑のようなのが発生すると、そのPの2乗で、その送電
線のロスというのは急激に増加します。そういったものが特に関西電力の特性とってい
いかどうかかわからないですけれども、60ヘルツの系統の中間ぐらいに位置しております
ので、例えば九州さんから中部さんに向かって流れていくような潮流というのがふえます
と、そのPの2乗でロスが増加するというのがございます。

要するに、電力取引市場でどこの電源がどこに流れていくかというのが決まると、結局、
それを通過していく送電線のPの2乗というのはかなり増加する。それが都市によって、
取引の状況であるとか、あるいは電源の稼働状況とかで変わると、その分で大きく、5ペ
ージのグラフでいいますと、2017年、大きく下がったかと思うと、2018でまた大きく上が
ったりする。かなり市場取引とか電源の稼働、その取引の結果も含めて、電源の稼働に大
きく変化を受けるとというのがロスの特性ということとご理解いただければと思います。

○稲垣座長　　よろしいですか。

それでは、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員　　今ご説明を受けたので、なるほどなとも思ったのですけれども、すごく素

人じみた考え方をすると、この送電のロスというのは、ある意味、生産プロセスにおけるロスなので、この無駄をどうやって減らすのかということは、通常、製造事業者だと考える話だと思うのですが、そうしたインセンティブが、もしかすると小売が全部負担しろという働かないのかどうなのかなというのがちょっとお話を聞いていて思っていたのですが、いずれにしても、確かにいろいろ外性的な要因で送電ロスというのはすべからず発生せざるを得ない部分もあるだろうと思いますが、他方で、減らせるようなところもないのかというのはちょっとよくわからなくて、そういうところというのを減らすようなインセンティブというのは、ある程度データをとるところも含めて、事業者インセンティブがないとやらないのかなあと感じますので、一種の生産プロセスの見える化だと思いますけれども、そうした努力、他業界では結構やられていると思いますが、こうした業界で必要なのか、あるいはやる意味があるのかということも含めてちょっと議論はさせていただけるといいのかなあとは感じました。

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、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。何となく、よくわかったと思っているのですが、7ページのところで、この新電力さんが損をして、旧一電さんが得をするという表現に簡略化してまとめてくださっていると思うのですが、これが需要家との間でどういう関係になるのかというのがもうちょっとわかれば。だから、どのように小売さんが需要家にこのお金を振り分けているのかというのがちょっとわからなくて、もし可能なら、わかる範囲で教えていただきたいと思いました。

以上です。

○稲垣座長　　それでは、事務局からコメント、ありますか。

○日置NW事業制度企画室長　　ご議論ありがとうございました。

まず、今、辰巳委員からのご質問についてでございますが、表現がどこまで正しいかというのもありますけれども、卸市場からより多くの電気を調達している分の卸料金が需要家の料金に反映されている可能性はある、ということになるかと思えます。

いずれにしても、不公平が生じているという状況は速やかに解消していくということだと思ってございまして、その他いろいろご指摘いただきましたとおり、速やかに約款を変えていくということで、手続面も含め、対応してまいりたいと思っております。

あと、将来、スマートメーター設置後の取扱いにつきましては、松村先生からもご指摘

ございましたけれども、いろいろな論点もあろうかと思しますので、また引き続き検討・議論させていただければと思っております。

以上でございます。

○佐藤事務局長 補足してよろしいですか。

草薙先生から正しくご指摘があったのですが、これは法的に申請をしてくれと決まっているわけではなくて、約款申請を毎年するようお願いをすることで、ご案内のように、約款改定の申請をするというのは、事業者の方にとっては、ある意味だと大変なことです。それをお願いするということで、先ほど白銀さんからもありましたように、速やかな認可と、あと、これは松村先生からもありましたが、私が事務局長である限りは速やかにやることをお約束しますので、よろしく願いいたします。

○稲垣座長 ということでございまして、本件に関しては、事務局案のとおり進めるということによろしいですね。

（「異議なし」の声あり）

それで、一般事業者、送配電事業者におかれましては、事務局案のとおり、とにかくなるべく早く託送供給約款の改定申請をどうぞよろしくお願いいたします。事務局においても必要な対応をお願いします。

それでは、次の議題にいきたいと思えます。議題（４）について、事務局から説明をお願いいたします。

○黒田取引制度企画室長 資料6「F I T卒業電源への新電力のアクセスについて」というものでございます。

2ページをごらんください。2019年というのはF I Tの前身の余剰電力買取制度が2009年にスタートしてから10年目になっておりまして、ことしの11月以降、F I T制度による買取期間を満了する住宅用太陽光発電設備、F I T卒業電源が増加していくということになってございます。現状、F I T卒業電源の大宗は、各エリアの旧一般電気事業者が買い取りを行ってきたという事情がございまして、新電力からみると、どの需要家でいつF I T卒業が行われるかという情報を有しておりませんため、情報の非対称性というものが存在するということでございます。本日はこの件についてご議論いただければと思っております。

3ページをごらんください。この課題につきましては、資源エネルギー庁の大量ネットワーク小委のほうでも議論が行われてきておりまして、ことし1月の第2次中間整理にお

いても、例えばポータルサイトを設置して、どの事業者がどういう買取メニューを提供しているかといったような情報提供をするのですとか、あとは、旧一般電気事業者が個別の通知を行う際に自社の買取メニューを通知するといったような場合にはさまざまな選択肢が存在するなど、中立的な記載とセットとすることを求めるなど、一定の取組が既に示されているところでございます。

4 ページでございますが、こうした一定の取組が既に示されておりまして、旧一般電気事業者による対応も行われているという一方で、一部の新電力からはFIT卒業電源へのアクセスは依然として困難であるということで、アクセス改善を求める要望が当委員会にも寄せられていたということでございます。

こうした要望も受けまして、当委員会として関係事業者との意見交換を実施してきたところでございますが、今般、新電力から旧一般電気事業者が買取期間満了の個別通知等を実施する際などに、新電力の買取メニューに関する情報をあわせて周知するといった取組について提案がありまして、旧一電との調整が進んでいるという状況でございます。

こうした取組につきましては、FIT卒業電源へのアクセスに関する事業者間の非対称性の改善ですとか、需要家の選択機会の拡大に資すると考えられるため、今回は実際に調整をいただいております新電力から大阪ガスさんにお越しいただきまして、報告の場を設けさせていただいているところでございます。

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。本件に関しては、大阪ガス株式会社・植田様にオブザーバーとしてお越しいただいております。それでは、植田オブザーバー、ご説明をお願いいたします。

○植田オブザーバー ただいま紹介にあずかりました、大阪ガス・植田でございます。本日はこういった機会を設けていただきましてまことにありがとうございます。

では、早速、新電力を代表して、私のほうから、FITの卒業電源の選択肢拡大に向けた取組ということで、資料7をご説明させていただきます。

最初にちょっと我々の資料の中を、特に注記はされておりませんが、以降の説明の中では、FITが終了する住宅用太陽光発電のことを卒FITと説明させていただきたいと思っております。

まず2ページでございます。これは前段でございますが、昨今の世界的な脱炭素の流れというのはなかなかあがない切れないものでもございます。特に国内企業においても、R

E100だとか、SDGsだとか、こういった環境系の意識というのが非常に高まっているということですし、左下のグラフをごらんいただいたらわかりますように、実はそういったエネルギーをお使いになられる消費者側でもエネルギーに対する環境意識というのは非常に高まっているという実態がございます。

そこで、新電力、例えば当社でも、そういった環境変化を踏まえましてさまざまな取組をしておるわけですが、例えばCO₂排出量実質ゼロの電力小売メニューなんていうのも、右側に書いていますようなE-ZERO、スタイルプランというような電力料金プランでございますが、こういったものもご提供させていただいているということでございます。

ところが、一方で、我々の新電力というのはこういった非化石電源へのアプローチといえますか、建設もそれなりに一生懸命取り組んでいるものですが、大規模な非化石電源というのは現実的に非常に難しいということもありますので、この卒FIT電源、電力というのは重要なリソースになると考えております。さらには、お客様ニーズに応じて、新たなビジネス開発や価値提案につながるものではないかということをおもっておるところでございます。

続きまして3ページでございます。しかしながらですけれども、我々新電力はこの卒FIT電力を買い取るというのは非常に難しい問題がございます。先ほど事務局のほうからもご説明いただきましたけれども、制度上、2016年度までというのは、そのほとんど、旧一電小売さんが買い取って保有されているということもありまして、その情報は旧一電の小売さんがおもちだということもございます。

一方で、新電力はいつ誰がどのタイミングでFITが終了するかという情報をもたないということで、我々が効果的なPRをするというのが非常に難しいのが現状でございます。

例えば左の図をみていただいたらわかりますように、旧一電小売のほうは、卒FIT対象者に対して、卒FIT電力の買い取りだけでなく、卒FITをタイミングに合わせたエネルギー供給だとか、機器の提案だとか、こういったPRをすることが可能だと思っております。

一方で、新電力はどのご家庭が卒FITになるかということをおもてないというのが実態でございます。我々としましても、卒FIT対象者にどのように自らの買取メニューを知っていただくかということについてはさまざまな検討を重ねてまいりました。これがただ、小口・家庭用の全面自由化のときと異なりまして、一斉に全てのお客さんが対象にな

ると。これでしたらいろんなPRの方法があるのですけれども、右側に書いてございますように、毎月3万件ぐらいですので、これを継続的に何年にもわたって大規模なPRを打つというのも非常に難しいということでございます。

また、ウェブサイトなんかを立ち上げてということも我々もう既にやっておりますが、一度新聞には報道されましたけれども、それ以降、どうやってPRしていくかというのが非常に大きな課題になっているというのが実態でございます。

次の4ページをごらんください。卒FIT対象者の選択肢の確保の重要性をご説明してございます。当然、今やっていることというのは、卒FIT対象者が特に意思表示がなくても、旧一電さんによって買い取りが継続されると。そういう意味では非常にセーフティネットとして機能されているということだと思っておりますが、一方で、最近の状況を見ますと、報道されているだけでございますが、新電力からもさまざまな買取メニューが提示されております。その中には、旧一電各社よりも高い条件、いい条件で買取メニューなんかも出ているという実態も踏まえまして、お客様、卒FIT対象者が自らに合った最適な買取事業者を選ぶ、選択することをできるようにするというのが、選択肢の確保という意味からも重要ではないかと思っております。

このままいくと、ホームページにたどり着くのも大変難しいということもありますので、卒FIT対象者が適切な買取先を選定するという意味では、適切なタイミングで必要な情報をその対象者が知ることができるというプッシュ型の情報提供が必要ではないかと思っております。

このような背景を踏まえまして、次の5ページでございますが、卒FIT対象者がさまざまな買取情報を容易に比較できるように、旧一電さんが送付します個別通知に新電力の買取情報も同封するスキームはどうかということで、旧一電各社様にも委員会の事務局さんにも入っていただいております。現時点では、それを前提に提案に対して一応評価いただいているということで、感謝を申し上げたいと思っております。

今後は、この同封スキームがうまく機能するか、また後ほど申し上げます、そういった卒FIT対象者の方々の利益確保という点も含めまして、卒FIT買取事業者連絡会というのを我々では立ち上げたいと思っております。

次の6ページをごらんください。同封スキームの実施に当たりましては、下の表に4つ大きな課題というのを記載してございます。この4点についての配慮が重要と考えており

まして、我々は今この対応を検討しているところでございます。

次の7ページ以降で順番にしていまいります。まず1つ目、消費者保護についてですけれども、一番問題は、こういった機会に、消費者に誤解を与えて、例えば高いものをお買い上げいただくような提案をするような、悪徳とまでは申し上げませんが、そういった事業者をやはり排除していきたいと思っております。したがって、チラシの記載内容には一定の制約を設けて、連絡会でその妥当性についてはチェックしていきたいと思っております。

景表法なんかの関連法規の遵守は当然、もとよりですけれども、やはりみやすい文字で、きちっと必要な情報が載っていると、ほかにこういう機器が必要だとか、こういう条件が必要だということも全てきちっと記載するというようなことをしていきたいと思っておりますし、この買取プランと直接関係のないサービスだとか機器の紹介なんかは避けるといったこともやりたい。それを通じて、卒FIT対象者が正しく情報を受け取れる配慮というのをしていきたいと思います。

次の8ページをごらんください。続いて個人情報の保護ですけれども、図をごらんいただいたらわかりますように、卒FIT対象者の個人情報は旧一電さんから印刷会社へ渡されるということで、その印刷会社に新電力はまとめたチラシを、印刷データを送付することで同封していただいて送っていただくということで、新電力各社には、この卒FIT対象者の個人情報は触れないというような仕組みを考えております。

また、新電力各社の公平性も考慮しなければならないということで、右の表に示していますように、基本的には広く、新電力各社の入会を受け付けたい。かかった費用は公平に負担していくということを配慮してまいりたいと思っております。

9ページをごらんください。4点目は、もう既に実施されておりますので、個別通知への配慮でございます。既に発送が始まっています個別通知の運用方法に極力影響が出ない範囲で同封を実施できないかということをお願いしたいと思っております。

下の表にありますように、大枠はこんな形でできないかなあと思っておりますし、今回、例えば封筒の問題とか物理的な制約もございますので、A4・3枚を上限としまして、かかった印刷費用等は当然新電力側で負担するというような形を考えております。

10ページ、今後の予定でございますが、本日、連盟の新電力を中心に連絡会を設立して、まずは細かい詳細な運用を詰めてまいりたいと思っております。旧一電各社様との協議を進めた上で、ただ、最初の卒FIT対象者というのは11月に発生しますが、この個別通知

は既に始まって、終わっていると思いますので、できるだけ早く我々のほうも運用を詰めて、できるだけ早いタイミングで卒FIT対象者の皆様に情報を提供できるようにしたいと思っております。また、同封スキーム開始後も、この趣旨に基づいてうまく機能しているかどうかというのも適切に検証いただきたいというのもあわせてお願いできればと思っております。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

○稲垣座長　ありがとうございます。それでは、皆さんから、ご報告についてのご意見、ご質問を賜りたく思います。

辰巳委員、お願いいたします。

○辰巳委員　ご説明ありがとうございます。私、きちんと聞き取れなかったのですが、植田様ですか、もう既に始まっているところにこれから入れていただくようお願いするというお話のように聞き取ってしまったのですが、そうでなくて、まだ送っていないのですか。もう既に個別通知というのがスタートしているということですか。地域によって違うということと考えるとよろしいのですか。すみません。ちょっとそこら辺がわからない状態だったもので。

あともう一つ質問がありまして、現在、4社さんでお出しになってはいますが、それ以外で手を挙げた、一緒に参加したいなどと思っている人たちはこういう情報をどの程度把握されているかというか、理解されているかというのがよくわからないもので、もちろん入ってくる人は拒まずというお話でしたけれども、それがどのように知らされているかというのもちょっと知りたいなと思いました。

とりあえずその2つです。

○稲垣座長　それでは、今の点についてお答えいただけますか。

○植田オブザーバー　ありがとうございます。FITの卒業そのものがことしの11月から始まりまして、当然、その何カ月か前から、旧一電さん各社さんは、該当するお客様に連絡を開始されていると聞いておりますので、既に始まっています。我々がお願いしたいのは、これから次々、数カ月手前に個別のお客様への通知が始まりますので、その通知の中に同じく同封していただけないかということでございます。

あと、2つ目の参加主体、ほかに事業者さんがいないかということですが、これはきょうこういった形で初めてオープンするような形になりますので、ここから、少なくとも関心もたれる方はこの審議会の資料もごらんになられていると思いますので、そうい

った形で1つは始めたいと思っていますし、もう一つ、この連絡会でもホームページをつくらうと思っていますので、連絡会のホームページをごらんいただいて、入るための手続なんかも周知するという事はしてまいりたいと思っております。詳細はこれから詰めるところではございますが。

○辰巳委員 個別通知はもう出しているというお話がとても気になっておりまして、それは何らかの情報に基づいたあれなのですか。旧一電さんのあるところは出されたとか、そういうのがわかった上での今のお話だったのですか。それが聞きたかった。すみません。

○植田オブザーバー 当然、旧一電さんは、2016年までは小売側で太陽光をつけられた方は余剰買い取りということで買い取っておられますので、FITそのものが10年ですから、始まったときから10年後に終わられるお客さんがどのお客さんかというのはご存じだと。我々は、実は太陽光も当社は関西ではかなりシェアをもって売っていますので、そのお客さんはもちろんわかっておりますし、そういったお客さんに通知が来ているというのも我々認識していますので。

○辰巳委員 すみません。よくわからなかったけれども、後ほど。

○稲垣座長 よろしいですか。

それでは、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。適切に消費者の方に情報を送られるということでいい取組だとは思ったのですけれども、例えば7ページで、チラシの記載内容に一定の制約を設けるといふところ、これはすごく大事だなと思っているのですけれども、これはどのぐらい、誰がこの内容をチェックして、例えば監視員の方がされるのかとか、そのあたりの体制がどうなのかという質問をしたいなと思いました。それが1点。

もう一つは、9ページに、枚数はA4両面3枚程度を上限と書いているのですけれども、でも、希望される会社さんが多くなった場合にこれで済むのかなという懸念があったというのが2つ目です。そのあたり、どうクリアされるおつもりなのか、この2点、よろしくお願いいたします。

○稲垣座長 植田さんへの質問、幾つかありますか。少しまとめたいと思いますが、ほかの委員の方で植田さんへのご質問ある方。

それでは、岩船委員のご質問に対して、植田オブザーバー、お願いいたします。

○植田オブザーバー ご質問ありがとうございます。チェック体制は、詳細はこれから連絡会をつくって決めようと思っているのですが、当然チェックするルールなんかも連絡

会で決めてまいりたいと思っておりますが、現時点、先ほどおっしゃったように、監視等委員会さんのチェックを受けるのかどうかというところまでは、すみません、まだ検討ができておりませんので、今後、関係者で検討させていただきたいと思っております。

それから、枚数の件につきましては、詳細もこれからですけれども、おさまるように、レイアウトを調整するなどしてするのかなあというところで、今は相談しつつやっているところがございます。

○稲垣座長 事務局のほうで、監視に関する考え方は。

○黒田取引制度企画室長 チラシのチェックというところで、基本的には当事者間で調整対応するものと考えてはおるのですが、必要があれば、事務局としても必要な対応等検討していきたいと思っております。

あと、2点目の3枚の上限というところについては、旧一電さんからお聞きしているのは、既存の個別通知の封筒にも容量がありまして、そこにはさめるのが3枚ということで、その前提で今対応を検討していただいているということをお伺いしているところでございます。

○稲垣座長 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。私が聞いたところでは、ことし11月に卒FITとなる方に対して旧一電からご案内をもう既にされているところですが、結構怒りの電話が届いたり、買取価格が1キロワットアワー当たり50円近いところが急に10円を切るようになるということに怒りを感じて電話をされるということだと思いますので、電話の主の知識不足といえればそれまでですけれども、今回の書面封入の措置で、むしろ事業者をさまざまな観点から選択するということの意義を冷静に感じていただける機会になればと思います。

その意味で、大阪ガスさんのプレゼン資料のテーマの卒FIT対象者の選択肢拡大に向けた取組というのはいいネーミングだなと受け取りました。場合によってはトラブルにも発展するような話かと思いますが、そういったトラブルを軽減し、また有意義なものと転換していくということのために、3つくらい重要なことがあると思っております。

まず1つ目が、この施策の趣旨とか、それから、個人情報保護の観点からも問題がないといったことを国が説明する文書も添えていただきたいということでもあります。

2つ目が、新電力が何かチラシにキャッチーなことを書こうとしますと、連絡会とか、場合によっては国が丁寧に確認して指導するというところを行っていただきたいということ

であります。

3つ目に、旧一電とか新電力、そして連絡会によって、何か対応する窓口、問い合わせとか申し出の対応体制の整備というのをさせていただきたいと思います。

また、今回の書面封入の措置について、この書面には最低限の情報がきちんと盛り込まれて、なおかつ、事業者間の公平性も考慮する必要があると思いますので、先ほど植田様から、レイアウトをいろいろ考えてとおっしゃいましたけれども、A4で両面で3枚までということにこだわることなく、全国どのエリアの住人であっても同じような質の情報がきちんと記載されたものを得ることができるよう設計されるべきだと思います。

余分に封入するので切手代かかるのだったら、資料にもありましたとおり、それは連絡会のほうで負担するような形でもいいと思いますし、それは後づけで議論していただくことであって、まずはきちんとした設計をさせていただきたいと。形式でA4・3枚までというのはちょっとおかしい話ではないかと思います。

このようなやり方というのは、主には一般家庭を対象とするわけですから、混乱とかトラブルを招かないように、旧一電、新電力、連絡会、そして、場合によっては国が問い合わせ窓口のようなものを設置することを含めて十分留意して対応していただきたいと思います。

当面は、何も対応しないような方にも救済的な措置がなされていますけれども、やがては無料で卒FIT電源、電気というのは召し上げられる時期が来ますので、対応をお早目にとすることを促すこともこの際非常に有益なことなので、やっていただいたらいかかと思えます。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 ありがとうございます。この卒FITの買い取りは、確かに、今、事業者がおっしゃられたように、旧一電が現在買い取りを行っている主体、送電も買い取りが始まったと思えますけれども、そうでない小売の場合は、小売しか知り得ない情報なので、それをどうやって卒FITでほかの事業者にも買い取ってもらえますよということを消費者に伝えるのかということはずいぶん重要だと思います。本来ですと、これはそもそも余剰買い取りを始めたときは国が主導してやられたはずで、窓口を設けて、本来これは国がやるべきなのが一番筋がいい話なのかなあという気はしています。

理由は、旧一電の名義で送られるということは、私が消費者で、これを受け取って、他

事業者の通知が入っているということを見たときに、消費者に誤認を与える可能性ってすごくあるなあと思います。誤認の一例は、例えばこれは旧一電が推奨している事業者であると、あるいは事業提携をしているのではないかとか、そのような形で、名義が旧一電ですから、とる消費者というのは少なからずいるのではないかという気はします。

だから、そういう意味でいうと、本来ですと、行政が、今までは旧一電、旧小売で買い取っていたけれども、これからはほかの人にも買えますよというふうに、委員会ではなくて、本来これをやっていたのは商信部だとすると、商信部がやるのが一番筋がいい話なのではないかと私は思いますが、そのように考えてみると、この話というのはそもそも各旧一電の自主的な、勝手な取組としてやられるのか、あるいはこの委員会として旧一電に要請するのか、どのような立ち位置でやられるのかというのは結構重要ではないかと思っていて、そのあたり、確認させていただきつつ、これしかないのだとすればこれしかないのかもしれないと思いますが、そのような消費者っているだろうなという感じはしましたという、ちょっと感想だけお伝えさせ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。それでは、新川委員、お願いいたします。

○新川委員　結局、個人情報保護法の関係で、情報をもっているのが旧一電の、今出だしのところは小売しかもっていないので、そこからしか直接の情報を出していけないという法律的な理由からこういうストラクチャーになっているのですけれども、確かに消費者というか、一般の国民からすると、そんな理由はわからないので、最初に通知が来るのって、あと、旧一電さんの名前で新電力さんのパンフレットいっぱい情報が入ってくるものは一体何なのか、非常に認識しにくいというのは皆さんご指摘されているとおりは思います。

それで、事務局の資料6の7ページに「国による対応」というのがあると思いますが、国のやる広報という、私はこのサイトはまだ拝見しておりませんが、こちらのサイトをみるとQ&Aとかが載っているのかなあと思いますので、そこに、なぜ旧一電さんから資料がいった、その後、新電力さんについては、直接新電力のほうに情報を出せないの、旧一電さん名義のものが届くのとか、そういったQ&Aをきちんと載せて、そのサイトを少なくとも旧一電さんが個別通知される際に引用して、そこをみれば、誘導するような形で、できるだけエンドユーザーの方々に、今何が起きているのかがわかるようにしていくというのは結構重要かなとは思いました。

だから、国が通知を出してもいいのですけれども、マンパワーと、あと誰がお金払うの

かというのもありますし、その辺があれば国が出してもいいと思うものの、もう始まっているというのと、でも、いずれにしても、国がちゃんと、皆さんおっしゃっているとおり、一緒になって行わないとなかなか国民に理解されにくいかなとは思いますが、そういったところを、既に考えられてはいるのですけれども、その両輪でとりあえずやってみるということかなと思います。

あと、今最初の出だしは恐らく、新電力の方で参加される方もそんなに多数いっぱいいるわけではないのでA4・3枚でおさまるのかもしれないですけれども、これって、オンゴーイングでどんどん続いていく、これから何年にもわたって、それでどんどんふえていったときに、同封ストラクチャーというのが一体いつまで持続可能な、しかも実用的な方式として維持できるかというのはわからない点もあるので、そういった意味では、その方法についても今後やってみながら考えていくという、要するに、最初のやり方と若干変えていかなければいけない可能性はあるのではないかなとは思いますが。

国民の間でも、卒FITというものが何なのかはだんだんと周知されていくとは思いますが、そうするともうちょっとスムーズに事が進むのではないかなとは思いますが、とりあえず出だしとしては、大量ネットワークの小委員会で議論した方向に沿ったものだと思いますので、この方式でちょっと始めてみるしかないのかなとは個人的には思うところでございます。

○稲垣座長　ありがとうございます。大谷オブザーバー、お願いいたします。

○大谷オブザーバー　ありがとうございます。旧一般電気事業者の小売部門の立場でお話をさせていただきたいと思っております。

旧一般電気事業者の我々としては、卒FITのPRのあり方につきましては、先ほど資料6でありましたように、いろいろとこれまでも一定の取組をやってきたところかなとは考えております。今回ご相談といいますか、展開しているこの取組につきましては、よりお客様が卒FITの電源に関していい選択というか、きちんとした情報をみていただきながら、そういう環境を整えるという意味で非常に重要だと認識しております。

今回の取組につきましては、したがって、我々だけではなく、新電力さん、それに加えて国のほうからも協調して対応していくことを基本にしていきたいと思っております。その中で、やはりお客さんに、先ほどから少し話は出ておりますが、我々も議論している中で心配なところ、今後のスキームづくりでぜひ留意しなければいけないところを3点ほど、繰り返しになりますが、ちょっとお話をしたいと思っております。

まず1点目は、先ほど来の消費者保護についてのところですが、旧一般電気事業者の封筒で送ったものにそうではない皆様の中身が載るということになりますので、今回の取組の目的とか、国、それから新電力、それと我々旧一電がどういう役割で何をしているのかということ、できたら、文書で同封する必要があるのではないかと考えています。

それと、新電力さんの買取メニューの情報を、スペースの問題あるかもしれませんが、わかりにくい説明をしてしまうと誤認されるということになりますので、やはりこれは実施する前に、事前にルールをちょっと決めておく必要があるのではないかと考えています。

2点目は個人情報の扱いについて。繰り返しにはなりますが、お客様から自分の個人情報が不適切に扱われているのではないかと懸念をもたれる方もいらっしゃるのではないかと思いますので、例えば、先ほど申し上げた、国の方の同封する文書の中に個人情報の、不適切ではないというような旨も明記することも一つの方法ではないかと考えております。

それから3つ目ですけれども、これに関しては、やはり準備期間とか費用の負担とか、このあたりをしっかりと詰めさせていただきたいと思っています。実際の通知送付システムとか、それから業務フローのようなものがありますので、その中にどのようにこれの受け取りをしてやっていくのかということが重要になりますので、その準備期間と費用負担のほうはお考えいただいているという前提にはなっておりますが、このあたりも今後の具体的なフレームをつくった中でご相談、決める必要があると考えております。

いずれにしても、本日は大阪ガス様のご説明、案ということで受けとめておりますので、具体的なスキームなど詳細は、皆様の意見を聞いた上で、今後、基本的には事業者間で協議しつつ、国においても、この取組をしっかりご支援、サポートいただくようお願いしたいと考えております。

私からは以上です。

○稲垣座長　　ありがとうございました。それでは、岩船委員、お願いいたします。

○岩船委員　　今のお話、8ページのところです。新電力は、ですから、個人情報を扱わないというのは、ここはわかるのですけれども、それがやはりお客さんに伝わるようにして、新電力には個人情報はいっていないんだよというような情報を何らかお客さんに周知する必要があるかなと思いました。

もう一点、7ページのところで、適用条件で、こういうものを購入した人だけ適用されるのですみたいな情報がここにあるのですけれども、もう一つ、私、メニューの情報をみ

ていて思うのは、1年間だけ補償しますみたいなところ、要するに、適用期間というのをはつきりさせておかないと、2年目以降、すぐ変わりますでは、本来、それと、例えば5年補償、3年補償してくれる人では多分お客さんの信頼感も変わると思いますので、その適用条件のところでのどのくらいその価格が適用されるのかという情報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。2点ありまして、1点目は、7ページの消費者保護についての一定の制約ということでありまして、この制約は旧一電には及ばないのかどうかということを確認したいと思います。

2点目は、3枚の上限についてでありますけれども、希望者は増加していくと。それによってPRの場が少なくなっていくということになりますと、旧一電と新電力との間の競争上の公平さというのがより大きく損なわれますので、草薙先生が言及されたように、3枚の上限を超えて、新電力が費用を負担してチラシを入れるという施策も考えるべきではないかと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、國松オブザーバー。

○國松オブザーバー すみません。私、場違いなのですが、今回のお金というか契約は、事業者が需要家に対してお支払いする、電気料金というのは需要家が事業者に対して払うわけですが、となると何かあるかということ、事業者が買い集めておいて、代金を支払わず、倒産すると。需要家というか、太陽光を設置したところが泣くということが考えられるのですけれども、そういったところを誰が責任とれるのかという議論になってしましますが、例えば一般電気事業者さんのお名前ですらそういったビラが入っていれば、多くの方は一般電気事業者並みに信用ある会社だと思って、一番高いからここに任せよう、代金いつ支払われるのかな、来月、2カ月に1回払いますという形でずうっと払われずに、最後に倒産してしまいましたというパターンというのは往々に想像できるのですけれども、そういったところに対する備えを考えておく必要は、それは需要家の責任かもしれません。需要家というか、太陽光設置者の責任かもしれませんが、考えないといけないのではないかと。

身近なところでいえば、公営の電気事業を多く買って、それが回収できなかった事例が

過去、数年前に発生しました。事業者同士の話なのでよかったわけですがけれども、それが個人、太陽光設置者に及ぶようなことになるという問題になるのかなと思います。お金の流れが電気の支払いとは逆なので、その部分は注意する必要があるのかなと思いました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。それでは、辰巳委員、お願いいたします。

○辰巳委員 多分、国の仕事になるだろうと思いますけれども、今、発電者が買ってもらうという話ばかりに偏っています。その話を中心にやっているから仕方ないのですけれども、本来、卒FITの電気というのはどういうもので、どのような使い方があるか。例えば自分で使うこともあり得るし、だから、選択肢の一つとして小売事業者さんに買ってもらうというのはあるよというちゃんとした説明がないと、逆に、買ってもらうなければいけないのかということも起こり得ると思う。だから、そのまま、先ほどもお話があったけれども、今までのとおり、ほうっておいたって価格はすごく安くなるかもしれないけれども、買って売電した状態のままでもいいのですよとかいう選択肢もあるわけだし、だから、いろんな選択肢があるのをきちんとやはり説明をまずしていただいた上で、新たに買い取りますという事業者もありますので、そういうところも検討の一つだということをお願いいただかないといけないかなと思います。

それで、これは買い取りをしようという事業者の方に質問ですがけれども、電力の自由化のときは、私たちが電力会社さんから自由に選べたから、もしここが嫌だったらこっちにスイッチしますということが可能だったのですけれども、この逆の場合はそういうことも可能なかどうかというのをちょっと伺いたいなど。今までちょっと考えてもいなかったのですけれども、今回こういうところと契約したけれども、また新しい情報でこっちのほうが高いというのがわかったときに、ではそっちにスイッチしますよということがあり得るかどうか。もしあり得るのなら、それに対しての、さっきのガスの話でないですがけれども、罰金みたいなものもあるのかもしれないし、ちょっとわかりませんが、そんなことをどのように考えればいいのかというのが、質問も含めてです。よろしくお願ひします。

○稲垣座長 後ほどまた。それでは、松村委員、お願いします。

○松村委員 まず、今回の協議会というのは、ある意味で自主的な取組で、いろんな広告の体裁のようなものについても制約するというのはある意味の自主規制だと認識してい

ます。したがって、これを監視等委員会が何かいうとか、そのようなことではなく、明らかに変だとか、明らかに消費者の誤認招きそうなものを自主的に排除するということなのであって、これで全部何もかも対応するなんて、国の機関でないのだから、倒産の可能性はあるではないとか、そのようなたぐいのことまでどんどんハードルを上げていったら、本当に一つ間違えればカルテル機関になりかねない。買えるところを相当に制約してということになりかねないので、そのバランスは十分考えていただきたい。

それで、消費者の保護ということからいうと、物すごく極端なことをいうと、電力の自由化のときとかは、もうこれからは新電力に切りかえないと停電してしまいますよ、だからうちと契約しなさいとか、本当にそういう詐欺まがいのこととかいっぱい出てきたり、あるいは今回のケースでいうと、もう売れなくなりますよと、だから、蓄電池備えないと無駄になりますよとかいって蓄電池売り込もうとか、そのような悪質なものというのが本当に出てきかねないので、そのようなものはもちろん排除しますということは出てきているわけですが、消費者にとってほんの少しでも害になりそうなものを全部除くなどということが自主規制の期間でできるわけがないので、本当に具体的に心配なことがあるのだとすれば、それは国とかにある程度関与してもらおうということを考えなければいけないし、そこまでいってしまうと、むしろよりよい条件で買い取るというような競争を制約しかねないということは十分考えていただきたい。消費者の保護というのはもちろん重要だということはあるのですが、物すごい詐欺まがいのものを排除することがまず第一に出てきているのだらうと思います。

次に契約期間なのですけれども、これも余り長過ぎるとか、一旦結んで違約金が高過ぎるとかいうのは、一般論としてとてもまずいことなので、その一般的なルールの適用というのも当然あるのだらう。したがって、常識の範囲というものの制約はあると思うのですが、それ以上どれだけ制約するのかというのはケース・バイ・ケースということになるのだと思います。

その点で、既にここにかかる前に別のところ、エネ庁のところの整理で、旧一般電気事業者さんは圧倒的に有利な立場に立っているので、最初の契約に関しては違約金をつけない格好で契約してくださいと。つまり、いつでも切りかえられる、そういう格好にしてくださいという格好になっているはずですよ。

これがもう既に通知とかいうのが始まっていてということだとすると、本当に1年だけでいいのでしょうか。ここの対応がおくれたということがあったとすれば、その期間とい

うのは当然延びなければいけないのでしょうかとかいうことは、そういうたぐいで、いつまでもこの協議というのが長引いた結果として対応がおくれたということがあったとすると、2年とか3年とか4年とかいうのに関しても、ずうっと違約金なしよと、自由に移れるということにしてくださいねという格好になるのだらうと思います。その点については別の委員会で議論するのか、ここで議論するのかは別として、そういう選択肢があるということとは私たちは認識した上で現在の対応を考えればよいかと思います。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員 1点質問と1点コメントがあるのですが、この連絡会の法的な位置づけというのは、当然自主的な組織だと思うのですが、ある新電力がこの連絡会には入りたくない、しかし、私のチラシも同封してほしいとかいった場合にはどうなるのか。この連絡会に入らなければチラシの同封とか受けられないのかみたいなことを考えると、もしこの連絡会でないとチラシは配れないという状況だったとすると、相当にこのA4・3枚の扱いであるとか、内部のルール、特に費用負担ルールであったり、この掲載のルール、こういうものが公平性が問われるかなと考えています。連絡会の運営がフェアでないと感じて、別に動きたいという事業者が出てきたらどうするのかということはどうのように考えていらっしゃるのかという質問が1点。

もう一つはコメントですけれども、旧一般電気事業者のところと契約を仮に結んだとすると、行動経済学でいうデフォルトバイアスというのですか、一々切りかえるのは手間がかかるけれども、現状維持だったら余り手間がかからないということもあり得ると思うので、ぜひそこがフェアに、ニュートラルになるように取り組んでいただきたいと思うのですが、その際に注意点なのですけれども、A4・3枚という限定を行った場合に、例えばそこに載せたいとってきた新電力の皆さんをフェアに扱おうとし過ぎて、非常に細かい文字で大量の会社の名前だけはずらっと並んでいるようなものがA4・3枚分送られてきたとしても、多分、皆さん、その細かい字のものはみないでおしまいになってしまうと思うので、どういう形でこのA4・3枚という限定が、されないという方向も考えられるかもしれないですけれども、A4・3枚という表裏限定があったとしたときに、そのスペースをどう使うのが実質的に選択しやすいものであるのかみたいなことをきっちり考えて仕組みづくりをしていただきたいと思っています。

以上です。

○稲垣座長　それでは、ご意見いただきましたので、まずは植田さんのほうから、今までのお話を踏まえた今後のことですね、それから次に、黒田室長からお願いいたします。

○植田オブザーバー　ご意見、ご質問いろいろありがとうございます。これは松村先生おっしゃったとおり、完全に自主的な取組でございます。また、今、安藤先生からご指摘あったようなところまで実際にまだ検討が進んでいないというのは実態でございますので、こちらは引き続き、旧一電各社様、それから、場合によっては委員会の事務局様とも相談させていただきながら、細かい運用なんかも考えていきたいと思っております。

以上です。

○黒田取引制度企画室長　いろいろとご意見いただきましてありがとうございました。大橋委員から、これはそもそも国がやるべきものではないかというようなご意見もいただいたところですが、実際の状況としては、国としても最新の需要家の情報をもっていないというのがありまして、そういう意味では、旧一電さんの個別通知に頼らざるを得ないというところが実質的にはあるというところではあります。

ただ、そういった意味で、今回のスキームをご提案いただいているということではあるのですが、確かに消費者からみると、いきなり旧一電さんの通知に新電力さんのチラシが入っているというのは不自然であるというところもありますので、これまで何名かの方にいただいた、国として、今回の趣旨ですとか、また今回の経緯として国の審議会で報告されているといったような事情、それから個人情報の保護に関してもこういった留意がされているといった趣旨紙のようなものについては、経産省からもお知らせという形で入れていくようなことも今後検討していきたいと思っておりますし、場合によっては、個人情報保護に関する当局との確認とかそういったところも入ってやっていきたいと思っております。

その他もいろいろとご意見いただきましたので、引き続き適切なサポートをさせていただいて対応させていただければと思っております。

○佐藤事務局長　ちょっと補足しますと、これは4者がやられるということを前提で、フィージブルだと思って報告させていただいたので、さっき、大阪ガスの方からもありますけれども、すぐくふえたりしたらまた考えるということだと思いますので、非常に事業者がふえたりしたら、それは確かに3枚でどうしようもないとかいうことがあると思いますが、あくまで、この4者がやられた取組で、今、報告させていただいたようなやつだと、先生方に報告していただいて議論していただくのにたえるかなと思ってやったという

ことであります。

あと、松村先生もおっしゃっていたように、この4者の方がつくられるチラシだけみるということになりますと、今でも一般電気事業者の方はいろいろチラシをつくられて、もう売られているわけですが、それは全然みないのに、この4者だけ詰めまくるとするのは明らかにおかしいような気がしますので、もちろん、必要最小限というか、ぜひ監視等委員会でもみてくださいというならあると思いますが、こちらからいろいろ口出すとか、それはむしろ一般電気事業者の小売の方は全てお任せして、この4者の人だけは信用しないみたいな形になってしまうのもどうかと思いますので、適切な対応をしていきたいと思えます。

以上です。

○稲垣座長　それでは、本件については、まずは関係事業者の皆様においては、本日の議論を踏まえて、また適切な取組をさらに進めていただきたいと思います。また、事務局においては、法的な枠組み、その限界を踏まえつつ、関係部署、それから関係事業者と連携を密にして、よりよい方向へ進んでいただくというふうに進めていただけたらと思えます。

それでは、最後の議題に進みたいと思えます。議題（5）について、事務局からの説明をお願いいたします。

○黒田取引制度企画室長　資料8「小売市場重点モニタリング」についてというところでございます。

3ページをごらんいただければと思えます。こちらは一度、5月の制度設計でご議論いただきまして、制度の趣旨としまして、電力小売市場における競争状況の把握ですとか販売行為の把握、電源アクセスに関する政策の判断材料に資するといったようなモニタリング制度の趣旨についてはおおむねご賛同いただいたという理解をしてございまして、他方で、今後の検討を進めていくに当たっては、事業者負担の考慮ですとかモニタリングの実効性に対する意見をいただいたというところでございます。

今回は、そうした前回のご議論も踏まえて、小売市場重点モニタリングという仕組みについて、より詳細な検討をいただきたいと思いますと思っておりますのでございます。

参考資料を飛ばしていただいて、9ページにお進みいただければと思えます。「小売市場重点モニタリング実施の流れ」ということで、まず、箱に「当面の対応として」と書かせていただいて、当然、今後の状況に応じまして変更ですとか追加の対応ということもあり

得べしということではございますが、まずは、小売市場重点モニタリングを実施するに当たっては以下の流れにより運用することとしてはどうかということでございます。

下に図を書かせていただいておりますけれども、監視等委員会、それから市場で競争する競争者、モニタリング対象事業者の3者がございまして、まず、モニタリング対象事業者の小売の価格情報等を競争者の方から申告をいただく。その申告情報につき、監視等委員会で内容確認いたしまして、必要に応じて重点調査、ヒアリングを実施し、結果について分析・公表に活用していくということを考えておるところでございます。

それから、箱の2つ目のポツでございますけれども、今回の重点モニタリングにつきましては、小売市場の競争状況を確認する観点から重点的に実施するというもので、これに限らず、各事業者が監視等委員会に対し個別案件等について情報提供するということについては、従前どおり、何ら妨げられるものではないということを確認的に書かせていただいております。

それから、10ページに進んでいただきまして、まず、「重点モニタリングの対象者について」ということでございます。こちらにつきましては、前回のご議論を踏まえまして、事業者の負担ですとか、あと、小売市場における競争に相当程度の影響性を有する者ということのカバーする観点から、以下のいずれかに該当する事業者を対象としてはどうかと考えてございます。

まず、①につきまして当該エリアの旧一般電気事業者、②といたしまして、当該エリアの旧一般電気事業者の関係会社、具体的には出資比率20%以上の会社でございます。③でございます、上記にかかわらずということで、特高/高圧/低圧のいずれかの電圧区分において、エリアシェア、契約口数、もしくは販売電力量ベースで5%以上に該当する小売電気事業者を対象とする。③については新電力も対象となるということでございます。

ちなみに、5%といたしますのは、経過措置料金専門会合において有力な競争者としての目安として使った数字でございます。

12ページに進んでいただきまして、内容②の「重点モニタリングの対象となる小売価格の考え方」でございます。対象となる契約については、卸市場価格を基準とし、それを下回るものを基本とするということにつきましては、前回会合においてもおおむねご賛同をいただいたところでございます。

具体的な基準でございますが、4行目に書いてございます、直前1年間の取引所エリアプライス平均以下としてはどうかと考えてございまして、※1で、より具体的には、直近

12カ月の平均ということで、1カ月ごとに洗い替えていくようなことを今想定しているところでございます。

それから、燃調の取り扱い別にあるのですが、託送料金を除いたモニタリング対象価格が前年のエリアプライス以下のものを対象としていくという考え方でございます。

また、※2のところ、基本的には基本料金も考慮した総合単価によって比較することとございますので、基本料金のみ大幅に値引いているような事例であっても、これにより総合単価がエリアプライス以下になる場合には今回のスキームの対象になるということを考えてございます。

それから、14ページで、「重点モニタリングの調査対象を把握する方法」でございます。前のご議論におきましては、業務効率性等の観点から、申告ベースでのモニタリングが適当ではないかのご意見をいただいたということ踏まえまして、当面の対応としてということとございますが、重点モニタリングの対象とする案件は、モニタリング対象事業者の競争者からの情報提供をもとに把握することとしてはどうかという案としてございます。

また、小売価格の要件に該当しない場合の考え方でございますが、小売価格の要件、エリアプライス平均以下に該当しない場合であっても、例えば不当に高額な違約金を伴う長期契約など競争政策上の懸念となり得る行為が存在する可能性が考えられますので、こうした行為が疑われる場合、もしくは本モニタリングスキーム以外の経路であっても情報提供された場合には、要件に該当しないものであっても、必要に応じて事業者等に対して調査等を実施すると。これは従前と同様ということとございます。

それから15ページにいていただきまして、内容④の「競争者からの申告時に提供いただく情報」でございます。競争者から情報提供いただく際には、重点調査（ヒアリング）を効率的かつ効果的に実施する観点から、以下のような情報が可能な限り具体的に提供されることが望ましいと考えてございます。

パターン①と②を書いてございまして、①については、モニタリング対象者の入札価格の情報ということで、基本料金、従量料金等々の情報を提供いただくということを想定してございます。なかなかモニタリング対象者自体の価格情報が得られないという場合であっても、パターン②ということで、その競争者の方がどういう提案、取引条件を提案したところ、そことモニタリング対象者の差異がどの程度あるか、例えばさらに1割程度安かったとか、そのような合わせ技のような情報であっても、情報提供として受け付けていく

こととしてはどうかと考えているところでございます。

それから、最後、16ページで、⑤の「重点調査における確認事項」でございます。こちら、ヒアリングの項目ということでございますが、対象となった案件につきましては、卸市場価格以下に小売価格を設定することの経済合理性等を中心にヒアリングを実施することとしてはどうか。

例えば需要実態ですとか取引条件を踏まえた小売価格設定の考え方、電源調達の情報、社内取引価格の設定の状況等ヒアリングすることが考えられるということで、個別案件の事情等を踏まえて、必要に応じ当局として対象事業者に対し指導を実施することも考えられるところでございます。

⑥の「結果の分析・公表」ということで、こういったモニタリングの趣旨も踏まえまして、本モニタリングで得られた情報については、今後、小売市場の競争状況等を整理・分析し、当専門会合に報告させていただきたいと考えてございます。

また、※2ということで、BL市場への供出価格の妥当性を確認するといった観点からも分析等を行うことも想定しているところでございます。

加えて、半期に1回程度の頻度で申告・指導の件数ですとか、その情報提供内容の要約等を公表するとしてはどうかと考えているところでございます。

私からは以上になります。

○稲垣座長　ありがとうございます。それでは、ただいまのご説明について、皆さんからご意見を賜りたいと思います。ネームプレートを立ててお願いいたします。

松村委員、お願いいたします。

○松村委員　ちょっとコメントする前に、質問、内容の確認をさせてください。スライド9のところで、競争者から小売価格情報等、前年エリアプライス以下の案件を申告してもらおうというのは、これはライバルがつけている価格を競争者に申告してもらおうということですか。

○黒田取引制度企画室長　おっしゃるとおりでございまして、需要家とのやりとりの中でこうした情報を得た場合に、そういった情報を共有していただくということを想定してございます。

○松村委員　イメージだということは、これが唯一のルートということですか。ほかのことも考えているということですか。つまり、価格の情報を出すのは競争者だけですか。

○黒田取引制度企画室長　そういう意味では、当面の対応としてということで、今後、

当然、その変更ですとか追加の対応といったことは想定されるということではございますが、まずは、前回までの議論を踏まえてこうした形で対応してはどうかという案でございます。

○松村委員　質問2つあるといたのですが、予想外の答えだったので、まずコメントというか、意見をいわせてください。私、全く問題外だと思います。こんなやり方。つまり、これは競争者にライバルがどんな価格をつけているのかというのを調べろとされているわけで、対応してもらうためにはそうしろとされているわけですよ。それは、ライバルの価格と自分の価格を共有するなんていうのは、1つ間違えばカルテルを誘発しかねない行動というのを積極的に監視等委員会がやってくれとっているということにかなり近い状況になりかねない。もちろん、営業するときにライバルがどんな価格をつけているのかということ調べるというのは、自然体の営業活動としてあることなのだけれども、この重要なモニタリングをするために、ライバルの価格というのを積極的に情報を収集し、それで結果的に共有する格好になり、それを申告してくれというのはちょっとどうかしているのではないか。議論として、今までの議論を踏まえてということを行ったとして、もしこれを念頭に置いて発言したとすれば、むしろ議論した人のほうがどうかしているのではないかと私は思います。

ただ、これは当然自分たちがつけている価格というのがあり、ライバルの価格はわからないのだけれども、これ、とられちゃったと、これはどう考えてもおかしいのではないかと、これ、相当怪しいのではないかとこのことをキックオフとして調べるということは確かにあったかもしれない。それがすごく変だとは思わないけれども、何で競争者から価格の情報を得て、これで調べるなんていうような発想になってしまうのか。案件としては、これが怪しいということになったら、価格の情報は当然、モニタリング対象者から出してもらうということでないとおかしいのではないかと私は思います。

しつこいようですが、価格の情報についてある程度知っていると、そのようなものしか扱わないのだとすると、それは相当に変なスキームだと思うので、私は、もし今のようなことだとすると、ちょっと問題外なのではないかとまず思いました。

次に、これはもう一回質問に戻って申しわけないのですが、B L電源市場対応については別途検討ということは、このスキームとは別に、B L電源市場の価格というのの妥当性は当然に調べるけれども、これはそれ以外のことというので、B L電源市場の状況がどうであろうとやるものというのを提案したというだけであって、B L電源市場に対応するも

のは別途出てくるということでしょうか。でも、B L電源市場ってもう目の前に迫っているのですけれども、これからのんびり考えて対応するということなのではないでしょうか。

今回出てきたスキームからすると、エリアプライスというのがあって、そこから託送料を引いて、ひょっとしたら燃調の部分というのにも考慮するのかもしれないけれども、それを下回っているようなものは明らかにおかしいので調べますと、そういうことだとすると、B L電源市場ならエリアプライスに対応するようなものとして、エリアプライスってこれで見るということはあってもいいと思うのですけれども、入札価格って当然出てくるわけですね。入札価格から託送料を引いて、ひょっとして燃調の調整の部分もあるのかもしれませんが、それを下回るなんていうのも当然に同じスキームで見られると思うのですけれども、これからのろのろ考えていくというのはどういうことなのか。

それから、次にコメントですけれども、これ、一つのスキームというので競争者からの申告というのはいいかもしれないけれども、例えば公共入札とかいうので、実際に旧一般電気事業者が落札したものだというのが多くあるわけですよ。それらについては価格の情報って当然とれるはずだと思うのだけれども、それはすぐに同じことできると思うのですけれども、何でそのようなものをこれでチェックするという発想が出てこないのかというのをとても不思議に思いました。

以上です。

○佐藤事務局長　　ちょっと私からお答えさせていただくと、まず、当面で、競争者の方というか、新電力も含めた事業者の方から申告して、余りに低いやつがあるのでチェックしてくれという要望があったからまずやるということでありまして、それで、先生がおっしゃっているように、いろんなことと比較というのは当然考えておりますが、まず、これをやってくれといわれたのでやるということでありまして、さまざまな委員会等で例の内部補助みたいな問題がありますから、相当膨大になるのはよくわかっておりまして、必ずやります。まさに先生がおっしゃったように、コソで、ほかのものはやらないということもありませんし、あと、B L電源市場のやつはまさに間近にある問題ですが、どういう価格になっているかわからないということもあるのであのように書かせていただきましたが、当然念頭に入れまして、今後やらなければいけない膨大な作業があると思いますが、きちんと一つ一つ対応したいと思います。要望があって、これはまずやってくれということなので、当面の対応として出したという整理であります。

○松村委員　　わかりました。今の回答なら十分納得するのですが、つまり、競争者に価

格の情報を出せとっているわけでないのですよね。これは怪しいから調べてくれといわれて、価格の情報はそこから直ちにその対象者から聞くということなわけですよね。したがって、これは要件としてエリアプライスからみて怪しい価格だという情報をつかんでいるということを要件にして、それで受け付けるということを絶対しないでいただきたい。そうすると、このやり方だと、ある意味で相当に怪しいというだけで当然スタートすることになるので、膨大な数になるということは当然予想されるわけですが、それについては覚悟の上だということは今伺ったので、納得しました。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。ほかの委員の方。草薙委員、お願いいたします。

○草薙委員 ありがとうございます。私からは、16ページ、一番最後の内容⑥につきまして、1点要望させていただきます。

内容⑥「結果の分析・公表」の1つ目のポツの※印1番ですね。こちらのほうに、実施時期・頻度のことが書かれております。「モニタリングを通じた案件の蓄積状況等も踏まえながら、引き続き検討」とございますけれども、たしか卸のモニタリングのほうは四半期ごと、すなわち、3カ月に1度みさせていただいていたかと思っております。それを念頭に置きますと、卸と小売をあわせてみさせていただくということが可能であれば、比較などしつつ、全体として市場で何が起こっているのかということの理解、あるいは把握というものが進むということが考えられますので、3カ月に1度といった頻度も候補に含めて検討を進めていただければ幸いです。

以上です。

○稲垣座長 ありがとうございます。大谷オブザーバー、お願いいたします。

○大谷オブザーバー ありがとうございます。今回、重点モニタリングの対象者、それから価格の考え方など、いろいろと整理いただきまして、ありがとうございます。事業者としても、仮に競争者の申告を受けて調査対象になったような場合につきましては、対象となった小売の価格などしっかりと合理性など説明をして真摯に対応してまいりたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

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 内容について特に大きなコメントはなくて、有力な事業者、5%で捉えるというのも、他の経過料金措置のところでも5%でやっているのであれば、同様の形で5%

で行うということで了解いたしました。まだほかのときのパーセンテージに比べると結構低い気がするのですが、10とかにすると事業者がほとんどひっかかってこないということでしたので、意味のあるモニタリングプロセスにするために5にする必要があるということで、理解いたしました。

1個質問ですけれども、これは任意の調査だと理解しているのですが、任意調査として行うということだと思いますけれども、15ページのところで、競争者から申告があると、対象の需要家は誰なのかというのは、恐らくこのパターン②のときも、需要家名というのは最低限わかっているのではないかなど。別にある需要家に対して提案して、これで負けるはずないのに負けてしまったというときにパターン②で来るのだと思いますけれども、需要家名というのは入ってくるのですけれども、松村先生がおっしゃっているのと似たような懸念は、パターン①というのを全部競争者が知っているということはちょっと考えにくいなと思ったのですけどね。これを知ろうと思ったら、どんな提案があったのですかというのをお客さんに聞いて、お客さんからそれを聞くというやりとりが発生することになって、これはコンペティターの、事実上、世の中の取引の中で知ることあるとは思いますが、それを何か積極的に全部この情報をとるということをエンカレッジしてしまっているような側面があるなというのは私も若干違和感を感じた点ではあるのです。なので、ご質問は、このヒアリング調査の過程で需要家に直接委員会のほうがコンタクトして、それで確認されるのですかね。こういった形で、この申告があつてから、最後、これが不適切な行為だと判断する、最後の結論に至るところの調査をするのがちょっとわからなかったもので、どういうプロセスを想定されているかお伺いできればと思いました。

○稲垣座長 後ほどまとめて聞きたいと思います。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。この重点モニタリングについては、私自身は、賛成か反対かといわれると、賛成でもないという立場をずっととっていたのですが、結局、価格がエリアプライスを下回らないようにするというふうな行動を皆さんとるのだと思いますけれども、考え方としてはコストプラスみたいな考え方で価格がつけられるべきだという一つのフィロソフィが背景にあるのだと思います。これは、差別的な販売とかそういう話が背景として議論にあったので、その対応としてこういうことをやることというのは十分理解しているつもりではあるのですが、他方で、これからいろいろ、電気事業の事業者さん、どのようなことをやられるかわからないですが、それによっては、価格というのは非常にクリエイティブなつけ方というのも実はできる世界ではあ

るので、電気事業だけで閉じた世界でビジネスやる必要は必ずしもないのだと思います。逆に、こうしたモニタリングはそうした世界に彼らを閉じ込めるようなことがあってはいけないのかなという気も他方でしています。

そういうことでいうと、当面の対応として、この重点モニタリングはやっていくというのは構わないのですが、これはちょっと期限を設けていただいて、それを適宜見直すような仕組みも同時に入れてもらったほうがいいのかなと。延々とこれをやり続けて、根っこで入ってしまうと、いつまでたっても価格のつけ方というのは一定程度のルールに従うしかないという感じは、多分余り国民としてもよろしくないような気もするし、そのようなちょっと懸念をもっているものですから、現状、そうした取組はないことを前提にしてこういうことをやられるということなので、ちょっとそうしたところも見据えていただければなと思っています。

○稲垣座長 ありがとうございます。松村委員、お願いいたします。

○松村委員 何度も申しわけありません。これはほかの委員会とも関連していて、さまざまな改革の結果として、内部相互補助があったときの小売市場に与える悪影響というのがだんだん深刻になってくるような市場というのが次々と立ち上がってきているわけですよ。例えば非化石市場とかいうのでもさんざん議論が出てきたわけですが、あれで利益が出てくる会社というのが当然あり得る。だけど、それは非化石の電源をそれでインセンティブを与えて投資するということによって、電源の投資を促したいと思っていたのにもかかわらず、普通に経済行動していれば、普通に利潤最大化していればそのようになるはずだけれども、そうでなくて、そこで出てきた利益というのを全部小売の競争につぎ込んで、一時的に安くして、それで競争者を全部駆逐してから値上げしましょうなんていうことにされると、そのようなピースミルでみればいい改革になり得たものが市場を破壊してしまうという方向になりかねないということを新電力も繰り返し繰り返し懸念を表明しているわけですよ。

それから、B L電源市場というのでも、これがむしろ価格を低くし過ぎるということの懸念というよりは、そもそも売り札の価格が高過ぎるのではないのというのに対して、旧一般電気事業者側、あるいは抛出する側というのは、自社のお客さんに対してはちゃんと固定費を請求しているのにもかかわらず、新電力に売るときには固定費とかいうのを回収できないなんておかしいでしょう。その逆の差別なんていうのが出てきたらおかしいでしょうということでいろんな制度が設計されてきているのだけれども、だとすると、

自社のお客さんに売っているという価格とコンシステントなものでないとおかしいですよ
ねということで、それに対して十分な監視というのがあるからこそ売値というのが無体に
高くないということは十分期待されているのにもかかわらず、エネ庁の側の監視では、
ある意味で平均的な価格というのしかみないから、相当にエフェクティブな監視というの
は難しい。

それで、監視等委員会に対しては相当に強い期待というのがあるって、ここが最後のとり
でだと、ここがちゃんと監視してくれるという信頼があるからこそ、無体に高い価格にな
らないのではないかとということが期待されているのにもかかわらず、ここがゆるゆるにな
ってしまうと本当にB L電源市場まで機能しなくなってしまって、その結果として、コン
ペティティブなマーケットをつくるということに関しても、期待した役割を果たさないか
もしれない。そのことについては、ここに関してすごく強い期待が抱かれているというこ
とは十分承知の上で、ぜひともインテンシブな監視というのをしていただきたい。

その意味でいうと、カテゴリーというので、5%というところが、経過措置料金のとこ
ろから引いて出てきたというのに関しては、私は強い違和感というのをもっています。こ
れは有力なコンペティターとみなし得る、そういう可能性があるものということで5%と
いうのが出てきたというわけですが、もともと内部相互補助というのがすごく懸念されて
いるのは、発電市場で圧倒的にドミナントなそれぞれのエリアでポジションにあり、自分
がもっているということもあるし、長期契約で囲い込んでいるということもあるけれど、
圧倒的にドミナントなポジションにある人がそういうことをするのではないかという懸念
に対して、コンペティターになる可能性がある人を同じ基準でみるのというのは明らかに
変だと思います。

そういう意味でいうと、さっきいった卸市場のところは本当にまともに機能しているの
かどうかというのをみるとかいうことだとすると、恐らく5%のカテゴリーの人ではない
のではないかとということで、5%のカテゴリーの人とそうでないカテゴリーの人がみるポ
イントが大分違うのではないかと思います。5%の人というのはある意味で、本当に不当
廉売のようなことに関する懸念として、それでもそこを一切外すっておかしいですよ、
旧一般電気事業者だけみるというのはいかにも変ですよということが入るといのはわ
かると思うのですけれども、旧一般電気事業者として出てくるカテゴリーのところは、発
電市場における支配力をてこにして小売市場までモノポライズしていないかという懸念で
もみられているということから考えると、おのずからみるポイントというのは違ってくる。

したがって、カテゴリ③のところでは問題にならないようなところでも、ほかのカテゴリでは問題になることがあり得るのだということは十分した上で、つまり、それは発電市場でちゃんとした利益を稼ぎ、それで再投資するということの方向に沿っていないことをしていないかということをごひみていただきたい。

大橋委員が、これ、未来永劫ということでしたとすると、③のところ为重点になるとすると、恐らく未来永劫続くと思うのですよね。5%のマーケットシェアをもっている事業者が1社もいなくなるという世界って未来永劫出てこないような気がするのですが、そういう意味での支配的な事業者がいなくなるという世界は将来あり得ると思うので、そのときには、内部相互補助というのを強く監視するようなモニタリングは不要になるということはあると思うのですけれども、そういう意味からいっても、③のカテゴリとそれ以外のカテゴリというのはちゃんと区別した上でみていただきたい。

それから、先ほどもいって、もう一回繰り返して申しわけないのですが、公共入札のところは価格はもうはっきりみえているので、その価格とBLの価格というのはインコンシステントであるということであれば、直ちに相当にインテンシブにみていただきたいということをごひお願いします。

BL電源市場についてしつこくいって申しわけないのですが、もし仮に市場が開いて、売れ残るような高い価格で札を入れたというところがあったとして、売れ残った原因というのが買い方のほうの買い手が相当制限されているので、そこがもう強烈に安い値段で売れた結果として売れ残るということではなく、相当高い売り札だったとして売れ残ったということがあったとすると、その会社の発電部門というのは物すごく競争力が低いということの意味しているわけです。その物すごく低い競争力の事業者からその小売部門は大半電源を調達しているのにもかかわらず、依然として産業用の電気について高いシェアを維持し続けるということがあったとすると、それは相当異様なことが起こっているということで、それは入れた札の価格が高過ぎるのか、それとも不当な廉売というので、ほかのところの利益で帳尻を合わせているのか、何か変なことが起こっている可能性が相当高いので、そのような事業者については、このスキームではなく、それこそ全件価格を申告させるとか、あるいは全件が言い過ぎだとすれば、低いところから何%分は申告させるだとかというようなことも含めてぜひ考えていただきたい。

ただ、これはまだ売り札、市場を開いていない段階でいうのは言い過ぎだということはあるかもしれない。本当は全ての会社が合理的な価格というので入れている。実際に全部

売れてしまって、価格のほうは買い手のビッドで決まったなんていうことになればこんなこという必要はないわけですが、売れ残ったなどということに直面したときには、もう速やかにその対策というのを考えていただきたい。

以上です。

○佐藤事務局長　まさに、いろいろおっしゃっていただきましたけれども、この小売重点モニタリングは、当面の間ということでこれでやらせていただいて、先ほど申し上げましたように、内部補助は極めて重要な問題だと思っておりますし、今、先生がおっしゃったように、ほかの市場の存立にもかかわるような問題ですので、何らか、必ずやらせていただきますので、それは別途、対象をどうするかということも含めて、この場もあるかもしれませんが、それはきちんと報告、相談、議論をさせていただきたいと思っております。あと、特にB L電源市場、これは始まりますので、これに関しては、当然小売市場重点モニタリングと完全に一緒ではないのは我々も承知しておりますので、強い期待があるとおっしゃっていただきましたが、期待を裏切らないような形できちんとみていきたいと思っております。

以上です。

○稲垣座長　それでは、皆さんよろしいですか。

野崎オブザーバー、お願いします。

○野崎オブザーバー　個別の議論にちょっと立ち戻ってしまって恐縮ですが、モニタリングの対象者と、それから価格について少し意見を申し述べさせていただきたいと思います。

この5%の基準として、契約口数ベースでやるか販売電力量ベースでやるかというところ、あるいはどちらかにするというような議論がございましたけれども、契約口数ベースというのは、この基準を特高とか高压に直接当てはめるといときには少し注意が必要であると考えておまして、特に特高の場合に顕著ではございますけれども、需要家ごとの規模のばらつきが非常に大きく、また超大口のお客様につきましては、旧一電様が独占的に供給している場合というのも十分考えられると考えておりますので、契約口数ベースでいきますと市場シェアの実態が正確に反映されないということを非常に危惧しているということでございます。

このような観点からみまして、特に低圧以外の領域では、契約口数ベースではなくて、販売電力量ベースのエリアシェアとすることが適当ではないかなと考えておりますので、

ぜひともご検討をお願いいたしたいというところでは、

それから、12ページのモニタリング対象となる小売価格に関してでございますけれども、基本料金につきましては、資料にも記載されておりますけれども、値上げの効果というのが非常に需要家にわかりやすいということがございまして、特定の事業者さんが他社の追随できないような大幅な基本料金の値引きをするという事例があると伺っております。ですので、ご提案のとおり、基本料金を考慮した小売価格でのモニタリングをぜひともお願いしたいところでございます。

ただ、一方、基本料金を考慮した場合には、特に負荷率の低いお客様の場合には、ご案内のとおり、キロワットアワー当たりの基本料金というのは高くなりまして、基本料金の値引き後の単価であってもエリアプライスを下回らないということが十分にあり得ることだと考えておりますので、14ページのほうに、価格要件に該当しない場合の考え方というのを記載していただいておりますけれども、基本料金の大幅値下げが個別案件として申告された場合というのもぜひ、この場合にはエリアプライスを下回らない場合でも事業者等に対して調査等を実施するという事を14ページに追加していただくことを提案させて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した。それでは、事務局から。

○黒田取引制度企画室長　　ありがとうございました。まず、個別に幾つかご質問いただいた点についてお答えさせていただければと思います。

新川委員から、実際、申告ベースで挙がってきたもの、需要家にヒアリングするのかわというご質問がありましたが、基本的にはヒアリングがモニタリング対象事業者に対してするという事を基本にはしているということでございますが、詳細についてはまた今後検討していきたいと思っております。

それから、最後に野崎オブザーバーから、口数ベースか販売電力量ベースかという話がございましたが、現状の案といたしましては、10ページの③のところでございますが、契約口数ベースまたは販売電力量ベースということで、どちらかで5%超えれば対象にするという案にしておりますので、そういった意味では広く対象をとれるようにしているということでございます。

それから、内容についてもいろいろとご指摘等いただいております。松村先生からも、カテゴリーの①②③でそれぞれみることも違うのではないかとというようなご

指摘もいただきましたし、公共入札の話等もいただきましたので、そういった具体的にいただいた点も踏まえて、今後実際に詳細検討する際に取り入れていきたいと思っております。

以上です。

○稲垣座長　それでは、本件については、事務局案のモニタリングの開始についてはもう皆様のご同意を得たと。本日は、その開始に当たってのさまざまな工夫、それから、今後のスコープ、さまざまな点についてご示唆をいただきました。ということで、当面、この事務局の提案でまずはこれを始めると。これと並行して、本日いただいたご意見について事務局で検討していただいて、次回以降、できるだけ早くこの場で再度議論して、より充実したものとしていくこととしたいと思います。

それでは、事務局においてはただいまの方針で進めていただきますようお願いいたします。本日予定していた議事は以上でございます。議事進行を事務局にお返しいたします。

○恒藤総務課長　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。

本日は長時間どうもありがとうございました。これで第40回制度設計専門会合を終了いたします。

——了——