

# 小売電気事業者に対する業務改善命令及び 旧一般電気事業者の域外進出に係る対応について

2023年10月31日（火）

第90回 制度設計専門会合  
事務局提出資料



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

# 本日の御議論

- カルテル事案に関連して経済産業大臣から小売電気事業者に対して行われた業務改善命令について、改善計画とチェックポイントとの照合結果を、前回会合（第89回）で御報告した。
- また、カルテル事案をきっかけとして、旧一般電気事業者（以下「旧一電」という。）に対し、域外進出のこれまでの状況及び今後の域外進出の障害として認識している事項についてヒアリングを実施したところ、その内容について、前回会合（第89回）で御報告した。
- 本日は、①業務改善命令について、本年10月13日（金）に、電力・ガス取引監視等委員会で実施した各事業者の社長との面談結果を御報告するとともに、②域外進出に向けて検討すべき論点と今後の方向性について、御議論いただきたい。

# 1. 前回の御議論

## 2. 業務改善命令に係る面談結果

## 3. 域外進出に係る検討

## 今後の対応（業務改善命令関連）

- 改善計画の内容について、各事業者の社内規程等も踏まえつつ、チェックポイントと照合した結果、現時点で明らかに不足と考えられる点は見受けられなかった。
- 一方、特に以下の点については、今後実施する予定としている事業者が多いとともに、社内規程等の整備のみでなく、着実に実施されることが重要である。
  - ✓ 改善計画（接触ルールを含む）に関する内部監査、外部人材を構成員の過半数に含む組織体による把握・評価（その提言等を踏まえた取締役会等における検討状況を含む）
  - ✓ 重要会議のモニタリングの実施
  - ✓ 社内における研修等の実施
- そのため、今後1年間を「集中改善期間」とし、委員会でフォローアップを行っていく方針である。
- その際、改善計画を提出した各事業者の社長と委員会（委員長・委員）との面談・意見交換の機会を設け、どのように計画を実行していくのかなどを確認する予定である。また、改善計画に織り込まれた各項目が、実効性をもって実施されているか、実地確認なども行う方針である。

## 【総論】

- 旧一電の域外進出の割合は、関連会社を含めても、全国平均で約3.5%に留まっている。
- 域外進出に当たっての障害として、一義的には域外における新規需要の獲得が課題となっているが、これに関連して、例えば、営業活動では「自エリア外での知名度の低さ」や「人的リソースの制約」、電源調達では「卸価格と小売価格の逆転」などが課題として挙げられた。

## 【営業活動関連】

- 自エリア外での知名度が低い、人的リソースに限りがある、代理店を活用しても手数料に見合う収益が得られない、提携先候補企業が小売電気事業で競合しているなどによって、域外における効率的な販路の拡大が課題であるとの意見が比較的多かった。
- 域外での営業活動において、電気とガスとのセット販売などが有効であると認識している事業者が存在した。一方で、自社によるガス小売事業への参入や域外への拡大に至っていない理由として、災害対応等に必要な人員を自社で確保する必要があること\*や、自エリア内でもガス小売事業のノウハウが蓄積していないことなどを挙げる事業者が存在した。
- また、カルテル事案を受けて、旧一電同士の接触が困難であるため、旧一電同士の業務提携や合併会社設立のための話をすることも難しいとの言及もあった。

（続く）

※ ガス小売事業者は、消費機器に関する周知及び調査（ガス事業法第159条）、ガス事業者間の連携協力（同法第163条）等に基づき、公共の安全の確保のため、保安責任を負っており、保安業務を行う必要がある。なお、必要な人員は、必ずしも自社の従業員に限定はされず、委託して確保することも可能である。

（続き）

## 【電源調達関連】

- 旧一電各社とも、一義的には域外における新規需要の獲得が課題であり、必ずしも、域外における電源調達が域外進出に当たって大きな障害になっていると認識している訳ではないとの説明があった。
- この点、多くの旧一電各社が、他エリアの旧一電からの調達機会を必ずしも活用していないことや、ベースロード市場や常時バックアップを活用していないことなどから、域外進出のための電源調達を積極的に検討しているとは思われない状況であることが判明した。
- 一方で、域外進出に当たっての障害とまでは言えないものの、電源調達上の課題となりうると認識しているものとして、卸価格と小売価格の逆転、市場調達価格の高騰リスク、市場分断リスク、ベースロード市場において自エリアを含む市場での買入札の禁止などを挙げる事業者がいたほか、域外で調達した電源は内外無差別の卸売の対象外と整理すべきではないかという意見もあった。
- また、調達した電源について、戻り需要への対応が必要な特高・高圧の域内需要や、供給義務が課せられている低圧規制料金への振り分けを優先する必要がある、域外需要向けの安定した電源をどのように調達するか課題との言及もあった。

## 今後の論点（域外進出関連）

- 各旧一電へのヒアリングを通じ、域外進出に当たっての障害として、一義的には域外における新規需要の獲得が課題となっていると考えられる。
- そのため、まずは、各旧一電が、域外における新規需要の獲得に向けた取組を進めていくことが重要であるが、当該取組に関連して、制度面での運用の明確化などについても、不断の検討を進めていくことが重要である。
- これを踏まえ、例えば、以下の点について、今後検討を進めることとしてはどうか。

### 【営業活動関連】

- ✓ 域外進出に向け、旧一電同士が業務提携等を検討する場合の情報交換のあり方の明確化
- ✓ 電気とガスとのセット販売など、付加価値の高い提案を実行しやすくするための対応

※ただし、前述のとおり、ガスについては、ガス事業法に基づき、ガス小売事業者に対して保安に関する対応が義務付けられている。

### 【電源調達関連】

- ✓ 内外無差別の卸売における、域外で調達した電源の位置づけの整理
- ✓ 市場価格のボラティリティリスクをヘッジするための、事業者による取組の促進

# 前回会合（第89回）で委員からいただいた御意見①

## 【総論】

- 各旧一般電気事業者において攻めと守りをどのように考えるかに関しては、当然のことながら経営判断。それ自体は自由かつ自主的な事業者の判断として一つ尊重されるべき。（松田委員）
- 各社の経営判断だと思う。最低限やりたい事業者ができないバリアがあるなら改善するという方向は良いが、あまりにも強いインセンティブを与えるような方向を目指すのは違う。（岩船委員）
- 企業の戦略なのだから自由が原則だという主張は分かるが、市場分割をするのも企業の自由では決していない。（中略）制度的な要因によって進まないのであれば、それを改善するということは必要。従来どおりに市場分割が疑われるような企業態度だとすると、別の方策によって競争の促進を考えなければいけない。（松村委員）

## 【営業活動に関する御意見】

### －知名度の低さや付加価値の高い提案に関する御意見

- 知名度がない等について、新電力は同様かもっと不利な条件でチャレンジをしている。市場改革が目指したものを踏まえ、各社には競争的な工夫をもっとしていただく必要がある。（二村委員）
- 例えば都市ガスの振替供給の仕組みを応用するなど、一部の旧一般電気事業者であれば、自エリア以外で電気とガスのセット販売を検討するなどの努力が払われてしかるべき。（草薙委員）
- 自分たちが競争制限と思われるような行動をしていなかったのかも含めて、事業者自らの胸に手を当ててよくよく考えてほしい。そのうえで必要であればガスの制度改革をしてでも後押しすべきなので具体的な要望を寄せていただければ。（松村委員）



# 前回会合（第89回）で委員からいただいた御意見②

## 【営業活動に関する御意見（続き）】

### －業務提携等に関する御意見

- 他の業界でも同様に、競合他社とアライアンスを組む際には独禁法のリスクがあり、法令に注意しながらやっていただくもの。特別この場で取り上げて議論すべき点はない。（松田委員）
- 業務提携自体が悪いということを決めつけるというのは間違い。寧ろ業務提携を積極的に進めていくという場合もあるという認識が正しいのではないか。（草薙委員）
- 逆に慎重になり過ぎている可能性も。通常の競業他社同士の業務提携面でも価格や顧客リストなどのセンシティブな情報はクリーンチームを設けて協議するなどの対応が行われている。同様の方法を取って協議を進めることは可能であるとプラクティスで明らかにできるのでは。（末岡委員）
- 例えば、電力会社が共同して域外で電源を作る話し合いが進んでいたが、今回のカルテルを契機にして止まった事例があるのか。調べて教えて欲しい。（松村委員）

## 【電源調達に関する御意見】

- 内外無差別は改善の余地がある。エリア外では旧一般電気事業者でも新規参入者の立場という位置づけであり、シェアを拡大するということが期待されているため、新規参入者という立場に合った制度や運用となっていれば、より競争的な環境が整うのでは。（松田委員）
- 他の会社がそのエリアに入ってきたら価格の逆転問題が発生するのは、内外無差別が貫徹していないか、小売側で不当廉売がされているかということでないとは辻褄が合わない。もし、これが短期的な現象ではなく、域外進出がこの理由で進まないのであれば深刻な問題。（松村委員）

1. 前回の御議論

**2. 業務改善命令に係る面談結果**

3. 域外進出に係る検討

## 今後の対応（業務改善命令関連）【再掲】

- 改善計画の内容について、各事業者の社内規程等も踏まえつつ、チェックポイントと照合した結果、現時点で明らかに不足と考えられる点は見受けられなかった。
- 一方、特に以下の点については、今後実施する予定としている事業者が多いとともに、社内規程等の整備のみでなく、着実に実施されることが重要である。
  - ✓ 改善計画（接触ルールを含む）に関する内部監査、外部人材を構成員の過半数に含む組織体による把握・評価（その提言等を踏まえた取締役会等における検討状況を含む）
  - ✓ 重要会議のモニタリングの実施
  - ✓ 社内における研修等の実施
- そのため、今後1年間を「集中改善期間」とし、委員会でフォローアップを行っていく方針である。
- その際、改善計画を提出した各事業者の社長と委員会（委員長・委員）との面談・意見交換の機会を設け、どのように計画を実行していくのかなどを確認する予定である。また、改善計画に織り込まれた各項目が、実効性をもって実施されているか、実地確認なども行う方針である。

# 委員会における面談の概要（1/3）

- **本年10月13日（金）**に、電力・ガス取引監視等委員会で、業務改善命令の対象事業者の社長から、①既にどのような取組に着手したのか、②今後どのような点を意識しながら計画を実行していくのか、③社長自身がどのようにリーダーシップを発揮するのか、といった点を聞き取るため、**各事業者の社長との面談**を行った。
- 面談は、**1社あたり45分**（九州電力及び九電みらいエナジーは合同）で行い、①**冒頭挨拶**、②**社長からの説明**、③**質疑応答**という流れで実施した。
- いずれの回も、**委員長及び委員4名（計5名）**と、**委員会事務局**が出席し、各事業者の社長から説明を受けた。なお、各事業者の社長からは、改善計画に限らず、業務改善命令への対応全般について説明があり、それを踏まえて質疑応答が行われた。

各事業者との面談スケジュール  
(2023年10月13日（金）)



時間	対象事業者
9:30~10:15	関西電力
13:00~13:45	中国電力
14:00~14:45	九州電力 九電みらいエナジー
15:15~16:00	中部電力ミライズ

## 委員会における面談の概要（2/3）

- 面談の冒頭における各事業者の社長からの発言内容（概要）は以下のとおり。

関西電力 (森社長)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ グループ大の内部統制を抜本的に強化するとともに、意識・行動面の変革を促すべく、組織風土の改革にも取り組んでいる。</li><li>・ 二度とこのような事態を起こさない、真にコンプライアンスを徹底する企業グループへと再生できるよう、自身が先頭に立って、グループ一丸となって全力で取り組んでいく。</li></ul>
中国電力 (中川社長)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 全社を挙げて再発防止と早期の信頼回復に向けた取組を進めている。経営陣を刷新するとともに、社外取締役を増員することで、経営の客観性・透明性の向上を図った。</li><li>・ 今年9月には、社外委員を中心とした内部統制強化委員会を設置し、専門家の助言を得ながら内部統制の強化に取り組んでいる。</li></ul>
九州電力 (池辺社長)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 今後二度と独占禁止法違反を疑われることのないよう、改善計画を着実に実施し、独占禁止法を含む法令等遵守の取組の一層の強化を図っていく。</li><li>・ 引き続き、社長である自身はもちろん、経営陣がリーダーシップを発揮し、社内の組織風土改革や取組全般の実効性の向上に不断の努力を惜しまず、改善すべきは即実行に移すことで、再発防止の徹底を図っていく。</li></ul>
九電みらいエナジー (水町社長)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 今後、独占禁止法違反を疑われるようなことがないよう、社長である自身はもちろん、全経営陣がリーダーシップを発揮して、引き続きコンプライアンス経営の徹底を図っていきたい。</li><li>・ 確実な再発防止を図りながら健全な営業活動を展開していきたい。</li></ul>
中部電力ミライズ (大谷社長)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 今後の取組で意識しているのは、自身も含めて社員ひとりひとりの当事者意識を作り込む点と、決して妥協しないという点。</li><li>・ 自身が可能な限り現場に赴いて、メッセージを出しながら取り組んでいる。私含めて先頭に立ち、全力で妥協せず取り組んでいきたいと考えている。</li></ul>

## 委員会における面談の概要（3/3）

- **各事業者の社長との質疑**では、電力・ガス取引監視等委員会の委員長・委員・事務局から、主に、以下のような意見が挙げられた。

- 社内のルール整備に当たっては、いわゆる第1線（現場）と第2線（法務部門）が議論して、現場の業務に落とし込んでいくプロセスが重要。
- コンプライアンス責任者を現場に置くというのは、第1線の業務を理解するという観点から重要だが、その場合のコンプライアンス責任者のレポートラインはどのようなものがよいか、よく検討してほしい。
- 今後、まだ社内に落とし込めていないルールが無いのか、変更すべきルールがないか、という観点からチェックをしていくことが重要。
- カルテルは特定の会合での合意だけでなく、色々な接触を総合した規範的評価として認定されることがある。その意味で、通常の会議でセンシティブな話題が出たときに、速やかに退出するなどの対応がマニュアル化されていることが重要。
- 社内リニエンシーが実効性を持つためには、違反行為に対する通常のサンクションが厳格であるというのが前提。
- 営業上重要な情報についての意見交換は不適切だが、競合他社と接触することが全て不適切ということではない。そういった切り分けについても、今後認識を深めてほしい。
- 脱炭素なども見据えると、他社と共同して取り組まなければならないことがあるはず。不適切な接触を避けるのは重要だが、どこかで線を引くことも考えてほしい。
- 意識改革の観点について、役職員にどのような行動の変容が見られれば成功と捉えるのか、具体的なメルクマールを設定することが必要ではないか。
- 本件の反省や今の社長の思いを、今後5年・10年と、長期的に風化させないことが非常に重要。

# 今後のフォローアップの方向性（案）

- 本年8月から1年間を「集中改善期間」とし、今後、各事業者の取組状況について、実地確認やヒアリングなどを通じ、フォローアップを行っていく予定である。
- その際には、各事業者の社長から説明が行われた取組について、実際に機能しているか・効果が上がっているかといった点や、今回の面談で委員長・委員などから御指摘があった点を踏まえて、例えば、以下のような視点から、重点的にフォローアップを行っていくこととしたい。
  - ① 第1線・第2線・第3線の各部署や、その他のコンプライアンスに携わる組織体について、各々の役割分担や相互の連携方法がどのようなものとなっているか。
  - ② これまでに整備した社内ルールの見直しや、広くコンプライアンスに関係して整備すべきルールの洗い出しなどの検討が、必要に応じてなされているか。
  - ③ 社内ルールの検討において、第1線と第2線との協働が適切に行われ、第1線の業務実態を踏まえて検討されているか。
  - ④ 業務改善命令を踏まえた教育・研修が、実効性を持って行われているか。
  - ⑤ 教育・研修の実施による意識の変化が、役職員の行動などにどのように表れているか。また、各事業者の経営層は、役職員の意識の変化をどのように把握・評価しているか。
  - ⑥ 改善計画に関する内部監査や、外部人材を構成員の過半数に含む組織体による把握・評価がどのようになされているか。その結果を踏まえ、経営層はどのような検討を行っているか。

1. 前回の御議論

2. 業務改善命令に係る面談結果

**3. 域外進出に係る検討**



# 域外進出に係る検討の視点

- 前回会合（第89回）でお示したとおり、域外進出に関して、例えば、下記の点について検討を進めることとしたところ、今回、具体的な検討の方向性などを整理した。
- 例えば、営業活動に関連する論点である「業務提携等を検討する場合の情報交換のあり方」については、旧一電に対し、過去に業務提携等を検討した事例の有無などの事実関係を確認するとともに、業務提携等について、これまでに公正取引委員会が示している考え方などを整理した。

## <域外進出に係る論点>

### 【営業活動関連】

- ✓ 域外進出に向け、旧一電同士が業務提携等を検討する場合の情報交換のあり方の明確化
- ✓ 電気とガスとのセット販売など、付加価値の高い提案を実行しやすくするための対応

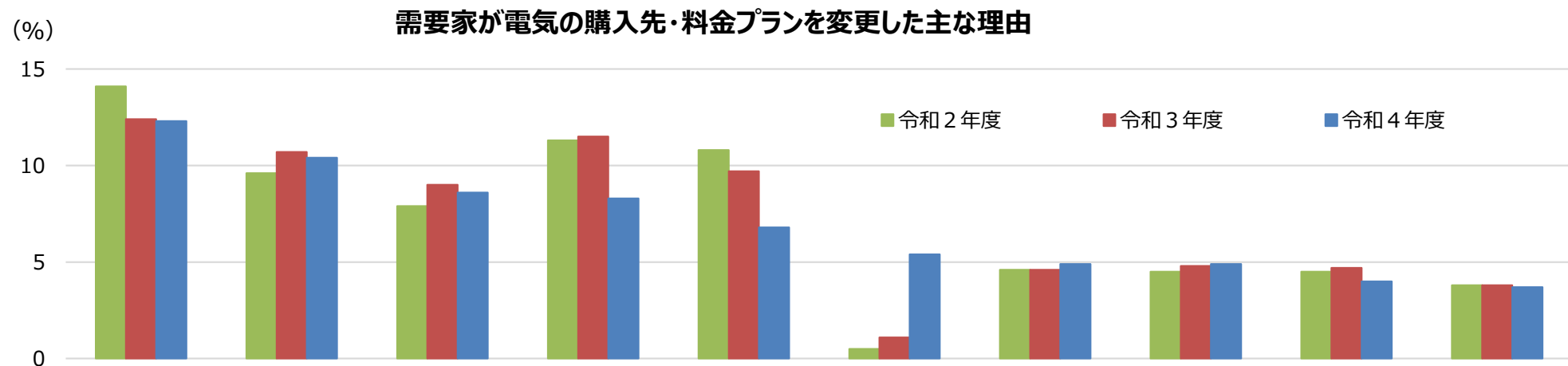
### 【電源調達関連】

- ✓ 内外無差別の卸売における、域外で調達した電源の位置づけの整理
- ✓ 市場価格のボラティリティリスクをヘッジするための、事業者による取組の促進

- なお、次ページのとおり、電気とガスとのセット販売などの提案を行っていくことは、需要家の獲得のための重要な視点の1つと考えられる。

# 【参考】需要家が電気の購入先・料金プランを変更した主な理由

- 当委員会で毎年実施している需要家向けのアンケート調査において、電気の購入先・料金プランの変更理由として、「電気料金が高くなった／安くなった」といった点のほか、「光熱費・通信費などのセット割の存在」などを挙げる需要家が多い。
- また、域外進出に係る旧一電へのヒアリングでも、「電気とガスとのセット販売などが有効である」と認識している事業者が存在した。



	回答者数	引っ越しや住み替えをしたこと	光熱費・通信費など、ほかの請求や明細と同封で、セット割引の案内が来たこと	今の電気料金が高いと感じたこと	今よりも安い料金プランが出たこと	ガスを販売している会社が電気とのセット割を始めたこと	電気料金が値上がりしたこと	インターネット・携帯電話の会社やプランを変えたこと	電気を販売している会社から訪問営業を受けたこと	電気を販売している会社からDM（ダイレクトメッセージ）や電話などの連絡を受けたこと	電気を販売している会社に対して不満を感じたこと
令和2年度	926	14.1	9.6	7.9	11.3	10.8	0.5	4.6	4.5	4.5	3.8
令和3年度	1,136	12.4	10.7	9.0	11.5	9.7	1.1	4.6	4.8	4.7	3.8
令和4年後	894	12.3	10.4	8.6	8.3	6.8	5.4	4.9	4.9	4.0	3.7

(単位：人、%)

出典：「令和4年度産業経済研究委託事業（電力・ガス小売自由化における消費者の選択行動アンケート調査事業）報告書」を基に事務局で作成。

## 【論点①】業務提携等を検討する場合の情報交換のあり方（1/2）

- 旧一電へのヒアリングで、「旧一電同士が業務提携等を検討する場合の情報交換のあり方」に関する課題認識があったところ、全ての旧一電に対して、以下の点について改めて確認したところ、以下のいずれの点についても、「ある」と回答した事業者が存在した。
  - ① 他の旧一電と共同して発電所を新設する検討を行ったことがあるか
  - ② 他の旧一電と共同して域外進出のために業務提携や合併会社設立をする検討を行ったことがあるか
  - ③ 上記①・②以外の業務分野について、他の旧一電との間で業務提携をする検討を行ったことがあるか

※ ①～③について、2017～22年度における検討実績（役員会議等で正式な検討が行われたもの）の有無を確認。
- また、上記について「ある」と回答した事業者に対し、今般のカルテル事案を契機として、「カルテルの疑いを避ける必要があること」を主な理由に、その検討が中止又は中断された事象の有無を確認したところ、そのような事象は「ない」との回答であった。
- 一般論として、電力会社間で、電気の発電・調達に係る協業によってコスト効率化を行うことや、小売において協業し、双方のシェアが低い地域における有力な競争単位を生み出すことなどで、電力会社間の競争が促進されると考えられる。
- その上で、上記のとおり、今般のカルテル事案を契機として、実際に業務提携等に向けた検討が中止又は中断された事象は確認されなかったものの、今後、旧一電をはじめとする電力会社が業務提携等を過度に委縮することは、電力会社間の競争促進という面で望ましいものではない。

## 【論点①】業務提携等を検討する場合の情報交換のあり方（2/2）

- この点、**企業結合**については、公正取引委員会の「**企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針**」（平成16年5月）において、独占禁止法の企業結合審査の考え方が示されている。
- また、**業務提携**については、提携当事者間で**一定の情報交換・共有が行われるのが通常**であるところ、これにより、円滑な業務提携が行われ、**競争促進的な効果を得られることが見込まれる**一方で、**協調的な行動のリスクが高まる**という側面もあることなどが、公正取引委員会競争政策研究センターの「**業務提携に関する検討会報告書**」（令和元年7月）で指摘されている。
- 同検討会報告書では、事業者において業務提携を行う際、**交換・共有される情報が当該業務提携の実施に必要な範囲のものとなっているかを検討**するとともに、競争上重要な意味を持つ情報を交換・共有する必要がある場合は、**情報遮断措置（※）を含めた情報の取扱方法も検討する必要がある**ことなどが指摘されている。

※例として、部門間における**ファイアウォールの設置**、業務提携に関係する者との**秘密保持契約の締結**、業務提携に従事する者の情報への**アクセスの制限**、**情報管理者の設置**、業務提携に従事する者を一定期間関係部門に配置しない**人事上の対応**等が挙げられている。

- その上で、同検討会報告書で指摘されている事項は、**電気事業にもあてはまるもの**であるため、他業種と同様に、**各電力会社が上記の事項などに留意し、競争制限的な行動につながらないよう対応**することで、**業務提携等の検討を行うことは可能かつ適切**であると考えられる。

### 【参考】

- ・公正取引委員会 企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針  
<https://www.jftc.go.jp/dk/kiketsu/guideline/guideline/shishin.html>
- ・公正取引委員会競争政策研究センター 業務提携に関する検討会  
<https://www.jftc.go.jp/cprc/reports/studygroups/index.html>

## 【論点②】付加価値の高い提案を実行しやすくするための対応（1/3）

- 前述のとおり、電気料金が低廉であることだけでなく、電気とガスとのセット販売などの提案を行っていくことは、需要家獲得のための重要な視点の一つと考えられる（※）。
- その上で、電気とガスとのセット販売に着目した場合の課題として、旧一電へのヒアリングで、災害対応等に必要な人員を自社で確保する必要があることや、自エリア内でもガス小売事業のノウハウが蓄積していないことなどが挙げられた。
- これを踏まえて、域外でのガス事業に現在参入している大手電力のほか、ガス事業を行っている新電力やLPガス事業者などに、現状の課題認識などについて追加ヒアリングを行った。

（続く）

※ セット販売について、「適正な電力取引についての指針」では、「小売電気事業者が単独で又は他の事業分野の事業者と業務提携を行うことにより、自己の電気と併せて他の商品又は役務を販売することは、事業者の創意工夫により顧客へのサービスの向上が期待される」とされている。

また、セット割引（バンドル・ディスカウント）について、公正取引委員会競争政策研究センターの「バンドル・ディスカウントに関する検討会報告書」（平成28年12月）では、「事業者が範囲の経済の活用によって共通費用（事務費用、料金回収費用等）を削減し効率性を向上させることを価格に反映させたり、新規参入時の顧客獲得を容易にするといった効果が想定され、一般的には、競争を促進する可能性が高いと考えられる」などの指摘がされている。

他方で、これらの指針・報告書において、セット販売やセット割引の方法等によっては、独占禁止法上問題となり得る旨の指摘がなされていることにも留意が必要である（公正取引委員会の「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成3年7月11日）も参照。）。

### 【参考】

・公正取引委員会・経済産業省 適正な電力取引についての指針

<https://www.emsc.meti.go.jp/info/guideline/pdf/20231018001a.pdf>

・公正取引委員会競争政策研究センター バンドル・ディスカウントに関する検討会

[https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/h28/dec/161214\\_3.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/h28/dec/161214_3.html)

・公正取引委員会 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針

<https://www.jftc.go.jp/dk/kiketsu/guideline/guideline/shishin.html>

## 【論点②】付加価値の高い提案を実行しやすくするための対応（2/3）

（続き）

- 追加ヒアリングの結果、ガスの調達（料金水準・取引条件）や託送運用など、個別案件としての課題はあるものの、
  - ✓ 保安体制（特に災害対応等の要員確保）については、関連会社のエリア駐在社員、電気や他事業の営業部門の社員、他エリアの社員などを登録することで対応している。
  - ✓ 営業活動についても、関連会社のエリア駐在社員による直接販売や、電気や他事業の営業部門による直接販売のほか、代理店・インターネットの活用など、既存のリソースを用いて対応している。

といった回答があった。

- このように、個別案件としての課題はありつつも、実際にガス事業に参入している事業者は、創意工夫を凝らして必要な取組を行っており、現時点で、保安体制や営業活動については、制度的な対応の検討を必ずしも要する状況にはないと考えられる。

（続く）

## 【論点②】付加価値の高い提案を実行しやすくするための対応（3/3）

（続き）

- 一方で、追加ヒアリングでは、ガス事業を実施する上での課題の一つとして、ガス小売事業に係る変更登録が挙げられた。
- 現在、最大ガス需要やガスの供給能力を、ガス小売事業の登録時から変更する場合には、予め経済産業大臣の変更登録（※）を受けるという運用がなされている。
- そのため、事業者は、変更予定日から2～3ヶ月程度のリードタイムを確保して、変更登録手続きに対応している。
- しかし、この変更登録手続きに対応するため、例えば、想定以上の需要獲得が見込まれた場合、手続きを終える間は新規需要獲得の営業をストップしたり、既存の大口案件の稼働抑制を要請することも社内検討した事例があったとのことであった。
- 今後、電気とガスとのセット販売などを通じて、域外進出が活発化した場合、最大ガス需要などが柔軟に変化することが想定されるところ、変更登録手続きが営業活動へのブレーキなどに繋がることは避けるべきと考えられる。
- そのため、例えば、最大ガス需要の増加に合わせて、ガスの供給能力も増加する場合など、ガス事業を行う上で支障が無いと考えられる場合については、変更登録の対象外として、届出とするなどの対応が考えられるのではないかと。ただし、需要家への配慮の観点から、大幅に需要が増加する場合などは、事業実施体制や苦情処理体制の適切性を確認するため、引き続き、変更登録の対象とすることが考えられる。

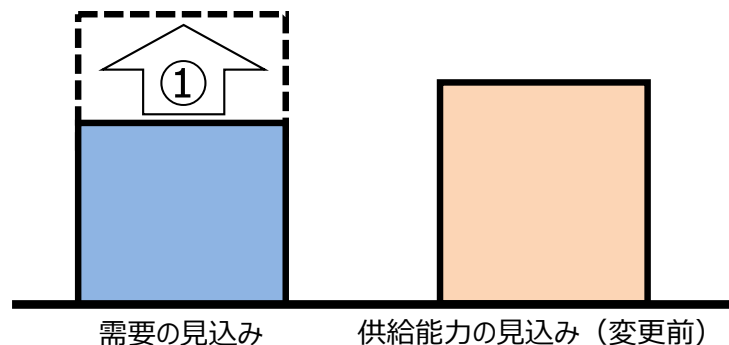
※ ガス小売事業者が必要に見合った十分な供給能力を確保できるか否かを経済産業大臣が確認するため、ガス小売事業者が需給に係る事項を変更しようとする場合には、経済産業大臣の変更登録を受けることを原則とする一方、「軽微な変更」の場合には変更登録を要さず、事後届出が可能となっている。

# 【参考】ガス小売事業の変更登録（1/2）

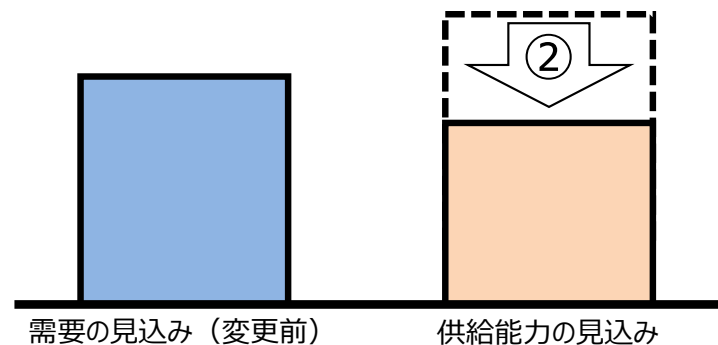
- ガス小売事業の変更登録について、現状の運用（イメージ）は以下のとおり。

## ■ 変更登録を受けべき変更事項

- ① 需要の見込みの増加であって、変更前の供給能力の見込みを上回るもの



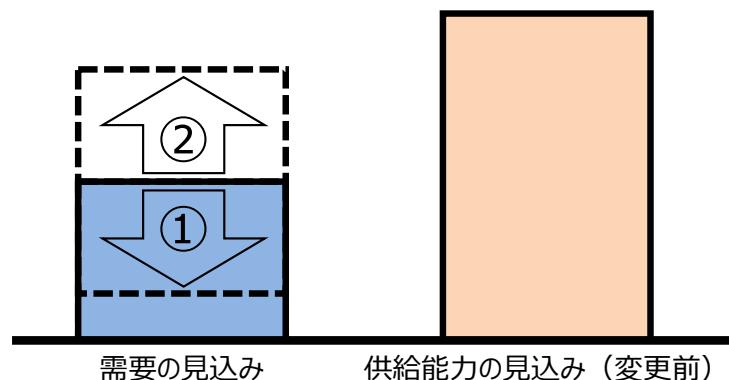
- ② 供給能力の見込みの減少であって、変更前の需要の見込みを下回るもの



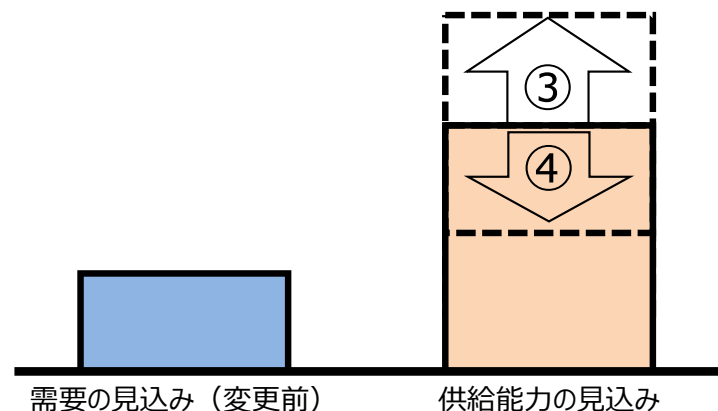
(注) 上記のようなケースにおいては、いずれも需要の見込みが供給能力の見込みを上回ることから、①については供給能力の見込みを増加させない限り、また、②については需要の見込みを減少させない限り、変更登録は認められない。

## ■ 変更登録が不要となる軽微な変更事項

- ① 需要の見込みを減少させる場合  
② 需要の見込みを増加させる場合であって、変更前の供給能力の見込みを上回らないもの



- ③ 供給能力の見込みを増加させる場合  
④ 供給能力の見込みの減少であって、変更前の需要の見込みを下回らない場合



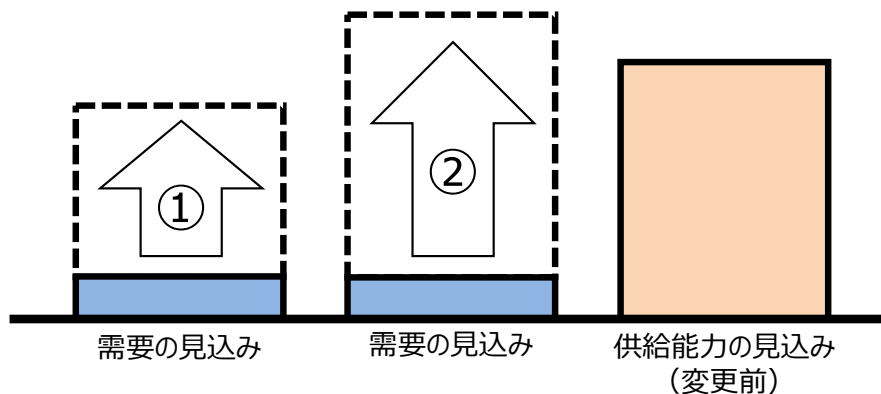


# 【参考】ガス小売事業の変更登録（2/2）

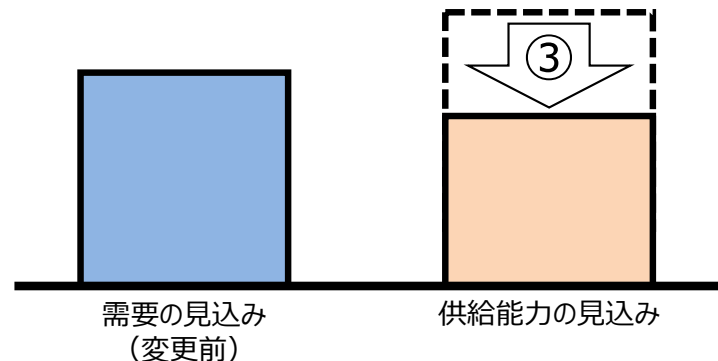
- ガス小売事業の変更登録について、改定後の運用（イメージ）は以下のとおり。

## ■ 変更登録を受けべき変更事項

①②需要の見込みが大幅に増加するもの



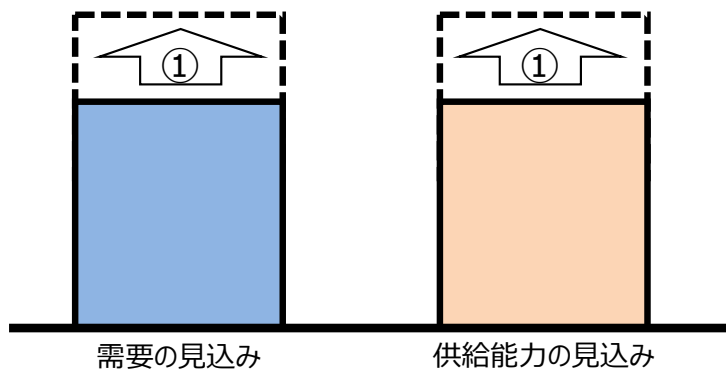
③供給能力の見込みの減少であって、変更前の需要の見込みを下回るもの



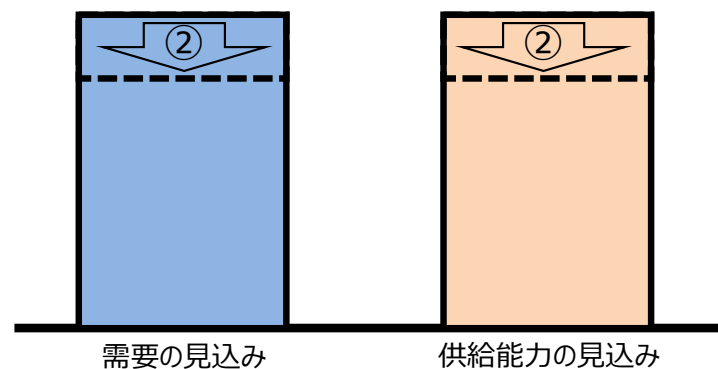
(注) これまでと同様、②・③のケースでは、いずれも需要の見込みが供給能力の見込みを上回ることから、②については供給能力の見込みを増加させない限り、また、③については需要の見込みを減少させない限り、変更登録は認められない。

## ■ 変更登録が不要となる軽微な変更事項（※前ページに記載した、軽微な変更事項に関する運用も継続）

①需要の見込みの増加であって、合わせて供給能力の見込みを増加させ、かつ、変更後の供給能力の見込みを上回らない場合



②供給能力の見込みの減少であって、合わせて需要の見込みを減少させ、かつ、変更後の需要の見込みを下回らない場合



(注) 上記のようなケースにおいては、変更を行う場合に、需要の見込みが、供給能力の見込みを上回らないかが確認できる書類の提出を求められることも考えられる。

## 【論点③】域外電源と内外無差別な卸売のコミットメントの関係（1/2）

- 域外進出に関して、一部の旧一電から、自社が市場支配力を有するエリア以外（以下「域外」という。）に保有する電源は、内外無差別な卸売の対象外とすべきではないかとの指摘があった。
- 電気事業者が域外進出を行う際の電源調達手段としては、他社相対卸や市場調達によるほか、自社電源を域外に保有することも考えられ、このような電源も内外無差別な卸売の対象とすると、域外における電源投資を阻害し、結果的に域外進出の障害となる可能性もある。
- また、そもそも、内外無差別な卸売のコミットメントの趣旨は、コミットメント対象事業者が、自社エリア（以下「域内」という。）で多くの電源を保有し、当該エリア内で市場支配力を有するため、当該電源へのアクセス機会の公平性を確保する点にある\*。
- こうした点を踏まえれば、コミットメント対象事業者が域外電源を保有する場合について、将来的に当該事業者が当該エリアで市場支配力を有するに至らない限り、基本的に当該電源は内外無差別な卸売の対象外であると考えてよいのではないか。
- ただし、域外電源であっても、例えば隣接地域に保有する電源などにおいて、主に域内に電力を供給する場合は、実質的に域内電源と変わらず、こうした電源まで内外無差別な卸売の対象外とすると、コミットメントの趣旨を没却する結果を招きかねない。
- そのため、域外電源であって、当該電源からの社内・グループ内卸が域外小売需要向けのものであると確認される場合には、内外無差別な卸売の対象外と考えることとしてはどうか。

\* 「不当な内部補助」は、「卸市場において市場支配力を有する旧一般電気事業者における発電部門から小売部門への内部補助であって、小売市場における競争を歪曲化する程度のも」と定義づけられている（第45回制度設計専門会合・資料6参照）。

## 【論点③】域外電源と内外無差別な卸売のコミットメントの関係（2/2）

- 具体的には、域外電源と紐付いた契約が存在するなど、域外電源が域外の自社小売需要に充てられていることについて合理的な説明がなされた場合には、当該域外電源を内外無差別の卸売の対象外としてよいのではないか。

## 【論点④】ボラティリティリスクに係る事業者による取組の促進

- 旧一電による先物取引の活用状況は、本年10月末時点で以下のとおりであり、多数の事業者が先物取引に参加しているが、市場調達のボラティリティリスクをヘッジする観点からは更なる活用が期待されるところ。
- また、今年度から、旧一電による内外無差別な長期相対取引の取組も開始されたところであり、他エリアの旧一電による電源アクセスの状況を含め、内外無差別な卸売の取組状況について、引き続き、フォローアップを行うこととしたい。

事業者	2023年10月末時点における先物取引の利用状況
北海道	先物市場において取引を行っている。
東北	先物市場における取引をグループ会社にて行っている。
東電グループ（東電EP）	先物市場において取引を行っている。
中部グループ（中部MZ）	先物市場において取引を行っている。
JERA	先物市場において取引を行っている。
北陸	先物市場において取引を行っている。
関西	先物取引の体制整備はしたものの、実際の取引は行っていない。
中国	先物市場において取引を行っている。
四国	先物市場において取引を行っている。
九州	先物市場において取引を行っている。
沖縄	スポット市場がないため、先物取引を行っていない。

出典：各事業者から得た回答を基に事務局で作成。