

電力・ガス取引監視等委員会 第7回 電気の経過措置料金に関する専門会合 議事録

1. 日 時：平成31年3月15日（金） 10：00～12：00

2. 場 所：経済産業省 別館1階 103-105会議室

3. 出席者：

（委員等）

泉水座長、圓尾委員、大石委員、大橋委員、草薙委員、河野委員、竹内委員、武田委員、
松村委員、丸山委員

（オブザーバー等）

大内 博 日本商工会議所 産業政策第二部 主席調査役、大川 博巳 関西電力株式会社 執行
役員 営業本部 副本部長、 斉藤 靖 イーレックス株式会社 取締役 営業部長、佐藤 悦緒
電力広域的運営推進機関 理事、長 高英 北陸電力株式会社 営業本部 営業本部室長、塚田
益徳 公正取引委員会 調整課長、狭間 一郎 大阪ガス株式会社 理事 リビング事業部 計画
部長、下村 貴裕 資源エネルギー庁 電力産業・市場室長、鍋島 学 資源エネルギー庁 電
力基盤整備課 電力供給室長

4. 議題：

（1）指定等基準に関する検討

（2）低圧部門における競争の現状及び見通し

○都築総務課長

それでは、ほぼ定刻となりましたので、ただいまから第7回電気の経過措置料金に関する専門会合を開催したいと思います。

本日も、ご多用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。

なお、本日の議事の模様ですが、インターネットで同時中継を行っております。

また、本日ですが、消費者庁の太田オブザーバーにおかれましては、本日はご欠席と伺っております。

それでは、早速でございますが議事に入りたいと思います。以降の議事進行でございますが、泉水座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○泉水座長

ありがとうございました。では、よろしくお願いいたします。

早速、議事に移りたいと思います。

本日の議題でありますけれども、議題1で「指定等基準に関する検討」、議題2で「低圧部門における競争の現状及び見通し」、この2つとなっております。

まず、議題1で「指定等基準に関する検討」につきまして、資料3に基づきまして事務局より説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長

ご説明いたします。資料3でございます。あわせて、お手元に参考資料1として「地域の消費者団体からの御意見」というところについても配付をさせていただいております。各地域、基本的には北海道から沖縄までの全地域でございますけれども、ご意見を参考としてお伺いしているものでございます。

それでは、資料3でございます。本日ご議論いただきたい内容、スコープでございますけれども、前回に引き続きということになりますが、右下の競争的環境の持続性、具体的には電源アクセスのイコールフットィングというところについて、ぜひ引き続きご議論いただければと思っております。

その上で、前回の資料の振り返りでございますけれども、3ページ目でございます。まず、我が国の電力市場においては、旧一般電気事業者が発電設備の大宗を保有しているということであります。一方で、小売市場への新規参入者——新電力でございますが、新電力は自分自身で電源を保有しないということが多く、特にベースロード電源について新たに建設するということは現実には困難であるということでございますので、このような

状況のもとで小売市場における競争を持続的に確保する上では、電源アクセスのイコルフットディングは中長期的に継続していくということが重要なのではないかと考えています。

その上で、このイコルフットディングの考え方に当たっては、電源アクセス機会の量の観点と取引条件の公平性、具体的には質＝価格の観点という2つの要素があるのだらうというふうに思っていますけれども、初めの1点目、電源アクセスの機会自体、量の観点については、余剰電源の全量投入等々を初めとするような旧一般電気事業者の取り組みによって、ほとんどのエリアにおいてはおおむね確保されている状況になりつつあるのだらうというふうに理解をしています。

その上で、次の点でありますが、電源アクセスに関する取引条件というところについては、公平となる環境を整備していく必要がありますし、そういう公平性が整備されない、電源アクセスに関して内外無差別が確保されないということであれば、小売市場における地位を旧一般電気事業者が維持し強化するという可能性も否定されるのではないかと考えています。

したがって、競争的環境の持続性の評価ということに当たっては、電源アクセスの機会が確保されているか否かに加えて、不当な内部補助を防止するということによって、電源アクセスのイコルフットディングに懸念が生じることにならないかどうかということを確認するというところであります。

その上で5ページ目に飛びますけれども、競争の持続性に関する評価の枠組みについてということでありまして、今の話の続きでありますが、取引条件の公平性については、不当な内部補助を防止するということによって、電源アクセスのイコルフットディング、内外無差別が旧エリアの旧一般電気事業者の小売部門と新規参入者との間で持続的に確保されるか否かを検討する必要があるということでございます。その際、前回の議論としては、次のような論点について引き続き検討する必要があるということでありまして、1点目は、具体的にどのような状態であれば電源調達面における不当な内部補助が行われていると考えられるのかと、不当な内部補助の定義というところだと思っております。こちらについては、取引期間であるとか負荷率等々の状況に応じて、必ずしも取引価格というものについて全く一緒にはならないのではないかと考えています、背景にはあるのだらうというふうに理解をしています。

2つ目でありますが、不当な内部補助の定義をするということをした上で、そ

れを防止するということのためには、実効性の観点も踏まえてどのようなものが考えられるのかということでございます。例としては3つばかり挙げておりますけれども、1つは、旧一般電気事業者内の社内取引について透明性を高めていく、そういう措置もあるかもしれない。2つ目については、全量プールを含めてやるような、全量取引所取引を通じて公平性を高めていくという措置もあるかもしれないということであります。3点目として、こちらの専門会合でも何度か議論いただいておりますけれども、旧一般電気事業者の発電部門が当該部門の利潤最大化を追求するような体制を整備するという措置なども例としては考えられるのではないかと考えております。

この上で、前回のご議論を踏まえまして、今回、より具体的に議論をさせていただきたいということでございます。前回の議論を10ページまでつけさせていただいておりますが、説明としては割愛をさせていただきます。

11ページでございますけれども、まず論点1として、不当な内部補助の定義というところであります。まず、内部補助それ自体については、事務局として必ずしも全てが不当ということではないのだろうというふうに思っております。必ずしも電力事業に限らず一般的な産業において、部門間での内部補助というのは非常に多くみられるのではないかとこのように理解をしています。

ただ、独占、特に公益事業の独占部門における独占利潤というものを競争部門における競争に使用するということについては、同様のことは新規参入者はできませんので、一般論として、競争部門における競争を歪曲する可能性があるのではないかと考えております。

参考として、次のページに電気通信事業法における規制の例を参考にさせていただいております。電気通信事業法の世界なので、電気事業と必ずしもパラレルに対応するものではございませんけれども、一つの参考資料にはなるのではないかとこのように考えております。

資料の11ページに戻ってございますけれども、そういう認識のもとにおいて電気事業につきましても、旧一般電気事業者によっては、卸市場における市場支配力をもつという可能性はあるのだろうというふうに思っております。そういう状況において、市場支配力を小売市場における地位の維持強化に利用する、典型的には差別的廉売としてあらわれるということが一般的には指摘されていると思いますけれども、そういうことも踏まえまして、旧一般電気事業者の小売部門と新規参入者との間で電源アクセスのイコールフットィ

ング、内外無差別性を担保するという事で、小売市場における競争の歪曲を防止する必要があるというふうに考えてございます。

したがって、換言すれば、防止をしていく、対処をしていく必要のある不当内部補助というものについては、定義としては3つぐらい要素としてあるのかなと思ってございます。1つ目は、卸市場において市場支配力を有する発電部門であるということが1点目なのかなというふうに思っております。2点目としては、発電部門から小売部門への内部補助という方向性の議論があるのかなと思っております。さらに3点目としては、規模程度感として、小売市場における競争を歪曲化する程度、そういう相当の規模があるということがあるのかなというふうに思っております。したがって、必ずしも全ての取引について、取引単位で内部補助の存否、いわゆる不当性を判断するという事ではないのだろうというふうに思っております。

ただ、この内部補助を判断するに当たって、なお書きのところでございますけれども、必ずしも電源調達において、価格差がない、常に価格が一致するという事には必ずしもならないというふうに思っております。先ほどの説明とも若干重なるところがございすけれども、その取引規模であるとか利用率であるとか契約期間とか多種多様な要素、あるいはオプション性みたいなところについても、量を増減できるというようなオプション性等々の要素によって、不当な内部補助に該当するのか、不当な内部補助に該当しないのか、いろいろな状況があるのだろうというふうに思っております。詳細に検討する必要があるのだろうというふうに考えてございます。

以上、不当な内部補助についての議論でございますけれども、その上で13ページでございますが、不当な内部補助を今一応事務局案として提起をさせていただいた上で、それを防止するための方策というところについて、理論的な観点から、整理を13ページのほうでさせていただいております。

これはあくまでも理論的なものでございまして、14ページのほうでそれぞれの手法について、我が国における論点ということについても整理をさせていただいております。まず、理論的な観点からすると、左下、電発電源等の切り出しという形で書かせていただいておりますけれども、卸市場における市場支配力が問題の一つの背景にあるということなのであれば、その市場支配力に対応するということが要るのではないかということか1点目であります。

2点目でございますけれども、今度は右上の⑤でございすけれども、そういう意味で

市場支配力があると、市場支配力それ自体については対応しないとしても、その市場支配力を行使することができないようにすると。例えば差別的販売を行うことができないようにするという意味で、その小売価格についての一定の制限を行うといったようなことも理論的には考えられると思いますし、そういう事例もあるということだと思っております。

その上で、さらにそのほかの手法として、内部補助が問題であるという問題の捉え方ということも当然あるのだろうと思っておりますけれども、そういう手法としては、社内取引による内外無差別性を担保していくであるとか、あるいは典型的には、全量プールになりますけれども、取引所取引を通じて透明性を向上していくであるとか、発電部門の利潤行動を図っていくとか、多種多様な方法が理論的には考えられるのではないかというふうに考えてございます。

もちろん、念のためでございますけれども、この5つのことを提案させていただいてございますけれども、理論的には考えられものとして提案させていただいてございますけれども、これはどれか1個だけを選択するということには必ずしもならないということだと思っております。

その上で、最終ページ14ページでございます。理論的な方策について書かせていただいております。前回は13ページで書いてございますけれども、その上で、このそれぞれの方策についての論点というところをまとめさせていただいております。都合上、②から説明をさせていただきますと、まず②については、典型的には全量プールになるわけでございますけれども、そういったことをやると取引所外の相対取引を制限する、相対的にはやりにくくなるということになりますので、内部補助の機会、理論的には限定するということはあるのだろうというふうに思っております。一方で、新電力も含めて相対取引による取引の柔軟性というものについては、当然制約されていくということについてはどう考えるかということが議論としてあるのだろうと思っておりますし、あるいはイギリスも、かつては全量プール制をやっていたわけでございますけれども、いろいろうまくいかなかったような事例もあるというふうに理解をしております。

③でございますけど、発電部門の利潤最大化行動というところでございます。こちらについては、コンセプトとしては、哲学としてはこの専門会合のほうでも何度も多くの委員からもご賛同いただいておりますし、私どもとしてもそうだと思っておりますけれども、一方で実務にならしたときに、外形的にどうやって利潤最大化行動を担保するのかということについては、論点としては残るのだろうというふうに思っております。

次に、電発電源等の切り出しというところで、独占力、市場支配力に対して対応していくというようなアプローチについてでございますけれども、こちらについて、仮に旧一電自身が法的な所有権をもっていない、そういう意味での電発電源を全て切り出したとしても、独占力の解消には多分到底至らないであろうということでございますと、では、自社電源をどうするのかという財産権上の問題も発生するので、こちらについても必ずしも容易にはならないだろうということでございます。

さらに⑤でございますけど、小売価格への制限というところでございますけれども、小売価格を旧一般電気事業者については差別的な行為ができなくするというのが一つの対応でございますけれども、こちらについても、自由競争にしているにもかかわらずそういう競争を行うということについて、手段としてやや過剰であるかもしれない、そういう評価はあるのかなというふうに思っております。

したがって、こういうことを考えますと、一方で検討に当たっては不当な内部補助を防止するという目的を達成する上で、事業者に対する直接的で最小限の制約であるということが望ましいということも考え合わせますと、事務局の案としては、①でございますけれども、経済合理的な事情がなく、社内取引価格が社外価格を下回っていないかという社内取引における内外無差別性を担保していく、そういうことがあるのかということでございます。

その際の留意事項、ご議論いただきたい事項としては、社内取引価格の算定を実効性、信頼性を確保していくという観点からすると、発電小売コストの状況、あるいは収支構造を必要であれば客観的に確認し得る、そういう状況とするということによって、こういう不当内部補助を抑制していくという目的を達成できるかどうかということについてもご議論をいただければというふうに考えてございます。

もちろん、先ほどの説明の繰り返しに若干なりますけれども、社内価格が仮にこういう形で明らかになりましたということで、社内価格と社外価格が必ずしも一致しないということも当然あるのだと思っておりますけれども、その一致についてどういう範囲であれば合理的なのか、合理的ではないのかというところについては、別途議論していく必要はあるのだろうというふうに理解をしております。

事務局からは以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、事務局からの説明につきまして、各委員、オブザーバーに自由にご質問、ご発言をいただきたいと存じます。なお、ご発言される際には、ネームプレートを立てていただきまして、発言が終わりましたら戻していただきますようお願いいたします。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

ありがとうございました。さまざまな論点を提起いただきましたけれども、事務局のほうで最後に丁寧に、一番大事だというふうな形で論点を紹介されたのだと私は理解しましたけれども、論点2、不当な内部補助を防止するための方策ということで14番目のスライドの①の方策、私もここが一番の肝だろうというふうに思っております。「経済合理的な事情がなく、社内取引価格が社外取引価格を下回っていないかを検証することで、不当な内部補助を監視・抑制する」ということがまずできなければならない。その際の留意事項として、「社内取引価格の算定等の実効性、信頼性を確保する観点から、発電・小売のコストの状況や収支構造を必要があれば客観的に確認する状況」としなければならないと。まずは、ここをしっかりとやるということではなければならないというふうに思います。

今推定するしかないものにつきまして、全体の状況をしっかりとわかるようにセグメント収支を明らかにする。発電部門と小売部門のそれぞれについて、会計的にセグメント管理をしっかりとするという。もちろん共通経費の分離もしっかりと行っていただくということが重要なのではないかとというふうに思います。

例えば、会計情報の事業単位のものというのは有価証券報告書でわかりますし、JPXからの情報でもとれるという部分がありますけれども、一時的な内部補助の有無がわかりにくいという部分がございます。したがって、その部分の公表というのができないとしても、監視等委員会に報告するといったことがやはり必要なのではないかとというふうに思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、佐藤オブザーバーお願いします。

○佐藤オブザーバー

これは事務局に質問というか、意見も含めてなのですけど、14スライド目のところで、一番具体的な方法って、社内取引における内外無差別性の確保というのは論理的にも実際

方法としてもそうだと思うのですが、私が質問させていただきたいのは、前の意見でも申し上げましたし再三いっているのですけれども、ずっとここで求めているのは、発電部門の利益最大化をやってくれということで、決して変なことをお願いしているわけではないと。当然の経済行動をお願いしているということなのだけど、ずっとかなり細かい基準まで詰めないといけないということは、発電部門の利益最大化以外のことをやろうとしていると事務局も含めて疑っているからではないかと。例えば発電部門の利潤最大化ではなくて、会社全体としてのシェアの維持とか売上高の維持とか、もっと違う利益最大化ではないことをまだまだやろうとしているから、こういうことをちゃんとやらないとすぐ内部補助とか違うところに向かってしまうというふうに思っているからやっているのか、一応心配だから、相当大丈夫だとは思うのだけど念のためやっているのかということを教えていただきたいなど。

私が供給計画のヒアリングとかでお聞きしているところだと、エリアの需要とかはそんなに減らなくても、自社の旧電力のB G単位での事業は相当減っていくというふうに予想されている会社が最近は多くなっているような感じがします。つまり、数年前までは何とかシェアも維持したいし、少ししかシェアが少なくならないようにしたいといっていたような会社も、全社とはいいいませんが、エリアの需要は大きく減らなくてもシェアは減っていく、つまり採算に合わないやつは普通に切って利益最大化もかなり念頭に入れているというような気もしますが、全社がそうおっしゃっているわけでもないですし、逆にいうと、シェアをとにかく重視していますとおっしゃっているところは直接には聞いていないですが、経済合理的な事情、つまり利益最大化以外の行動を今後もまだやろうとされる会社があるから、ここまでこだわっていらっしゃるのかどうかということを教えていただければと思います。

以上です。

○泉水座長

では、事務局。

○木尾取引制度企画室長

事務局からご回答させていただきますと、そういう意味では旧一電各社によっても多分相当温度差があるのだらうというふうに思っておりますけれども、結論としては、経済合理的な行動を徹底すると、自発的に徹底をしていくという行動については、必ずしも確信は持てない状況にあるのかなというふうに考えてございます。

その根拠というところでありますけれども、例えばというところでいうと、卸取引について発電所が余っているのであれば、明らかに卸取引でもうけた方が合理的なのではないですかという状況にもかかわらず、担当の発言にすぎないのかもしれませんが、社外に売ることについて禁止されているのです、といったような発言が我々に対してあったりするようなことすらなくはないと。個別事例ですけれども、そういうこともありますし、あるいは余剰電源の全量取引所の全量投入といったようなところについても、本来であれば、経済合理的に考えれば自発的にそういうことが徹底されるのだろうというふうに思っていますけれども、市場のモニタリングという観点の中からは、やや疑問が生じるなというような行動もなくはないと。もちろん全社がそうということでは必ずしもなくて、個別事例としては散発的にみられるということでございますけれども、そういう状況からすると、現時点で各社が経済合理的な行動を必ず行くと、そういう確信がもてる状況ではないのではないかというふうに考えてございます。

以上です。

○泉水座長

よろしいでしょうか。

では、松村委員お願いします。

○松村委員

まず、もともといおうとしていたものの前に、今のこと、2つの点は少し区別して考えていただきたい。1つは、これは卸市場あるいは発電市場それぞれのエリアである意味で支配力をもっているという、この支配力を梃にして小売市場までモノポライズしないほしいという、こういうことが前面に出てきている話と、そもそも発電市場あるいは卸市場で支配力をもっている結果としてまずい行動をとるという話は、ちょっと区別していただきたい。

どういうことなのかというと、後者のほうは、現実にはそんなことは起こっていませんけど、仮にエリアの支配事業者と小売事業者が完全に別の会社になって、法人格が分かれるというだけではなくて、仮に資本も完全に分離されているという状況になったとして、しかし、ある種支配力をもっている人が電源を壟断した結果として需給を逼迫させるということをする、卸市場の価格が高くなるということが仮にあったとして、したがって、いわば価格支配力を行使するというような局面で利潤を最大化するという行動をとるということの結果として、電力危機というのをみずから演出するなんていうようなことだって、

絶対にあり得ないとはいわないわけですよ。

もちろん、こういうようなことについてはいろいろな形でケアしている。例えば容量市場での監視だとか、卸市場での監視だとか、そういうのでケアしている。今回の話とは関連はしているけれども、内部相互補助とは直接関係ないレベルで、そういうことの監視が不要だとかということでは決してないということは認識しなければいけないと思います。もちろん、それは卸市場がコンペティティブになってくれば、その心配はだんだん減ってくるのだらうと思います。

もともといおうとしていた点です。まず整理なのですが、①から⑤と、こう書いていたのですが、私は④とそれ以外というのは性質がかなり違うと理解しています。④、電発電源等の切り出しのところは、もともとこの議論が始まっているのは、そもそも発電市場が非常にコンペティティブ、卸市場がすごくコンペティティブだったとすると、それを梃にして小売市場までモノポライズしてしまうという心配がそもそもないので、そこがコンペティティブだとすれば、そもそもこういうことを監視する必要は余りないのではないかと。

そこが十分コンペティティブでなかったとしても、その程度に依存してどれぐらい監視しなければいけないというのが変わってくる。そうすると、この④の部分というのは、これがないときに比べて、あったときのほうが発電市場はよりコンペティティブだ。それだけで十分コンペティティブなマーケットになっているかどうかというのはちょっと別問題として、よりコンペティティブにして、そもそも必要性が大きい小さいとか、そういう議論の話なのだらうと思います。

したがって、④の部分はとても重要な点ではあるのだけれども、今議論しているのはこの④の部分、公営水力の切り出しだとか電発電源の切り出しだとかという、こういうささやかな、よりコンペティティブにするというようなことですら、自主的な取り組みとしては遅過ぎるし小さ過ぎるという不満というのがずっとあったということを背景にしてこういうところが出てきているのだということは、もう一度認識する必要があると思います。

④のところはまだ諦めてはいないのだけれども、ここが十分進まなかったということを前提として厳しい規制というのが入ろうとしているということは、どんなに強調してもし過ぎることはない。普通のコンペティティブなマーケットというのを頭に置いて、これは過剰規制だなどというようなナンセンスな議論というのが出てこないことを願っております。

次に、⑤の小売価格への制限のところというのですが、ある種の不当な差別価格というのによって新規参入者を排除しようとするとかというようなことに関しては、この文脈でなくても、より一般的な文脈で監視しなければいけないと思っています。その部分を除くと事務局の説明も正しかったと思うのですけれども、小売価格を制限して、その結果、もっと高く売rinaさいというようなことを積極的にいうのは、ちょっとためられます。そうではなくて、旧一般電気事業者が繰り返し繰り返しっているのは、自分たちは不当廉売などしていませんというようなことをずっと言い続けているので、それを前提として、したがって、不当な廉売などしていないということを前提として、この小売価格から内部取引の価格というのを類推するのに使えるというような点でとても重要なこと。

したがって、この情報というのは、より実効的な内部相互補助というのを監視するために必要な情報としてぜひ集めていただきたいと思います。これは草薙委員もご指摘になったと思いますが、ただ、これを公表するかどうかというのは別の次元の問題。これは経営情報の固まりという側面もあるので、公表は極めて難しいかもしれないし、よほどのことがない限りすべきでないという意見が出てくるとすれば、それは正当だと思いますが、監視等委員会がきちんと情報を集めるということは必要なことだと思いますし、それによって実効性が高まるのだろうというふうに思います。

次に、内外で価格差があったからといって直ちに問題になるわけではないけれども、それが不当かどうかという議論については、私は2つの点は区別しなければいけないと思います。1つの点は、こういう類いの取引というのは、いろいろな条件によって千差万別になるということが当然あり得るわけで、条件が違えば価格が違うというようなことは、ある意味で当然のことというわけなので、条件が違うということの結果として価格が違うということについて、直ちにおかしいとはいわないけれども、しかしそれは条件の差を反映したということで全然説明のつかない不当な水準かどうかというのをみていくというレベルでは、全くおっしゃるとおりだと思います。

ただ、条件が全く同じだとしても、かけ離れたものでいいかどうかというと、これはかなりの程度怪しい。いつもしつこくいつて申しわけありませんが、同じ条件なのにより高く買ってくれるところにあえて売らないという行動をとっているということは、かなりの程度これが疑われるということだと思います。価格が違うことをもって直ちに不当とはいわないというのはそうだと思いますが、条件の違いによるものであるとするならばそうだと思いますけれども、そうでないとするならば、ここのところを広く認めてしまうと、ほ

ばほぼ無意味な監視になってしまうということなので、この点は区別すべきではないかというふうに思います。

次に、取引所取引を通じた透明性の向上に関してなのですが、これについては既にクロスビディングだとかというような格好で一定程度取り組まれているということがあり、さらにそれを進めて、例えば強制プールにするとかというようなことに関してコメントがあったかと思います。ただ、私、強制プールは依然として一つの有力な選択肢だと思っています。例えばイギリスとかでうまくいかなかったというようなケースに関して、例えばシングルプライスではなくペア、2ビットの格好だとすると、強制プールにするととんでもないことが起きる。原子力のような限界費用の低い電源というので、これで低いビットにしたら低い価格しかもらえないなんていうことになったら、うまくいくはずがないということだと思うのですけれども、シングルプライスにしているのに本当に強制プールでうまくいかないかどうかというのは議論の余地があると思います。

さらに、強制プールにしたら問題が解決するとは限らない。例えば、もともと自然体なら10%しか売れるつもりがなかったものを全部売れということを行ったとして、残り90%の部分はゼロ円で売り入札して、999円で買い入札すれば、事実上全部買えてしまって、強制プールにしたということが無意味にもできるということになるので、これが切り札になるかどうかもわからないということと、弊害になるかどうかもわからないということの両方を考えて、取引所取引を通じた透明化ということよりも先に、別のことを重点的にやるという整理は正しいと思いますが、私は強制プールに関して、今の段階で否定的に整理する必要はないのではないか。今すぐ推進しないというのはアグリーしますが、否定的に整理する必要はないのではないかと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、大橋委員お願いします。

○大橋委員

ありがとうございます。まず、事務局の説明の論点1の11ページ目でいただいている内容は極めて妥当な内容だなと思っていて、特に4点目は、非常にサトルな点ではあるのですけれども非常に重要な点であると思います。価格差が存在する理由というのはさまざま実是有り得て、そういうところというのは追加の中で、なかなか規制的な考え方だとわか

らないところって結構あるんですけど、自由化の中でいろいろ事業者が工夫する余地というのは出てくるので、そういうところはきちっと頭に置かなきゃいけないなというふうに思います。

そういう点を踏まえた上で、14ページ目でいただいた論点2の方策をどうするのかという点なのですが、基本的には小売市場における競争のゆがみをなくするためにどうするのか。その上で、社内と社外の取引というものの同等性をいかに担保するのかという点の問いの発し方というのも正しいのではないかと思います。

ただ、例えば一つの考え方は、社内取引と社外取引を接続——通信の話も出ている、接続料金をみても、完全に1本の価格にしてしまうみたいなこともやりようによっては考えられると思うのですが、すごく弊害が大きいのではないかと考えていて、多分これからいろいろな付加形態とかをおもちの新電力なり買い手の人に、いろいろな契約条件のもとで供給するという姿というのがいろいろ出てくるのではないかと思います。

そうしたものを規制で殺してしまうというのは、すごく事業間の連携というか、物の売買だけではなくて連携もしていくということは今後もあるかもしれませんが、そういうことをすごくやりにくくすることになりかねないかなという懸念があります。そういう意味でいうと、単発の価格を一個一個みていくということは、多分余り意味が——まず第1に、接続料金みたいなものを導入するというのは、今後のビジネスの発展を考えていく上ではかなり足かせになりかねないかなという点と、仮に自由にした場合はいろいろな料金づけが考えられるので、そのあたりのというのは、先ほどの論点一にあったように、いろいろな多分価格帯が出てくるのだらうと思います。しかし全体として、つまり平均としてならしてみたときに、おおむねおかしいことは起きていないよねというチェックとして、ここに書いてある収支構造をみるという点はよろしいのかなという感じがします。

そういう意味でいうと、今こういうふうな形で収支をつくられているのかわからないですけれども、また、これを公開するかどうかというのはまた別ですが、行政がチェックするという形の中でのインサイドの、インカメラというのですか、そういうふうな形で公開の仕方ということで顧客感性なりご説明責任を担保していくということというのは、十分あるのかなというふうに思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

それぞれ踏み込んだお話になっておりますけれども、とりあえずご発言を希望されてい
る方が何人かおられますので、順にお願いしたいと思います。

まずは丸山委員、お願いします。

○丸山委員

ありがとうございます。まず、11ページの不当な内部補助の定義に関してです。まず、
提案されている定義には異論ございません。気になりましたのは、なお書きの部分でござ
います。価格差があるとしても経済合理的な根拠があればそれは認められるという、その
点は非常に納得できる部分なのですが、経済分析については素人でございますので、
発電事業の特徴と現状を踏まえて、経済的・合理的な根拠があるのかという点は精査して
いただければありがたいという印象をもちました。

例えば大量とか長期取引ということが挙げられているのですけれども、発電卸売事業に
おいて、それがどういうふうに大きなコスト減などをもたらすのかというのは、素人では
イメージしづらい側面というのもございますので、こういった発電卸売販売の特徴や市場
の支配力があるという現状を踏まえて、経済合理的根拠があるのかという点はわかりやす
く精査していただくとありがたいという印象をもちました。

続いてですけれども、14ページのほうの方策のところでございます。この点につきまし
ても、①から⑤という整理をしていただいて、②から⑤にかかわる問題点であるとか、あ
とは実効性の点というのは非常に納得ができましたので、①の透明性を高めるという方向
の提案に異論はございません。ただ、少々気になりましたのは、小売価格への制限⑤の
ところでのモニタリングという話なのですが、私自身は小売価格のモニタリングとい
うのは、今回の略奪的な価格のような論点のみならず不当な協調が行われないかとか、全
体として高どまりにならないかとか、自由化の成果というのを検証していく上でも、ある
程度モニタリングを行っていくというのは必要なのではないかという印象をもっておりま
したので、必要性の有無という点とモニタリングするときの観点の多元性というところか
ら検討いただければありがたいと思いました。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

圓尾委員、お願いします。

○圓尾委員

特段異論はないのですが、14ページのところで事務局からも詳細な説明がありましたように、①を重要なポイントとして採用するということですが、佐藤オブザーバーや松村先生からもご指摘あったように、特に③と④については引き続き極めて重要なポイントであるというのは認識した上で、①を採用という方向で確認できればと思います。

その①の検証についてなのですけれども、何か問題があるかもしれないということで検証しようとしたときに、後づけでいろいろな、帳簿上の操作というと非常に語弊あるかもしれませんが、操作する余地というのは多分にあると思いますので、あらかじめ社内取引価格というのが、誰がどういうタイミングでどのような形で決定するのかというようなルールの明確化、それは別に外に説明しろということではなくて、社内的にちゃんともっていけばいいということだと思いますけれども、そういうことを各社がちゃんとつくっていただいた上で、監視等委員会などから、こういった検証に使いたいのでこういったデータを出してくれといったとき、直ちにらせるような内部的な帳簿上の整理をきちっとやっておいていただくというようなことが、実運用上、検証するという意味では大事なのではないかなというふうに思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

今3人の方が挙げられているのですが、委員のほうを優先させてください。では、大橋委員お願いします。

○大橋委員

先ほど丸山先生からあった点なのですが、要するに資料の11の4.目で、合理性があるのかどうかというお話で、以前から問題になっているので、ちょっと1点、例えばということで例を挙げさせてもらいますけど、キャパシティにリミットがあって、なおかつ手法集約的な産業において、あと、この電気の場合だと在庫をもち得ないような業なのですが、そうした中で、ある程度の稼働率を担保していくというのは非常に重要なのだと思います。そういう意味でいうと、長期の契約で一定程度の稼働率を担保できるような量が必ず将来に向けてはけるというのは、これはコスト低減の一つの大きな要素だと思います。

ただし、このボリュームが余り高過ぎると、実は結構問題が多くて、例えばトリップしたりとか何か事故が起きたりすると、ほかから買ってこなさやいけないというリスクを抱

えることになるので、余り高い稼働率というのもよろしくないし、余り低過ぎても意味がない。そういう意味でいうと、頃合いのいいところというのは多分あって、そのくらいであれば稼働率が担保できる、あとは市場に売るとか、そういうふうなところというのでリスクをとりながら利潤とのバランスを考えるというふうな感じ。つまり、なかなか1本でいいにくいところがあるのですけれども、ただ合理的な定性的な説明というのは多分必ずできるはずなので、そういうところをみていくということなのではないかというふうに思います。あくまで補足説明です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、武田委員お願いします。

○武田委員

ありがとうございます。私は、14ページの方策について①を中心に考えるということで賛成したいというふうに思います。ここでは、不当な内部補助を防止するために社内取引との内外無差別という形で論が立てられていますけれども、そもそも電源アクセスのイコールフティングという問題は、この①の社内取引と内外無差別を意味するというふうに思います。むしろ社内取引における内外無差別の実効性を確保するために、競争政策上の意味をもたせるために不当な内部補助を追加で防止するという、そういう考え方であろうというふうに思いますので、①について、可能な限り実効性を確保するための努力を払うべきであるというふうに思います。

以上です。

○泉水座長

では、委員を優先させていただきまして、河野委員お願いします。

○河野委員

ご説明ありがとうございました。それから、専門分野の先生方のご意見を伺っていて、消費者として何を受けとめたらいいいのかと先ほどからいろいろ考えていたのですけれども、最初に、小売市場における競争の持続性に関して問題構造はしっかりと顕在化しているし、その構造を何とか力わざで整理整頓していかないと、本来私たちが目指していた自由化には到達できないのだということで、この間のご議論がされているというふうに思っていて伺っていました。

きょうのところは、議論は小売市場における内部補助の部分をどういうふうに是正して

いくつかというか、今の状況を改善していくかということでお話をいただいている、一般の消費者からすると、どの手段がというか方策が一番効果を生むのかというところは判断しにくいと思いますので、ぜひ専門の先生方のご意見をしっかりと伺いたいと思っているところなのですが、先ほどから何度もお話しされているように、量の問題は既に卸市場にそこそこ出ているので、こちらは大丈夫だろうと、全体だと14%ぐらい出ているというふうに報告されていますから、それで本当に十分なのかなというところが消費者とする疑問に思うところです。

つい最近の某新聞記事を読みまして、「寄らば大樹の陰」という新聞記事がありまして、結局、卸市場に出ているものは環境の変化に非常に反応しやすく、いわゆる新規参入者の方がビジネスを継続するというか安定的に継続するような形での調達ができないというふうな話がありました。今回、内部補助というのを防止するというのは本当にお願いしたところなのですが、やはり量の問題、例えば先ほどの電発電源の切り出し、このあたりも全く捨てることなく考えていただきたいというふうに思うところです。

本来消費者が望んだはずの電力自由化の恩恵というのは、多様な事業者が料金やサービスを競い合うという、そこから私たちが自分の暮らしに合ったところを選択していくというところなのですが、なかなかこの間の議論、特に本日の議論を伺っていると、そこからどんどん遠のいていってしまうのではないかなと、それは誰も望んでいないのではないかなというふうに思うところでございます。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

先ほどから斉藤オブザーバーがずっと挙げられておりますので、斉藤オブザーバーお願いします。

○斉藤オブザーバー

ご配慮ありがとうございます。まず、こちらの14ページのところでございますが、こういう形でまとめていただいてありがとうございます。私が過去述べさせていただいた意見についてもいろいろな形でご考慮をいただいております、大変感謝しております。

その上で、この①から⑤、そして①を中心に今後進めていくという基本方針については、私、賛成でございます。理由といたしましては、先ほど武田先生のほうにおっしゃっていただいたこと、そちらが全てかと思っております。

その上で2点ほど述べさせていただきます。まず1点目は、①を今後中心にといいながらも、他方②から⑤までのことというのは、木尾さんもおっしゃったとおり、それぞれ理論的にはそれなりの根拠をもっているということで、また現実的にも今すぐできることというのもあり得ると思っておりますので、引き続き、選択肢といいますか課題として、ここで削除することなく今後に残していただけたらというのが私の思いでございます。

特に前回も私のほうで述べさせていただきましたが、④の電発電源の切り出しの部分ですとか、あるいは⑤の小売価格への制限での「モニタリング」という言葉であります、今の競争環境の持続性というのをどういうふうに担保するかという議論の中で、時間軸の中で足元できることは即やっていただきたい。これは私、何度か述べさせていただいておりますが、そういった意味では、④のところですよとかあるいはモニタリングのところにつきましても、我々からしたら、もちろん最後は平均価格ですよとかトータルでという考え方が優先されるということは百も承知しておりますが、同時に個別案件におきまして明らかにおかしいことがありましたら、それは制度的措置というよりも、むしろきちっと我々事業者がこういうのは監視等委員会さんに報告しよう。それに対して、監視等委員会さんがきちっとそれを取り締まるといいますか、ちゃんとそこに対応していただけると。そういうような、まさに監視という体制をしっかりと設けるという意味でも、このところは重要と考えております。

2点目でございますが、①のところでございます。こちらにつきましても多くの先生方がおっしゃったとおりで、私からあえてということではないのですが、こちらの2目のところ、社内取引価格という部分において、「社内取引価格の算定等の実効性、信頼性を確保する観点から」、こちらがとても重要だと思っております。そういった意味で、こちらのその後続く「発電・小売のコストの状況や収支構造」というところが必要だろうという書き方で、もちろんここは引き続きしっかりやっていただきたいと同時に、ここはここで、いろいろ事業者さんにおいてはご事情も他方あるのかなというところもありますので、現実的にどういうルールのもと、ここをしっかりと押さえて、その上できちっと蓋然性のあるといえますか、公平感のある、きちっとこれが社内取引価格のルールだと。かつ、それを算出するに当たっては、事業者側においても無理のないようなルールになっていると。そういうような議論を今後詰めさせていただくことが、我々事業者全てにおいて、この自由化の制度の中でよりいいものをつくっていくということになると思っておりますので、ぜひ今後もそういう議論を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。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、松村委員お願いします。

○松村委員

実効性のあるものにするためには条件が違ふというようなことをどこまで認めるのかというようなこと、価格差をどこまで認めるのかというようなことが重要になってくると思いますが、私は、先ほど出てきたような稼働率というのを維持するのが合理的で、したがって、それを一定程度上げるというのはとても重要なことだなどというのは、経済学的に正しくないと思います。経済学的に恐らく正しいのは、今それで果たしている機能というのは、価格の固定機能なのではないかというふうに思っています。それは稼働率を維持するとかそういうことではなくて、例えば卸市場、卸取引所というのに依存したとすると、ある意味で価格はとても不安定になっているわけなのですけれども、一定の価格でちゃんと売れるというか収益を安定させられるということが重要な機能なのではないかというふうに思います。

例えば、10円でずっと売り続けられるというような契約を結んでいたとして、もしフレキシブルに対応できるとするならば、卸市場価格が2円とか3円になっているようなときには、むしろそっちから仕入れて、自分の限界費用が5円、6円なんていうようなところだったら、そちらから切りかえるというほうが、その発電所の収益性自体も高まるはずなのですけれども、稼働率は下がるわけですね。でも、それは発電所の収益性と関係ない。基本的に価格を固定し安定させるという機能だと。価格を固定し安定させる機能だということのをちゃんと考えれば、かなりの程度金融的な側面。そうすると、それは一定量というのを本当にまとめて買ってくれるということが重要なのではなくて、それを60に当たる部分というのを1社で買い取ってくれるというのでも、20ずつ3社で買い取ってくれるということでも、信用リスクの部分を除けば基本的に同じになるはず。

こういうように、稼働率を維持するために長期契約が、とかということを言い出して、それを果たしている本当の機能というのをみないで、そういうのをまとめて買ってくれる人というのは貴重だから安くても当然ですね、などというような議論というのを始めてしまうと、本当に実効性のないものになってしまう。小売のシェアというので、圧倒的に旧一般電気事業者のシェアのほうが大きいということなので、そういうようなところという

のを安易に認めてしまうと無意味な規制になってしまうと思うので、それはどういう機能を果たしているのか。個々の契約というのは確かに一つ一つ重要な意味をもっているというのはわかるのだけれども、それがどういう機能をもっているのかということをきちんと考える必要があると思います。

それから、先ほど出てきた議論で、「接続」というような言葉まで出てきて、それでやる弊害は大きい。それは、確かにここにいるみんなはそう思っているのではないかと思うのですが、事務局の提案でも、まさに接続に対応するようなものというものは出てきていない。それぞれの契約条件において価格が変わるというのは当然のことだというわけですね。通信の接続に近いものをもし本当に入れるのだとすると、kWアワー当たり幾らですと決めておいて、それがどんなに変わってもどんな条件で変わっても同じです、などということをしたら弊害はめちゃめちゃ大きいというのは確かにわかるので、それについては、そもそも現段階で検討の対象にはなっていないのだらうと思います。

でも、ちょっと考えていただきたい。今通信市場で何が起こっているのかというと、例えばケータイに関していえば、MVNOに対する卸売もあるけれど接続という規制もかかっており、接続と卸売が両方選択できるという格好になり、その接続には厳しい価格規制というのがかかっている。そういう規制というのをかけると、いろいろな工夫だとかビジネスだとかいうのに弊害があるということだとすると、ケータイ事業、通信事業のほうだって、もっとある意味で多様な発想というか多様なビジネスモデルというか、そういうのがあり得るところで、そういうものがあつたとするならば、著しい弊害だというなら、何でそんなものが入っているのだ。

例えば光卸というのを考えてください。接続というのものもあるけれども卸というののもあって、卸の部分には付加的なサービスがあるので少し価格は高くなっていますが、今現在NTT東西で行われている光卸というのは、ボリュームディスカウントも一切なく、全ての事業者と同じ価格で売るといような格好になっている。ここで考えられているよりもはかるに厳しい。透明性はあるけれども、ある意味で工夫の余地の少ない、そういうものになっているということは認識する必要があると思います。

それで、電力市場でそういうことをやると弊害が大きいというのは100%賛成しますが、私は、長年通信行政に携わっている大橋さんと今この場で発言している大橋さんというのは別人かと思うような——通信のほうは、そういう意味ではいろいろなビジネスとかというもの、今まさに指摘になったようなことというのがいっぱいある。それに長年携わ

っていて、こういう制度を設計していくのに貢献されてこられたわけですね。それで、何で電力のほうだけ弊害というのが強く出てくるのかというのは、私にはちょっと理解し兼ねます。

しかし、いずれにせよ、接続に対応するようなものというのは、今回やられるようなマイルドなもの、より合理的なものというのはいま機能しないということになって初めて検討されるものであって、現時点で検討されないのは当然だと思いますけれども、現実には通信市場で起こっていることというのと比較しながら、それに比べればはるかに緩い規制が入ろうとしているということは、私たちは認識する必要があると思います。

以上です。

○泉水座長

では、大橋委員お願いします。

○大橋委員

石炭との関係、鉱山との関係の今契約の仕方がそういうふうな考え方になっていますということで、それをキャパシティのリミットがあって、なおかつここで石炭と違って在庫ももてないので、そういう意味だとプラスアルファでそういう要素もよりかかっているのではないかとということで、一つの例として申し上げたので、それが電力事業にどこまで——私は当てはまる部分はあるのではないかと考えていますけど、当てはまるかどうかというのは今後精査していけばいいのではないかと思います。そういうふうな実務的なところというのは、多分忘れるべきではなくて、そういうところから新しい理論も出てくるところがあるかもしれないということだと思います。

通信行政に携わるとか、いろいろ派生的なあれがあると。だけど私、別に接続料金をつくったわけではないので、あと、必ずしも賛成しているわけでもない、特段総務省さんの今やっていることに対して何の責任ももっていないわけですし、プラスアルファ賛成しているわけでもない。ただ、接続料金ってある意味すごくわかりやすいのです。この手の議論をするときにすごくわかりやすいので、一つオプションとしてはあり得るのかなということ。ただ、そういうものを入れると問題だねと、ちょっと先回りした発言だったかもしれませんが、そういうふうなものとして捉えていただければということだと思います。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、佐藤オブザーバーをお願いします。

○佐藤オブザーバー

実は松村先生が前段でおっしゃったこと、後段は全く知らないのですが、おっしゃったことの8割ぐらい、私がいおうと思ったことをおっしゃってしまわれたのですが、もう一回いうと、11ページの一番最後の下のところなのですが、私は従来から、発電投資の安定性とか相対契約の重要性って常にいっているのですが、それと矛盾したようなことをいうのかもしれないですけど、私も松村先生がおっしゃったように、経済合理的な根拠で取引規模とか契約期間というのは、市場が全取引の30%まで高まったと考えると、かなり慎重にみなさやいけないのではないかと思います。

何がしたいかという、さっきまさに松村先生がおっしゃったのですが、市場価格が15円なのに10円で社内では売ると。それは、長期の安定性でずっと10年で売るのでよと決めたから、そうしているのですとなったときに、例えば6年目とか7年目とか8年目になって、そのとき市場がずっと7円とか6円とか5円になったとき、10円で売り続けるのかと。そうするとホールディングとしては、ホールディング全体で利潤最大化しなきゃいけないからとめると、こんなに市場は大きいんだから買えばいいではないかといって、10年契約なのですが、何いっているのだ、社内で同じB Gだろう、としかならないような感じがする。

そうすると、市場が小さいときだったら取引規模とか契約期間で、そんなこといったってここで買わなかったらどこからも買えませんよといえるけど、買えてしまう世の中になったら、契約期間とか取引規模ってどこまで縛られるのかとなるから、そうすると、大橋先生もおっしゃるように、例えば東京電力と関西電力はそんな簡単ではないですよといったらそうかもしれないですけど、そんなに大きくない会社とだったら、どこまで取引規模とか契約期間というのでこれほどの市場規模になってくるととられるのかというのは、相当考えなきゃいけないかなと。ただ、それは投資の中長期の重要性とか安定性とかというのは、どのようふうに成り立っていくかというのは難しいところもあるのですけれども、やはり慎重に考えないと、経済合理的というのも市場規模によって変わってくるのではないかという気も私もしまして、先生が発言する前に本当にいおうと思っていたのですが、追加で発言いたします。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

オブザーバーはちょっと発言が劣後しますので、申しわけありませんでした。

それでは、大石委員お願いします。

○大石委員

今の先生方の発言と外れるのですけれども、よろしいでしょうか。

今の先生方のお話を聞いていて、消費者としてなかなか難しい面があるのですが、おっしゃるような経済合理的な根拠というのが状況によってすごく変わるのだなというのは、素人にもわかっております。今現在の状況、14ページの内容を13ページのほうでは図に示していただいているわけなのですけれども、例えば先ほどからお話が出ている④の電発電源の切り出し等についても、いろいろなところで話を聞いて、これは決して強制ではなく自主的に行われるものであるとしたときに、本当に経済状況によってこの割合なども変わってくることを考えると、慎重に条件というのはぜひ考えていただきたいというのが消費者としての感想です。

プラス、先ほど丸山先生がおっしゃってくださったのですけれども、⑤の小売価格への制限。「制限」という言葉がちょっとどうかなという思いはあるのですけれども、前回私が発言させていただいたときに、競争者を排除する形になり、最終的に値段が上がることを消費者は心配しているという話をさせていただいたのですけれども、制限というよりも、最後のところに書いてある、そうならないためのモニタリングですね、これを継続的にきちんとしていくことによって、競争の状態をぜひきちんと把握していただくということをこの部分ではお願いしたいなと思いました。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、竹内委員お願いします。

○竹内委員

ありがとうございました。スライド14ページで示していただきました方策、5つあるわけなのですが、ご説明を伺っていて思いますのは、これが解決策というような万能な策はないということで、比較的今の状況から鑑みていいものでやり、監視を始めてみて将来的に修正あるいはアジャストをしていくという余地は残していただいたほうがいいのかなというふうに思っております。

例えば、今ありました⑤の小売価格への制限というようなところも、どういう粒度でどういう形で確認をするのかというようなこと。私、多分欠席をしてしまったかもしれませんが、例えば農事用のメニューですとかそういったものというのは、規模は小さいものの、基本的に小売事業者さんが今相当託送料金の部分等もカバーするような形のメニューになっているかと思います。そういったところを小売さんだけでやるというのはやり切れないから、例えばほかを買うことで全体ちょっと押さえさせてほしいというようなことがあったとしたときに、メニューごとに採算がとれているのかなということをぎちぎちみてしまうと、ああいったものそもそもが成立しなくなりますので、それを成立しないでいいですということ、解除しますということになるのであればあれですけども、メニューごとに全部収支がとれているかどうかとか、そういったものの確認の仕方をするのかといったような、確認の粒度といったようなところもきちんとご議論いただく必要があるのかなというふうに思っております。

追加で、先ほど松村先生が大橋先生のご発言に対しておっしゃったコメントの中で、私、ちょっと咀嚼し切れなかったので教えていただければと思ったのですが、ご発言の中で、稼働率を維持するためにまとめて売らなくても、信用リスクがなければ、例えば60を1社で買うのと20を3社で買ってもらうのと同じでしょうというご発言があったのですが、信用リスクというのは、私は極めて事業をやる上で大きいと思っておりますし、小売事業者の時間軸と発電事業者の時間軸というのは非常に異なりますので、お客さんがどんどん推移していく小売事業者の時間軸で発電事業という長い事業のリスクをカバーするというのはなかなか難しいのではないかなと思います。信用リスクがなければというところをさらっとおっしゃったのですが、それというのは、「信用リスク」という表現が正しいかどうか分かりませんが、大きい問題ではないかなというふうに思いました。

もう一つわからなかったのが、通信よりはるかに緩い監視の仕方をしようとしていることに留意すべきだというふうにおっしゃったのですが、今なぜ緩いかというと、私、電気事業という設備産業にとって非常に重要な固定費回収の制度の設計がまだ十分追いついていないというようなところ、ここは非常に大きく考える必要があるのではないかと考えております。こういったところを、電力供給というまさに先ほど大橋先生もおっしゃっていただいた在庫も持ち得ないという極めて特殊、かつ量が不足したときにシステム全体が崩壊するというおそれもある、非常にそういった点では特異であるという財において、固定費回収の制度が追いついていないという中でやらなければ、とりあえず自由化を、kW

アワーの価格をどうみていくかというようなところ、ここにあるのではないかというふう
に思っているのですけれども、それはステージをごっちゃにしているということになるの
かもしれませんけれども、そこら辺についてのお考えをお聞かせいただければなというふ
うに思いました。

以上です。

○泉水座長

松村委員、質問される前から挙げられていましたので、その点も含めてお願いします。

○松村委員

信用リスクがないので同じにすべきなどといったつもりは全くありません。もう一回テ
ーマをお返しします。それは、条件が違えば価格は違うのは当然なわけですね。そうす
ると、信用リスクが違うということがあれば価格は違う。だから、信用リスクというよう
な観点だけでみるというのならわかるけれども、何でほかのところで価格差というのが出
てくるのかという、価格差の問題のことをいっていたわけで、信用リスクは存在しないとい
うことなら言及する必要すらなかったわけですから、当然信用リスクがあるということ
は前提として、それで説明できる範囲の価格差でないとおかしいのではないかということ
だと私は思います。

それから、私の認識が違っているのでしょうか。通信に比べて発電のほうはるかに固
定費の割合って高いのでしょうか。常識的に考えても、基地局のコストだとかさまざまな
コストというのを考えても、通信のほうというのはほとんど可変費で固定費の負担がなく、
発電のほうは固定費の固まりなので別ですというのは、私は事実認識としてまず正しくな
いのではないかと思います。

次に、接続料金というのは当然固定費も回収できるという料金になっていないと無意味
なので、当然固定費はベースとして入っています。ここでいっているのは、固定費を含め
ない価格で統一せよといっているわけではなく、通信のところで出てきているのは、自社
に売るものも他社に売るものも全く同じリニアプライシングにしなければいけないという
ようなことに比べて、いろいろな条件によって変わるということを許容している点で緩い
ということをしているわけで、おっしゃっているのは価格水準そのものの話をしている
のではないのでしょうか。MVNOのほうに関しては査定がすごく甘くて、したがって価格
水準は高く、こっちのほうはすごく査定が厳しくて価格は低くなっているとかという、そ
ういうようなことだとすると、こっちのほうが厳しいということはあるのかもしれませんが

が、そもそもそういう類いの査定というのはここに入っていないわけで、何でそういう議論が出てくるのか私には全く理解しかねました。

以上です。

○泉水座長

竹内委員、いかがでしょうか。

○竹内委員

信用リスクの表現ですけれども、信用リスクがなければとおっしゃったことは、私自身も聞き取れております。ただ、なければと考えてしまっているのだろうかというところがあったのでご質問した次第です。

通信についてと電気事業について固定費の割合がそれほど違うのかというご意見があったのですけれども、固定費の割合というところと、例えば基地局設置にかかる時間と発電所の建設にかかる時間とは違うということと、私は先ほども申し上げたのですけれども、設備が足りなかったときに与える社会へのインパクトといいますか、通信システムは、多少の容量が足りなかったとしても通信システム全体が崩壊することにはなりませんけれども、電気の場合にはそういったことも起こり得るというようなところは考えなければいけない、考えて制度設計すべきではないかということを申し上げた次第であります。

以上です。

○泉水座長

それでは、大川オブザーバーお願いします。

○大川オブザーバー

ありがとうございます。先生方のご意見を聞いておりまして、旧一電の立場から一言申し上げます。

競争の持続性を確保するに当たりまして、不当な内部補助を防止することが必要であるという認識は我々もしてございまして、その上で、事務局の提案にありますとおり、不当な内部補助の有無を確認・検証することから始めるべきだと、これはそのとおりだと思います。

その上で、その他の方策が本当に必要なかどうかということについては、慎重にご議論をいただきたいというふうに思います。中には内部補助があることが前提で、それが不当な悪質な場合に必要な措置もあるのではなかろうかと思いますので、本来は、まずこの①にあるようなことをやった上で、それ以上の方策が必要かどうかというあたりも十分に

慎重に検討いただきたいと思います。目的は不当な内部補助の確認であって、その目的を超えるような過度なものとならないように、具体的な内容は慎重にご議論いただければと思います。よろしくお願いいたします。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

ありがとうございます。不当な内部補助をしっかりと確認するということに意味があるのだということ。それから、圓尾委員もおっしゃったのですけれども、帳簿をしっかりと準備して、そして監視等委員会に報告するというような流れをしっかりとするということを確保する意味でも、例えばなののですけれども、内部補助防止のためのガイドラインを制定して、しっかりそのあたりを制度づけるといったことが有意義なのではないかなと思います。

現状では、不当な内部補助ではないのだというふうに旧一電のほうで考えられているリスク回避のための前提としての例えば柔軟性オプションとか無償オプションとか、そういった旧一電の発電部門が、リザーブのようにとっておいて卸に回せないというようなことは仕方ないではないかというような意識があると思いますが、そういったことをしっかりと監視等委員会に精査してもらうということに意義があるというふうに考えております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

松村委員、お願いします。

○松村委員

資料で今後書くときに、まず自明だから書いていなかったのだと思うのですが、小売価格といているときには、これは当然規制価格ではなく自由価格のことをいっているのだということは、明らかにしておく価値はあると思います。そうでなければ、先ほどのような農事用などという規制料金の話が混同されるというようなことはないかと思います。

それから、自由料金であったとしても、もともと規制料金からひきずって低い価格水準になっている、お客さんの反発があって簡単には上げられないというようなものに関して

も、確かにご指摘のとおり、余り厳しくみてしまうというようなことをすると、問題が起こってくるのかもしれないということは留意しなければいけないと思います。しかし、ここでいっているのは、基本的に自由市場において自由につけられる価格というのを参照にするということだと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

長オブザーバー、お願いします。

○長オブザーバー

今、議論を聞かせていただいて、事業者の立場として少し発言させていただきます。

今ほどいろいろな議論があったように、経済合理性をどのように判断するのかというのは大変難しい問題なのかなと。我々、前回も申し上げたのですけれども、事前にどのような意思決定をしたことが事後的にどのように経済合理性をもっていたのかということも含めて、例えば今後の市場の見方とか、今までお話あったみたいに、10年の契約をするかどうかは別にいたしまして、6年先の市場がどうなっているのかということも含めて、我々経営者も含めて常々悩んでいて、多分事業者に一社一社全く同じということではないのかなというぐあいに思っております。

そのような中で、早急に何か考え方を一つに定めてしまうというよりは、事業者の意見も十分聞いていただきながら、まずはモニタリングをしていただいて、事業者と意見交換もさせていただきながら、不当な内部補助というのはどういうものなのかといったところの熟度を高めていただければありがたいというのが私の思いでございます。

私からは以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

大内オブザーバー、お願いします。

○大内オブザーバー

ありがとうございます。私のほうからも1点だけ、14ページのところに論点のほうを挙げていただいております。皆様おっしゃられたように、まずは①の部分をしっかりみていくということが重要なのかなというふうに思っております。

その中で、この想定される論点の一番最後のところにも書いてありますけれども、「事業

者の行動を過度に縛ることなく、政策目的を実行可能と考えられるか。」ということで、これは問題提起ではあるのですけれども、まさに「事業者の行動を過度に縛ることなく」ということで、ここに関しては、一定の配慮をしながら行うことが必要なのではないかなというふうに思っております。

あと、⑤の小売価格への制限の部分でございますけれども、ここについてはここでも書いてありますとおり、価格についてはモニタリングをしていくということが必要であるということはまさに大賛成でございます、ほかの先生の皆さんもおっしゃっていましたが、この方策だけのこの論点だけではなくて、モニタリングというのはほかのところでも必要なところもございますので、全体的な中でこういった小売価格のモニタリングというものは捉えていけばいいのではないかなというふうに思っております。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、狭間オブザーバーをお願いします。

○狭間オブザーバー

ありがとうございます。一言だけなのですけれども、全体として、今回事務局のほうで方策、提案していただいた内容にほぼ賛成させていただきたいと思っております。内部補助につきましては、その有無を、存在するの否かというところをまずはご確認くださいというのが我々からの思いでもございます。具体的に申し上げますと、14ページのところで、先回も申し上げたのですが、⑤の小売価格という中で、制限というよりは一番下のモニタリングの中で、個々の取引単位でもご確認をいただきたいということと、①の特に2.のところにもあるのですけれども、個々の取引単位にいろいろな情報があらわれるということもさりながら、さらには例えば自由競争部門と規制部門でありますとか、何らかの事業セグメントでありますとか、そういったところでどのように費用が執行されているのか、結果として収支はどうか、といったあたりも含めて多面的にご確認いただければありがたいというふうに思います。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

ほかにはいかがでしょうか。よろしいでしょうか。では、竹内委員をお願いします。

○竹内委員

たびたび申しわけありません。先ほど松村先生にいただいたコメントで、私のコメントが非常に混同させてしまう至らない言い方であったというふうに思ったので、ちょっと補足をさせていただきたいのですけれども、農事用の電力というものについては規制料金だということは重々承知をしております。ただ、こういったものの規制が原則解除ということで解除されていくということであればよろしいのですけれども、政治的にそういったものが残るといったような状態で、自由化されたものだけメニューごとにみるといったようなことをするとアンバランスが起こるのではないかということを申し上げたかった次第でございますので、そこだけちょっと補足をさせていただきます。

○泉水座長

ありがとうございました。

ほか、よろしいでしょうか。

それでは、ご意見等大体出たようですので、いただいたご指摘等につきまして、事務局から何かございますでしょうか。

○木尾取引制度企画室長

本日は、非常に活発にご議論いただきましたので、引き続き具体的な検討を進めていきたいと思ってございます。ありがとうございました。

○泉水座長

ありがとうございます。

それでは、議題１の「指定等基準に関する検討」についてでございますけれども、全体で事務局案の方向に基本的に賛同いただいたのかと存じます。事務局案の方向、すなわち持続性要件の一つとしての①、不当な内部補助を防止する必要がある、そのためには内外無差別性を確保することが現実的な選択肢となるとの方向で、特に大きな異論はなかったかと思います。その際に、いろいろなご意見とか、あるいは②等についてご意見をいただいたかと存じます。

ということで、事務局では、引き続き①につきまして具体的な検討を進めていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

では、次に議題２でして、「低圧部門における競争の現状及び見通し（東京電力・関西電力エリア）」につきましてご議論いただきたいと思います。

資料４につきまして、事務局より説明をお願いいたします。

○木尾取引制度企画室長

資料4で順次ご説明をさせていただきます。

まず、ご議論いただきたい内容を2ページ目にかかせていただいております。前回第6回の会合において、指定等基準の案に基づいて低圧シェア5%程度以上の有力競争者の候補が存在する東京電力エリア及び関西電力エリアについて、競争の現状及び見通しについてご議論をいただきました。本日は、前回の議論も踏まえまして、評価上の論点と議論の進め方についてご議論をお願いしたいというように思っております。

3ページ目から7ページまで、指定等基準のイメージについて従来からの議論を、これは単純にまとめたものだけでございまして、把握のためにつけさせていただいております。説明は割愛をさせていただきます。

9ページ以降、現状のまとめということでございます。前回お出しをした事務局の整理案、それに基づいて主なご意見を並べてございます。この中には、前回臨時にオブザーバーとしてご参加いただきました河野様と飯田様のご意見も入っておりますけれども、まずは並べたものでございます。それが13ページまで続きます。説明は割愛をさせていただきます。

14ページから17ページまで、これも再確認でございますけれども、低圧部門におけるシェアのランキングを契約口数ベース及び販売電力量ベースで添付をさせていただいております。

その上で、19ページ、20ページのほうは詳しく目に説明をさせていただければと思っておりますけれども、19ページは東京電力エリアについて、20ページが関西電力エリアについてでございますけれども、競争評価上の論点について要約をさせていただいております。まず、左側の項目の立てつけでございますけれども、競争の持続性というところの要件については、先ほどの議論を継続中ということでございますので、消費者等の状況と十分な競争圧力の存在にフォーカスをした上で論点をまとめているというものでございます。

まず、消費者等の状況というところでございますけれども、こちらについても、もちろん私ども努力しなければいけない部分も多々あるのだろうというふうに思っておりますけれども、全体として競争が機能する環境に進みつつあるものと考えられるものの、周知度やスイッチングの状況、シミュレーションの結果を踏まえて特に懸念を我々がしておかなければいけない事項が考えられるか、という形で問いかけを行わせていただいております。

その上で、十分な競争圧力の存在というところでございますけれども、いずれも必須要件でございますが、有力で独立した複数の競争者の存在という項目及び競争者が利用可能な十分な供給力があるのかというところについての項目と、2項目について箱を分けて記載をさせていただいております。

まず1つ目、有力で独立した複数の競争者というところでございますけれども、現時点で低圧エリアシェア5%程度以上の事業者（東京ガス）が存在するわけでございます。顧客基盤、電源調達等の状況を踏まえれば、有力で独立した競争者として考えてよいかということであります。

2つ目でございますけれども、競争者の独立性要件の評価として、前回もご紹介させていただきましたけれども、代理契約による提携を行おうとしている事業者というものは存在するわけでございますけれども、そういう事業者については、そういう現状が続く状況であれば、シェアが5%程度以上に仮になったとしても、特段の事情がない限りは競争圧力としてカウントすることは困難であると、そのように考えてよいかということであります。

さらにこれらも踏まえまして、現状、エリア全域で競争を行い、シェアを高めつつある事業者も存在するというふうに認識してございますけれども、現時点でシェア5%に満たない事業者について、有力で独立した競争者と評価し得るような事業者というものについては現時点では存在しないと、そのように考えていいのでしょうかということであります。

次に、供給力の部分でございます。供給力の見通しについて、現時点で平成30年度供給計画からの変更の予定はないという旨、東電ホールディングスから表明をいただいております。事務局の聞き取りでございますけれども、そういう表明をいただいております。結果として、エリア最大需要の8%を上回る程度の供給力を確保される見通しというように考えてよいかということでございます。

今後でございますけれども、ただし供給力については、今回の審査の結果にもよりますけれども、必要があれば最新の供給計画も踏まえた判断を引き続きやっていく必要があるのではないかと考えてございます。

続きまして、関西電力エリアについて20ページ、次のページにまとめさせていただいております。基本的には東京電力エリアと結果として非常に類似した形になっているところがございまして、消費者等の状況については、東京エリアと同様に、競争が機能する環境へ進みつつあると考えてよいかということがポイントになります。

競争圧力、第二要件の部分について申し上げますと、関西については、大阪瓦斯について顧客基盤、電源調達の状態を踏まえれば、有力で独立した競争者、そのように考えてよいかということでもあります。

代理についての取り扱いは関東と同じでいいですねということでもあります。現状、エリアの一部を営業範囲とするような複数の競争者が関西ではシェアを伸ばしていると、そういう状況はあるのだろうというふうに認識をしてございますし、前回ご紹介したようなトップ3以外の事業者の中にも、そういう事業者っているのかもしれないというふうに思っておりますけれども、現時点ではシェア5%に満たない事業者については、有力で独立した競争者と評価し得る事業者は存在しないと、そのように考えてよいかということでございます。

供給力については、関東と基本的には同じ文章をつけさせていただいております。

その他ということもございますけれども、関西電力小売部門が電気の小売事業、電気・ガス販売に利用可能な電源と、競争者のそれが同等でないということについては、先ほど説明いたしましたけれども、関東と同様に留意すべき事項があればご議論いただければと思っております。

21ページでございます。東京電力エリア、関西電力エリアについて、前回及び今回のご議論ということと、競争の持続性に関する指定等基準の検討状況を踏まえまして、総合的にどのような判断を行うべきかについて、今回ということではなくて、引き続き検討をするということにしたかどうかというふうに考えてございます。

その他のエリアについても、この東京、関西の議論を踏まえて、次回以降審査を進めるということにしてはどうかということもございます。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

本資料は、前回会合での公開、非公開の議論を踏まえまして、東京電力及び関西電力エリアにおける経過措置料金について継続の要否を判断していただくに当たっての論点を整理したものと理解しております。

それでは、ただいまご説明のあった資料4の内容につきまして、自由にご質問、ご発言をいただきたいと存じます。よろしくお願いいたします。

河野委員、お願いします。

○河野委員

おまとめいただいて、ありがとうございます。今回は、消費者分野からも現場からの生の声ということでヒアリングに当事者を呼んでいただいて、ありがとうございました。

ここでまとめていただいたものに関しまして3つの要件がございますが、このうちの1番目、第一要件、消費者等の状況について、ここに書いていただきました消費者等の需要家側の状況としては、「競争が機能する環境へと進みつつあるものと考えられるものの、周知度や、スイッチングの状況やシミュレーションの結果を踏まえ、特に懸念は考えられるか。」という問いをいただいております。恐らく知っているかと問われれば、知っている、イエスと答える消費者は多くなっていると思います。前回お示しいただいたデータでもそういうふうな結果が出ています。では、理解しているかと問われたときに、イエスと答えられるかというと、それはまだ危ういというふうに思っております。

経済産業省さんで公開していただきました平成30年度の「電力・ガス小売全面自由化における消費者の選択行動アンケート調査」というのが、ホームページで分析まで含めて公開されておりましたけれども、それを拝見いたしました。そうすると、幾つか消費者側の問題が浮かび上がってきておりまして、消費者がスイッチングしない理由というのは、メリットがよくわからないからと前回ご報告でまとめていただきましたけれども、自由化についてもっている漠然とした不安感がボトルネックになっているのではないかな。例えば賃貸住宅とかアパート、マンションに住んでいる場合は、スイッチングができないと思い込んでしまう。発電方式にこだわって電力会社を選べるかどうかというのも、実はよく知られていない。それから、電気の品質は変わらないのですけれども、もしかしたら電力会社によって、小売の会社によって変わるかもしれない、そのあたりを十分に認知していない。それから、スマートメーター設置は無料であるのですけれども、そのことを知らなかったと。このあたりは、知っていることと理解していることというのは違いますので、当然のことながら、消費者団体もそのあたりに一定の責任をもって情報共有をしていきたいと思っておりますけれども、さらにこの点は、知っているからといって安心するのは少し早いのかなというふうに思ったところです。

それから、第二要件のところでは、必須要件として書いてくださっておりまして、断定的にこうだということは書けないとは思いますが、例えば必須要件で有力で独立した複数の競争者の存在でいえば、低圧エリアシェア5%程度の事業者が複数いること。複数ですから最低限2者いらっしやった場合、低いほうの数字をここに書かれていますが、

残りの90%はまだまだ1社独占の形であって、90%が1社独占であって十分に競争が今後進んでいくというふうなまとめの仕方というのは、消費者とするとなかなか納得しにくいところがございます。

今回のおまとめいただいた内容、現時点での現状をしっかりと共有していただいて、法律に書かれているからといって、今この時点での判断を見誤ることがないようにしていただければというふうに思っております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

草薙委員、お願いします。

○草薙委員

ありがとうございます。まず、19番目と20番目のスライドで東京電力エリアと関西電力エリアのそれぞれについて、必須要件のところでコメントしたいと思います。

まず、十分な競争圧力の存在、そして上の段が有力で独立した複数の競争者の存在（必須要件）となっておりますけれども、まず1つ目のところですが、東京ガス、大阪瓦斯が有力で独立した競争者と考えてよいかということにつきまして、前回までのやりとりでも、そうであるという私の立場は表明いたしましたけれども、しかしその一方で、協調行動をとることを心配するということも申しました。このことにつきまして若干コメントしたいのですけれども、東京電力と東京ガス、あるいは関西電力と大阪瓦斯が競争を進展させるという趣旨の意思表示を公にされるということには意味があるのではないかというふうに思います。前回、東京電力エナジーパートナー様が3段階料金を維持すると示されて安心感をもたらしたのと同じ趣旨でございます。

そのような宣言をこの場であれ公にさせていただくならば、その内容というのは、例えば消費者の利益を阻害するような協調行動はとらないと全員がおっしゃると、こういうことがあれば非常に有益だろうと思います。いよいよ機が熟したならば、そのようなライバル同士協調行動をするつもりがないという意思表示をしていただくことに意味があるのではないかと思います。

それから、2の十分な競争圧力の存在の3つ目のポツで、現時点では有力で独立した競争者とし得る事業者が3位以下のところに存在しないと考えていいかということなのですが、個々にみればそうかもしれませんけれども、3位以下を束ねますと、かなりの

市場での競争圧力として存在しているといえるのではないかと。特に例えば関西で参りますと、コープこうべとかジェイコムウエストとか、そういう地域に密着し、また地元に着愛をもって迎えられていると思われる事業者が戦っておられるという状況でありまして、近い将来、消滅するとは考えにくい、そういうブランドになっているというふうに考えます。また、経営の独自性もございまして、1位の事業者、2位の事業者の支配を受けるということも今のところ考えにくいというようなことがございます。

いずれにしても、個々にみれば確かに小さいけれども、束ねたら圧力として認識できということを指摘させていただきたいというふうに思います。

それから、ちょっと飛ぶのですけれども、21ページのほうのスライドへ参りまして、1つ目で、競争の持続性ということで、「指定等基準の検討状況を踏まえ、総合的にどのような判断を行うべきかについて引き続き検討する」ということに関しまして申し述べたい点でございますけれども、仮に今回は経過措置料金規制の解除ということは全エリア見送られるということになるといたしましても、今後どのような頻度で解除のチャンス事業者に与えるのかということは重要な論点になると思います。

この点、ガスのイコールフットということを考えるべきではないかと思っております。旧一ガスで経過措置料金規制がかかる事業者というのは、今1桁にすぎないのですけれども、彼らは3カ月に1度報告をしておられると思います。規制が外れないことが明確なら、年度末の報告を除いて監視等委員会に簡易な報告をして済まされていると思います。3カ月に1度という頻度をどうみるかでありますけれども、多いということに感じられる方もおられるかもしれませんが、常に情報をアップデートして、監視等委員会におかれども力を注ぎ続けるということになると。審査するという際にも、前回の記録が残っておりますので審査しやすいというふうに考えます。

したがって、頻度を頻繁にしていって、今回も私は結構惜しいところで外れないのかなと、経過措置料金規制に関してはそのように思いますけれども、惜しいだけに、頻度を上げて、これは法の要請するところにも合致しますし、消費者のためにもなりますので、頻度をしっかりと3カ月に1度という、ガスとイコールフットということも考えていただいて、そのような審査をしていただくというのがよろしいのではないかと考えております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

大内オブザーバー、お願いします。

○大内オブザーバー

資料のほう、ありがとうございました。論点でいいますと、十分な競争圧力の存在の5%のところに関連してなのですけれども、この資料の中で、参考資料としてエリアごとのシェアが14ページ、15ページと載っております。これを拝見して、確かにエリアごとにシェアに違いがあって、5%基準という意味でいうと、なかなかないというようなお話が事務局様のほうからございまして、一方で、今お話にあられたように別のところをまとめれば、またそれなりに大きなシェアになるのではないかなというようなご意見もあるということで、こちら拝見させていただきました。

済みません、感想めいたもので恐縮なのですけれども、こちら一応シェアは出てはいるのですけれども、全体の中のシェアということで、一方で規制料金シェアもかなりの割合それぞれ占めている。例えば、旧一電さんは規制料金シェアをかなり占めている。ここというのは、全体でいうとそもそも非常に契約料金が低くて、余り単価の値下げが起こり得ないような契約形態とかもろもろあろうかと思うので、全部が競争状況に将来的に起き得るところなのかなというところはございます。

実感として、これらのプレイヤーの方というか新電力の皆様、あるいは旧一電の皆様も、もっと限られたパイを競争で争っていて、そこで価格競争みたいなものも起こっているのではないかなという印象を、実態としてはそうなのではないかなというような印象をこの資料を拝見して思いました。だから、この基準の中でそういったものを入れるという、なかなかそこら辺は難しいとは思いますが、そういうような要素も一部あり得るかなというところでお話をさせていただきました。ちょっと感想めいたもので申しわけございません。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

竹内委員、お願いします。

○竹内委員

ありがとうございます。今東京電力さんと関西電力さんの管内のご説明をいただいた中で、先ほど河野委員もご発言あったのですけれども、残りの90%ぐらいがまだ自由化をされていないような状況だということがあったのですが、私、以前も発言をさせていただい

たかなと思うのですけれども、例えば九州であれば、九州全域で小売事業者さんがシェアを100%取りにいかようとしているかという、決してそうではなくて、需要の集中する福岡、そういった周辺でやろうとされる。それ以外の地域に新規事業者の方たちが高い営業コストをかけて販売を伸ばそうということはされないということを前提に考えないと、これを数字だけでみると非常に誤った判断基準になってしまうのではないかなと思いますので、その点は申し上げたいと思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

松村委員、お願いします。

○松村委員

今回のこの数字をみて、5%程度のシェアをもつ有力な競争者が複数いると判断するのはやはり無理だと思います。その必要条件を満たしていないと考えるのが自然で、もし本当にいるとするならば、よほど説得力のある追加説明が必要になってくると思います。

草薙委員はずっとおっしゃっているのですけれども、3位以下のところも資本関係のないところは多数。一体どういう根拠があるのだということを何度いっても、出てこない。そういう安直なことをして、5%というのを満たしていますと行ってどれくらい説得力があるのかというのは、もう一度ちゃんと考える必要があると思います。

ただ、これも繰り返しいっていますが、例えば関西電力管内では、複数の生協の事業者がそれなりのシェアというのをもっている。これで、将来ふえてきたときに、生協全体で足せば5%に到達しているとかというようなことがあったとすると、これはそれぞれの地域で強いところでやっているわけだから、全体として一定の競争圧力になっているとかというようなことはあり得ると思いますし、比較的近い将来に確かにそういうことは起こり得るということは予想できるような、確信しているという意味ではないのですけれども、可能性は十分あるということだと思います。

それから、とても重要なというかいいことだと思うのですけれども、旧一般電気事業者さんが域外に出てきていて、そこで名前がいろいろなところに出てきていると。まだシェアは小さいわけですが、電気のプロなわけで、5%程度というようにところに到達する可能性というのは十分あると思いますので、それに関して、将来的にみて解除はとても難しいという印象を与えるものではないとは思いますが、しかし現状では、かなりの

程度その要件は満たしていないと判断せざるを得ないのではないかと思います。

次に、ガスとのイコールフットィングで3カ月ごとに出してもらうというのは、別に事業者さんに負担をかけて3カ月ごとに出してもらうというのは、それはそれであり得ると思うのですが、でも、ガスの場合には相当明確な数値基準というのがあって、ある意味でかなり形式的に調べられるというような側面があります。ところが電気の場合は、ガスと同じ基準を当てはめたら、どこの地域も相当に長いこと解除できそうにないということだから、もう少しいろいろ考えて、仮にガスの基準を満たさないとしても、総合的に判断して何とか解除に到達できないかというのをいろいろ工夫して、だから5%有力だとかという、そういうようなところが出てきているわけなのですね。

それで、本当にこの数字をみて、3カ月後には十分解除される可能性があるというところまで惜しいところという印象は、私は全く受けないので、本当に事業者の負担をかけて、行政の負担をかけて3カ月ごとにやるって本当に合理的か、そこまで惜しいかというのは、私はそれについては、済みませんが共有していないということです。

次に、ある種のカルテルが心配だと。ガス会社と電力会社というのは十分コンピートしている、少なくともこの地域では明らかにそうだというときに、手打ちされたら困るようなことで、事業者に宣言してもらったらどうか。私、別に宣言してもらうのはいいと思うのですが、私はカルテル結ぶ気はありませんと公の場でいって、それが何の意味があるのか。カルテルは結ばないということをもちろんいってくれるでしょうし、いわれれば、当然にそう思うのですけれども、それだから信頼性高まるのですか。例えば3段階料金を維持しますとかというような宣言は、維持しているかどうかというのをみるのが比較的簡単なので、それをちゃんと宣言し、それを守っているということを見るのは簡単だから、それをいっていただくというのはとてもありがたいことなのですが、カルテル結びません、協調的な行動しませんというのは、そもそも検証するのが難しいから難しい問題になっているときに、私、それしませんということをいうのがどれぐらい意味があるのかというのは少し疑問に思っています。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。

では、草薙委員お願いします。

○草薙委員

松村委員がおっしゃったことについて、私の立場から若干考えているところを申します。まず、3位以下を束ねる件につきましては、何でも一切合切束ねていいということではなくて、例えばですけれども、関西電力の管内でケイ・オブティコムというのが出てきますが、これを入れるということは当然なくて、資本関係が薄いものを束ねるということを徹底して行くと。そうすると、ライバルとして行動することが期待される。ほかの審議会で、例えばグループ会社の定義、持ち株比率20%というのを基準としてグループ会社の中に入れるというような議論を今やっているところがありますが、そういったこととの見合いということもございます。もちろん独立性をもって戦っていつてくれるということをやる会社を束ねるところを主張したいというふうに思います。

それから、恐らく今回出てきております資料というのは、2018年11月時点の契約口数ベースと販売電力量ベースだと思うのですが、これが2020年4月にどこまで変わっているかと、ここもみるということも重要だろうと。確かに松村先生がおっしゃったとおり、まだまだ足りないということですが、2019年の最新のデータがどうなのかというのは興味深いところではございます。そういうのを頻繁にみていくということは有意義だろうなというふうに思っているということでもあります。

それから、ガスの経過措置料金規制の解除につきましても、確かに形式的な面が多いのですが、しかし、最後の最後は外すかどうかは総合的に判断するという。これはまさに松村先生のご助言があって、そういうきれいな形に整っているというふうに私も思っているのですが、最後は総合的に判断するというのはガスも同じであるということはいえようかと思います。ただ、第一要件から第三要件までそれぞれの要件がまた総合的にみられていますし、また全体も総合的な判断ということで、より総合的な判断という要素が高まっているということは疑いがないのかなというふうに思っております。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、大石委員をお願いします。

○大石委員

ありがとうございます。先ほど河野委員からお話があったように、消費者の立場としての意見は同じなものです。1点追加したいと思いますのが、競争圧力として有効かという話で、例えば東京電力管内、関西電力管内の東京ガス、大阪瓦斯というのは、数字でみる

と確かに5%を超えておりますし、発電部門もあるということで有力であるといえなくもないと。ただし、先ほどこの前の議論でありました不当な内部補助を防止できるかどうかというところが一番大きいかなと思ひまして、ここが本当にきちんと機能した上であれば、この5%というのが有力な対抗者となり得るということで、今現時点においてこれで規制が解除できるかという、この数字をみる限り、今の条件においてはまだ早いのではないかなという感想をもちました。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

では、大橋委員、河野委員の順でお願いいたします。では、大橋委員お願いします。

○大橋委員

あくまでコメントですけど、実際の競争がどうかということと、それを客観的にどう確証を得るかというのは若干ずれる話かなというふうには思います。何がいいたいかということ、消費者としてメリットを得るというのは、価格あるいはサービスの水準であって、必ずしもシェアであるわけではないのですよね。当然周知されていて、消費者が十分に情報を得て、そのスイッチをできる環境があるという中において、では、結果として消費者が何を選ぶのかというのは消費者の意思なので、みんな同等に均等に全ての事業者を選ぶわけでもないかもしれないのですよね。だけど、それは競争がないということかという、ここはちょっと違う可能性もあるのかなと。

例えばですけど、フランスに通信事業者でオレンジという会社があります。すごくマーベリックなのですね。何もシェアないのですよ。だけどすごく競争が働いているというふうな評価なのですね、一般的に。その評価をどういうふうにしているのかというのはまた別の話かもしれませんが。つまり、シェア——ここが難しいのです、確証を得るといって、やはりシェアのほうがわかりやすいし、そういう意味で今現状しようがないかなとは思ふものの、このシェアで余りぎりぎりやることも、本当は実態の競争との関係でいうとどうなのかなというのはちょっと思いとしてはあります。代替案があるわけではないので、しようがないかなという気はしますけれども、そういうふうなキャビネットがあるというのは胸にはとどめておくべきかなというふうに思つて、ちょっと発言させていただいたということです。

○泉水座長

河野委員、お願いします。

○河野委員

先ほど幾つかご指摘を受けたところに関して、消費者としての受けとめをお話したいと思います。今回お示しいただいた3要件というのは、実は全てリンクしている。どこかがクリアしているから非常にゴールに近いというわけではなくて、それぞれが、車の両輪ではないけれどもリンクしていると。特に2番目の要件と3番目の要件は、これは切っても切り離せないというふうに受けとめています。卵が先か鶏が先かといわれたら、特に3番目の要件ですよね。今の市場構造といいましょうか、そもそも同質同一の商品、そんなに差別といいましょうか、うちの商品のほうがこれだけいいですよといえないもの売る場合において、マーケット構造をしっかりと正常化するというか公平性を保つというのがまず第一であって、その第三番目の要件が整ったところで、しっかりと第二要件という十分な競争圧力の存在のほうにそれなりの効果が及ぼされるというふうに私自身は考えています。きょう前段で議論していただいた部分に関しまして、早急に方向性をみんなで確認し、そこが全てのスタートになるのではないかなという受けとめをしております。

○泉水座長

ありがとうございました。

大川オブザーバー、お願いします。

○大川オブザーバー

ありがとうございます。ご評価をいただいています関西の事業者として、肌感覚を申し上げたいと思います。関西エリアの競争評価上の論点で、シェア5%程度に満たない事業者について、現時点で有力で独立した競争者と評価し得る事業者は存在しないと考えているかということでございますけれども、現時点のシェアはご案内のとおり5%に満たないものの、当エリアでいきますと例えばジェイコム様ですとかソフトバンク様、要は本業のほうでも数百万件の顧客基盤を関西エリアにおいても築いておられることを考えますと、十分有力な競争者であるとは我々感じてございます。

また、関西におきましては、自由化開始以降3年足らずで新電力さんもシェアを伸ばされまして、昨年11月の時点でも口数で約13%、販売電力量ベースでいきますと約16%になってございます。現状でも大体1分間に数件程度の離脱が発生しているという状況でございます。その分、新電力様のシェアが伸びているという状況でございます。そういったことを考えますと、現在の競争環境において競争圧力は十分に存在しているというのが事

業者の肌感覚でございます。

また、あわせて、先ほどからご議論が出ていますように、規制料金にとどまっていられる方の中には、今のままで現状を変えるつもりはないという方もたくさんいらっしゃっておりますので、その方々を母数としてシェアを判断するのがいいのかどうかというあたりも慎重にご検討いただければと思います。

以上であります。

○泉水座長

武田委員、お願いします。

○武田委員

ありがとうございます。先ほど河野先生がおっしゃった意見と私は全く同意見でありまして、競争研の報告書でも、またこの会議の最初のころにも、第三要件が最も重要であるということは確認されたというふうに思いますので、第三要件について判断する要素はない、そもそも現在制度は検討中であるということ、この段階で解除ができる、できないというのは判断できないというふうに思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございます。

ほか、いかがでしょうか。竹内委員、お願いします。

○竹内委員

申しわけありません、簡単に短く申し上げます。今、解除の判断ができるかできないかというご議論があったのですが、そこら辺、非常に難しいことでございますので、今ここは割愛させていただくと、もし今回解除しなかった場合には、次、どういう形でどういうきっかけをもって解除の議論を始めるのかというところは、基本的に次回以降になると思いますけれども、ご議論をいただきたいというふうに思います。

以上です。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、これまでいただいたご意見につきまして、事務局から何かございましょうか。

○木尾取引制度企画室長

ご議論いただきましてありがとうございました。

今回いただいたご議論を踏まえまして、引き続き整理を検討していきたいと思っております。その際に、持続性要件とその他の要件とリンクしているのではないかという河野委員、武田委員からのご指摘もございましたので、持続性要件についても検討作業を進めた上で総合的にご判断いただけるような形で準備を進めたいと思っております。

以上でございます。

○泉水座長

ありがとうございました。

それでは、よろしいでしょうか。

それでは、これで議題2の「低圧部門における競争の現状及び見通し（東京電力、関西エリア）」につきましても、本日の議論を踏まえまして引き続き検討を進めていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

では、本日の予定しておりました議事は以上でございます。何かございますでしょうか。よろしいでしょうか。

では、次回会合につきましては、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。第7回電気の経過措置料金に関する専門部会はこれにて終了させていただきます。どうもありがとうございました。

——了——