

## 電力小売市場における「取戻し営業」等への対応に関する論点について（案）

平成30年5月15日  
事務局

## 1. はじめに

- 制度設計専門会合においては、「取戻し営業」に関する議論が行われているが（別添参照）、競争政策の観点から、本件のように新電力による対抗が困難な価格で旧一般電気事業者が小売供給の提供を行う行為について、いかに考察すべきか御議論いただきたい。
- なお、旧一般電気事業者の小売部門・発電部門間の内部補助がこのような事象の背景にある可能性も指摘されるが、現時点では、多くの旧一般電気事業者は発電部門と小売部門が垂直統合されており会計分離も行われていないため、その検証は困難であると考えられる。

## 2. 問題の所在

- 一部地域において、当該地域の旧一般電気事業者が、需要家に対して、契約電力、負荷率等から見て同様の顧客に比して、非常に安価な小売供給を提案し、結果として、当該需要家との契約を締結する事例が多く見られるとの指摘がある。特に、新電力の営業活動に対応して、スイッチングの意思表示を行った顧客（高圧又は特高に関する指摘が多い）に対する「取戻し営業」※1, 2, 3の指摘が多い。

※1 具体的には、例えば、託送料金を除き、5～7円/kWhの小売価格、ないし、「取戻し営業」前の価格に比べて20～30%以上の割引が高圧の顧客に対して提供される事例があるとの指摘があるが、そのような事例が一般的に多数存在するか否か、競争への影響がどの程度生じているかは現時点において具体的に明らかになっておらず、新電力が高圧においてシェアを引き続き伸ばしている事実も規制の要否の検討にあたって考慮すべきであるとの指摘も存在している。

※2 旧一般電気事業者によれば、既にスイッチングの意思表示を行った需要家に対するコンタクトが必要な要因として、①スイッチングにより解約される契約の規定上、違約金を要する事例も多く存在するため、スイッチングを行った場合の違約金の説明や徴収のために顧客へのコンタクトが必要であること、②実際、当該顧客が違約金の発生を認識していないことも多いことなどを挙げている。この点、電力小売営業ガイドラインにおいて、スイッチングの際、切替え後の新小売電気事業者は顧客に供給条件を説明する際、旧小売供給契約の解除により違約金等の発生等の顧客負担が生じる可能

性があることを説明することが望ましいとされている（ただし、この場合でも、新小売電気事業者は旧小売供給契約の契約条件や具体的な違約金の額等を知り得る立場にはないため、①の現小売電気事業者による違約金の説明や徴収のための顧客へのコンタクトの必要性は依然として残るものと考えられる）。

- ※3 低圧及び一部の高圧顧客のスイッチングに際しては、「スイッチング支援システム」（電力広域的運営推進機関が運営）が利用される。スイッチングに際しては、①供給地点特定番号を確認するため、新小売から現小売へ問合せが行われること、②スイッチング支援システム経由で現小売に対し、廃止取次申請が行われることなどが取戻し営業の契機となっているとの指摘がある。また、旧一般電気事業者から新電力へスイッチングを行う場合、新電力はスマートメーターの設置を伴うためスイッチング予定日の数週間～2か月前までに託送契約を締結する必要があるとされており、この期間が、スマートメーター未設置の需要家が初めてのスイッチングする場合（すなわち、旧一般電気事業者から新電力に初めてスイッチングする場合）に長期化する（例えば、7週間程度）一方で、スイッチングをキャンセルし旧一般電気事業者に戻るまでの必要期間は短期となり（例えば、2週間以内）、新電力との間で非対称を生んでいるとの指摘もある。

### 3. 小売市場の新規参入者（新電力）からの指摘（事務局の聞き取り）

- 取戻営業等の主たる背景は、旧一般電気事業者が原子力、水力等の可変費が非常に安価な電源を有している一方で、新電力はそのような電源に対してアクセスができず、かつ、自ら建設することも容易ではない状況にある。
- 旧一般電気事業者は、このような電源保有状況を背景に、新電力との競争の強弱や顧客の交渉力に応じて、非常に低い可変費にわずかな固定費相当額による小売供給の提案を行っているのではとの指摘がある。市場調達や常時バックアップを主たる電源調達手段とする新電力はそのような提案に対抗して営業することはきわめて困難である。このような価格差別の結果として、実情としては、固定費負担の程度が、競争の激しい地域・電圧とそれ以外の地域・電圧で著しく異なることともなっているのではないか。

※ ただし、原子力、水力等の電源は、可変費が非常に安価である一方、固定費が非常に高額となるという特性があり、発電設備を保有している発電事業者が固定費を僅かながらも回収するため、卸電力市場では固定費を含めた価格で卸供給を行いつつも、小売市場では可変費+託送費用+ $\alpha$ の価格で営業活動を行う必要性もある程度存在する点についても配慮が必要と考えられるか。

- 新電力と旧一般電気事業者間の電源アクセスのイコール・フットィングが現時点で確保されていない中で、このような安価な小売供給が無制限に認められる

と、短期的には、需要者が裨益する面があるとしても、中長期的には、小売市場からは排除され競争が減少する結果、需要者が不利益を被るのではないか。

#### 4. 競争政策の観点からの論点

##### (1) 取戻し営業等の際の価格差別について

- 競争者の有無、競争の程度や需要者の交渉力の有無に応じて、旧一般電気事業者を含む小売電気事業者の小売価格の提案に大きな違いが生じる（差を設ける）ことは、営利事業として、問題のない競争行動であると考えてよいか。
- 電源アクセスのイコール・フットイングが現時点では確保されておらず、発電能力の保有に著しい偏在がある（旧一般電気事業者が卸売市場の市場支配力を有する可能性がある）状況<sup>※1</sup>において、旧一般電気事業者が、（全顧客ではなく、新電力にスイッチングの意思表示を行った顧客など）特定の顧客を獲得する手段として、（可変費を上回るとしても）安価な小売供給を提案し、その結果、新電力が努力を行っても当該顧客を経済合理的には獲得することができない事態が生じうる<sup>※2</sup>ことについて、何らかの規制を、旧一般電気事業者やその電力販売子会社等を対象に、事業法において行うことについてどのように考えるか<sup>※3, 4</sup>。

なお、関連して、本研究会においては、旧一般電気事業者の個別の小売価格から託送料金等を控除した金額は卸売価格に相当すると考えられるが、それが、例えば、ベースロード市場への供出価格以下であれば、経済合理性がなく不当性を持つ廉売と評価されるべきではないかとの指摘があった。

- ※1 このような観点から、旧一般電気事業者は、これまでより卸電力市場における自主的取組や常時バックアップ、部分供給等の取組を実施している。また、2020年にはベースロード市場の創設も予定されている。
- ※2 このような実態が生じうるか否かは、取引所における市場価格（スポット市場、先渡取引における一定期間の平均約定価格等）に加えて、相対取引の状況、自ら建設可能な発電所の燃種等を考慮する必要があると考えられる。
- ※3 小売営業ガイドラインにおいては、既に、小売電気事業者が競合相手を市場から退出させる目的で不当に安い価格で小売供給を行う行為につき、小売電気事業者間の公正な競争を阻害するおそれがあるとされ、これにより電気事業の健全な発達に支障が生じる（又は生ずるおそれがある）と認められる場合には電気事業法上問題となるものとして位置づけられている。
- ※4 諸外国においては、小売自由化の際に、発電所の強制売却や全量プール制が導入された事例が多いこともあり、電気事業に特化した価格差別の規制は少ない（米国テキサス州等に price to beat と呼ばれる、市場支配的事業者に対して無差別価格の提供を

義務づける規制が時限的に存在した事例がある。)

- 一方で、安価な小売供給の提案対象となった一部の顧客にとっては、(短期的には) 非常に安価な小売供給を受ける機会が損なわれることをどの程度、考慮する必要があるか。
- また、新電力のシェアは各地域において、全体としては、引き続き拡大していることを踏まえつつ、今後のルール設計に当たっては、問題事例の広がり等をどの程度考慮する必要があるか。

## (2) 取戻し等のために価格差別を行う契機について

- スイッチング情報については、スイッチング支援システムの廃止取次申請等を契機として現小売に伝達されることとなっている。一部の新電力からは、これらが「取戻し営業」の契機となっていると考えられるが、情報の目的外利用として不適切ではないかとの指摘も存在する。このため、このようなスイッチング情報を利用した営業行為についてその正当性をどのように考えるか。また、一定の必要性があるとしても、新小売から現小売に対するスイッチング情報の通知時期や現小売内における情報共有範囲については、最低限にとどめることが望ましいと考えることは適切か。
- ただし、違約金の存在を十分に認識せず、スイッチングを行う顧客も存在すると思われることを踏まえれば、スイッチングによって違約金を請求することとなる旨の説明を現小売に許容することはやむを得ないと考えるべきか。
- 同時に、一般的に違約金は、競争を制限する側面がある※が、電気事業については、違約金を賦課することを正当化する事情が存在するのか検証が必要ではないか。本研究会においても、そのような事情は存在しないのではないかと指摘があった。

※1 一般に、商品・サービスの開始に一定の関係特殊的投資が必要である場合などは、当該投資の回収を違約金で担保することが認められないと、当該商品・サービスの提供が進まない可能性があると考えられるが、電気事業についてそのような事情の有無は精査を要する。

※2 電力の小売営業に関する指針(経済産業省、平成28年7月改訂)において、「小売供給契約の解除に関して、不当に高額の違約金を設定すること」が「小売供給契約の解除を著しく制約する内容の契約条項を設ける」行為として、「問題となる行為」に位置づけられている。