

政府規制等と競争政策に関する研究会

平成18年4月21日

【横田調整課長】 それでは、お時間になりましたので、規制研を始めさせていただきたいと思います。今日は、電力市場に関するご討議をいただくことになっておりますけれども、まず最初に配付資料の確認をさせていただきます。

最初に式次第がございまして、その下に座席表、それから、本日の資料であります「電力市場における競争状況と今後の課題について」という資料。それから、メインテーブルには郵政関係の資料を配付させていただいております。もし足りないものがございましたら、おっしゃっていただければと思いますが、よろしいでしょうか。

それでは、以降の進行は岩田座長をお願いいたします。

【岩田座長】 それでは、本日もよろしく申し上げます。

まず、前回、議論いただきました郵政民営化に伴う郵便事業と競争政策上の問題点について、本日の議題に入る前に、前回の議論を踏まえた上で、事務局から報告をお願いいたします。

【横田調整課長】 前回、4月7日の規制研で郵政民営化関係のご議論をいただきまして、そのご議論を踏まえて、公正取引委員会の報告書（案）というものを取りまとめまして、本日、4時半に記者発表の予定にしております。資料を配付させていただいております。

中身の細かい説明はしませんが、いろいろ規制研でご議論いただいた点を反映させていただいた報告書（案）にさせていただいております。具体的には、当初、「リザーブエリアの撤廃」といったような用語を使っておりましたけれども、既にもうリザーブエリアではないと。参入障壁が高いだけなんだということでしたので、参入障壁の実質的に参入可能なレベルまでの引き下げとかいう表現に変えております。また、参入障壁のうち、最も大きいのは、ユニバーサルサービス提供義務ということを新規参入者に課していることではないかというご指摘を踏まえた修正、競争とユニバーサルサービス提供義務の両立を図るための措置として、基金だけではなくて、補助金とか税制の減免とかもあるのではないかということで、そういった補助金等の手法を採用しているイギリス、フランスの事例も加えながら、ユニバーサルサービス提供義務を果たすための方法についてはニュートラルな書き方にさせていただきました。

それから、ネットワークの開放というのは、特に参入障壁の引き下げとあわせて、同時にやっぱり重要ではないかというご指摘を踏まえて、そういった位置づけにさせていただいています。

それから、仮に法定独占領域をつくる場合、これはやはり原則、あってはならないだろうと。仮にやる場合にも、撤廃のスケジュールを明示した形にすべきではないかというご指摘を踏まえて、そういった位置づけにさせていただいています。

それから、道路交通法の特権等、民間と同様に郵政公社も厳しくするというオプションと、郵政公社並みに民間事業者もそういったベネフィットを認めてあげると。競争政策的にはどちらもあり得るのではないかというご指摘がありましたので、いずれかのやり方でイコルフットィングすべきといったような修正をさせていただき、公正取引委員会としての報告書（案）ということにしております。

今日、記者発表と同時に、より広くご意見を伺うということにしておりまして、5月22日まで意見募集をし、それを踏まえて、最終的な報告書にしていく予定でございます。ありがとうございました。

以上、ご報告でございます。

【岩田座長】 この意見募集というのは、今日、記者発表するのはどれ……。今日はないの？ 書類は。

【横田調整課長】 記者発表は、席上配付させていただいた、この分厚いものを全部記者発表でします。

【岩田座長】 これ、意見募集という形で記者発表なんですか。

【横田調整課長】 そうです。報告書（案）も発表します。朝日新聞と日経新聞で一部既に報道されていますけれども、きのう、今日の記者発表の中身に関して紹介がありまして、それは今日の記者発表を聞いてくださいと言ってあったんですけども、研究会とか審議会で何か検討されたんですかというご質問があって、4月7日の規制研のご審議を説明したところ、今、ホームページにもう既に7日の審議資料みたいなものが出ているものですから、どうもそういったものを参考に書かれた模様でございます。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。それじゃあ、本日の議題に移ります。

初めに、事務局から、電力市場における競争状況と今後の課題についてご説明いただいて、その後、自由討議に参りたいと思いますので、よろしく願います。

【横田調整課長】 それでは、お手元の「電力市場における競争状況と今後の課題につ

いて」というペーパーをごらんいただきたいと思います。

今日は、電力市場の競争実態について幾つかの指標を見ていただいた上で、需要家から見た競争実態についての評価、この辺、アンケート調査結果を中心にしながらご説明したいと思います。

それから、電力市場における競争を考えていく上で、電力市場の特徴について、幾つかの指標、あるいは海外の事例を検討素材としてそろえておりますので、この辺の状況についてご説明した後で、最後に、幾つか主要な論点について、ぜひご意見をいただければと考えております。

まず最初に、1枚めくっていただきまして、競争実態でございます。この1ページの図表にございますように、平成12年の小売の部分自由化以降、新規参入者、今、届け出ベースでは、平成16年度では22社、実際に営業活動をやっていらっしゃるのは、平成17年度13社ということで、参入は進んでいますけれども、2ページ目の上のほうを見ていただきますと、新規参入者のシェア自体は、特別高圧では直近時点で4.4%、高圧については、わずか0.3%。全体としても、自由化分野の1.9%という状況になっています。

一般電気事業者さんの管内ごとの新規参入者シェアについて見ますと、特別高圧の業務用については、東京電力さん管内の32%、関西電力さんの18.2%、中電さんの17%ということで、進んでいる部分もございますけれども、特高業務用自体、自由化分野のわずか6%という状況になっています。その他の分野については、まだあまり参入が進んでいないという状況になっています。

1枚めくっていただきまして、参考ということなんですけれども、固定電話のマイラインサービスにつきましては、例えば、平成13年、自由化されてから、7.3%だったものが、直近では約2割ということで参入が進んでいますし、ガスについては、平成17年度8%ということで、こういった他分野の新規参入状況に比べると、依然として低い数字ということでございます。

4ページ目は価格動向ですけれども、電気料金につきましては、規制分野の電灯料金について見ていただきますと、この上のグラフで、平成6年度、25円弱でした。それが、自由化された平成12年度は23円、それが16年度では21円20銭程度ということで、平成12年度の自由化以降、8%ぐらいの値下げになっています。

これに対して、一番下のピンクの電力料金、これはほぼ、93%ぐらい自由化分野の料金ですが、平成12年度、15円40銭程度のものが、平成16年度、13円75銭とい

うことで、11%の値下げになっているということで、電気料金、全般的に下がっていますけれども、自由化分野のほうが3ポイント程度、値下げ幅が大きいという状況になっています。

自由化分野の中につきましても、業務用と産業用別に見てみますと、下のほうのグラフで、ピンクの特高業務用が、平成12年4 - 6月で17円だったものが、平成17年1 - 3月で12円70銭ということで、26%ぐらいの値下げになっています。これに対して、特高産業用のほうは、もともと低かったということもありますけれども、平成12年当時、10円60銭のものが、直近、9円70銭ということでございまして、結果的に、競争にさらされている分野のほうは、自由化分野の中でも値下げが進んでいるという状況になっています。

6ページ目をごらんいただきますと、国際的な価格の比較、これは、為替の変化があつて、なかなか比較は難しいわけですがけれども、1999年と2004年の電気料金の国際比較ですがけれども、1999年に比べれば、海外との価格差は、縮小傾向にありますけれども、2004年時点においても、依然として大きな開きがあるということでございます。

1枚めくっていただきまして、7ページ目でありますけれども、価格動向を見ていく上で、一般電気事業者さんのコスト構造、あるいは経営効率化の状況というものを幾つかの指標で見ただけであればと思っています。

7ページ目の上の折れ線グラフは、1kWhの発電をする際の必要経費を示したものでありますけれども、全体としては、平成6年度のコストは18.5円だったものが、平成16年度、14.1円ということで、4円40銭、全体のコストは下がっています。

主に下がったコストということで、右下に流れている線を見ていただければと思いますけれども、例えば、支払い利息で見ますと1円30銭、減価償却費が0.8円、修繕費が1.1円減少しています。この3つの項目だけ合わせまして、3円20銭のコスト削減になっておりますので、こういったものを中心にコスト削減が進んでいるということでございます。

電力会社さんの設備投資は、平成5年のピークから平成16年まで、3分の1に減少しているということで、低金利時代における支払い利息の減少と設備投資の減少に伴う減価償却費負担、あるいは修繕費の減少といったことが大きく影響しているのではないかと考えております。

8ページ目に利益率の推移が出ておりますけれども、例えば、売上高営業利益率の推移

で見ますと、全産業で、平成16年度3.1%、非製造業で2.5%なわけですが、一般電気事業者さんは13.1%ということで、非製造業平均の5.2倍。全産業平均の4.2倍の売上高経常利益率という水準になっているということでございます。

1ページめくっていただきまして、以上、簡単に競争実態の指標ということで、幾つかご紹介しました。これに対して、この競争実態について需要家がどういうふうに評価しているのかということにつきまして、公正取引委員会で行いましたアンケート調査を中心に見ていただければと考えています。このアンケート調査の概要は、後ろの55ページに載せてございますけれども、55ページの下の方の「需要家アンケート」というところがございますように、先月、3月に実施いたしました。一般消費者については、公正取引委員会の消費者モニターとして登録していらっしゃる1,000名強の方を対象に行いました。それから、事業者につきましては、これは無作為抽出で、大手企業、中堅、個人事業主といったところをサンプリングして調査してございます。

このアンケート調査、もう一つ、特徴がございまして、今回、電気事業者さんに加えて、ガスと電気通信、この3分野について需要家の満足度なり競争実態に関する評価というもの聞いております。実は、今回の需要家満足度調査、位置づけとしては、試行的というか、試みに開始したつもりでございます。今後、この3分野に加えて、もう少しベーシックなトランスポーターとか、幾つかの、公正取引委員会として常時見ていかななくてはならないような産業分野をつけ加えて、こういった分野については横断的に需要家の評価ということを継続的にやっていきたいと考えております。今回、具体的にどのセクターを特定するのかとか、いろんなことがまだ煮詰まらなかったものですから、とりあえず電気、ガス、電気通信で試みにいき、今回のいろんな反省を踏まえて、また改善をしていきたいと考えております。

ということで、この3分野の比較で見ていただければと思いますが、まず最初に、各事業者さんにとって、それぞれのセクターがどんな位置づけになるかという指標が並んでいきます。

もう一度9ページに戻っていただきまして、まず最初に、各事業者さんにとっての電気の位置付けということで、まず、年間の売上高に対する割合ということで見ますと、電力料金というのは、各事業者の売り上げの2%以上占めているという事業者が約3割という形になっています。先ほどご紹介しましたように、売上高利益率で、全産業平均で3%とかいう数字がございましたし、中小企業なんかに聞きますと、利益率が1~2%という

ころが非常に多いわけですから、そういう企業利益との関係で見ても、2%とか3%以上のコストというのは、かなり大きなウエートを占めていると言えるかと思います。

それから、10ページ目ですが、コストに占める割合が高いので当然かと思えますけれども、それぞれのコスト削減が経営課題に占める位置づけとしてどの程度大きなものかということに対して、電気について大きな経営課題だと回答された事業者さんが5割程度になっているということでございます。

それから、11ページ目、もう1枚めくっていただきまして、ここから、需要家から見た場合、電気、ガス、電気通信、こういったものの供給者の選択可能性がどれくらいあるかといったものを見ています。供給者側の市場支配力みたいなものがどれくらいあるのかということ、需要家の目から見てチェックしていこうという意識で設定した設問でございますけれども、これについて見ますと、そもそも供給者の切り換えの検討をしたかどうかということに対して、電気の場合は、ガスと並んで、検討したというのが2割で、検討してないという5割に比べて非常に少ないレベルになっています。

それから、検討をさらに超えて、実際、入札とか合い見積もりとかやっているかということになりますと、電気の場合については、ガス、あるいは電気通信に比べて、そういったことをやっているところが1割強しかないということで、低い水準になっています。

また、12ページの下の表を見ていただきますと、実際、入札とか合い見積もりに応募した供給者の実績というものも、ガス、電気通信が5割前後になっているのに対して、電気は3割ということで、低い水準になっているということでございます。

13ページ目で、実際、供給者の切り換え実績があるかないかということにつきましても、電気は、ガス、電気通信に比べて、切り換え実績が非常に低いという状況になっています。

なお、14ページ目の切り換え実施理由につきましては、料金とか信頼できるかどうかといったところが、電気の場合、非常に多くなっていますが、そもそも切り換えを行った事業者さんの数が非常に少ないものですから、統計的にこれをもって何か言えるほどのサンプル数ではないというところに注意が必要かなと思います。

逆に、15ページ目に、切り換えを行わなかった理由ということにつきましては、電気の場合には、現在の供給者さんが信頼できるから、それから、ほかに供給者がいないからといったところが非常に大きな理由になっているということでございます。

それから、実際に、今の供給者さんとの間で料金交渉を行ったことがあるかないかとい

ったことについては、電気はガスに次いで、そういったことがあるという形になってい  
すけれども、16ページの下の方で見ていただきますと、供給者の選択機会の多さという面  
では、電気通信、ガスに比べて低いという状況になっております。

17ページを見ていただきまして、積極的に供給者さんのほうからセールスを受けたこ  
とがありますかということですが、電気、ガスの場合には、電気通信に比べて、こ  
ういう営業活動については非常に低い水準になっています。

18ページには、一般の消費者が、宣伝みたいなものを目にしたことがありますかとい  
う問いですが、これも、電気通信に比べますと、ガスに次いで、そういう営業活動  
はあまり積極的ではないという状況でございます。

19ページ目にいきまして、今度は事業者さんが受けているサービスの質について聞い  
たものでございます。供給者からどれくらい説明を受けていますかということにつきまし  
ては、電気の場合、ガスと並んで、事業者さんの場合にはかなり説明を受けているとい  
うことなんですが、ただ、20ページ目の消費者について見ると、むしろ電気通信と比べ  
ると、ガスと並んで、料金サービスについての説明はやや不十分といったような回答にな  
っています。

1枚めくっていただきまして、21ページ、22ページ目でありますけれども、トラブ  
ル対応につきましては、電気、ガス、電気通信を比較をしますと同様のレベルになってい  
ますし、消費者の場合のトラブル対応につきましては、むしろ電気通信よりも電気のほう  
が適切な対応を受けているという回答が高い状況になっています。

次に、23ページ目をあけていただきまして、今度は料金水準についての需要家の評価  
であります。23ページの上の棒グラフを見ていただきますと、電気については、携帯電  
話と並んで、料金は高いという評価になっています。

それから、もう1ページめくっていただきまして、25ページ目でありますけれども、  
料金メニューの満足度、満足いくほど選択肢がたくさんあるかどうかということですが、  
資本金3億円以上の上のグラフにつきましては、電気はガスより満足度が高いんで  
すが、ただ、規制分野の需要家が多い資本金3億円未満になりますと、料金メニューの満  
足度というのは非常に落ちているということで、やはり規制分野においては、料金メニ  
ューに関する選択肢について不満が多いという状況になっております。

それから、26ページ目は飛ばしまして、27ページ目を見ていただければと思います  
けれども、最終的に、電気、ガス、電気通信、全体の満足度をまとめたものでございま  
す。

これを見ても、電気、ガス、電気通信について、全体の評価としては大きな差がないという状況になっています。

1枚めくっていただきまして、29ページ目でありますけれども、需要家が供給者の選択に際して重視することというところを見ていただきまして、事業者につきましては、基本料金、従量料金等の料金、それから、供給者の信頼度というところは大きくなっています。それに次いで、サービス品質、環境への取り組みということでございます。

30ページ目、今度、消費者のほうですけれども、同様に、料金、供給者の信頼度、ただ、環境への取り組みというのは、消費者の場合には、これよりも高い評価になっているというところが事業者との違いでございます。

31ページ目に、今、ざっと見てまいりました、需要家側から見た競争実態についての評価ということですが、もう一度ポイントを整理しますと、電気については、事業者の需要家の売り上げに占める割合が非常に高く、したがって、コスト削減というのが非常に大きな経営課題になっているというのが1つのポイントであります。

それから、供給者の選択可能性ということからしますと、切り換えの実績とか選択可能性という質問について見てみると、極めて限られているという状況であります。

それから、供給者から需要家に対する売り込みということも、電気通信に比べると非常に不活発な状況にあるということでもあります。

それから、料金・サービスに対する満足度について見ますと、電気料金は、携帯電話と並んで非常に高いと。料金メニューについては、ちょっと抜けていますけれども、規制分野は需要家が多い資本金3億円未満の事業者、消費者向けといったところで選択肢についての不満が高いということでもあります。

トラブル対応といったところについては、他の産業と比べて、ほぼ同様の満足度でありますけれども、ただ、消費者向けの料金サービスの説明というところが、電気、ガス、こういったものは電気通信に比べて不十分というような、そんな答えになっているということでございます。

以上、需要家からの評価でございます。

これから、電力市場におけるいろんな競争政策上の問題を考えていく上で、見ていかななくてはならない幾つかの電力市場の特徴について、以下、幾つかの図表でござんいただきたいと思っております。

最初に、申しわけありませんが、34ページを見ていただきたいんですが、まず、新規



事業者が事業活動を行っていく上での生産活動といいますが、財の調達みたいなことで、これは公正取引委員会が、一般電気事業者さん、P P Sさんに対して行いましたアンケート調査に基づいてまとめていますけれども、現在、P P Sさんが供給している電力の内訳について、この円グラフでまとめたものであります。これを見ますと、一般電気事業者さんからの常時バックアップが39%、自家発余剰電力が53%ということになっていて、取引所が4%となっています。経済産業省さんの資料によりますと、自前の発電設備容量ということで見ると、25%ぐらいお持ちなんです、子会社で発電しておられる場合というのが、自家発余剰の中に含まれていることになっておりまして、もう一度P P Sさんにご協力いただいて、自前の電源ということ特定していかなくてはならないと思うんですが、いずれにしても、自前の電源というのが4分の1ないし、かなり低い水準で、自家発余剰なり一般電気事業者さんからの常時バックアップに対する依存度が非常に高く、昨年4月に創設されました取引所については、まだ4%というような水準になっているということでございます。

1ページ戻っていただきまして、32ページを見ていただきたいんですが、今申し上げたようなP P Sさんの電力の調達実績ですが、いわゆる電力の調達、小売の前段階の卸売取引における全体のやりとりがどうなっているかということ、32ページのチャートでまとめたものでございます。

幾つかポイントがありますけれども、いろいろやりとりをしておりますが、全体の卸電力取引量、2,300億kWhのうち、主な買い手というのは一般電気事業者さんとP P Sになっていて、主な出し手が自家発さんとI P P・卸電気事業者さんになっているという構図の中で、買い手としては、一般電気事業者さんが95%買っている。P P Sの割合は5%ということで、買い手という意味では、一般電気事業者さんが非常に大きなウエートを占めているということと、それから、真ん中の卸電力取引市場というのはございますけれども、この卸取引の中では3%弱と、まだ依然としてかなり小さなポジションにすぎない状況だという点がポイントとして挙げられるのではないかと思います。

それから、少し取引所について見ていただければと思うんですが、35ページを見ていただきますと、昨年4月に設立された取引所の動向について見ていただければと思いますけれども、まず、35ページ目の上のほうで、売り札、買い札、これがどういうふうに変化してきたかということですが、昨年4月時点では、売入札が1日平均3,459万kWhに対して、買入札が841ということで、売入札のほうが上回っていたわけですがけれど

も、これが直近では逆転しておりまして、売入札が813万kWhに対して、買入札が2,613という形になっております。

全体、売り札、買い札、季節の需給動向の影響も受けるということで、下に全体の需要量の変化について参考につけさせていただいています。

出し手のほうについて見ますと、36ページ目でありますけれども、8月以降、Jパワーさんが取引所に玉を出されたということで、この黄色い部分に主に相当すると思っておりますけれども、供給は増えてきているという状況でございます。

したがいまして、全体として見ますと、取引量については、36ページ目の上のグラフで、昨年4月時点では47万kWhにすぎなかったわけですので、これが買い札との比較でいいますと、昨年4月の買い札は840万kWhぐらいあったわけですから、実際買いたいといったものに対して、20分の1ぐらいの約定になっていたわけですが、最近の2月時点で見ますと、取引量が419万kWhということですので、かなり約定率も増えてきているといったような状況になってきています。

それから、価格動向、37ページ目を見ていただきますと、JEPXさんの価格の推移ですけれども、東西分断があるということで、東日本と西日本で分けていますけれども、東日本については、昨年4月、10円から、年末、燃油価格の暴騰等でスポット価格も上昇しまして、足元の2月では12円、西日本については8円から14円で推移しているということでございます。

今後の取引所の課題ということで、市場の監視みたいなことがあるということで、日本及び諸外国の取引所における市場監視体制について簡単にまとめた表を38ページ目に掲載しておりますけれども、まず、取引量のレベルで見ますと、各国とも2%、7%、あるいは20%強ということで、日本のJEPXはまだまだ低い水準にございます。それから、監視手法ということからしますと、現在もJEPXさんの中に、市場取引監視委員会を設置されて、見ておられるわけですが、例えば、アメリカのPJMにおいては、市場監視ユニットがアニュアルレポートを公表するとか、ラーナー指数みたいなものを用いて、限界費用との比較で、その価格水準が適当かどうかといったことを検証するとか、あるいは、売り手企業の純収入を見ながら、過剰収益がないかどうかを検証するとか、ロケーションアルマージナルプライスということで、エリアごとの限界費用みたいなものを公表すると、いろんな形で適正な取引が行われているかどうかということを監視・分析されているといった状況でございます。こういった事例なども参考にしながら、適切な市場監視のあ

り方について検討していくことが必要なのではないかと考えています。

それから、先に41ページをごらんいただきたいんですけども、取引所の取引をしている中で、せっかく価格条件としては折り合っても、地域間の連系線の容量によって市場分断が起きているという実態がございます。特に、東京エリアと中部エリアを結ぶ周波数変換所においては、7月以降、毎月9割を超えるような時間において分断が起きていて、分断の理由については、41ページの下のような状況になっています。そういう意味で、取引所の活性化という意味でも、こういう連系線の制約についての対応というのが課題になるわけですけども、1ページ戻っていただきまして、39ページ目でいいますと、EUにおきましても、現在、EU統一市場に向けて、もともと各国別のグリッドであった国際連系線の容量不足ということで市場分断が起きている。これをどうにか解消していこうじゃないかといったことで取り組みがされています。

そういう中で、連系線の制約があった場合の対応として、例えば、オークション方式とか市場分割方式といったような方法をとるとか、あるいは、2003年のEU規則では、連系線の混雑があった場合には、混雑料金を徴収して、徴収した料金をもって連系線の投資に向けるとか、あるいは、混雑料の料金の引き下げに向けるといったことが指示をされているといった取り組みがされています。

それから、優先プロジェクトを設定して、基金をつくって、どちらかという支援策でという取り組みも行っているんですけど、限界があるという状況になっているようです。

ちなみに、40ページ目にご紹介していますように、ノルウェーとかスウェーデンといったところでは、混雑実態を反映したような託送料金なり送電量みたいなものを設定することで、送電線の投資についてのインセンティブ、あるいは送電キャパシティを増やすことに貢献するような形での電源立地みたいなもののインセンティブを与えるといった取り組みが行われております。

それから、次に、42ページ目以降で、生産したものをどうやって消費者に届けるかということで、電力会社さんの送配電ネットワークを使っているわけですけども、託送料金自体は、42ページでございますように、各社さんとも減少傾向で推移しているということでございます。ただ、43ページ目を見ていただきますと、託送料金自体、経済産業省さんで適正にチェックされていらっしゃるということになってはいますが、使われるPPSさんからしますと、それが適正な料金算定をしているかどうか検証ができないと。この43ページ目の図は、資源エネルギー調査会の資料としてPPSさんが出された資料です

けれども、例えば、このケースで見ますと、特別高圧と高圧の料金差は1円18銭しかないのに対して、託送料金の差が大きいと。おそらく託送料金を除いたその他費用、これ、発電費用がほとんどを占めると思いますが、特別高圧の場合と高圧とそんなに大きな差がないのであれば、この託送料金の差が小売料金差を上回っているというのはなかなか理解しにくいですねというようなご指摘もあります。託送料金の高さ自体は、PPSさんと一般電気事業者さんとが同じ料金負担をし、イコールフットィングを確保されているのであれば、料金の水準が高いか低いかといったことは特に問題はないわけですが、なかなかそれが適正かどうかということが検証できないということで、その不透明性から、これがほんとうに公正なレベルに設定されているかどうかということについて疑念も存在するということでございます。

44ページ目以降ですが、事業活動をしていく際に、事業リスクといったものがございます。特に指摘されていますのが、接続インバランス、あるいは振替インバランスというものなんですけれども、接続インバランスにつきましては、44ページ目の下の棒グラフで見ていただけますように、平成13年度4.6%から、17年度0.4%ということで、負担自体は減少しているという実態でございます。

45ページ目を見ていただいて、一方、振替インバランス、供給区域をまたいで電源の供給を受けているときにインバランスが発生した場合ということなんですけれども、1つ、振替供給の場合には、電源ごとにインバランス料金が算定されるという問題があったわけなんですけれども、今後、一般電気事業者さんのほうで約款改正をされて、そういった点については見直しがされるということになっています。

それから、インバランス料金の割合は、0.03%から0.06%ということですから、レベル的には非常に低いものの、増加傾向にあるということでございます。

ちなみに、インバランス料金がどういうレベルになっているかということですが、46ページ目の上に、JEPXさんのインバランス料金の一覧表がございます。JEPXさんは、各電力会社さんのインバランス料金にならって料金設定をしているということですので、各エリアごとにこのような数字になっているということでもあります。ごらんいただきますように、3%を超えるようなインバランスが発生したときのインバランス料金というのが、90円とか、非常に高い数字になっているものですから、実際に負担しているインバランス料金というのは、先ほど見ていただいたように、売り上げの0.4%ということで非常に小さいわけですが、ただ、自前の電源に何か大きな事故があった際に、これ

だけのインバランス料金を払わなくてはならないという意味での事業リスクというものは非常に大きなものを抱えているという状況でございまして、リスクと期待収益みたいなものが仮に見合っていない場合には、こういうリスクが存在するという自体、1つの参入障壁になりかねないのではないかと考えています。

47ページ目に、それでは、このインバランス調整についてどんなやり方があるのかということなんですが、実際、海外の方式というのは、日本の基本的な制度設計と違いますので、海外の仕組みがそのまま参考になるわけでは必ずしもないわけですが、例えば、ドイツ、フランス、北欧といったところでは、balancing groupということで、各社単位でインバランスを調整するというよりは、利用者がある程度グループ化して、そのグループの中でインバランスの調整を図り、それでもさらに過不足がある場合には、その差について負担をしていただくといった方式とか、あるいは、新規参入して、実際の需要家の実需と供給との間のインバランスについての負担をするのではなくて、ある程度計画値を設定し、その計画値に基づいた供給は求めるけれどもということで、計画値に対応したインバランス要求みたいなことを設定していくといったようなやり方もあるのではないかと考えています。

次に、48ページ目以降で、「顧客獲得に向けての課題」ということなんですが、これは実際、需要家さんに対するインタビュー等を私どもでやらせていただいたところ、やはり一般電気事業者さんの存在は非常に大きいものですから、その取引関係を考えると、事業者さんを切り換えるということについてちゅうちょしますという声が、アンケート調査の中ではあまり数字になってあらわれていないんですが、実際のヒアリングをしますと、そういう声が多数寄せられています。そういった意味でいいますと、事業者さんよりも、そういう電力会社さんとの取引関係上のしがらみの薄い消費者さんとか、中小・零細企業といった需要家のほうが、むしろ需要家獲得をしていく上ではいろんな可能性があるのではないかなというご指摘もあります。

そんな中で、48ページのアンケート調査なんかを見ていただきますと、下のほうのグラフで、自由化対象事業所を持つ事業者さんも、そうでない事業者さんも、自由化対象範囲の拡大をしてほしいという意見もございまして、49ページ目を見ていただきますと、イギリスでは99年に小売りの全面自由化が行われておりますけれども、この中で、いろんな事業者さんが、大手6社がいろんな営業活動をしている中で、例えば、ポイントサービスと一緒に営業活動されるとか、あるいは、一般家庭向けの省エネのアドバイスをしな

から顧客獲得をしていくとか、いろんなことで営業活動されていらっしゃると思いますので、そういう意味でも、小売り分野の全面自由化ということを考えるに当たっては、こういった点も考慮しながら検討していくことが重要なのではないかなということでございます。

50ページ目でありますけれども、今後、電力市場における競争を考えていく上で、これまでは料金面に関する競争というのが主体だったわけですが、今年の4月から改正温暖化対策推進法が施行されて、一定規模以上の需要家さんについては、自分が排出しているCO<sub>2</sub>について、それを算定し、国に報告し、国がそれを公表するという仕組みが導入されます。そういった中で、自分が使っている電気がどういう排出係数の電気なのかといった意味で、排出係数というのは、電気の品質として、今後ますます重要になってくるのではないかなということでございます。

それで、50ページ目の表は、一般電気事業者さんについては各社のホームページから、PPSさんについては、排出係数の実態について把握できる資料がないんですけれども、東京都さんが東京都管内に電気を供給する場合には、供給している電力の排出係数を報告しなさいということになっているものですから、これ、東京都で公表している数字を並べたものですが、いろいろばらつきはございますけれども、一般的な傾向として、一般電気事業者さんのほうがPPSさんよりも排出係数が低い水準になっていると。これは、一般電気事業者さんが、原子力発電なり水力発電といったような電源を持っているためにこうなっているわけですが、そもそも新規参入者であるPPSさんがそういった電源を持つことについては、当然、制約なり限界がありますので、こういう排出係数をめぐる競争という意味で、既存の事業者さんと新規参入者とのイコールフットイングをどうやって確保していくのかということも1つの大きな課題なのではないかなということでございます。

次に、51ページ目で、今までは、新規参入者と既存事業者との競争という切り口で幾つかご紹介したんですが、昨年の制度改革で、いわゆるパンケーキの廃止ということで、区域をまたいで電力を供給する場合の託送料についても一律化するということで、ある意味、電力会社間の競争を活性化させることを意図した制度改革が行われてきているわけですが、そういった意味で、一般電気事業者さんの間の競争ということも期待されているわけですが、現在のところ、九州電力さんが広島のお客様さんに提供されている1件しかないということで、一般電気事業者さんの間の競争をさらに活性化していく上での課題ということを考えますと、先ほど取引所の関係で出てきました連系線の制約といった問

題とか、あるいは、電力会社間で、安定供給のためにいろんな協力関係があって、ある種、そういう協力関係がある中で競争がしづらいたったような要因とか、いろんな要因があると思います。

協力関係をあらわす1つのデータということで、51ページの下に、電力会社間の特定融通というものをまとめておりますけれども、特定融通自体は、安定供給のために、広域電源開発をして、お互いに融通し合うといった目的で行われているわけですが、例えば、全体の特定融通の内訳なんかを見ますと、東北と東京間の密接な関係があるということが、片方で協力し、片方で競争するという点について、何か競争へのインセンティブをそぐようなことになってないかどうかという点についても検討していく必要があるのではないかと考えております。

それから、52ページですけれども、一般電気事業者さんに管外、供給域外での電力供給についての経営方針を伺うと、やはり管内の離脱需用をどうやって回復するか、あるいは、どうやって固めていくのかというのが非常に大事だと。管外で営業するにも、営業所を開設するとか、人員を置くとか、当然、コストもかかりますからというお話があるんですが、ただ、むしろ管外の需要家さんからぜひ供給してくれないかと打診があるというケースについては、別に営業所を開設したり、営業マンを常駐させたりする必要がなく、先方から言ってこられるわけですから、もう少し対応のしようもあるのではないかと。あるいは、需要家さんに対するヒアリングなんかをしていますと、管外なのだけれども供給してくれないかという打診をしても、なかなか答えてくれない。見積もりさえ出してくれないというご不満があったものですから、この点、伺ったものですが、域外の需要家から打診を受けたことがあるとお答えになった一般電気事業者さんが8社。そのうち、下のほうに、供給条件の交渉を行わなかったという会社が6社ということになっていて、そういった意味では、管外への供給ということについて非常に消極的であるという実態がここにあらわれているのではないかなということでございます。

以上が、本日の用意しました材料でございます。本日はぜひ、54ページ目に書いております論点につきまして、電力市場における競争を活性化していく上では、新規参入をこれからもっと増やしていかなければいけない。新規参入者の課題として、電力調達の問題もありますでしょうし、いろんな事業リスクなり託送制度といった問題もあるでしょうし、需要家をどういうふうにもっと拡大していくのかといった問題もあるでしょうし、CO<sub>2</sub>という、新しい電力の品質に関する問題もあるかと思っております。それから、一般電気事

業者間の競争を考えた場合には、ここに書いていますような幾つかの要因があろうかと思  
います。そういった意味で、今後、電力市場における競争をさらに活性化していく上での  
課題ということで、ぜひ本日、ご議論いただければと思いますので、よろしくお願い申し  
上げます。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。今、54ページに論点をまとめていた  
だきましたので、それに沿ってやるのがいいかと思うんですが、ただ、ちょっと、会員  
の方からでもいいんですが、あるいは事務局からでもいいんですけども、49ページに、  
イギリスでは結構競争が活発だというのがありましたね。その辺は、ポイントサービスな  
どを提供していると、先ほど伺ったんですけども、54ページにいろいろ競争上のネック  
が日本に書いてあるわけですから、イギリスではこういう点に関してどういうふうクリ  
アしているのかという、それは調べてないということなんですか。あるいは、どなた  
かご存じの方、いらっしゃいますか。ちょっと参考になるかなと思ったんですけども。  
事務局はいかがでしょう。

【諏訪補佐】 イギリスですと、もともと供給区域が限られていて、大手事業者がそれ  
ぞれ区域外に進出するという形になっていまして、そこは特に、日本ほどは区域間の連系  
線の制約が、イギリス国内であればないのではないかと思います。

あと、各社それぞれ、ドイツですとかフランスですとか、外資に買収されたということ  
もありますね。そうすると、とにかく収益を拡大していくということになりますので、従  
来型の地域分割で、それぞれ中で利益を最大化していくという形ではなくて、外に出てい  
くということになった部分もあるかと思います。

【岩田座長】 今のは旧国営企業の話……。

【諏訪補佐】 はい。旧国営企業。

【岩田座長】 新規参入者でも活発だと書いてありますけれども。

【諏訪補佐】 新規参入者についても、競争自体はいろいろ。新規参入者によって、い  
ろいろ顧客獲得のための工夫が行われております。ただ、シェアとしては1%に満たない  
という形になっておりまして、基本的には、大手事業者間で顧客を奪い合うという形にな  
っております。

【井手会員】 いや、もともと電気の場合の新規参入者というのは、イギリスの場合だ  
と、ブリティッシュガス、セントリカというガス会社、これが全国のエリアですとやっ  
ていたものが電気に入ってきたわけで、そういう意味では、地域に分割されていた電力会



社よりもブランドとして非常に強いというので、まず、新規参入者が出ていきやすいと。

それと、イギリスの場合、電気もガスも両方とも完全に自由化しているので、デュアルフューエルという形で、電気とガスで割引料金を設定すると、こういうので結構振りかわっていき、こういうのも多分あると思うんですね。

【岩田座長】 それについて、会員の方からまたお話があれば教えていただきたいと思えますけれども。

【松村会員】 アンバンドリングの効果というのはないのでしょうか。

【岩田座長】 何と何を……。

【松村会員】 アンバンドリング。つまり、ネットワーク部門と発電の部門が分離されている。それは……。

【横田調整課長】 非常に大きい。

【岩田座長】 僕、昔、イギリスは失敗したと聞いたことがあったな。こっちはなかったんだっけ。

【井手会員】 それは、いわゆる卸、電気市場自体が、一たんできたものは失敗して、リバイスしながら相対も認めていくという、そういうのには、いわゆる日本でいう卸取引所みたいな、そういう制度というのは若干変わってきて、一たん失敗したので、先ほど言ったように、相対も認めてと、こういうのはあって……。

【岩田座長】 卸売までいかなかったということですか。

【井手会員】 ええ。

【諏訪補佐】 そうですね。卸の取引について、強制プール制といいますか、取引所のみで取引をするということは90年に当初していたんですけれども、その結果、少数のシェアの大きなものが市場支配力を行使するというので、価格の釣り上げが起きたので、それはよくないということで、相対も併存させるという形にしたと思います。

【岩田座長】 日本は今、両方できるから、その問題はないわけですね。

【諏訪補佐】 はい。

【岩田座長】 アンバンドリングすると、競争というのはどうしてですか、松村さん。

【松村会員】 僕は、アンバンドリングしたから競争が激しくなったと断言したわけじゃないんです。

【岩田座長】 それの影響もあるとおっしゃったから、どうなのかなと。

【松村会員】 ネットワーク部門が完全に分離しているわけですから、ある意味で競争

者は全くシンメトリックな状況で競争できるわけですよ。垂直統合していれば、送電網を持っているのと新規参入者というわけですから。

【岩田座長】 片方は垂直統合の利益でシェアの獲得がしやすいということですね。日本でいえば、一般電気事業者のほうが有利に立っているということですね、発電網を持っているから、そういうこと。

【松村会員】 そうならないように工夫して制度はつくられているはずなので、なっていると断言するのははばかれるんですが、事実として、イギリスではバンドリングが行われています。

【岩田座長】 私の質問、完全に解けたわけじゃないんだけど、それじゃあ、ここに沿っての問題でもいいんですけど、そうじゃなくても、なかなか事務局が言ったようなシナリオで進まないようにできておりますので、ご自由にどうぞ。

【井手会員】 54ページの問題というのは、大変重要な問題がいっぱい載っているの、すぐに課題に対して提言ができるかどうかというのはあれなんですけれども、1つは、ここに書いてある託送料金の話で、43ページのところで、託送料金と小売り料金の不整合性という、確かにこれで見ると、託送料金は1.91で、小売りの差が1.18ということで差がある。これは、発電コストというのを同じと見れば、ブルーの部分で、発電コストを除いた部分のコストが、高圧と特高でどういうふうになっているのか。逆に言うと、高圧の小売り料金が安く設定されていることのほうが問題なのかもしれないということですね。これがほんとうはもっと高いのかもしれないという。

託送料金については、算定もあって、役所もそれを認めているわけですから、それについて、安くするというのは、もちろんこれは新規参入者にとって必要なことなんですけれども、この点についてはなかなか難しい問題ではないかと思えます。

それから、連系線の問題、これもよく言われているのでわからないところは、ほんとうに今の連系線というのが、FCはともかくとして、今の現状のPPSでほんとうに容量が不足しているのか。現状で見ると、それほど不足していると思わないんですけど、ただ、考え方として、予防的に連系線というのをきちっと設備投資すべきだという話は、予防的な観点からするとあると思うんですけど、ただ、そうなると、その設備投資の費用をだれが負担するのか。負担の問題が多分出てくると思えます。

それから、インバランスの問題というのは、今日、44ページのところで出てきていますけれども、これはやっぱり現状の制度というのは検討すべき課題、あまりにも高額とい

うのであれば、直していく必要があるのではないかと考えております。

アンケート調査と後半の部分は結びついてないところもあるので、公正取引委員会として、あるいは規制研として発表するときに、どういう形でやるかというのは非常に難しいというのは危惧しております。

以上です。

【岩田座長】 どうもありがとうございます。

ほかに。

【岸井会員】 私も、以前いろいろ議論された点とのかかわりで、54ページの議論、いろいろあるんですが、1つ、前提として、先ほど、岩田先生がおっしゃられたイギリスの例なんかを見て感じたんですけども、需要家の今の希望というアンケートから見ますと、料金の水準それ自体というのに非常に関心が集中していて、それは今のいろんな状況からしてももちろんわかるんですけども、自由化のメリットというのは、水準ももちろんありますけれども、イギリスのいろんなサービスを見ますと、例えば、省エネアドバイスとか、それから、先ほどのセントリカの場合、デュアルフューエルの場合は、ガスとの割引料金とか、いわゆるエネルギー間競争みたいなものも含めた形で、つまり、サービス面とかエネルギー間競争みたいな、こういうものも含めて、消費者の選択肢が広がるという面ですね。これは料金の問題とは別に、消費者のメリットとしてちゃんと、自由化のメリットとしてですね。今の日本の消費者は、そもそもそういうことをあまり知らないで、アンケートで聞いても、料金がまず目につくわけですけども、これは両方の柱で考えていくということがすごく重要なんじゃないかと考えております。

それから、もう一つ、54ページのいろんな具体的な課題を挙げているんですけども、私、この間、いろいろ見ていて、一番どういうふうになっているのかということでお聞きしたいのは、電力取引所、一応、いろいろ取引は始まっているみたいですけども、当初は非常に取引量が少ないということで、これは取引所の内部でも問題を出される先生なんかいたりして、料金、出す価格がちょっと高過ぎるんじゃないかとか、料金設定についていろいろ考えたらいんじゃないかという議論があったみたいですし、その後、少し取引量は増えていますが、全体の量に占める割合が非常に低いということで、一体どの辺が一番問題なのかということですね。その辺について、実際いろいろ調査されたりして、はっきり言って、これ、ほとんど時間もたっていないのかもしれないけれども、諸外国に比べても、まだ取引所の実態がそもそも備わっていないんじゃないか。一種の模擬試験

みたいな形で動いているにすぎないんじゃないかということで、この辺について事務局でいろいろ調べた点がありましたら教えていただきたいんですけども。

【横田調整課長】 なかなか検証できるデータが外部に公表されていないものですから、我々もどういふところに大きな課題があるのかということは、実は正確には把握できてないんですけども、いろいろ関係者の方にお話を伺うと、1つは、供給者側の玉が十分に出ていないのではないかなというご指摘を多数伺いますし、それから、海外の取引所でも情報開示というのはいろいろあるんですけども、この4月からベルベックスという、ベルギーとフランスとオランダの3国間取引をやる取引所が立ち上がって、3月の末にたまたまベルベックスを訪問してきたときには、単に約定価格と取引量だけではなくて、具体的に供給のビット、買い手のビット、こういったものを開示していくんだと。それによって、例えば、今の約定価格だけではなくて、需要側からすると、どれぐらいの値段でどれぐらいの量の調達ができるのかということ、いわば供給曲線に関する情報を公開することによって、そんなに調達できるんなら買えるじゃないかみたいなインセンティブを与える意味で、非常にそういうことは重要なんだということをベルベックスのCEOは話をしていましたけれども、ある種、いろんな意味で情報開示をもっと積極的に進めていかれるということも、取引所を活性化していく上で重要な要素なんじゃないかなと思っています。

【諏訪補佐】 あと、補足しますと、もともと電力会社さんは、当初ですけども、電気が特に不足しているわけではなくて、PPS自体が電気が不足していると。そうすると、電力会社としては、小売りのところで競争しているわけですから、電力会社さんとしては、競争相手のPPSさんにあまり売りたくないというところがあって、どうしてもそのところでなかなか取引量が伸びない。本来であれば、例えば、卸のところでもう少し安くたくさん売ってもうけようという発想があり得るかもしれませんが、そういったところになかなかならなかったのではないのかなということも考えられます。

【岸井会員】 当初、この制度設計をしたときには、ある程度、玉出しを一定量するのを、義務づけはしないけれども、自主的にそういうのを積極的にやるという話が当初あったんですけども、その辺はどうなっているんですか。実際には話だけになっちゃっているんでしょうか。

【諏訪補佐】 価格のところは、高い、安いというところは何とも決められないところがありますけれども、ただ、利用はされているので、取引所に対して、玉出しをすること

自体はされていると考えられます。

【横田調整課長】 本来、キャパシティーに余裕があって、稼働率が今7割なんだけれども、それを8割ぐらいにすれば、もう少し供給ができると。そのときの費用と取引所の値段を見たときに、十分利益が上がるというのであれば、出すことは合理的だと思うんですけども、どうも市場関係者の方にお話を聞くと、大体取引所というのは、これぐらいの分量を出しておけば、おつき合いなんだからいいんだと思っている方が多くて、どれぐらい出すことが収益の面から合理的なのかとかいうご検討をされていらっしゃるところが多いのではないかとというようなご指摘をされる方もいらっしゃいますけれども、ちょっとこの辺は、我々、全然検証はできないので、あまり勝手なことを申し上げてもいけないのかもしれませんが、そういうご指摘をされている方もいらっしゃいます。

【岸井会員】 これ、直接は結びつかないのかもしれませんが、先ほど、特定融通でかなり、電力会社間で直接融通し合っている割合が非常に多いと言ったんですけども、そのところをある程度取引所のほうに振り換えると言ったらおかしいですけども、そういうような形で誘導するのか、あるいは、場合によっては特定融通で、電力会社間で、いわば内輪でやっちゃうということになると、これは見方によっては、取引所の取引を拡大しないように、内輪で、内部取引というのはおかしいですけども、そういう形で囲い込んでしまっているんじゃないかというような、そういうふうにも見られかねないので、その辺、もうちょっと具体的に、特定融通がどうなっていて、どんな取引、しかも長期が多いということですけども、期限が来て、また続けるのか、具体的にどうなっているのかという、その辺もわかりましたら教えていただきたいんですけども。

【諏訪補佐】 そうですね。特定融通自体は、実際に電源開発に長期の時間とコストを要する、あるいは、つくった当初、エリア内で十分な需要が期待できないとか、そういった理由に基づいてやられているものですし、もともと電気事業法上、協力して安定供給に努めることというのがありますので、そういった安定供給という観点から、取引所に持っていった場合に成約するのか、確実に安定供給できるのかという課題が出てくるのかなという懸念もあると思います。

【下村会員】 質問、よろしいですか。需要家の供給者についての切り換えについてちょっとお聞きしたいんですけども、電気、ガス、特にガスですね。需要家が供給者の切り換えをするということが、私の常識だと非常に難しいと思うんですよ。根拠というのは、ビルなりマンションなり建ったとしますよね。そうすると、それが建った時点で、建設業

者の判断で、ここは都市ガスである、あるいはプロパンであるというのが決まっていて、後から入居した人が、いや、うちはプロパンから都市ガスに変えるということが、ここはちょっとできないと思うんですよね。それで、一応、この資料にも、注として「電気、ガスのサンプル数は少ない」と書いているんですけども、これ、そういう選択をする需要家というのが非常に限られて……、もし限られていたら、データに非常にバイアスがかかってしまいますよね。もし差し支えがなければ、これはどういう人たちのサンプルであるかというのを教えていただければと思うんですけども。

【横田調整課長】 これは、東京商工リサーチというデータベース会社さんをお願いして、公取の限られた予算の範囲内でデータベースを買ってまいりまして、事業者さんは5,000社なんですけど、5,000社の内訳、どっかに書いてあったかな。

【今野係長】 3億円以上の事業者さん1,000件と、1,000万円から3億円以内が1,600件、個人事業者が2,400件だったと思います。

【横田調整課長】 それを無作為にランダムサンプリングしていただいて、そこに対してアンケート調査票をお送りして回収したということです。

【下村会員】 じゃあ、イメージとして、ビルの中の貸し店舗みたいのじゃなくて、丸ごと店舗を持っていて、そこがプロパンから都市ガスに変えたとか、そういうことなんですか。

【松村会員】 まず、切り換え、ここのアンケートで出ているのは、そういうふうにエネルギー間競争のことを聞いているんですか。違いますね。だから、プロパンから都市ガスとかそういう話じゃなくて。

【横田調整課長】 いや、ガスについては、今、下村先生がおっしゃったみたいに、細かい、小規模需要家に対するところまで需要がされていませんで、主に産業用の大きなところについてのガス事業者の切り換えという、そういうイメージで見ていただければと思います。

【松村会員】 大阪ガスから買っていたのを関電GASCOさんから買うとかというのが、ここでいう切り換えなんです。東京電力さんから買っていたものを、エネットさんから買ったという、そういう。

【下村会員】 なるほど。かなり大きい、大口のという感じですね。小口じゃなくて、大口の。わかりました。

【松村会員】 いつもワンパターンで同じことを言って申しわけないんですが、インバ

ランスについて、料金が高いとか低いとかというのは確かに言いづらいということはあるんですが、制度がゆがんでいて、人為的な参入障壁をつくっているとかというようなことに関しては、当然、競争政策の観点から言うべきだと思います。それでいうと、30分同時同量のことにに関して、先ほど、リスクというお話をされたと思うんですが、このリスクって、明らかに規模が大きくなってくれば小さくなっていくはずなんですよ。何か突発的な事故があったとしても、需要家の一部で急に需要が減ったなんていうことがあったとしても、需要家1件しかなければ大変な調整を迫られるわけですが、たくさんいれば、ランダムに相殺するというのも当然あり得るわけで、こういう格好で同時同量を強いると、技術的に生じる規模の経済性ではなくて、制度によって人為的につくられた規模の経済性というのが起こってきて、新規参入者、特に小規模な新規参入者には不利になるよということとは常に指摘していく必要があると思います。

ここでも、54ページのところで、「新規参入促進上の課題」というの、これもいつもワンプターンで言って申しわけないんですが、僕、あんまりアグリーしないんですけども、新規参入を無理やり増やす必要はなくて、既存の電気事業者さんがものすごく効率的で価格もすごく低い結果として、新規参入者のシェアが低いですというのは、それはそれで競争の結果なんだからいいじゃないかと思うんですけども、新規参入者のシェアが低いのは、人為的な障壁というか、不必要な障壁の結果、そうなっているというのであれば、それを除いて、結果として促進すべきだ、そういうことだと思うんです。

インバランス料金なんていうのは、その可能性が一番、すぐ手がつけれそうなところで一番大きなところだと思うんですけども、その手の人為的な規模の経済性というのは、ここにも出てきた、例えば、計画値同時同量なんていうようなことに制度を切り換えれば大幅に減るはずというわけなので、そういうことについては、これからも常に考えていかなければいけないというか、指摘していかなければいけない点だと思っています。

以上です。

【岩田座長】 今のあれでしょ。僕、全然よくわかんない。規制はあるんですが、インバランスの。どういうこと？

【松村会員】 規制というか、同時同量というのは、30分間の間に自分が売っているお客さんの消費量と自分の発電量というのを一定の範囲内でおさめる、3%の範囲内で一致させてくださいと。3%を超えたら、その調整分というのは、当然、一般電気事業者さんがやっているわけなんですけれども、この調整してあげた分に関しては、3%を超える

と、急にわっと高い値段を取りますと。

【岩田座長】 その価格はどうやって決まるんですか。

【松村会員】 価格はここに出ているとおり。それは基本的に事業者さんが決めるということなんです。

【岩田座長】 相対取引で決めるんじゃない。

【松村会員】 はい。相対取引で決めるんじゃない。

【岩田座長】 じゃあ、いくらでも上げることができるということですか。

【松村会員】 それは当然……。

【岩田座長】 一般電気事業者の間で競争が働けばいいんだけど、なかなかそうじゃないと、どうしても必要だというと、供給曲線が垂直になっちゃうじゃないと思ったんだけど。違いますか。

【松村会員】 いや、モノポリストなので、とんでもない値段をいくらでもつけられるという体系にはもちろんなっていないですよ。一定の歯どめはかかるようになっているんです。

【岩田座長】 でも、需要量、どうしてもインバランスが出ていたら、それは絶対……。

【松村会員】 だから、インバランス料金のところは、送電部門というのは一応独占なので、ここは規制がかかっているんですよ。このアンシラリーサービスというのに関しても、完全にフリーではないんですね、背景として。でも、料金のつくり方が、3%以内は少なく、3%を超えるとドーンと大きくなって、実際の需要と実際の発電に合わせなければいけない。このルールのもとで収支が、一般電気事業者さんの分もPPSの分も全部合わせて収支が合うようにという格好で、全体の料金、水準はなっているんですけども、このつくり方をすると小規模に不利だと言っただけで、料金の水準がむだに高過ぎるじゃないかということではないんですよ。

【岩田座長】 いずれにしても、託送にしてもインバランスにしても、規制はないんですか。接続料金みたいな、電話のああい。そういうのはないんだ。

【今野係長】 託送料金もインバランス料金も、経済産業省令で算定方法が決められています。

【岩田座長】 あるんだ。

【今野係長】 はい。

【岩田座長】 そうすると、その算定方法が高いって言っているわけ？ 買うほうでは。



その算定方法がいけないんだ。

【松村会員】 基本的に、こういうルールでやりますってやって、そのもとで収支が合うように規制されているわけなので……。

【岩田座長】 どれの収支が合う……。

【松村会員】 だから、送電部門ですね。だから、料金の水準が高過ぎると言ったわけじゃなくて、そもそものルール。30分の単位で同時同量を強いるという、こういうルール自体が実質的な規模の経済性というのを人為的に生んでいるのではないかと。料金そのもの、全体としての料金、アンシラリーサービス全体としての料金はきちんと規制がかかっているんで、むたいに高い料金と言っているわけじゃないんです。

【岩田座長】 わかりました。そうすると、僕、技術的にわからないんだけど、もし30分の間に3%におさめないという規制がなかったら、どうなるんですか。足りないことは足りないわけね、供給者側は。どうなるの？ 技術的には。

【松村会員】 30分単位で3%とやったとしても、その3%の範囲内では当然調整しなければいけないわけですね。実際に電気というのは、30分単位で合わせればいいんじゃないんで、当然、瞬時瞬時で合わせなければいけないので、当然、その差の分というのは全部一般電気事業者が……。

【岩田座長】 供給しているわけね。

【松村会員】 周波数なりを見ながら、周波数が下がり過ぎないようにとかって、こういうのを見ながらちゃんと供給しているわけですね。

【岩田座長】 ということはまさに、30分どころじゃなくて……。

【松村会員】 だから、この差分は当然、決済されるわけですよ。差分は当然決済されるわけで、発電量が少なければ、当然買ったということになるわけですから、その分の料金は払うんですよ。

【岩田座長】 だから、そうすると、30分が同時同量なんていうのは関係ないんじゃない。どうもまだ技術を理解してないらしくて。

【松村会員】 線形になってないんですよ、料金の体系が。30分間で100万kW消費して、こっちで100万kWじゃなくて、97だったら3%、この3%の料金を……。

【岩田座長】 逆に、そこを超えない範囲では、買うほうは得しているかもしれないのね、価格が線形じゃないと。そこは割り引いていて、急にここからは高いですよとなって、収支が均衡しているのかな。ちょっとその決め方がよくわからないです。

【岸井会員】 今、松村さんがおっしゃった点は、私も電力の自由化の設計のところで、もう一遍そういう視点からいろいろ見直す必要があるんじゃないかと思うんですけども、電力会社の理屈からすると、当然、自分らがやっているんだから、おまえらもできるはずだというか、そういうルールをいろいろつくっていて、最初の滑り出しはいいんですけども、よくよく見てみると、電力会社だったら、そのルールを守るのは何のことはないけれども、PPSが守ろうとすると、今の同時同量だと、電力会社って発電所いっぱいあるんですから、いくらでも調整できるわけです、内部で。保険のプールが非常にあるようなものですからね。PPSは、それ、全然ないわけで、そういうので同じルールでというと、もうそれ自体がハンディになっちゃうという、そういうのを問題にすべきじゃないかと。

【岩田座長】 ただ、逆に、一般事業者がそうやって保険をかけるために、いわば過剰な設備を持っているリスクはある、企業負担があると。

【岸井会員】 というか、シェアが高いから。

【岩田座長】 だから、そこまでPPSはそういう設備を持たないでいいじゃないか。だから、完全に競争イコールフットイングにするならどうすればいい。ちょっと難しいんじゃないかな。

【岸井会員】 その意味でね。ただ、これだけ電力会社のシェアが圧倒的なところで、参入ということをする場合には、これだけをいきなり言っちゃうと語弊があるかもしれないんですけども、前にやった郵便の場合もそうでしたけれども、新規参入者が対抗不可能というか、そこのところでは、競争しようにも、最初から勝負がついちゃっているような形のルールというのは、そこは問題がないかどうか。インバランスの場合も全く対抗不可能と言えないんですけども、かなりハンディがついちゃうというのがありますから、そこのところは、むしろ対等に競争できるような、いろんな制度が設計可能ならば、そういう補助的な制度を考えていくということは私は非常に重要だと思うんですけども。理論的には確かに、岩田先生がおっしゃるように、その辺がどうだとかというのはわからないですけども、わからないところがありますけれども、ある程度競争させてみないと、そこら辺も比較ができないというところもあるような気がするんですけどもね。

今のインバランスの点もそうなんですけど、やっぱり、先ほどの点に戻りますが、常時バックアップをやってもらっているということはいいいんですけども、PPSのほうが、ある意味で自由にできると言ったらおかしいですけども、そういう電力がなかなか調達さ

れないということで、1つのやり方というか、これはおそらく電力会社の方なんかは非常に抵抗があるでしょうけれども、ある程度、部分的に、強制的に取引所に一定割合出させるとか、それから、これもすぐにはなかなか通らないかもしれませんが、非常にシェアが高いので、イギリスなんかでは発電所を一部譲渡させて、発電所の部分的な分離ですよ。それで、発電部門だけを切り離して、それが取引所を利用して供給するとかね。そういうやり方をしないと、そもそも取引所をつくった意味がないというか、一種の箱庭みたいな形で、ちっちゃな形でやっているだけで、なかなか量も増えないみたいだし、増えないのもうしようがないんだという話で、制度はつくりました。あとはもう、要するに、出す人もそれほどいないし、利用する人もいないんだから、このままで、要するに、競争の結果こうなったんだという話だと、ちょっとそれは違うんじゃないかという、そういうことを感じているんですけども。

【岩田座長】 今の話だって、最初の松村さんがおっしゃったやつだって、発電のほうを分離しておいて、そこが供給者として電力をやって、送電するとか配電するほうは全部そこへ競争入札するという方法が、インバランスが何とかと、こういうのはどこが得とかなんとかという問題はなくなっていいということですね。ただ、それで失敗したって聞いたんだけどね。

【岸井会員】 強制プールというのはだめだったんですね。つまり、昔、証券取引所がやっていたような、取引所取引に全部プールとか、取引所に全部集中させて、そこに出さなきゃいけないという、これはだめなんです。これはうまくいかなかったんですね。だけど、それとは別に、取引所の取引をある程度増やして、市場を立ち上げるために、ある程度量を出すにはどうしたらいいかという、そういう点で、託送部門とか何かの分離の話はまたちょっと別で、発電を分けるというのはまた別なので、そこら辺まではまた別な話だと思うんですけども。

【岩田座長】 久しぶりに山内先生いらしたので、どうでしょうか。

【山内会員】 最初の説明をあまり伺ってないので、ちょっと議論にあれなんですけれども、54ページの論点で一番あれなのは、託送料金のところが一番あれだと思うんですけどもね、私自身は。託送料金の話と今のインバランス問題のところ、全部かかわってきちゃうと思うんですけども。さっきのお話にあった、ちょうど私が来たときにお話があったんですけども、託送料金で高压と特高でかなり違いがあるとか、その辺の説明をしたときだったんだと思いますけれども、ガスのほうでも一応、託送料金の問題をやって

いて、そのときに、例えば、気化熱調のコストを入れるか入れないかという問題があって、特高と高圧でその辺のことというのは、具体的にどういうふうの問題をとらえているんですか。原価的に、どこが原因で差が出てきているんだというようなことは、どういう問題意識でこれを書かれているんですか。ちょっと、私、そこがあれなんですけれども。

【松村会員】 僕の認識では、電気に関して、ガスのときのような気化熱調の形の問題にはあまりなっていないのじゃないかと思込んでいるんですが、つまり、どういうことかという、あの場合には、これをコストに入れるのはおかしいとかという、そういうことで、具体的に高い低いに直結するわけですよね。これが入れば高くなるし、これが入らなければ低くなるという。そういう格好で強く問題提起がされているわけではなくて、特高にこれが入っているのはおかしいじゃないかという具体的な指摘がP P Sさんから強く出ているということは……。

【横田調整課長】 はいと思いますね。そこは、経済産業省令で、それぞれ託送料金に入れるべき費用は、こういう範囲内のものであると。共通経費については、こういうふうな形で案分しなくてはいけないということが、ある意味、ルールで決まっています。そのルールの決め方が、ちょっとここはおかしいじゃないかという議論はありません。ただ、ほんとうに原価がどうであって、ちゃんと適正に割り振られているかどうかということは、なかなか検証のしようもないので、表面的にこういう、託送料金差と小売り料金差みたいなものが出てきたときに、ほんとうにちゃんとやられているのかなと。一方で、特に高圧のほうは託送料金が高いこともあって、実態的になかなか新規参入が進んでないというデータがありましたけれども、これも実際、ちゃんと算定されていて、一般電気事業者さんも同じ託送料金を料金に上乗せして調整しているのであれば、イコールフットィング上、別に問題はないわけなんですけれども、実態面としてP P Sさんは高い託送料金もあって、なかなか入れないので、ちゃんと算定されているのかなということについての不透明感があるということだと思っんですね。

【岩田座長】 今、そのことを検証できないというけど、価格を設定しているんだからできるはずでしょ、出させれば。それ、やらなくていいんですか。省令があって、そのとおりやっているよという前提で、性善説でやっているの？

【横田調整課長】 資源エネルギー庁のほうでちゃんとされているかどうかという監査はされていますし、これからさらに……。

【岩田座長】 そういう資料を出させることはできるでしょ。公取のほうでも、取り寄

せて調べることもできるんじゃないですか、それは。

【横田調整課長】 そうですね。

【岩田座長】 そうすると、この不満に対してはきちんと回答できるんじゃないかと。

【岸井会員】 ただ、今の話で、コスト計算の話ですけれども、私も、電力会社の託送の会計の計算の仕方がどうなっているのかというのは、もうほんと専門家に調べてもらわなきゃいけない問題だと思うんですけども、やっぱり組織が同じで、一応、系統部門と発電部門とかと部門は分かれていますけれども、共通して使っている設備とか何かがいろいろあるので、おそらくその配分をどうするかというのは、実際にはルールが決まっているのかもしれませんが、そこところがほんとうに妥当なのかどうかというのはなかなか検証するのが難しいというか。それで、これはそうしろと言うんじゃないんですけども、電気通信でも同じ問題がありまして、そうすると、やっぱり経営はとにかく、とりあえず一体でもいいんですけども、別組織に分けるとというのが一番はっきりするんですよ。つまり、託送部門なら託送部門を託送会社にして、それは電力会社の子会社とか、経営的には一体でもとりあえずいいんですけども、組織を分けて、資産とか何かを全部ちゃんと分けるという形にすれば、そこでは非常にすっきりしますよね。

それで、電力会社の小売り部門もそれを通して、託送を利用して売るという。その料金を払うということで、ほんとうにイコールフットィングになるわけですけども、組織が一体化していると、情報がどうなっているのか、そこが非常にあいまいなままにいくんじゃないかと思って、私は、ですから、情報遮断というか、情報の明確化ということをするんだったら、とにかく組織的に、経営はともかく分けてしまうというのは、例えば、託送部門だけ別の子会社にするというのは、方法としては一番すっきりしているんじゃないかと思います。

【吉野会員】 これは、制度設計の出発時点で、基本的な問題として指摘されていたことですよ。それで区分経理なりファイアーウォールを設けるといった話になったんですけど、結果として今、再びこういうことが問題になったということは、ファイアーウォールが不十分であったのか、それともやっぱり根本的にアンバンドリングをやるべきだったということが一番基本的な問題になるんじゃないですかね。あのとき指摘されていたわけだから、それに対する答えとして、どうだったのかと。

【岸井会員】 それから、今、ファイアーウォールの話が出ましたけれども、これ、通信と比較するので、同じだと言うつもりはもちろんないんですけども、今、公取でもう

すぐ審判が終わるのかわからないんですけども、やっているのは、NTT東日本の光ファイバーの私的独占の話で、先日、私、その審判を傍聴したんですけども、やっぱり同じ組織で、東日本の中にネットワーク部門と営業販売部門があるんですね。だから、結局、競争者がいろいろやってくると、いつの間にか情報が行ったり来たりしているんですね。審判で、いけないとはわかっているんだけど連絡しましたというようなことをNTTの職員が言ったりしていて、やっぱりファイアウォールというのは、同じ組織の中だと、いくら階を分けるだとか、厳密に管理していますと言っても、これがなかなかうまくいくのかなということを非常に危惧しております。

それから、部門別に人が異動しないというようなことも、もちろんルールとして課しているんですけども、これは直接異動はいけないだけで、何年かたてばいいんですよ。だから、これも同じだと思わないでください。そういう意味で非難じゃないんですが、天下りも2年間はだめだということで、それで2年たってから、皆、天下りというか、天下りじゃないんですよ。それでやって、結局、今の談合事件なども起きているので、やっぱり異動も、直接じゃなきゃ、何年かたったら結局いいということになると、いろんな形でつながりが残っていくんじゃないかと思うんですね。これは、料金の問題じゃないですけども、情報遮断という点では、その辺は甘くなるのは、ある意味で、どうしてもそういう問題は出てくるんじゃないかなということを個人的には感じております。

【岩田座長】 上下分離というのが、アンバンドリングの視点では、イギリスと、ほかにはどんな国があるんですか。

【諏訪補佐】 フランスも送電部門は分けております。あとは、ドイツも子会社化という形ではありますが、EUの中で、完全に資産の所有権の分離はしなくてもいいけれども、会計分離はするよという意味でのアンバンドリングをやるよという指令がありますので、そういう形で一応分けるという形にはなっております。

【岩田座長】 アメリカはどうですか。

【諏訪補佐】 アメリカは、かなり州ごとにばらばらではあります。

【岩田座長】 アンバンドリングしている州もある……。

【諏訪補佐】 というところもあります。

【岩田座長】 イギリスとか、そういうとき、発電部門は1つじゃなくて、競争しているんですか、数社。

【諏訪補佐】 発電部門はそうですね。少なくとも、国の中で1社ということはないは

ずです。数社あります。

【岩田座長】 ただ、そうやって見て、どこだったかな、1999年と2004年の価格比があったのはどこでしたっけ。

【諏訪補佐】 6ページですか。

【岩田座長】 9ページ？

【諏訪補佐】 6です。

【岩田座長】 6だ。そんな早い。これで見ていると、99年から下がって、2004年できっちと両方とも下がっているのは日本だけなんだよね。あと、みんな上がっているんだよね。自由化はしたんだけど、その後、消費者物価とか、日本は、この期間、デフレだけど、そのせいですかね、コストがいろいろ上がっている。ほかの国はみんな上がっているでしょ。英国だって、競争がいいとは言っているんだけど、家庭用も産業用もみんな上がっているんだよね。

【横田調整課長】 日本の場合には、7ページの費用構造のところを見ていただいたように、料金は確かに下がっているんですけども、コスト的に見ると、低金利時代の支払い利息が下がっているとか、設備投資が減って、減価償却負担、修繕費が減っているというところが非常に大きい。

【岩田座長】 競争のせいじゃないの？

【横田調整課長】 いや、それはそうとも言い切れないと思いますけれども。

【岩田座長】 ほとんどが、利払いがすごい効いているのね。確かにこれ、低金利時代だもんね。

【横田調整課長】 設備投資構造の場合、当然、あるいは修繕とかいうことについても、競争を受けて、効率化するとか、そういう要素はもちろんあると思いますけれども。

【岩田座長】 海外の場合、何か上がっちゃっていますよね、軒並み。

【横田調整課長】 ええ。かつ、これ、2004年ですけれども、直近はもっと、原油価格の高騰を受けて、上がってしまっていて、特にイギリスなんかは……。

【岩田座長】 原子力発電は進んでないってこと？ 日本より。

【諏訪補佐】 割合としては、フランス以外はかなり低いですし、チェルノブイリの事故以来、新設がなかなか進んでいないというのもありますので。

【岩田座長】 ああ、そう。それにしても、フランスも上がっているね。

【岸井会員】 やっぱ、これ、原油価格の影響が大きいんじゃないですかね。

【岩田座長】 日本だけが優等生。

【岸井会員】 もともと、でも、高いんですね。

【岩田座長】 もともと高いんだけど、下がっているわりには。でも、競争政策、ほかのマクロの影響もあるから言えないですけど。

【松村会員】 でも、それ、日本と諸外国が同じタイミングで自由化したんならそうかもしれないですけども。

【岩田座長】 そうなんだ。だから、自由化で十分下がっているから。どの辺でしたっけ、自由化。大体イギリスで。

【松村会員】 このタイミングじゃないですね。99年から2004年の間という。

【岩田座長】 そこをちょっと比較したほうがいいね。

【山内会員】 それはもちろんそうです。

【岸井会員】 これ、もっと長期でとってみたら。

【岩田座長】 もっと長期でやってみたら。80年代ですか。

【山内会員】 最初に改革を始めたのは80年代ですね。

【岩田座長】 その辺からは、競争政策の成果というのも出るかもね。他の事情が一転しないと難しいけど。そういうようなので、もうちょっと海外の事例で、競争政策とそうじゃない前後、もうちょっと長期にわたってとってみて、日本とのアンバンドリングを含めて、違いで、ここで今日書いたような同時同量とかいろいろありますけど、この点も、それがどうなっているかによって違うかというのを調査していただけるとありがたいなと思ったんですけども。

【山内会員】 さっきの託送料金、区分経理とか、さらに個別原価計算の話は、おっしゃるように、ルールが決まっているという見方も1つとして、しかし、ルールが決まっても、それがいいのかどうかとか、それが守られるのかどうかという、そういう話ですよ。

さっき、ちょっと例に出したガスのケースなんかだと、例えば、ガス料金に気化熱調のコストを入れるか入れないか、そういう議論になっているんですけども、そこまでくると、多分、行政側では、定常状態で何か問題を見つけ出すということはできなくて、例えば、事業者間の競争上の有利不利の中の不平不満とか、そういうところまでいかないとか細かい話は出てこないですね。

だから、例えば、さっき、松村さんがおっしゃったとおり、電気は気化熱調みたいなで



っかい話はないかもわからないけど、やっぱりこのところ、コストの配分がおかしいとか何かというのはよくあるんだよね。それは、いろいろ情報を、例えば、対抗事業者から引っ張る、その手はあるかなと思いますね。

もっとも、そういうのをエネ庁の会議で言うと、両方からワーツとかいっぱい言うてるから、どこまでほんとうかというのは、それを見きわめる、その問題もありますけれども。

【吉野会員】 基本的な話ですが、全面自由化が予定されている今、連系線のボトルネックをかなり急いで解決しなければならないと、こういうような問題意識をここで持つべきなのか。それは、かなり長期的な問題だから、全面自由化は当面、ちょっと無理だとして、こういう話で考える話なのか、そのところはどうか。

【横田調整課長】 現実問題として考えますと、一番のボトルネックになっている東京 - 中部間のF C変換設備が一番大きな問題ですけれども、実際に連系線の容量を増強しようと思うと、まさに用地買収をどうするかとか、巨額の設備投資負担をどうするかとか、また、設備投資をしたものについては、託送料金等でまた回収をしていくということで、またそれは利用者の負担にもはね返っていく話でするので、なかなか簡単には進まない話なのかなと思います。一部、東清水とか、今、キャパシティーの増強に向けた取り組みは行われていますので、ぜひそういう方向で公正取引委員会としても進めていただきたいなどは思いますし、よりそういうものを増強するようなインセンティブを確保するための仕組みづくりというのも要るんだろうなとは思っています。

あと、もう一つ、投資をされる一般電気事業者さんからすると、苦勞して連系線の増強をしても、場合によっては電力会社間競争とか、そういったものを促進する材料にしかならないと思われると、なかなかインセンティブも働かないという面もあるんじゃないかと思うんですね。ですから、なるべくそこで混雑が生じているとすれば、混雑に対する適正対価みたいなものがあって、そこに投資することは経済合理的なんだということで、自然にそのボトルネックが解消されていくような、そういう仕組みができればと思う反面、現実問題としては、そういう用地買収から始まって、いろんな技術的な制約が存在することも確かなので、非常に難しい課題だなと思っています。松村先生、この辺、何か。

【松村会員】 触れられていないのですが、僕は、長期的にぜひとも考えていただきたいことというのがありますが、考えていただきたいポイントというのは、連系線の混雑というのは、すごい極端なことを言えば、一般電気事業者さんが大型の発電機を1機とめ

てしまえばすぐつくれる状況になっているということを認識すべきだと思うんですけども、そんなことをするとは到底思えないんですけども、そんなことをしたら安定供給に差しわりが出てくるし、そんなひどいことをする人はいないとは信じているんですが、でも、そういう脆弱な市場構造だということは認識して、それをウオッチするというのもう公正取引委員会しかないと思っているので、ぜひともそういう可能性があるということは長期的に念頭に置いていただきたいと思っているんですが、先ほど、混雑料金とかということが出てきたわけですし、それは送電線同士のインセンティブとかということだけじゃなくて、いろんなメリットがあると思うんですが、しかし、混雑料金ってフルに入ってくると逆潮流、ちょっととめてやって、ものすごい混雑を起こして、これでもものすごく高い値段ということをやると、一遍に競争相手を排除するなんていうことは簡単にできる市場構造にしてしまうということでもあるんですよ。そうすると、そういうある種の支配的な行動というのに関する監視がより重要になると思うので、そういう懸念については、連系線に関して、特に、今詰まってしまっているFCとか、あるいは関門とかというのは、もうそれで問題がすごく見やすいわけですけども、今、現に詰まっていないところでも潜在的にはそういう問題があるんだ。その程度の容量しかないんだということは認識すべきかなと。ただ、報告書に書くべきかどうかというのは、書くべきだと思っているわけじゃないんですけども。

【岩田座長】 今、一般事業者の間でも、さっき、融通しているってありましたよね。そのときは、連系線の問題は発生しないんですか。

【横田調整課長】 いや、むしろ今、既契約優先で連系線を使っていますので、そういう融通……。

【岩田座長】 そっちでキャパシティーがもういっぱいになってということ？ 一般事業者さん、電気事業者さんでやって、連系線全部使っちゃってということですか。

【横田調整課長】 そうですね。それに加えて、緊急融通の場合の、急に電源が落ちたとかいうときに融通するための、いわゆるマージンというのが3%確保されていますので。

【岩田座長】 それがもうぎりぎりいっぱいのところにあると。ちょっとでも……。

【松村会員】 いや、それはそれぞれの線によって違う。

【岩田座長】 非常にネックになっているところが、ボトルネックのところ結構ある。

【松村会員】 だから、今現在、ほんとうに表面化してボトルネックになっているというのは、ここに書かれているとおり、基本的にはFCの部分と、あとは関門ぐらいしかな

いと僕は思っているんですが、言ったのは、先走り過ぎで、潜在的には、電気の流れというのは、当然、こちらからの流れとこちらからの流れがあれば相殺されるわけなので、その差が容量というか、こういうわけですよ。だから、こう流れている、こちらも流していて、それであき容量ができているのを、こちら側が相対的に詰まっているときに、こう流すのをとめちゃうということをするれば、もう一遍に混雑を引き起こせる。

【岩田座長】 それを解消するのは費用がかかるってこと？

【松村会員】 いや、それを解消するというよりも……。

【岩田座長】 いや、そんなことしてやっちゃうと競争排除できるという。でも、そんなことをしたら、猛烈に罰金料を課せばいいんじゃない、とんでもないことをやれば。それを証明するのは難しいんですか。あるいは監視コストがすごく高いの？ それは不公正取引ですぐできるんじゃないかと。

【松村会員】 いや、まあ、だから、見なきゃいけないということなんでしょうね。

【岩田座長】 だから、見るコストがすごく高いんじゃないの。

【松村会員】 コストが、頻発するとは到底思えないので。

【岩田座長】 じゃあ、あまり心配することはない……。やったら、一罰百戒でやればいいじゃないかって。

【岸井会員】 今、松村先生が最初に言った長期的なというところ、私も非常に関心を持っているんですが、送配電網、特に送電網について、投資をどういう形でやっていくかというのは、制度的には、建前としては、それぞれの電力会社が自力で投資するという、それぞれの所有している送電線ですからね。だけど、実際には広域運用とか、いろんな全国的なネットワークをつくるという、あるいは維持するという、そういうスキームも電気事業法にはありますよね。ですから、そうすると、実際に、例えば、連系線をつくるかどうかというのは、どういうプロセスで決まっていくんでしょうか。電力会社が全く個人の判断でやっているのか。あるいは、ある程度そういうことについて、全体の需要の動向とか市場の動向とかをどっかで見ているのか。松村先生がおっしゃった、非常に脆弱な市場だという、私もまさにそういうふうになっていると思いますけれども、どこをどういうふうに動かしたら、それが解消されていくのかということですよ。そこら辺がちょっと私もよくわからないので、教えていただきたいというか、許認可で経産省がやる問題ではないですね。電力の協議会についても、私、ちょっと話を聞いたことがあるんですが、協議会は中立機関と言っていますが、事業者団体で一種のカルテル組織と言ったらおかしいで

すけれども、そういう面がありますから、あそこで投資の話し合いをしたらカルテルになっちゃうんですね。だから、そこではやらないと言っているんですね。できないというふうに言っているんですね。例えば、話し合っ、新しい投資を決めるというようなことは、協議会で決めたら投資強制カルテルになっちゃいますから、だから、そうすると、一体話し合っ、こういうのが必要だっ出てきたときに、それをどこでどういうふうに情報収集して話し合っ、どうなっているんですか。

【山内会員】 あれ、ルールがあった……。

【松村会員】 でも、強制的につくれと言うことはできない。

【岸井会員】 できないですよ。

【山内会員】 ただ、情報を開示して云々と、何かやったような記憶が。

【松村会員】 はい。全く何にもできないということではなくて、勧告……。

【岸井会員】 一部情報は出して、それで自主的にそれをやるということで。

【山内会員】 あれ、たしか、電気事業者の投資計画みたいのをい出させていいて、それで新規参入者はそれを見て、それで調整するはずですよ、たしか。

【岸井会員】 スキームで調整しているんですか。

【山内会員】 うん。

【岸井会員】 強制ができる……。

【山内会員】 いや、強制はできないかも。

【松村会員】 いや、強制は……。

【岸井会員】 できないですよ。

【山内会員】 うん。ただ、費用負担がどうだろう。

【岸井会員】 どうなんですか。

【諏訪補佐】 たしか、強制的に建設させるということは、多分、そういう仕組みはないと思います。

【横田調整課長】 供給命令とか何かかけられるんじゃないか？ 供給計画をつくりますよね。すいません、規制官庁じゃないので詳しくないんですけども、その中で最終的に、多分使ったことはないんでしょうけれども、供給命令みたいなことまで電気事業法で担保できるような、そういうスキームになっているんじゃないかと思ひますけれども。

【岸井会員】 つまり、これ、電気事業法の運用の問題として議論すればいいのかどうかということをお聞きしたかったんですけども。

【岩田座長】 電気事業者としては、自前でもう一つ発電所をつくるか、連系線において融通してもらうか、どちらの投資がいいかというので。

【岸井会員】 そうですね。そういう選択が。

【岩田座長】 企業としては決めるということですね、きっと。それに公的に、どちらが安いのかというのはなかなか難しいな。

【岸井会員】 難しいですね。そういうスキームが。

【山内会員】 連系線そのもの自体は供給義務がありますよね。

【岩田座長】 うん。供給義務あるけど、自分で発電所をつくりますなら大丈夫ですよ。連系線要りませんよ。

【山内会員】 ということになっちゃうかもわからない。

【岩田座長】 かもしれない。その辺、もしわかったら。

【横田調整課長】 現状、一般電気事業者さんには、ユニバーサルサービス提供義務がかかっていますので、その義務が果たせるかどうかということについて、供給計画を出させて、不十分であれば、必要な措置をとらせることができるようになってないと、そういうユニバーサルサービス提供部分が確保できませんので、そういう仕組みになっているはずだと思いますけれども、不勉強で申しわけありません。

【岩田座長】 ほかによろしいですか。

【岸井会員】 あと、最後に、初めて聞くので、独禁法で問題にできるかどうかって難しいかもしれませんが、見積もりをほかの、地域外の電気事業者に出して、交渉もしてくれないというのは問題にならないんですかね。つまり、通常だったら別にいいんですけど、通常の事業者だったらいいんですけど、独占的な事業者で、しかも、地域で非常に協調行動をとっているという関係があって、それで、ほかのところから買えないかというところでもって、ほかのところへ申し込んで、コストが高いとか説明してくれるんですけども、全く説明しないで、話にも乗ってくれないという。交渉自体を拒否するというのは、これは手続違反と言ったらおかしいですけども、そういう形で、取引拒否にはすぐにはならないかもしれませんが、交渉拒否というのは、そもそも合意的な理由があるかどうか自体についての情報を開示してないということですから、これ自体は問題にできるような気がするんですけども。すぐに独占禁止法違反ということにはならないかもしれませんが、それで、見積もりもいろいろお金がかかりますから、コストがかかりますから、その辺については、ただ聞いたらというんじゃなくて、ある程度一定の計画があると

というのは、一定の条件をもちろん設ける必要はあると思いますけれども、そういうぐあいに話を持ちかけたのに見積もりもしてくれないというのは、これはちょっと問題のような気がするんですけども、いかがでしょうか。

【岩田座長】 暗黙のカルテルがあって……。

【岸井会員】 それはなかなか、協定ではやってないので、事実上なんでしょうから、拒否をしてしまうところだね。しかも、中身に立ち入らずに、もう交渉もしてくれないということですよ。それ自体は問題にできないんですかね。ちょっと問題提起ですけども、これも。

【岩田座長】 もちろん、さっきおっしゃった一般事業者がほかの地域に進出するというのは非常に少ないとおっしゃったですね。

【横田調整課長】 実績は1件しかないですね。

【岩田座長】 そんなですか。

【横田調整課長】 はい。

【岩田座長】 僕、東電が中部電力へ進出しようとしてというのを聞いたことがある。で、中部電力が慌てて値下げしようとしたというのを。何か、おとしぐらいの新聞で読んだ。それで、阻止したのかわからないけど、でも、競争が働いたんだよね、それだったら。

【松村会員】 東京 - 東北間の入札の案件じゃないですかね、ひょっとしたら。

【岩田座長】 東電が、やっぱりトヨタ自動車があるでしょ。

【横田調整課長】 トヨタさんは関電さんに打診されて。

【岩田座長】 関電？

【横田調整課長】 ええ。関電さんに打診をされて、当然、全国に工場を持っておられるから、こっちの工場、関電のほうが電力が安かったら一緒に供給してくださいよとお願いするわけですけども。ただ、その場合には、中部電力さんが値段を下げられてというような話を、ソースがどこだったか覚えていませんけれども、というお話は承ったことがございます。

【岩田座長】 それはやっぱり競争が働いているということですね。

【横田調整課長】 そうですね。

【岩田座長】 必ずしも供給してなくても、そういう脅威があって。そういうのがもうちょっとうまくいけばいいんじゃないかなという気がするんですけどもね。新規参入と

というのはなかなか難しいような気がするんですけども。既存のところはもうちょっとね。

それじゃあ、今日、もう時間が来まして、実態のほうはまだわかんないから、なかなかきちっと提言というところまでいかないみたいで、今日出たのを幾つか調べていただいてということだと思います。

【横田調整課長】 はい、わかりました。

【岩田座長】 そのほか、何か事務局からありますか。

【横田調整課長】 この電力の報告書につきましては、これも郵政民営化と同様に、公正取引委員会としての報告書ということでまとめていきたいと思っております。この電力分野につきましては、今回、報告書をまとめて、これで終わりということではなくて、継続的に公正取引委員会としても見ていかなくてはいけない分野だと思っておりますので、そういった意味で、今回、材料は不十分な状況にもございますけれども、また来年度から全面自由化に向けての議論が資源エネルギー庁で始まるということでもありますので、不完全なものかもしれませんが、ある程度、この段階でまとめられるものを、また座長と相談させていただいて、まとめさせていただき、足りない部分については、また来年以降、継続的に報告書としてまとめていくときに、少しずつ反映できるようにさせていただきたいと思っておりますので、ご了解いただければと思います。

それから、次回ですけれども、5月19日の金曜日、今日と同じ14時から開催を予定しております。今回は、外航海運についてご議論いただくことを予定しておりまして、先生方にはお手元に外航海運の報告書（案）の現在の素案を茶封筒に入れて用意してございます。19日には、報告書の原案みたいな形でご議論をいただくこととなりますので、いきなりというよりは、今の段階で案をごらんいただきまして、足りない点がございましたら事務局におっしゃっていただいて、それを反映したようなもので、19日、ご議論いただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

事務局からは以上です。

【岩田座長】 それでは、今日はありがとうございました。

了