

旧一般電気事業者の不当な内部補助防止策について

第 7 5 回 制度設計専門会合 事務局提出資料

令和 4 年 7 月 26 日（火）

本日の内容

- 旧一電が、電力の卸売において、社外・グループ外の小売電気事業者と比して、自社の小売部門にのみ有利な条件で卸売を行うこと等により、その結果として、旧一電の小売部門による不当な廉売行為等、小売市場における適正な競争を歪曲する行為が生じること（不当な内部補助）への懸念があることから、旧一電各社において、中長期的な観点を含め、発電から得られる利潤を最大化するという考え方にに基づき、社内外の取引条件を合理的に判断し、内外無差別に卸売を行うこと等のコミットメントの履行、およびこれを確実に実施するための具体的方策の運用が2021年度より開始された。
- コミットメントの履行状況については、第62回及び第67回制度設計専門会合（2021年6月29日、2021年11月26日）にて報告し、引き続き注視していくこととされた。
- また、第71回制度設計専門会合（2022年3月24日）では、旧一電の内外無差別な卸売の実効性を高め、かつ取組状況を外部から確認することを可能にするため、遅くとも23年度当初からの通年契約に向けて、旧一電各社に対して以下の取組の進捗を定期的に確認していくこととされた。
 - ① 交渉スケジュールの明示・内外無差別な交渉の実施
 - ② 卸標準メニュー（ひな型）の作成・公表
 - ③ 発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底等
- こうした御議論を踏まえ、本日は旧一電各社のコミットメントの履行状況（22年度受渡し分）及び23年度交渉に向けた取組状況をご報告し、今後の取組等についてご議論いただきたい。

（参考）旧一電各社へのコミットメント等の要請

- これまでの制度設計専門会合での議論を踏まえ、以下のコミットメントを旧一電各社に要請（7／1）。
 - 第46回制度設計専門会合でも議論したとおり、「会社全体としての利益を最大化するためには、発電部門と小売部門のそれぞれが、中長期的な視点も含めて利潤最大化を目指して行動することが合理的なアプローチ」であることを踏まえ、
 - ① 中長期的な観点を含め、発電から得られる利潤を最大化するという考え方に基づき、社内外・グループ内外の取引条件を合理的に判断し、内外無差別に電力卸売を行うこと。
 - ② 小売について、社内(グループ内)取引価格や非化石証書の購入分をコストとして適切に認識した上で小売取引の条件や価格を設定し、営業活動等を行うこと。
- これと併せて、上記①及び②を確実に実施するための具体的な方策について、旧一電各社から監視等委員会への報告を求めたところ。
- 上記の要請については、各社に対し7月末までに回答を求めていたところであり、今回は各社からの回答内容について報告する。

（参考）各社からの回答（概要）

（コミットメントについて）

- 全ての旧一電は、前頁の要請①②について、コミットメントを行うことを表明した。

（コミットメントを確実に実施するための具体的方策について）

- 発電・小売が一体の旧一電（8社）は、具体的な方策について、2021年度目途の運用開始に向けて、社内取引価格の設定や業務プロセスの整備に着手する、と回答した。また、「卸取引は小売部門から独立した組織で実施する」と回答した会社もあった。（なお、現状、発電・小売一体の旧一電のいずれも、卸供給の窓口は小売以外の部門（企画部門、需給部門等）に置いている状況）
- 発電・小売が分社化されている旧一電グループ（2グループ）は、要請についてはコミットメントを表明した上で「コミットメントを確実に実施するための具体的方策はすでに存在する」、「事業会社間の電力取引は電力受給契約に基づいており、発電・小売間の取引価格が存在する」と回答した。

第67回制度設計専門会合でのご議論

- 第67回制度設計専門会合では、旧一電各社の内外無差別な卸売のコミットメントの実施状況に関し、契約交渉スケジュール、社内体制等についてご指摘があったところ。

(圓尾委員)

- 卸取引の窓口について、小売部門から独立したというだけではなく、**むしろ発電部門と利害関係が一致していることが重要**。発電部門がいかに効率よく低コストで発電でき、それを収益最大化にいかに関結ぶかという仕組みの中に組み込まれている部門でないと、内外無差別の確認にはならない。
- タイミングの平等性、需給計画を策定する前でも後ろでも内外無差別に契約ができるのか等、**社内外同様のタイミングで、同様の条件で契約を結ぶことができることが内外無差別を担保する上では非常に大事**。

(松村委員)

- 社内外**どうしてそのような価格になっているのか**ということも含めておかしいことが起きていないか、**精緻な分析**が必要。
- **常時バックアップに関しては、内外無差別が確認された上で廃止に向かっていくべき**。ゲートクローズ直前までの変更可否など、内外無差別が実現していない限り、常時バックアップの廃止はとても難しい。
- 各社各様とはいえ、他社と比べて明らかに劣っている場合等、**それぞれの透明性、公平性を示せるようになることに期待**。

(中野オブザーバー)

- 価格はもちろんだが、**交渉スケジュール、通告変更タイミングについては、旧一電と我々のような事業者との間でかなり大きな隔たりがあると実際に感じている**。フェアな条件で、少なくとも交渉機会が得られるように早期に環境整備を進めていただきたいと切に願っている。

(竹廣オブザーバー)

- 昨今、**小売のオプション価値へのニーズが増加**している。ぜひ今の買い手ニーズに合わせて、**商品ラインナップを見直ししていくというごく自然な形で変動数量契約のような商品が拡充されることを期待**。

第71回制度設計専門会合でのご議論

- 第71回制度設計専門会合では、旧一電各社の内外無差別な卸売のコミットメントの実施状況、及び23年度交渉に向けた取組に関し、オプション価値・交渉スケジュール・卸標準メニュー等の諸条件も含めた卸売の内外無差別性についてご指摘があったところ。

(松田委員)

- 卸標準メニューのひな型について、2つの標準的なものを作るほか、契約の締結に向けた取引の条件のみならず、交渉の方法を明示したような定式の存在ということが望ましい。ひな型というものを幅広く捉えるべき。

(松村委員)

- 長年付き合っている事業者を優先しているという点について、社内は長年の取引なので、必然的に最も長く取引していることになるが、社外では長年取引している事業者と取引していない事業者を区別しているだけで、内外差別ではないという理屈は必ずしも間違っていない。実際にビジネスとして、長く付き合っている人を優遇することは広範に行われているため、それ自身に問題があると考えるのは間違い。しかしながら、単に自社を優遇するための口実という疑いはそれなりにあるため、重点的にフェアなことをしているのかを確認すべき。
- 最も重要な点は、機会が実質的に均等に与えられることであって、そのために交渉スケジュールはアナウンスされるべき。アナウンスされた結果として、実質的に全ての人が実施しようと思えば同じタイミングで交渉が実施できるようにすることがとても重要。

(安藤委員)

- 社内外問わず条件の良い順に配分する考え方について、数量をまとめて取引することを優先して、数量が小さい事業者は価格の条件がよくても配分されないことがあれば問題なので、条件の良いという表現について、その中身がもっともらしいものか確認すべき。

(中野オブザーバー)

- 中長期で事業を継続するためには、相対契約は非常に重要。期間や価格等々、多様な選択肢があると事業の継続性が見えてくる。

(竹廣オブザーバー)

- 数量面・価格面での内外無差別はもとより、自社小売の卸が確定した後にグループ外に卸しているようなケースがないように、交渉タイミングでの内外無差別が担保されるように丁寧なフォローアップを期待。
- 変動オプション要素がある小売の取引について、グループ外の取引が抑制される場合に自社グループの小売の取引が同様に抑制されているか、内外無差別の観点での監視・評価も併せて期待。

【目次】

I. 不当な内部補助防止策にかかるコミットメント状況

1) 卸売関連

2) 小売関連

II. 23年度交渉に向けた状況(内外無差別な卸売の実効性確保策)

①卸売における体制について（1/2）

- 相対卸取引を担当する窓口は、いずれの社も小売部門から独立した部門に設置されていることを確認済み。22年度より、**東北電力においてはカンパニー制が導入され、卸売は発電カンパニーが一元的に実施。**
- 内外無差別な卸売を担保する仕組みとして、いずれの社も、卸売の状況を定期的に確認するスキームを設定しているとの説明があった。

事業者	相対卸取引部門	社内・グループ内取引における組織内の意思決定プロセス	内外無差別な卸取引のための体制・管理方法
北海道	<u>需給運用部</u>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外相対卸交渉において参照する市況を踏まえ、需給運用部門及び小売部門間で協議の上決定。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 卸売は、小売部門から独立した「需給運用部」が実施。当該部門が社内外・グループ内外取引、取引所取引を一元的に担う。 ・ 需給運用部は、相手先との取引条件の交渉にあたり社内（グループ内含む）の取引条件との内外無差別性を確認する。 ・ 当該業務プロセスについて、社内で策定する取引方針に明記するとともに、確認の結果については、定期的に経営層へ報告。
東北	<u>事業戦略部</u>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外の相対卸の交渉状況も参照しながら、並行して社内小売部門と協議し、内外無差別となるように事業戦略部にて決定。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 卸売については、発電カンパニー内の事業戦略部が担っており、内外無差別な卸売となるよう各卸価格の設定に対して統一的に関与・確認。 ・ 小売部門（販売カンパニー）が関与しない意思決定プロセスを確保するため、卸売に関する権限を事業戦略部長に集約。 ・ 基本方針に「適正取引ガイドライン」「電力卸供給の在り方について」の遵守を明記するとともに、現在、発電カンパニーと販売カンパニー間の情報遮断ルールの方針について検討中。 ・ 半期ごとに事業戦略部にてコミットメントの順守状況を監査等委員の取締役も出席する経営会議に報告。
東電グループ （東京電力エナジーパートナー（以下東電EP））	<u>運用部電力取引グループ・販売本部新電力営業グループ</u>	<ul style="list-style-type: none"> ・ グループ内小売事業者との交渉によりPPAを締結。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2016年4月に発電・小売を分社して会社間の電力需給契約を締結し、取引価格を設定。 ・ グループ内外で統一的な卸価格設定の方法をとることで担保。
中部グループ （中部電力ミライズ（以下中部ミライズ））	<u>調達・需給本部</u>	<ul style="list-style-type: none"> ・ グループ内小売事業者との交渉によりPPAを締結。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2020年4月に発電・小売を分社して会社間の電力需給契約を締結し、取引価格を設定。 ・ 意思決定は、原則、調達・需給本部長の決裁により決定される。一定規模以上の金額については中部ミライズ社長決裁または中部ミライズ取締役会決議となる。 ・ 四半期毎に中部電力の会長・社長以下の役員と中部ミライズ等の事業会社の社長が出席し、収支の進捗や見通し、各事業会社の各種目標の進捗について報告を行う。

①卸売における体制について（2/2）

事業者	相対卸取引部門	社内・グループ内取引における 組織内の意思決定プロセス	内外無差別な卸取引のための体制・管理方法
JERA	<u>エネルギーソリューション部・ソリューション営業部</u>	<ul style="list-style-type: none"> グループ内小売事業者との交渉により電力受給契約を締結。 	<ul style="list-style-type: none"> 電力・ガスの取引に係るマニュアルにおいてコミットメントの遵守に関する規定を行い、教育の実施、ルールへの順守等をマニュアルに組み込んでいる。 経営執行会議にてコミットメントに関する報告を実施。具体的方策の必要要件についても明確化。
北陸	<u>エネルギー取引部</u>	<ul style="list-style-type: none"> 経営企画部門が立案し、常務会で審議のうえ社長が決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 卸取引の価格の状況は、企画部門と卸販売部門が連携し定期的に確認のうえ社長へ報告する旨、社内取引価格に関する社内規則に定めている。
関西	<u>エネルギー需給本部</u>	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー需給本部で協議の上、その協議内容を基に企画部門が立案し、執行役会議で決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 卸方針・相対卸価格の決定は、小売部門から独立したエネルギー需給本部にて実施。 社内取引について執行役会議で決定。条件等を書面にて明確化。 社内取引については、定期的（四半期毎）に企画部門にて、実績を確認。
中国	<u>需給・トレーディング部門</u>	<ul style="list-style-type: none"> 需給・トレーディング部門が策定し、発電・小売部門と協議の上、経営会議に諮り、社長が決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 個々の卸価格の提案・契約締結がそれぞれの断面で社内取引価格を不当に上回っていないか個々に確認。加えて、四半期毎に相対卸平均価格の年度見込み値が社内取引価格相当の年度見込値を不当に上回っていないか確認。 卸取引の内外無差別の確保状況について、監査等委員の取締役も出席する経営会議等において報告。
四国	<u>需給運用部</u>	<ul style="list-style-type: none"> 社内取引価格は、経営企画部門が立案・決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 半期に一度、卸売の内外無差別性を確認し、確認結果を経営層（常務会と監査等委員会）に報告する。
九州	<u>企画・需給本部</u>	<ul style="list-style-type: none"> 社内取引価格は、取締役会で決定した事業計画に基づき企画部門が算定し、エネルギーサービス事業統括本部長が承認。 	<ul style="list-style-type: none"> 発電・小売を統括しているエネルギーサービス事業統括本部長が、①発電（卸売）は、社内取引価格に基づき内外無差別な卸売を行っていること、②小売は、社内外卸取引による電力購入費と非化石証書購入費を小売仕入原価（コスト）と認識した上で、小売料金の平均値が小売仕入原価を上回っているかを確認。 上記の内外無差別の確認は、四半期毎に実施する。
沖縄	<u>経営戦略本部 需給運用・卸取引担当</u>	<ul style="list-style-type: none"> 企画部が立案・決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 社内外・グループ内外で統一的な卸価格設定の方法をとることで担保。

② 社外相対卸取引の契約件数（1/2）

※「今回」：2021年度に交渉が行われた翌年度以降の契約

※「前回」：2020年度に交渉が行われた翌年度以降の契約

事業者	相対卸取引									
	交渉件数※3		成約件数 上段：21年度実績のある事業者 下段：22年度より新規契約の事業者		確定数量契約		変動数量契約		複数年契約※2	
	今回	前回	今回	前回※1	今回	前回※1	今回	前回※1	今回	前回※1
北海道	20	31	8 5	25	7 5	24	1 0	1	0	0
東北	55	57	17 27	28	15 16	8	2 11	20	0	0
東電グループ (東電EP)	25	41	10 13	12	0 0	4	10 13	8	0	0
中部グループ (中部ミライズ)	48	52	8 15	30	8 13	29	0 2	1	3 4	0
JERA 東エリア	65	38	4 1	14	2 1	12	2 0	2	2	0
JERA 西エリア	54	33	2 4	10	2 4	4	0 0	6	0	0
北陸	34	40	16 12	16	13 12	13	3 0	3	0	0
関西	74	106	40 0	77	36 0	68	4 0	9	0	0
中国	54	80	26 22	62	20 22	50	6 0	12	1	0
四国	51	37	18 11	24	17 10	21	1 1	3	0	0
九州	22	23	11 6	16	8 2	9	3 4	7	0	0
沖縄※4	37	33	36 1	33	0 0	0	36 1	33	0	0

※1 前回2021年度のフォローアップでは、契約先事業者が過去に契約実績があったかどうか未確認のため、全体の件数を記載。

※2 複数年契約は以下に該当する件数を記載。

今回：2021年度中に交渉した、2022年度以降からの開始分を計上。（2021年度以前からの複数年契約は対象外）

前回：2020年度中に交渉した、2021年度以降からの開始分を計上。（2020年度以前からの複数年契約は対象外）

※3 交渉件数は、（NDAを締結するなどにより）価格・条件の具体的な交渉を行ったものを指す。また、交渉を行った結果不成立となったものを含む。

※4 常時バックアップを含む。沖縄電力は、新電力からの卸供給の申込は随時受け付けており、また申込には基本的に応じることとしている。なお、契約期間は1年単位のみ。

②社外相対卸取引の契約件数（2/2）

【交渉件数・成約件数について】

- 交渉件数・成約件数全体について、前回と比べて各社の増減に共通の傾向は見られない。
- JERAは、成約件数が他社と比べて少なかった。この理由について、**LNG時価（JKM）相当の価格で提案することとなった結果、相手先の求める料金の目線と合わなかった**との説明があった。

【変動数量契約について】

- 契約オプションについては、東電EP・沖縄電力以外の事業者において、確定数量契約が変動数量契約に比べて多い傾向であった。特に、JERA西エリアにおいては、変動数量契約が0件となっている。この理由について、相手先からのニーズはあったが、供給量に限りがある中で燃料市場やJEPXの価格ボラティリティを踏まえると、グループ内外ともに新規の変動数量契約の商品設計ができなかったとの説明があった。

【新規契約先の取扱いについて】

- 関西電力は、2022年度より新規契約する事業者向けの相対卸は0件となっている。この理由については、社内取引も含めて21年度実績のある事業者と22年度より新規契約する事業者を区別することなく数量ニーズを聞き取り、その時点で供給力を超える状況であったため、21年度期初時点で契約のあった相手先から優先的に21年度の各月の供給実績（kW）の範囲内で交渉し販売した結果、新規契約する事業者との交渉は行われなかったとの説明であった。

【複数年契約について】

- 全ての事業者において、2022年度開始の複数年契約は極めて少ない。
- この理由について、これまでも複数年商品を提案していたが従来はJEPX価格が低調であったため複数年での契約ニーズがなく契約に至るケースは限定的、数社から複数年契約のニーズはあったが、量・価格・リスクを含めて考え方を整理検討中であり、社内含めて単年契約しか提示できていない、といった説明があった。

③2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方 各社の詳細比較（1/3）

- 2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方について、各社からの説明は下記の通り。

		9~12月	1~3月	4月~	備考
北海道電力	社内・グループ内取引	9月末から協議し、11月中旬に量・価格を決定	燃料制約を実施している状態のため、全ての取引に対して、4/1以降は新規・増量等の対応はしていない。 ※社外・グループ外取引において、市場価格で買い戻せるレベルでの提案は実施。		・ <u>自社小売が他社小売より先に必要数量を確保。</u>
	社外・グループ外取引	春/夏以降、交渉は実施しているものの、全て11月以降に契約締結 11月に契約締結した件数は1件のみ（全13件）、それ以外は12月以降の契約締結			
東北電力	社内・グループ内取引	11月以降、希望量を聞き取りの上、1月に量・価格を決定	供給力不足を理由に、4月以降、増量は受け付けていない。		・ 12月に供給力不足を予見し、 <u>自社小売を含む全ての取引先に対し、希望量からの減量を実施。</u>
	社外・グループ外取引	11月以降、希望量を聞き取りの上、11月下旬から順次交渉を開始 ※1			
東電EP	社内・グループ内取引	自社小売分は優先して確保（1月上旬に確定） G内取引は9月から協議し、10月末に妥結交渉	12月末以降は、供給力不足を理由に社内外ともに全て断り。		・ —
	社外・グループ外取引	9月から協議し、10月までは希望数量ベースで契約。以降は余力見合いで交渉			
中部ミライズ	社内・グループ内取引	秋頃から検討を開始し、1月以降、社内小売分を優先確保 G内取引は3月までに契約締結 ※2			・ <u>グループ外取引について、交渉時期が早い相手先から優先して契約締結。</u> 12月中旬以降の引き合いは供給力不足を理由に、全て断り。
	社外・グループ外取引	秋頃から協議し、1月以降、社内小売分、常時BU分を除いた供給力を割り当て			

※1 22年度から事業を開始予定の相手先から要請のため、例外的に7月上旬に交渉を開始し、11月上旬に契約締結した例がある。

※2 20年11月に先行して価格・量を妥結した例がある。

③2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方 各社の詳細比較（2/3）

- 2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方について、各社からの説明は下記の通り。

		9~12月	1~3月	4月~	備考
JERA	社内・グループ内取引	グループ外取引について、既存相手先、新規相手先への交渉タイミングの違いはないが、昨年度の契約実績がある相手先に対して、実績量に応じて優先的に契約。	12月までに複数年契約の供給量を固め、3月に電力受給契約（個別契約）を締結		<ul style="list-style-type: none"> 複数年契約について、グループ外にも提供はしているものの、実績として少ない。 2月に、長期契約している燃料が不足する状況が判明。 ・グループ内外で交渉スケジュールが揃っていない。
	社外・グループ外取引		12月末から、希望量を聞き取り	2月は商品提案方法を検討 3月に契約締結	
北陸電力	社内・グループ内取引	（全共通）先方の希望量・価格水準を聞き取り。	11月末から自社需要に併せて、供給量/価格を固め、1月末に確定		<ul style="list-style-type: none"> （G1,社内・G内取引共通）希望量が供給力の範囲内であったため、供給量については、希望通りに確保。 （全共通）追加の供給力が見込まれた場合や、特定期間（端境期等）での供給余力がある場合には、協議の上、契約締結。 ・社外取引事業者に関して、実績を基に、事業者をG1（実績があり、将来に渡って中長期的な契約が見込まれる事業者）、及びG2（その他事業者）に分け、交渉機会を区別。
	社外・グループ外取引		G1：11月末から希望量に併せて、供給量を固め、1月末に確定	G2：1月末以降、残供給力を配分	
関西電力	社内・グループ内取引		12月から数量ニーズをヒアリング 1月に価格提示し、2月初旬に契約締結		<ul style="list-style-type: none"> 全ての取引において、昨年度実績を上限として、増量は受け付けていない。 ・1月前半に供給力不足を予見し、社外取引に関してG1（21年度期初から契約している既存相手先）、G2（他相手先）に分け、G1を優先して契約締結。
	社外・グループ外取引		12月から全事業者と交渉し、G1：社内取引と同じ時期に契約締結	G2：供給力不足のため契約未実施	
中国電力	社内・グループ内取引	9月から社内取引契約を準備し、12月末に確定		9-11月に減量協議を行い、社内取引契約に反映。	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年度は契約実績等のある事業者を優先し社内と同様のスケジュールで交渉。 ・社内外問わず既存の契約量をベースに、減量を実施。
	社外・グループ外取引	9月から、昨年度実績を上限として、供給量を確保 最終的な価格は、12月から既存事業者と交渉		その後、新規事業者と交渉 既存/新規ともに3月に契約締結	

③2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方 各社の詳細比較（3/3）

- 2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方について、各社からの説明は下記の通り。

		9～12月	1～3月	4月～	備考
四国電力	社内・グループ内取引		1月以降、契約希望量を聞き取り、 2月以降契約締結	社内を含めた各相手先から希望する需給パターンや価格を聞き取りの上、交渉。供給量を超える引き合いがあったことから、希望量から減量の上、成約となった事業者もある。	・社内外いずれも同一タイミング、同一申込フォーマットを用いて交渉を開始。
	社外・グループ外取引		1月以降、契約希望量を聞き取り、 2月以降契約締結		
九州電力	社内・グループ内取引	11月以降、事業計画の策定開始。2月末に社内供給量を決定。社内取引価格は暫定値3月末の取締役会で決定を受けた事業計画に基づき、社内取引価格を5月末までに確定			・社内取引価格を5月末までに確定。
	社外・グループ外取引	10月から既存相手先の交渉開始、新規相手先は引き合いのあった時点で交渉 社内取引価格（暫定値）を参照し、2～3月に提案・契約締結			
沖縄電力	社内・グループ内取引	社内外問わず、申し込みがあれば随時交渉。			・－
	社外・グループ外取引				

③2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方 確認結果（1/2）

【社内外・グループ内外での相対卸契約スケジュールの差について】

- 北海道電力は、社内取引が社外取引より先に決定し、価格交渉の指標となる市場価格の参照時期が異なることで両者の取引価格に差が生じていた。この点について、確認したところ、社内・グループ内取引の協議よりも早く交渉を行っていた社外・グループ外の事業者もあったが、結果的に社内取引が先に確定したという説明であった。これは、交渉機会が内外無差別に確保されていると言えるか。
- JERAは、グループ外の事業者との契約交渉が遅くなり、グループ内の事業者への供給量を確定する時期との乖離があったため、グループ内外で小売事業者の事業の予見性に差が生じた。こうした契約時期の乖離について、グループ外の事業者との契約交渉・締結の時期を早める余地があるのではないか。

【複数年契約について】

- JERAは、グループ内の事業者との間でコミットメント以前からの複数年契約を締結しているため、複数年契約に基づく供給量を先に確定した後に、グループ外の事業者との交渉を開始していた。既存の複数年契約が優先されることに問題があるとは考えられないが、複数年契約へのアクセス機会がグループ外の事業者にも内外無差別に提供されることが重要。この点について、同社からは、本年7月よりグループ外の事業者との間でも複数年契約の交渉を開始している、との説明があった。今後、そうした複数年契約へのアクセス機会が内外無差別に提供されていくか注視していく必要があるのではないか。

③2022年度向け相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方 確認結果（2/2）

【新規契約先の取扱いについて】

- 北陸電力、関西電力、中国電力は、社外との相対卸契約に関して、昨年度に契約実績等のある相手先を優先し、社内と同様のスケジュールで交渉するとの考え方が採られていた。
- 一般に継続的な取引関係を重視することはどのようなビジネスにおいても考えられ、そうした過去の取引実績に基づく取り扱いの差をもって内外差別とは言えない。一方で、内外無差別であっても、足下のように供給力が不足し、かつ、燃料価格も高騰する新たな局面において、取引実績のある事業者と新規に取引を行おうとする事業者との間で数量・価格の両面において卸条件に著しい差がついていないか、注視する必要がある。
- この点、関西電力は、契約実績のある相手先との交渉を優先し、21年度の各月の供給実績（kW）の範囲内で販売した結果、新規の相対卸契約は0件であった。また、中国電力は、契約実績のある相手先との交渉を優先した後、新規の相対卸契約も締結しており、その際の卸条件に著しい差は確認されなかった。
- 一方、北陸電力は、社内小売を含む取引実績のある事業者とそれ以外の事業者との間で、供給力配分に関する各社への希望量の聞き取りは双方ともに同じ時期に実施されていたにもかかわらず、その後の交渉タイミングを区別し、後者との交渉を後に行い、双方の間に著しい価格差が生じていた。この点について、交渉のタイミングが相違し、卸市況感（相手先希望価格）に差が生じたことによるものであるとの説明であった。これは合理的な差別と言えるかどうか。

「適正な電力取引についての指針（2022年4月、公正取引委員会・経済産業省）」(抜粋)

- 区域において一般電気事業者であった発電事業者等が、単独で、他の小売電気事業者に対して、不当に電気の卸供給料金を高く設定すること又は電気の卸供給を拒否し若しくは供給量を制限することにより、当該小売電気事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるなどの場合には、独占禁止法上違法となるおそれがある（私的独占、取引拒絶、差別取扱い等）。

2022年度相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方（1/2）

- 交渉スケジュールについては、①一定の交渉期間を設けている事業者、②先着順に交渉している事業者、が見られた。
- こうした交渉の結果として、自社小売が先に取引を妥結していると思われる事業者も見られた。

相対交渉スケジュール、配分の考え方に関する各社からの説明

	スケジュール	配分の考え方
A社	協議開始は、社内外問わず、先着順で行われる（相手方との協議が整い次第妥結。妥結時期は、社内は11月、社外は11月以降順次）	社内外問わず、先着優先で交渉。契約数量は、相手先との協議の中で随時決定。
B社	社内外問わず、BL市場の3回目オークション（11月）以降に交渉開始。	電源の計画外停止など、供給力の厳しさを踏まえ、社内外問わず相手先の要望や過去の契約実績を勘案し、原則2021年度の数量を上限として量を協議し配分。なお、実績のない新規事業者についても、少量ながらも供給力が許す限り販売。
C社	発販分離会社における小売会社として、自社小売分を優先して確保した上で、グループ内外問わず10月末を期限として妥結できるよう交渉。10月末以降も、供給余力の限りで全件12月末を期限として交渉。12月末以降は、供給力不足を理由に内外ともに全てお断り。	グループ内外問わず、10月末までに協議できた契約は一律、相手先からの希望数量ベースで契約し、減量の協議は一切行っていない。11月～12月末の協議分は、供給余力の限りで当社から値段や量を提示して交渉。
D社	発販分離会社における小売会社として必要な供給力を調達し、自社の小売需要に対する供給力確保（安定供給）について最優先に対応したうえで、小売需要を上回る余力等によって社外への相対卸を実施。	供給力不足が顕在化していなかった12月までに協議が整っていた事業者については希望量を勘案して契約したが、12月以前に協議の申し入れがあった上で12月以降に具体的な協議を行った事業者については、原則として少量（数MW程度）の販売。
E社	複数年契約に基づいた次年度供給量が定まった後（12月下旬～1月上旬）に、余力について相対卸の交渉を開始。	余力に対して供給希望量が大幅に上回っているため、今年度の契約実績のない事業者に最小限のオファーを実施しつつ、今年度の契約実績がある事業者に実績量に応じて優先的にオファーを実施。

2022年度相対卸契約に関する交渉スケジュールと配分の考え方（2/2）

- 多くの発電事業者において、供給力不足を理由として、小売事業者が希望する数量が提示されていない状況にある。
- こうした中での配分の考え方については、①条件の良い買い注文を優先する事業者、②今年度の契約実績がある事業者を優先する事業者、③先着順とする事業者、等が見られた。

相対交渉スケジュール、配分の考え方に関する各社からの説明

	スケジュール	配分の考え方
F社	社内外問わず、過去から長年に渡って契約実績がある等の事業者を優先し秋以降から協議を開始。上記以外の事業者については、2月～3月に交渉。	社内外問わず、過去から長年に渡って契約実績のある事業者には基本的には希望数量を踏まえたうえで配分。上記以外の事業者については、条件のいいものから順に配分。
G社	社内外・取引実績の有無に関わらず引き合いのある事業者について1月上旬までにニーズ把握を行った上で、1月中旬以降、2021年度の期初契約実績のある事業者から優先して具体的な交渉を実施。1/18以降の申込については契約実績の有無を問わず一律お断り。	社内外問わず、2021年度の期初契約実績のある事業者から優先的に割り当て。契約実績のない事業者については、その後の余力を配分。
H社	社内外問わず、事業者の状況を踏まえ、順次交渉を開始。社内は12月、社外は11～翌年2月に妥結。	社内外問わず、今年度の契約実績のある事業者については、2021年度の数量を上限として優先的に配分。実績のない事業者については、残された供給力を配分（薄く広く配分する方針）。
I社	社内外問わず、1月に各事業者から価格・数量を含めた希望する条件を提出。各社ヒアリングを通して選考を行い、2/10選考結果を通知。	社内外問わず、条件の良いものから順に配分。
J社	社内外問わず、2月までに交渉。	社内外問わず個別に協議し、条件の良いものから配分。（上記の条件①、②を考慮）
K社	社内外問わず、申し込みがあれば随時交渉。	社内外問わず、随時希望数量に基づいて協議、配分。社内外すべて変動数量契約（通告幅100%）を締結。

※ 本年2月初旬時点。調査時点においては契約交渉中であつたため、来年度の数値は本年1～2月時点での見込みである点、特に期中相対契約の見込み量は含まれていない点に留意が必要。

④卸売における取引価格について（1/3）

- 社内・グループ内取引価格と社外相対卸価格の考え方、及び該当期間での社内・グループ内取引価格と社外相対卸価格の平均単価の関係（21年度実績、22年度見通しそれぞれ）は下記の通り。

事業者	社内（グループ内）取引価格の考え方	社外相対卸価格の考え方	社内外取引価格の関係（負荷率補正単価を比較） 上段：21年度実績 下段：22年度見通し
北海道	<ul style="list-style-type: none"> 価格契約時点での時価で設定する。 22年度は、第2回BL市場供出価格をベースに決定。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>交渉時の時価を基準として社外取引価格を決定。</u> 	<p>社内取引価格<社外相対卸平均価格 社内取引価格<社外相対卸平均価格</p>
東北	<ul style="list-style-type: none"> 右記の社外の相対卸の交渉状況も参照しながら、平行して社内小売部門と協議し、内外無差別に決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 第3回のBL市場約定価格を発射台に本格的に交渉を開始。その後の交渉を経て、社外相対卸価格を決定。 相手先によって負荷率が様々であり、負荷率を補正したときの価格水準が内外無差別であるかを確認。 	<p>社内取引価格>社外相対卸平均価格 社内取引価格>社外相対卸平均価格</p>
東電グループ (東電EP)	<ul style="list-style-type: none"> 電源可変費単価に、負荷率調整済みの固定費単価、管理費単価、及び利益単価を積み上げて決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>グループ内取引価格>社外相対卸平均価格 グループ内取引価格>社外相対卸平均価格</p>
中部グループ (中部ミライズ)	<ul style="list-style-type: none"> 限界費用+αとして設定。 限界費用は、燃料/市場価格見通し、契約期間、利用パターン、通告変更期限によって変動。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>グループ内取引価格>社外相対卸平均価格 グループ内取引価格<社外相対卸平均価格</p>
JERA	<ul style="list-style-type: none"> 電源にかかる費用（固定費・可変費）の全額回収することを基本として決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>東電EP向け社内取引価格<社外相対卸平均価格 東電EP向け社内取引価格<社外相対卸平均価格</p> <p>中電ミライズ向け社内取引価格>社外相対卸平均価格 中電ミライズ向け社内取引価格>社外相対卸平均価格</p>

④卸売における取引価格について（2/3）

事業者	社内取引価格の考え方	社外相対卸価格の考え方	社内外取引価格の関係（負荷率補正単価を比較） 上段：21年度実績 下段：22年度見通し
北陸	<ul style="list-style-type: none"> 交渉時点での卸市況をベースに、受電パターン、オプション価値等を定量化の上で決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 交渉時点での卸市況をベースに、受電パターン、オプション価値等を定量化の上で決定。 相手先によって受電パターン・オプション価値・負荷率等が様々であり、補正したときの価格水準が内外無差別であるかを確認。 	<p>社内取引価格<社外相対卸平均価格 社内取引価格>社外相対卸平均価格</p>
関西	<ul style="list-style-type: none"> スポット市場の市況の水準に加えて、持続的に電源を維持していくことが可能となるコスト水準を組み合わせで設定。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>社内取引価格>社外相対卸平均価格 社内取引価格=社外相対卸平均価格</p>
中国	<ul style="list-style-type: none"> 受給期間/負荷率/想定受給パターン/想定市場価格/想定燃料価格/想定供給コスト/足元の市場価格動向（スポット価格、電力先物価格、ブローカーにおける売買の市況等）を総合勘案して決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>社内取引価格>社外相対卸平均価格 社内取引価格>社外相対卸平均価格</p>
四国	<ul style="list-style-type: none"> コマ毎の想定市場価格を供給ロードカーブで加重平均した単価に通告変更オプションやマージン等を反映して設定。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>社内取引価格>社外相対卸平均価格 社内取引価格>社外相対卸平均価格</p>
九州	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画上の社内小売需要に必要な発電費用を回収できる水準で設定。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記と同様に決定。 	<p>社内取引価格>社外相対卸平均価格 社内取引価格>社外相対卸平均価格</p>
沖縄	<ul style="list-style-type: none"> 社内外に区別なく常時バックアップ料金メニュー・需給調整用卸電力メニュー料金を提供。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記の通り。（社内外同一メニュー） 	<p>社内取引価格=社外相対卸平均価格 ※1</p>

※1 沖縄電力の社外相対卸は、利用実績が出るまで単価計算できないため、22年度見通しはない。

④ 卸売における取引価格について（3/3）

- 2021年度の卸売平均単価の実績を見ると、社外・グループ外取引の平均価格が社内・グループ内取引価格と比べて高くなった事業者（北海道電力、JERA、北陸電力）があった。その理由について、各社から以下のような説明があった。
 - 市場価格が高めに推移する需要期に限った短期間の取引が多く行われた結果、相対的に高い価格水準での成約があったため価格差が生じた。（北海道電力）
 - お客様ごとに採用している燃調の参照月に差異があり、グループ内外の契約で資源価格の高騰影響の反映時期に違いが生じたことが主な要因である。（JERA）
 - 期中において、市況水準が高く推移する中、供給余力を活用した比較的単価の高い相対卸契約（需要期等の契約期間を限定した契約）等が増加したことが主な要因である。（北陸電力）
- 2022年度の卸売平均単価の見通しを見ると、社外・グループ外取引の平均価格が社内・グループ内取引価格より高くなっている事業者（北海道電力、中部ミライズ、JERA）があった。その理由について、各社から以下のような説明があった。
 - 価格差は契約締結時期の差による。市場価格は2021年度から現在にかけて上昇傾向にあり、一般的には契約締結時期が早い卸契約のほうが安価となる傾向であり、市場変化の結果によるものである。（北海道電力）
 - 他エリアでの大口相手先（グループ内）に対してかなり早い時期（2020年11月）に価格設定を行った契約がグループ内取引価格を押し下げる要因となったが、当時の市況を前提とすると、他社に比して優遇したわけではない。（中部ミライズ）
 - グループ外取引において、JKM相当の価格水準での大口契約があったことが要因である。（JERA）

⑤卸売におけるオプション価値について（1/5）

2022年度受渡し分

- 旧一電各社は通告量を変動させることのできる変動数量契約を社外・グループ外にも提供しており、①最終通告期限および②通告変更量のアローアンスの設定状況は下記の通り。

①最終通告期限

- 前回報告では、東電EP・北陸電力・沖縄電力の3社において社内外・グループ内外で同等の最終通告期限が設定されていた。22年度受渡し分では、**東北電力・関西電力・中国電力を新たに加えた計6社において社内外・グループ内外で同等の最終通告期限が設定された**ことを確認した。

②通告変更量のアローアンス

- 前回報告では、北海道電力・東電EP・沖縄電力の3社において社内外・グループ内外で同等の通告変更量のアローアンスが設定されていた。22年度受渡し分では、**東北電力を新たに加えた計4社において社内外・グループ内外で同等の通告変更量のアローアンスが設定された**ことを確認した。

変動数量契約における条件設定（22年度受け渡し分）			
事業者	区分	最終通告期限	通告変更量のアローアンス
北海道	社内	・GC直前まで	・取り決めた最大kWの範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・前日まで ※BG加入を前提に、社内と同条件を提示できるが、実績なし。	・契約kWの範囲内
東北	社内	・ エリア内：2日前まで ・ エリア外：2営業日前まで	・ 月間計画値から±30%以内
	社外	・ エリア内：2日前まで ・ エリア外：2営業日前まで	・ 月間計画値から±30%以内
東電G (東電EP)	グループ内	・東京エリアで受け渡しの場合は前日0:00 ・他エリアの場合は前々日12:00	・前日通告は、月間計画に対して±10%以内
	社外	・東京エリアで受け渡しの場合は前日0:00 ・他エリアの場合は前々日12:00	・前日通告は、月間計画に対して±10%以内

※社外については、複数の契約のうち、条件の自由度が高いものを例示として抜粋。

⑤卸売におけるオプション価値について（2/5）

2022年度受渡し分

変動数量契約における条件設定（22年度受け渡し分）			
事業者	区分	最終通告期限	通告変更量のアローアンス
中部G (中部ミライズ)	グループ内	・（該当なし）	・（該当なし）
	社外	・前月まで	・基準電力量から±10%以内
JERA	対EP	・前日まで	・契約の範囲内（小売需要の範囲内）
	対ミライズ	・GC1時間前まで	・1年前通告は、2年前通告量に対して±10%以内 ・月間通告は、四半期毎通告量に対して±5%以内 ・GC前通告は、当日起動している発電機の空きkWの範囲内
	社外	・2日前まで	・2日前通告は、契約kWの範囲内 ・ただし、需要実績量が、事前通告の月間需要量に対して±5%以内
北陸	社内	・2日前まで	・契約kWの±5%以内
	社外	・2日前まで	・契約kWの範囲内
関西	社内	・ <u>2日前まで</u>	・契約kWの範囲内
	社外	・ <u>2日前まで</u>	・契約kWの範囲内（ただし、契約量の+10%、-20%以内）
中国	社内	・ <u>2日前まで</u>	・契約締結時に定めた予定月間受給電力量の±15%
	社外	・ <u>2日前まで</u>	・契約kWの範囲内 ・ただし、契約kWに対する月間及び年間の利用率制約あり。
四国	社内	・GC直前まで	・上限：取り決めたkW（小売需要の範囲内） ・下限：契約電力量に対して▲20%まで
	社外	・2日前まで ※社内と同条件を提示できるが、実績なし。	・上限：契約kW ・下限：契約kWに対して▲15%まで
九州	社内	・前日午前9時	・前々日16時の通告値から 大幅な乖離なし（±5%以内程度）
	社外	・2日前まで ※社内と同条件を提示できるが、実績なし。 ・GC1.5時間前 ※BG加入を前提とする。	・通告量に対して▲30%まで
沖縄	社内	・当日まで	・取り決めた最大kWの範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・当日まで	・契約kWの範囲内（小売需要の範囲内）

※社外については、複数の契約のうち、条件の自由度が高いものを例示として抜粋。

⑤卸売におけるオプション価値について（3/5）

（参考）2021年度受渡し分

変動数量契約における条件設定（21年度受け渡し分）：前回報告分			
事業者	区分	最終通告期限	通告変更量のアロース
北海道	社内	・GC直前まで	・取り決めた最大kWの範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・前日まで	・契約kWの範囲内
東北	社内	・GC直前まで	・供給余力の範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・2営業日前まで	・契約kWの範囲内
東電G (東電EP)	グループ内	・前日まで	・前日通告は、月間計画に対して±10%以内
	社外	・前日まで	・前日通告は、月間計画に対して±10%以内
中部G (中部ミライズ)	グループ内	・（該当なし）	・（該当なし）
	社外	・前月まで	・前月までに、受給カーブを変更可能。ただし、月間及び年間の利用率制約あり
JERA	対EP	・前日まで	・契約の範囲内（小売需要の範囲内）
	対ミライズ	・GC1時間前まで	・1年前通告は、2年前通告量に対して±10%以内 ・月間通告は、四半期毎通告量に対して±5%以内 ・GC前通告は、当日起動している発電機の空きkWの範囲内
	社外	・2日前まで	・2日前通告は、契約kWの範囲内 ・ただし、需要実績量が、事前通告の月間需要量に対して±5%以内
北陸	社内	・GC直前まで	・供給余力の範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・GC直前まで	・契約kWの範囲内
関西	社内	・GC直前まで	・取り決めの範囲内
	社外	・2日前まで	・契約kWの範囲内
中国	社内	・GC直前まで	・GC前通告は、取り決めたkWの範囲内（小売需要の範囲内） ・ただし、取り決めたkWに対する月間及び年間の利用率制約あり
	社外	・2日前まで	・契約kWの範囲内 ・ただし、契約kWに対する月間及び年間の利用率制約あり
四国	社内	・GC直前まで	・上限：取り決めたkW（小売需要の範囲内） ・下限：契約kWに対して▲59%まで
	社外	・2日前まで	・上限：契約kW ・下限：契約kWに対して▲33%まで
九州	社内	・GC直前まで	・供給余力の範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・2日前まで	・契約の範囲内
沖縄	社内	・当日まで	・取り決めた最大kWの範囲内（小売需要の範囲内）
	社外	・当日まで	・契約kWの範囲内（小売需要の範囲内）

※社外については、複数の契約のうち、条件の自由度が高いものを例示として抜粋。

⑤卸売におけるオプション価値について（4/5）

- 一方で、引き続き社内外・グループ内外でのオプション価値の設定に差がある事業者が見られた。この点について、各事業者を確認したところ、各社から次のような説明があった。

①最終通告期限

- 実務上の観点から、需給管理業務の受託（BG加入）を前提に社内取引と同条件の供給（GC直前までの通告変更）を受け付けているが、契約先ニーズが前日までの通告変更であるため、結果として差が生じている。（北海道電力）
- 内外無差別コミットメント以前に締結した長期契約における契約条件の変更協議が進んでいないことから、最終通告期限はグループ内外で異なっている。一方で、内外無差別コミットメント以降は、グループ内外に対して同一時期・同一条件で商品を提案している。（JERA）
- 社内取引と同条件の供給は可能である一方、相手先から社内と同条件のニーズがそもそもなく、オプション価格を含めた協議をふまえ成約したのが、「2日前まで」であった、というのが実態。（四国電力）
- 相手先からの提示条件を踏まえて設定したものであり、社内と社外を差別的に対応したものではない。なお、社内取引と同条件の供給も可能。（九州電力）

⑤卸売におけるオプション価値について（5/5）

②通告変更量のアローアンス

- 内外無差別コミットメント以前に締結した長期契約における契約条件の変更協議が進んでいないことから、最終通告期限はグループ内外で異なっている。一方で、内外無差別コミットメント以降は、グループ内外に対して同一時期・同一条件で商品を提案している。（JERA）
- 保有している社外の変動数量契約については、契約電力が小さいことから、変動範囲の量も限定的であるため、協議の結果、先方の希望条件を受容している。契約電力が大きいものであれば、変動幅も大きくなることが想定されるため、上下限值を設定せざるを得ないものとする。その際は、社内への契約条件と平仄をとり、同条件になる。（北陸電力）
- 契約kWの範囲内との条件は社内外で同等に設定している。kWhの変動幅については、変動量に適用する単価の考え方が異なるため条件が異なるが、社内取引が優遇されているというものではないと考えている。社内取引は発電事業者としての期中における燃料費の実態を踏まえた価格で精算する取引になっている一方、社外取引については、実調達コストを都度反映して価格を変えていく社内取引のような契約を結ぶことは、お客さまの受容性が低いと考えられるため、期初の契約価格にてアローアンスの範囲内で変動することを許容している。（関西電力）
- 各取引先のニーズを踏まえた結果であり、必ずしも変動数量のアローアンスの指標を揃える必要はないと考えている。（中国電力）
- 各取引先のニーズを踏まえたオプション価格提案・協議により個別に設定している。（四国電力）
- 相手先からの提示条件を踏まえて設定したものであり、社内と社外を差別的に対応したものではない。なお、社内取引と同条件の供給も可能。（九州電力）

(参考) 先渡市場の活用状況

- 多くの事業者が、先渡市場への売入札は実施しているが約定実績がなく、供給力不足によって売り入札を停止している時期があると説明した。
- 先渡市場を利用していないと回答した事業者は、北海道電力・JERA・四国電力であった。
- 北海道電力・JERA・四国電力からは、柔軟に条件を設定できるブローカー経由の取引を優先するとの説明があった。

事業者	9月末までの実績（前回報告内容）（※）	21年10月～22年4月末までの実績
北海道	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。数週間先の商品まで売入札を実施。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施していない。
東北	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。<u>今年度末までの商品まで売入札を実施</u>。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績はなし。<u>供給力不足に伴い売り入札を停止した時期有り</u>。
東電グループ （東電EP）	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。<u>今年度末までの商品まで売入札を実施</u>。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績はなし。<u>供給力不足に伴い売り入札を停止した時期有り</u>。
中部グループ （中部ミライズ）	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。<u>今年度末までの商品まで売入札を実施</u>。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績はなし。<u>11月下旬から供給力不足に伴い売り入札を停止</u>。
JERA	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。数週間先の商品まで売入札を実施。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施していない。
北陸	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。数週間先の商品まで売入札を実施。約定実績はなし。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績はなし。<u>1月から供給力不足に伴い売り入札を停止</u>。
関西	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。<u>今年度末までの商品まで売入札を実施</u>。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績はなし。<u>供給力不足に伴い売り入札を停止した時期有り</u>。
中国	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。数週間先の商品まで売入札を実施。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績はなし。<u>供給力不足に伴い売り入札を停止した時期有り</u>。
四国	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施していない。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施していない。
九州	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。<u>今年度末までの商品まで売入札を実施</u>。約定実績は有り。	<ul style="list-style-type: none">先渡市場への売入札は実施している。約定実績は有り（1件）。<u>供給力不足に伴い売り入札を停止した時期有り</u>。

※【出典】JEPX提供データより、21年1月からの入札状況を分析。

(参考) 先物市場への直接参加の状況

- 前回報告時では、電力先物の取引所に直接口座を開設し取引を行う事業者は東北電力のグループ会社のみであったが、本年6月末までに3社まで増加（北海道電力、JERAが新たに実施）した。
- なお、北陸電力、東電EP、中国電力は、ブローカー等を利用したヘッジ取引を実施している。
- 間接含め取引実績がない九州電力については、組織・体制等を整えているが、価格や量の条件が合わず、現時点では取引に至っていないという回答であった。
- 間接含め参加していない事業者（中部ミライズ、関西電力、四国電力）については、組織・体制等の整備を行い、活用検討を進めているという回答であった。

事業者	9月末までの実績（前回報告内容）	6月末までの実績
北海道	・取引所への直接参加は行っていない。	・ <u>取引所への直接参加を行っている。</u>
東北	・取引所への直接参加を、グループ会社にて実施している。	・取引所への直接参加をグループ会社にて実施している。
東電グループ （東電EP）	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ・ <u>間接参加を行っている。</u>
中部グループ （中部ミライズ）	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ※間接含め参加していない。
JERA	・取引所への直接参加は行っていない。	・ <u>取引所への直接参加を行っている。</u>
北陸	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ・ <u>間接参加を行っている。</u>
関西	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ※間接含め参加していない。
中国	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ・ <u>間接参加を行っている。</u>
四国	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ※間接含め参加していない。
九州	・取引所への直接参加は行っていない。	・取引所への直接参加は行っていない。 ※間接参加及び相対での先物取引の体制は整備済み（取引実績はなし）

(参考) ベースロード市場の活用状況

- 2021年度のベースロード市場における売り入札量は最大で752.6億kWh（第1回オークション）であり、新電力の年間販売電力量（1,530.3億kWh※）の49%に相当する量が供給されている。※2020年4月～2021年3月における電力取引報に基づく集計値（沖縄エリアを除く）
- 一方で、約定量は4回のオークション合計で65.5億kWhであり、新電力の年間販売電力量（1,530.3億kWh）の4.2%に相当する量にとどまっている。

■ ベースロード売り入札量及び約定量実績

BL市場 約定量	北海道エリア	東日本エリア	西日本エリア	合計
売り入札量（億kWh）	34.0	348.1	370.5	752.6
約定量計（1～4回目）（億kWh）	2.8	14.6	48.2	65.5
約定価格（1回目）（円/kWh）	11.53	10.92	9.47	—
約定価格（2回目）（円/kWh）	12.30	12.16	10.23	—
約定価格（3回目）（円/kWh）	15.69	13.42	10.63	—
約定価格（4回目）（円/kWh）	—	14.87	14.50	—

■ 新電力の年間販売電力量に占める売り入札量及びベースロード約定割合

割合	北海道エリア	東日本エリア	西日本エリア	全体
新電力需要に占める売り入札量割合	59.2%	44.1%	54.3%	49.2%
新電力需要に占めるBL約定量割合	4.9%	1.8%	7.1%	4.2%

2) 小売関連

小売販売上の不当な内部補助防止策の確認結果（1/4）

- 各社へのヒアリングによれば、21年度実績値について、中国電力において、小売平均価格（託送抜き）が、社内取引を含む電力調達費用と非化石証書外部調達費用の合計を下回る水準となっていた。
- 同じく、22年度見通し値について、四国電力において、小売平均価格（託送抜き）が、社内取引を含む電力調達費用と非化石証書外部調達費用の合計を下回る水準となっていた。

事業者	適切な費用認識に基づく小売販売の考え方	小売平均単価と費用単価の関係 ・上段：21年度実績値 ・下段：22年度見通し値	
北海道	<ul style="list-style-type: none"> まず、年度開始前に、次年度の予算計画の策定時に、過去の実績や次年度の競争環境等を踏まえつつ、社内取引等を含む各種費用を考慮した販売計画および費用予算を設定している。 その上で、コスト割れでの小売販売とならないよう、小売収入については、小売部門が実績を取りまとめ、定期的（基本的に四半期ごと）に担当執行役員へ報告するとともに、必要に応じて販売方針の見直しや次期販売計画への反映を行い、小売平均単価の維持・確保に努めていく。また、費用について、予算所管部門にて予実管理を行っていく。 	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
東北	<ul style="list-style-type: none"> 社内取引価格＋非化石証書購入コストと小売平均価格の大小関係について半期ごとに確認し、確認結果は監査等委員の取締役も出席する経営会議に報告する。 	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
東電EP	<ul style="list-style-type: none"> まず、年度開始前に、小売販売想定や電源調達、諸経費の想定を元に事業計画を策定している。 その上で、コスト割れでの小売販売とならないよう、毎月、売上高の変動や調達価格変動、諸経費の状況把握により、収支を確認（企画・経理部門）するとともに、小売価格が社内取引も含む電力調達単価と非化石証書の外部調達単価の合計を下回らないように管理を行っている。 	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
中部 ミライズ	<ul style="list-style-type: none"> まず、年度開始前に、小売販売収益の見通しを、グループ内取引も含む電力調達費用＋非化石証書の外部調達費用の見通しが、下回ることを確認する。 その上で、コスト割れでの小売販売とならないよう、月次で状況を確認する。確認は、社長を筆頭に各部署の長が出席する会議で行われる。 	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）	小売平均単価＞（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）

小売販売上の不当な内部補助防止策の確認結果（2/4）

事業者	適切な費用認識に基づく小売販売の考え方	小売平均単価と費用単価の関係 ・上段：21年度実績値 ・下段：22年度見通し値	
北陸	<ul style="list-style-type: none"> 企画部門と小売販売部門が連携し、社内取引価格および非化石証書の購入コストと小売平均価格との関係を年度開始前、年度中でも定期的に確認し、確認結果は社長へ報告する。 また、小売販売収益の見通しが、社内取引も含む電力調達費用＋非化石証書の外部調達費用の見通しを上回っていることを確認している。 	小売平均単価＞ 小売平均単価＞	（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価） （電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
関西	<ul style="list-style-type: none"> 社内取引設定時に、社内取引価格の前提をもとに、小売販売収益の見通しが、電力調達価格＋非化石証書の外部調達費用の見通しを下回らないことを確認。 また、企画部門が、電力調達単価＋非化石証書取引単価と小売平均価格の実績の比較を四半期毎に行い、状況を確認することで、不当な内部補助防止に向け取り組んでいる。 	小売平均単価＞ 小売平均単価＞	（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価） （電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
中国	<ul style="list-style-type: none"> まず、年度開始前に、社内取引も含む電力調達費用や非化石証書の外部調達費用等の小売に係るコストを確認したうえで、当該コストを上回る次年度の販売計画を策定している。 その上で、コスト割れでの小売販売とならないよう、小売部門は、社内取引価格、他社電源購入費、非化石コスト、販売コストを小売総コストと認識して小売価格を設定し、四半期毎に状況を確認する。 	小売平均単価＜ 小売平均単価＞	（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価） （電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
四国	<ul style="list-style-type: none"> まず、次年度の計画策定の段階で、発電・小売販売事業別の収支を算定し、経営レベルの承認を得ることとしている。 その上で、事業の収益性や持続可能性を踏まえ、供給原価、コストの変化を見極めながら、また、卸電力取引市場価格の変動や社内取引価格も念頭に置いて設定している。 	小売平均単価＞ 小売平均単価＜	（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価） （電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
九州	<ul style="list-style-type: none"> 小売販売計画の策定に当たっては、小売仕入原価（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）と小売平均単価の価格バランスを確認している。 その上で、コスト割れでの小売販売とならないよう、発電・小売を統括しているエネルギーサービス事業統括本部長が、小売平均単価が小売仕入原価を上回っているかを四半期ごとに確認する。 	小売平均単価＞ 小売平均単価＞	（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価） （電力調達単価＋非化石証書外部調達単価）
沖縄	<ul style="list-style-type: none"> コスト割れでの小売販売とならないよう、企画部門が、社内取引等を踏まえた小売の調達コストが小売平均価格を下回っていることを年度単位で確認する。 	小売平均単価＞	（電力調達単価＋非化石証書外部調達単価） ※1

※1 沖縄電力の小売平均単価・電力調達単価は、利用実績が出るまで単価計算できないため、22年度見通しはない。

小売販売上の不当な内部補助防止策の確認結果（3/4）

- 21年度実績の小売平均価格（託送抜き）が、社内取引を含む電力調達費用と非化石証書外部調達費用の合計を下回る中国電力に、その理由を確認したところ、次のような説明があった。
 - 昨秋からの市場価格高騰等に伴う他社電源調達コスト（FIT小売買取分の影響）の増加が原因となり「小売平均単価 <（電力調達単価 + 非化石証書外部調達単価）」となっている。
 - 年度開始前の計画策定時には、小売全体の販売平均価格の年度見込値が、小売総コストを上回る計画とし、小売価格の提案・契約締結時には、小売総コストをもとに電圧別の小売コストを算出し、コストを認識して価格提案・契約締結を実施していた。
 - また、四半期毎に小売総コストと小売平均価格の関係性を確認しており、第2四半期の確認時点で市場価格上昇に伴う小売総コスト増加により、小売平均価格との差が縮まったこと等を踏まえ、可能な限り価格水準を引き上げるための契約協議を行う等、適切な対応を行ってきたと認識している。
- 22年度見通しの小売平均価格（託送抜き）が、社内取引を含む電力調達費用と非化石証書外部調達費用の合計を下回る四国電力に、その理由を確認したところ、次のような説明があった。
 - 電源調達単価は、社内取引価格と他社購入電源費用の加重平均として計算され、社内取引価格の設定の考え方として、コマ毎の想定市場価格を供給ロードカーブで加重平均した単価に通告変更オプションやマージン等を反映して設定しており、市況に影響を受ける。したがって、電源調達単価が上昇した結果、「小売平均単価 <（電力調達単価 + 非化石証書外部調達単価）」となっている。
 - 一方で、小売価格の考え方について、事業の収益性や持続可能性を踏まえ、供給原価、コストの変化を見極めながら、また、卸電力取引市場価格の変動や社内取引価格も念頭に置いて設定している。
 - 22年度の小売価格の設定にあたっては、個別の契約更改のタイミング等を念頭に、料金引き上げの努力目標は織り込んでいるが、小売価格を一律に、かつ急激に引き上げることは、お客さまの料金の安定性が損なわれることから現実的ではないとの判断で、22年度計画については、「小売平均単価 <（電力調達単価 + 非化石証書外部調達単価）」という関係性になっている。ただし、来年度以降も市況高騰が続くと見込まれる場合、持続可能性の観点から、検討が必要になってくるものと考えている。

小売販売上の不当な内部補助防止策の確認結果（4/4）

- 21年度実績の小売平均価格（託送抜き）が、社内取引を含む電力調達費用と非化石証書外部調達費用の合計を下回っている**中国電力**について、期中の調達費用の増加によるものであり、そのことをもって「社内（グループ内）取引価格や非化石証書の購入分をコストとして適切に認識した上で小売取引の条件や価格を設定する」とする**コミットメントを履行できていないとは考えられないのではないか**。他方で、**今後とも状況を注視していくこととしてはどうか**。
- 22年度見通しの小売平均価格（託送抜き）が、社内取引を含む電力調達費用と非化石証書外部調達費用の合計を下回っている**四国電力**について、**一律、急激な小売料金の引き上げは困難との考え方に一定の合理性はある一方、小売料金が調達費用を下回る状況が続くことが適切とは言えないのではないか**。
- 小売料金については、第52回資源エネルギー庁電力・ガス基本政策小委員会（2022年7月20日）においてとりまとめられた「今後の小売政策のあり方について 中間とりまとめ（案）」において、「**コストの変動をより適切に反映するため、標準メニューは、電気の調達手段や調達費用等（調達費用の変動リスクのヘッジにかかる費用を含む。）に応じ、定期的に見直すことも考えられる。**」と適取GLに追記する旨が整理された。
- こうした点も踏まえつつ、**四国電力については、引き続き小売の料金設定とその影響を注視していくこととしてはどうか**。

「今後の小売政策の在り方について中間とりまとめ（案）
（2022年7月20日 資源エネルギー庁電力・ガス基本政策小委員会）」（抜粋）

2. 小売電気事業

（1）料金の在り方

（ii）電力供給受付停止問題への対応

前述のとおり、「戻り需要」についても、標準メニューを適用されている既存契約者と同じ需要 特性を持つ需要家群に含まれる限り、標準メニューで受け付けることが、本来的には望ましい在り方であると考えられるが、現状の事業環境に鑑みれば、その供給コストが「標準メニュー」料金を上回る状況が生じている可能性も考えられる。

この点、「標準メニュー」を、その時々々の事業環境に鑑み、定期的に見直すことも考えられるが、現行の適正な電力取引についての指針における「標準メニューの内容が、（略）特定小売供給 約款の料金体系と整合的であることは、コストとの関係で料金の適切性が推定される一つの判断 材料となる」という記載については、今日的にも正当性があると考えられるものの、標準メニューの見直しに係る小売事業者側の検討の幅を狭める面もあると考えられる。

このため、**適正な電力取引についての指針を改正し、「コストの変動をより適切に反映するため、標準メニューは、電気の調達手段や調達費用等（調達費用の変動リスクのヘッジにかかる費用を含む。）に応じ、定期的に見直すことも考えられる。」と、当該部分に追記することとする。**

【目次】

I. 不当な内部補助防止策にかかるコミットメント状況

1) 卸売関連

2) 小売関連

II. 23年度交渉に向けた状況(内外無差別な卸売の実効性確保策)

23年度交渉に向けた各社の取り組み状況

①交渉スケジュールの明示・内外無差別な交渉の実施

- 23年度に向けた内外無差別な卸売の実効性確保策のうち、交渉スケジュールの明示・内外無差別な交渉の実施についてヒアリングしたところ、5社が具体的な時期を設定している一方、6社が検討中との回答であった。

①内外無差別な交渉機会の確保について

第71回制度設計専門会合
(令和4年3月24日) 資料8より抜粋

- 相対契約の交渉機会を内外無差別に確保する（すなわち、自社小売が無条件に他社小売より先に必要数量を確保することや他社小売の「門前払い」を回避し、発電側がより条件の良い売り先から契約を結び利潤を最大化することを可能とする）ため、以下の取組を求め、今後、その進捗状況を確認することとしてはどうか。

【交渉スケジュールの明示、内外無差別な交渉の実施】

- 交渉機会の均等の確保のため、旧一電各社において、相対卸売の交渉スケジュールを、卸売を希望する事業者に内外無差別に明示する。
- 各社のニーズを聞き取った上で、社内・グループ内小売も含め各社との交渉を同じ時期に進める。
- まずは23年度当初からの通年契約について取り組むこととする（当面、当該年度中に交渉される短期の卸契約については対象としない）。
- 他社相対と比較可能な形で、社内取引の条件を定めた文書を整備する。
- 監視委によるフォローアップに際しては、交渉スケジュールが把握できる資料（社内外の契約書類や社内外の交渉経緯の分かる資料等）の提出を求め、実施状況を確認することとしてはどうか。

23年度交渉に向けた各社の取り組み状況

②卸標準メニュー（ひな型）の作成・公表

- 卸標準メニュー（ひな型）の作成・公表については、多くの事業者から検討中との回答があった一方、5社からメニューの内容や公表予定時期について回答があった。

②内外無差別な卸条件の確保について

第71回制度設計専門会合
（令和4年3月24日）資料8より抜粋

- オプション価値が内外無差別に提供されることを確保するため（※）、以下の取組を求め、今後、その進捗状況を確認することとしてはどうか。

【卸標準メニュー（ひな型）の作成、公表】

- ・ 旧一電各社において通年契約の卸標準メニュー（原則として、少なくとも通告変更権付きのもの、通告変更権のないものを1つずつ）を作成することとする。
- ・ それぞれの具体的条件（通告変更の幅・タイミングなどオプションの詳細、負荷パターン等）を設定・公表した上で、当該卸標準メニューに沿って取引交渉を実施する。

※ 標準メニューに基づいた交渉の結果として条件が変更されることは考えられるが、実際に当該メニューあるいはそれに類するものへのアクセスが内外無差別に担保されることが必要。

- ・ なお、標準メニューに価格を設定し売り手から一律の条件提示を行うか、最低価格のみ内々設定し買い手に希望する条件の提示を求めるか等の交渉の進め方は、市況にも左右されると考えられ、内外無差別である限り、事業者の創意工夫に委ねることとする。
- 監視委によるフォローアップに際しては、卸標準メニューと実績との乖離を確認することとしてはどうか。その際、通告変更の有無に加え、利用率（負荷率）、契約期間、与信など、契約価格を決定した主要な要因に関する説明を求めることとしてはどうか。

※ 常時バックアップについては、旧一電小売部門が享受しているオプション価値という観点も含め、他の小売電気事業者への通常の卸取引において、内外無差別性が担保できた場合、これを廃止することが適当とされているところ、当該検討を進める上でも、オプション性のあるメニューへの新電力のアクセスが内外無差別に担保されることが必要ではないか。

23年度交渉に向けた各社の取り組み状況

③発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底等（1/3）

- 発電・小売間の情報遮断に関する社内規程については、発電・小売が一体の旧一電8社のうち、**5社が社内規程文書が存在**すると回答した一方で、**3社は23年度交渉に向けて対応を検討**していると回答した。なお、上記の**全8社で、発電・小売部門間の情報遮断のスキームを設定**しているとの説明があった。
- また、**社内取引の条件を定めた文書については、発電・小売が一体の旧一電全てにおいて存在することを確認**した。ただし、文書の位置づけや粒度は各社各様。

第71回制度設計専門会合
（令和4年3月24日）資料8より抜粋

③内外無差別な卸売を担保する体制の確保について

- **内外無差別な卸売を担保する体制を確保するため**、以下の取組を求め、今後、その進捗状況を確認することとしてはどうか。

【発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底】

- 発電・小売部門間の情報遮断のさらなる徹底に向けて、**情報遮断に関する社内の規程を整備**する。
- 社内取引について、社外契約と比較可能な粒度で、社内取引の条件を定めた文書を作成する。
- 監視委によるフォローアップに際しては、上記に加えて、**卸取引を担当する部門の組織上の位置付け等についても確認**し、内外無差別な卸売にかかるコミットメントの実効性が確保されているかどうかの判断にあたって考慮することとしてはどうか。
- 具体的には、現在、企画部門など（小売部門でも発電部門でもない部署）が卸売を担当する体制となっている事業者が大宗だが、**発電部門が卸取引（相対卸のみならずスポット市場への売り入れも含め）を実施する体制を整えるなど、発電利潤最大化を追求するインセンティブが適切に機能する体制が構築されているかどうかを確認**し、内外無差別な卸売の実効性を確認する際の考慮要素としてはどうか。

23年度交渉に向けた各社の取り組み状況

③発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底等（2/3）

事業者	発電・小売部門間の情報遮断に関する社内 規程文書は存在するか	発電・小売部門間の情報遮断のスキーム	社内取引の条件を定めた文書の整備状況
北海道	<ul style="list-style-type: none"> 発電・小売部門間の情報遮断に関する社内規程文書は存在せず、対応について検討中。 但し、相対卸供給に係る契約情報等は、アクセス権限の管理など卸取引部門で厳重に管理しており、小売部門に共有されない体制となっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 卸売担当部門と小売部門は、組織上の位置づけを明確にしており、21年度より部門別の管理会計を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 社内取引の価格を定めた文書が存在することを確認（需給運用部門及び小売部門間で協議のうえ決定）。
東北	<ul style="list-style-type: none"> 20年度に卸売の基本方針として策定済み。 	<ul style="list-style-type: none"> 22年4月から発電部門と小売部門を別カンパニーとして分割。発電カンパニーは、組織的にもガバナンス的にも発電利潤最大化に向けて取り組めるように整備。 	<ul style="list-style-type: none"> 発電・小売間で社内取引の条件・価格を定めた合意文書が存在することを確認（発電・小売間の協議により社内取引を合意）。
東電グループ （東電EP）	<ul style="list-style-type: none"> （該当なし） 	<ul style="list-style-type: none"> （該当なし） 	<ul style="list-style-type: none"> PPAに基づき取引を実施。
中部グループ （中部ミライズ）	<ul style="list-style-type: none"> （該当なし） 	<ul style="list-style-type: none"> （該当なし） 	<ul style="list-style-type: none"> PPAに基づき取引を実施。
JERA	<ul style="list-style-type: none"> （該当なし） 	<ul style="list-style-type: none"> （該当なし） 	<ul style="list-style-type: none"> PPAに基づき取引を実施。
北陸	<ul style="list-style-type: none"> 発電・小売部門間の情報遮断に関する社内規程文書は存在せず、対応について検討中。 但し、運用面では情報遮断されており、相対卸に関する情報については、小売部門は閲覧不可となっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 相対卸を担当するエネルギー取引部を小売部門が関与しない、独立した部門として設置。 22年7月に、火力発電用燃料を購入している燃料部と部門統合することで、発電利潤の更なる最大化が追及できる体制を整備済み。 	<ul style="list-style-type: none"> 社内取引の条件・価格を定めた社内決裁書が存在することを確認（企画部門が立案し発電・小売部門担当の役員が出席の常務会で審議・決裁）。

23年度交渉に向けた各社の取り組み状況

③発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底等（3/3）

事業者	発電・小売部門間の情報遮断に関する社内 規程文書は存在するか	発電・小売部門間の情報遮断のスキーム	社内取引の条件を定めた文書の整備状況
関西	<ul style="list-style-type: none"> 21年12月に社内規程を<u>策定済み</u>。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>小売部門とは別組織にあたるエネルギー需給本部が卸販売を担い</u>、発電利益最大化に向けて取引活動を展開。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>社内取引の価格を定めた稟議書が存在することを確認</u>（卸販売を実施する部門と小売部門の双方の本部長が出席する執行役会議にて審議・決裁）。
中国	<ul style="list-style-type: none"> 20年12月に社内規程を<u>策定済み</u>。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>相対卸に関する決定権限は、小売部門から独立した需給・トレーディング部門の専権事項</u>となっており、需給・トレーディング部門が発電利潤最大化を追求。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>社内取引の詳細な条件・価格を定めた文書が存在することを確認</u>（需給・トレーディング部門が経営会議に諮り社長が決定）。
四国	<ul style="list-style-type: none"> 発電・小売部門間の情報遮断に関する<u>社内規程文書は存在せず、対応について検討中</u>。 但し、小売部門が個別の卸供給に係る情報を把握できないようデータベース等のアクセス制限を設けている。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>組織上の位置づけとして、発電部門と小売部門が明確に分かれており、情報遮断</u>されている。発電部門は、小売部門の利害影響に関係なく、発電利潤最大化の追及が機能している。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>社内取引の価格について常務会での承認を得た際の文書が存在することを確認</u>（経営企画部門が立案し、常務会で審議・決裁）。
九州	<ul style="list-style-type: none"> 20年1月に社内規程を<u>策定済み</u>。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>卸売は、小売部門（営業本部）とは異なる独立した企画・需給本部（卸電力販売センター）が担当</u>しており、営業本部が小売の利潤最大化を目指すのに対し、企画・需給本部（卸電力販売センター）は卸売により発電利潤最大化を目指している。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>社内取引の条件・価格を定めた文書が存在することを確認</u>（発電・小売部門を統括するエネルギーサービス事業統括本部長が承認）。
沖縄	<ul style="list-style-type: none"> 22年5月に社内規程を<u>策定済み</u>。 	<ul style="list-style-type: none"> <u>常時BUおよび需給調整用卸電力メニューを内外無差別に供給する整理</u>しているため、卸売に対して小売部門の利害が入る余地がない。 	<ul style="list-style-type: none"> 社外に提供する常時BUと需給調整卸の条件を社内にも適用しており、卸部門・小売間で、<u>社内取引を定めた文書が存在することを確認</u>。

今後の対応について

- 第71回制度設計専門会合（令和4年3月24日）にて、旧一電の内外無差別な卸売の実効性を高め、かつ取引状況を外部から確認することを可能にするため、遅くとも23年度当初からの通年契約に向けて、①交渉スケジュールの明示・内外無差別な交渉の実施、②卸標準メニュー（ひな型）の作成・公表、③発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底等の取組を求め、その進捗を定期的に確認していくこととされた。
- 現時点で、③については以前からの取組も含めて一定の進展がある一方で、**①、②については検討中と回答した事業者が多く、①、②に関する取組の明示・公表をした事業者はなかった。**
- 足下で一部の新電力からは「来年度の相対卸交渉を早く相談したいものの、まだ交渉スケジュールを決めていないとの理由で相談を受け付けてもらえない」との声も聞かれる。
- こうした状況に鑑みると、旧一電が**23年度以降の相対卸に向けた交渉を加速していくこと、その中で内外無差別な卸売のコミットメントの実効性を高める具体的な取組を示していくこと、が重要ではないか。**
- 監視等委員会事務局においては、**23年度以降に向けた交渉が具体化・進展した時点であらためてフォローアップを行い、その結果をご報告すること**としたい。

- 本日のご議論を踏まえて、**旧一電の内外無差別な卸売の実効性を高め、かつ取組状況を外部から確認することを可能にするため、遅くとも23年度当初からの通年契約に向けて、旧一電各社に対して以下の取組の進捗を定期的に確認していくこと**としてはどうか。

- ① 交渉スケジュールの明示・内外無差別な交渉の実施
- ② 卸標準メニュー（ひな型）の作成・公表
- ③ 発電・小売間の情報遮断、社内取引の文書化のさらなる徹底等

- 監視等委員会事務局としては、以上の観点を含め、引き続き**旧一電各社の内外無差別な卸売のコミットメントの実施状況について定期的にフォローアップを行い、その結果をご報告するとともに、さらなる課題があれば随時ご議論いただくこと**としたい。

第71回制度設計専門会合
（令和4年3月24日）資料8より抜粋