

第 3 5 回 制度設計専門会合 事務局提出資料

～電気の卸供給の在り方について～

平成 3 0 年 1 2 月 1 7 日（月）



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

【目次】

- 1. 本日は議論いただきたいこと**
- 2. 調査結果の概要**
- 3. 競争政策上の基本的な考え方**
- 4. 今後の検討方針**

1. 本日ご議論いただきたいこと

- スポット市場の流動性上昇と相まって、多くの新電力事業者が同市場を電源調達的主要な手段として利用しつつある※1。一方で、スポット市場の価格はコマによって変動が大きく、高騰することもある※2ため、収益の安定化の観点から、中長期的な取引※3を行うニーズも上昇※4。このような中長期的な取引は、発電事業者にとっても、固定費回収、収益の安定化に資するため、供給力確保にも寄与するものと考えられる※5、6。

※1 スポット市場の取引量は自由化後の2年間で約8倍に増加し、電力需要の18%を占める電力が取引されている（本年6月現在）。

※2 ボラティリティが高く、かつ、夏・冬などの高需要期には価格が100円程度まで上昇したコマも見られた。

※3 価格が相対的に安定している相対取引や先渡取引。

※4 但し、常時BUの未利用枠や先渡市場の売入札も一部存在する等、価格水準によってはヘッジする余地もあり得る。

※5 総括原価の下で形成された電源の有効活用に資する側面もある。

※6 こうした観点からも、2019年4月の運用開始を目指す広域機関が管理者となる発電情報等の掲示板の活用が期待される。

- 我が国では、各エリアで、発電能力が旧一般電気事業者に著しく偏在し、同時に、旧一般電気事業者は、発電事業と小売事業を一体的に実施しているため（垂直統合）、発電市場における市場支配力を梃子として小売市場における市場支配力を維持、強化するインセンティブを有するおそれがある※7。

※7 発電・小売をグループ内で分社化している事業者の場合には、一般的にはこの懸念は低下するものと考えられるが、例えばグループ内の小売会社が有利な条件で電源の大宗を確保する実情となっているために新電力への卸供給が限定的である場合等、発電会社と小売会社の間の電力供給の実情しだいでは同様の懸念が生じる可能性は残るため、今回の検討にはグループ内で分社化している場合も含めるものとする。

- かかる状況において、新電力事業者からは、旧一般電気事業者との相対取引について、交渉に応じてもらえない、成約が困難といった指摘が存在する※8、9。このため、本日は、事務局において行った旧一般電気事業者における卸供給の交渉実態等に関する調査結果を踏まえて、卸供給の交渉の在り方等について、ご議論を頂きたい※10、11。

※8 適正な電力取引に関する指針（以下「電力適正取引ガイドライン」）において、他の小売電気事業者に対する不当な卸供給の拒否等は、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等の場合、独占禁止法上違法となるおそれがあるとされている。

※9 エリアによっては、旧一般電気事業者から新電力への卸供給が増加しているというケースも見られる。

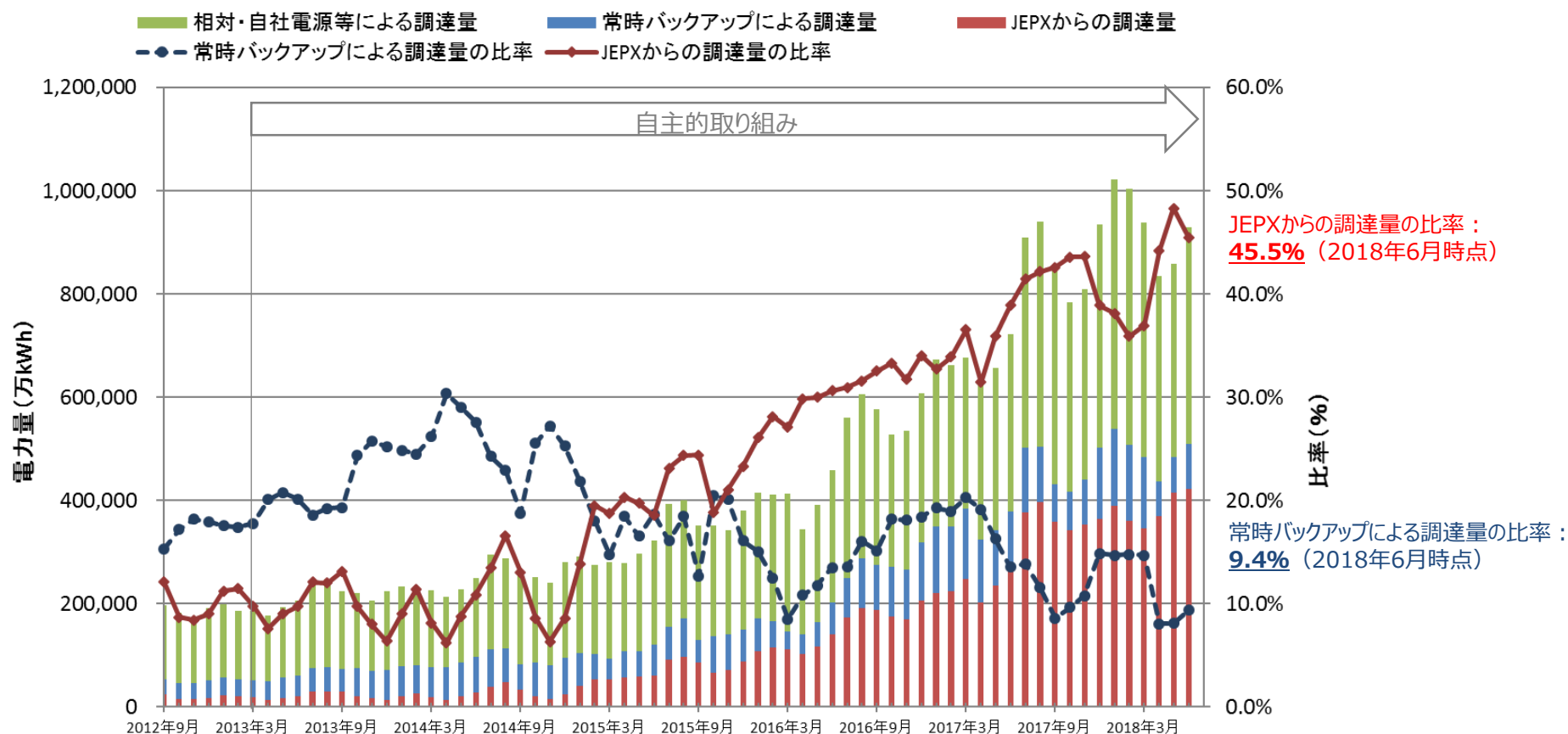
※10 常時バックアップは、契約形態としては、卸供給に含まれる。ただし、価格や量的上限が決められていること等から13頁に掲げるような問題は必ずしも生じていない。

※11 ガスについても同様の課題が生じる可能性は一般論として存在するため、今後、必要に応じて、電気とガスの特性や取引実態の相違等も踏まえ、検討を行う。

(参考 1) 新電力の電力調達状況

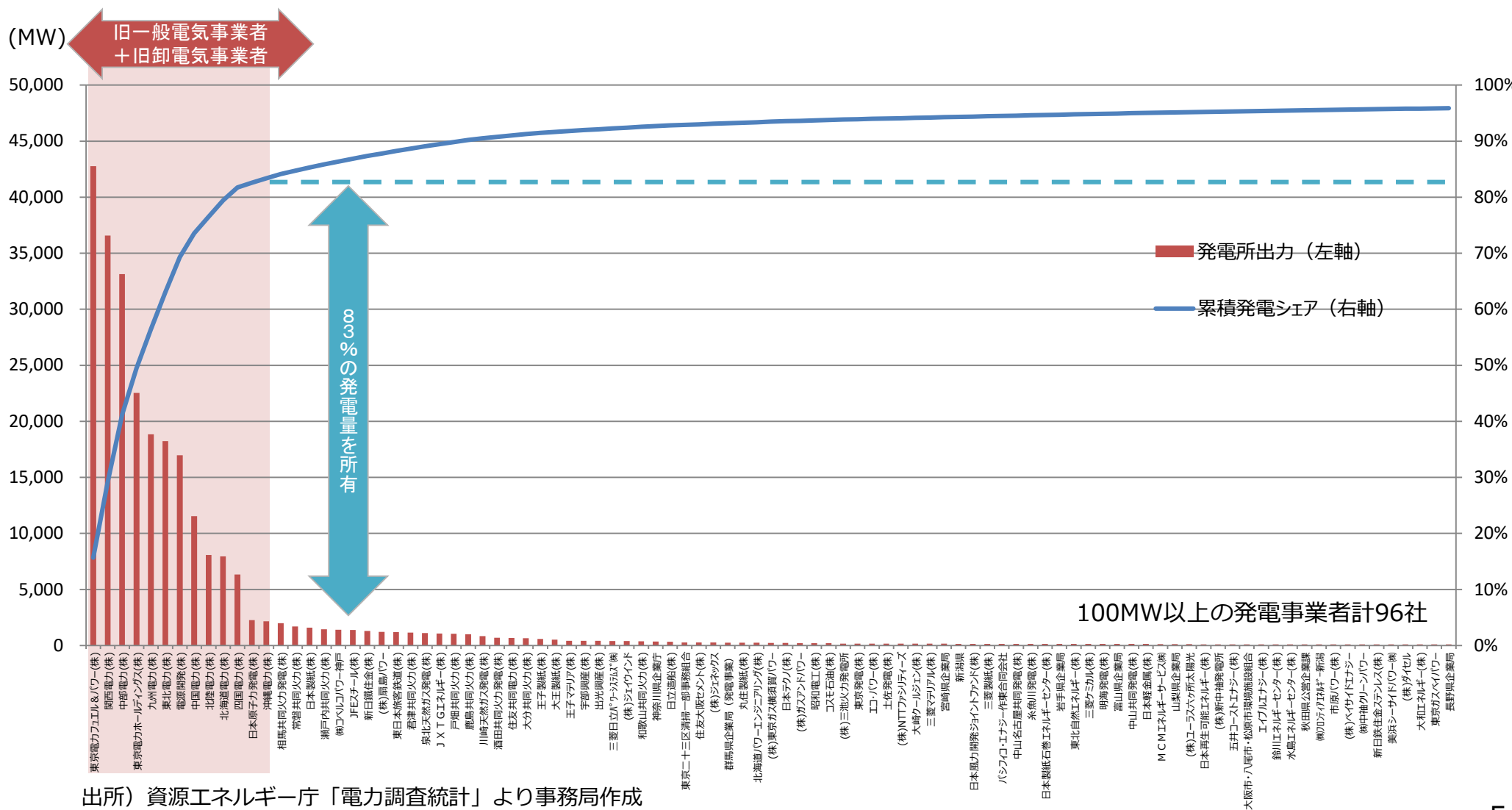
- 発電能力を必ずしも保有しない新電力は、電力調達を現物取引所に依存する割合が年々増加。新電力の電力調達量に占める比率は、常時バックアップが9.4%程度であるのに対し、取引所は45%程度（2018年6月時点）。

新電力の電力調達の状況
(2012年9月～2018年6月)



(参考 2) 我が国における電源保有の構造

- 我が国の電源は、旧一般電気事業者と旧卸電気事業者（電源開発等）が出力ベースで83%を所有している。



（参考３）電力適正取引ガイドラインにおける考え方① （取引拒絶等関係）

公正取引委員会・経済産業省 適正な電力取引についての指針【抜粋】

第二部 II 卸売分野における適正な電力取引の在り方

２ 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為及び問題となる行為

（１）小売電気事業者への卸供給等

イ 公正かつ有効な競争の観点から問題となる行為 ① 卸供給契約における不当な料金設定等

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行為又は電気の卸供給を拒否し若しくは供給量を制限する行為は、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）。

(参考4) 発電設備等の情報掲示板① (具体的内容)

第15回容量市場の在り方等に関する検討会
(平成30年9月19日)資料より抜粋

8.まとめ (情報掲示板における論点)

11

- 情報掲示板の具体的な内容としては、以下のとおりとはどうか。

	具体的な内容
目的	①容量市場の導入による事業環境の変化に対して、事業者が多様な電源調達手段を取り得る環境を作ること ②相対契約のない販売先未定電源等（廃止・休止予定電源を含む）の電源を持つ事業者と相対契約を希望する事業者との間で、発電設備等に関する情報提供を可能とすること なお、発電設備の情報掲示板への掲載判断は、事業者の判断で行うものとする。
管理者	掲載情報に関する取扱いの中立性が求められるため、広域機関が管理者となることとする。 なお、情報掲示板を契機とする交渉・契約等は事業者の責任で行うものとする。
掲載情報	情報掲示板に必須で掲載を求める情報に関しては最小限に留め、それ以上の情報については、問い合わせ時に当事者間で確認することとする。 なお、小売電気事業者からの相対契約の希望等についても情報掲示板に掲載できることとする。 ＜項目＞ 売/買区分、事業者名、問い合わせ先、電源所在エリア、掲載期限、その他任意掲載欄
参加者	発電事業者、小売電気事業者、その他電気供給事業者 また、掲示板利用希望者には広域機関からログインID等を発行する等により、セキュリティ向上や掲示板情報の品質確保を図る。
その他留意事項	発電設備に関する契約の締結までには、関連ルール（送電制約、環境制約等の諸条件の確認等）等、発電設備の置かれた条件について当事者間での十分な確認が必要である。

(参考5) 発電設備等の情報掲示板② (導入スケジュール)

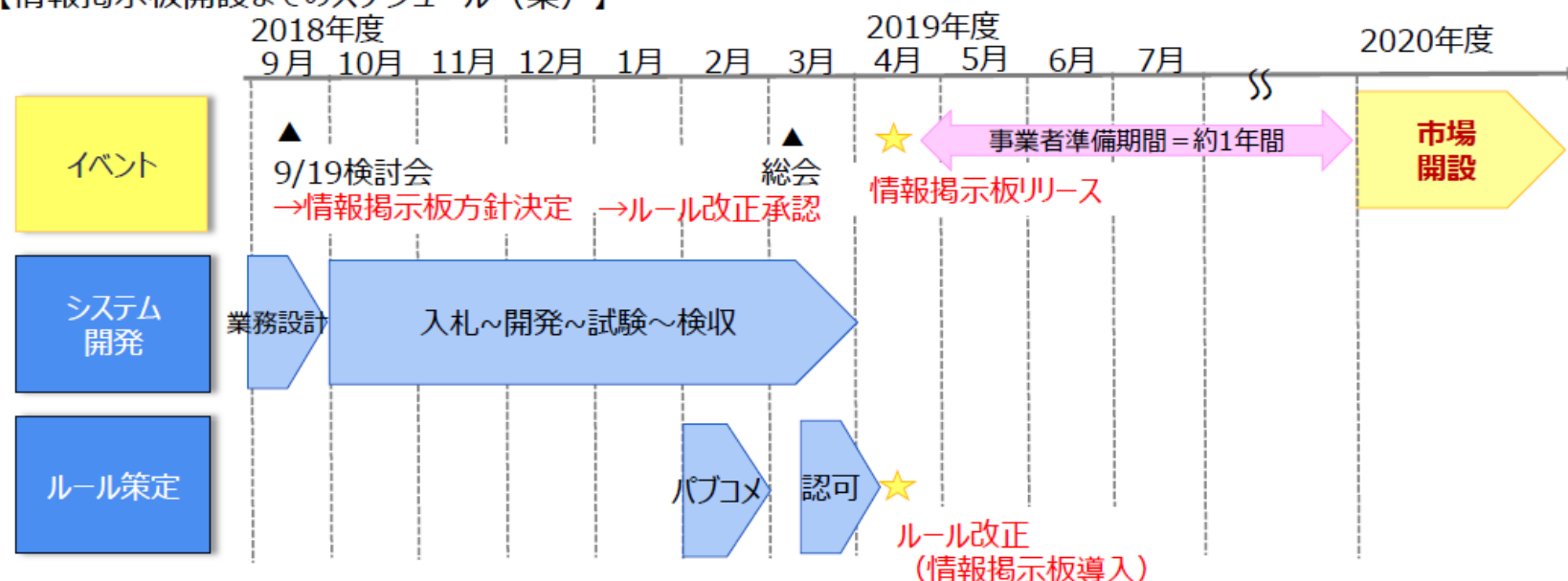
第15回容量市場の在り方等に関する検討会
(平成30年9月19日)資料より抜粋

8.広域機関が管理者として情報掲示板を立ち上げる場合のスケジュール (案)

12

- システム開発については、事前に実施した仮見積りを踏まえ、約6か月（入札～発注:約2か月、開発～検収:約4か月）と想定。
- 情報掲示板立ち上げのためには、広域機関の業務規程等のルール改正が必要となるが、2019年3月の通常総会を経て、2019年4月認可・運用開始を目指すこととしたい。
- 上記を考慮すると最速で2019年4月の運用開始となる予定であり、事業者準備期間として約1年間の期間確保が可能。

【情報掲示板開設までのスケジュール (案)】



卸供給交渉に関する新電力からの指摘

卸供給の交渉に関して、新規参入者から事務局に寄せられている指摘として、代表的なものは以下のとおりである。

【新電力からの主な指摘（交渉に関するもの）】 ※事務局聞き取りによる。

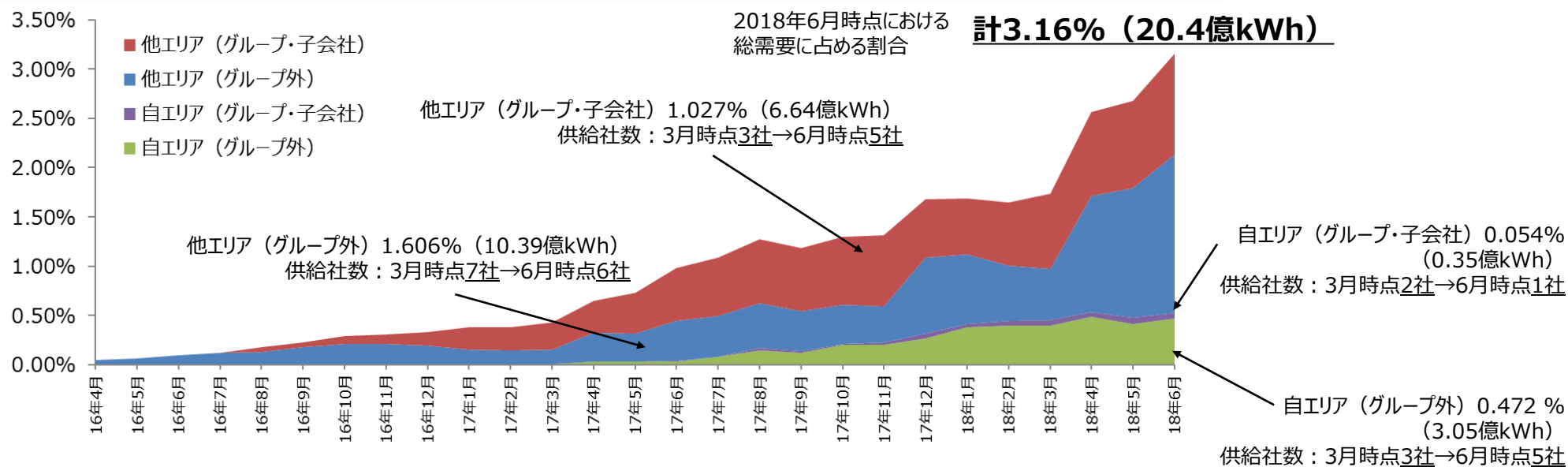
- 旧一般電気事業者に対して、相対取引を申し込んでも、窓口として指定された小売部門担当者から交渉に応じてもらえない。
- 旧一般電気事業者との交渉に半年以上を要した末に、企画部門担当者が交渉の場に現れ、「当社は新電力に卸供給をしないとの方針を持っている」との理由で、取引を拒絶された。
- 卸供給の申込みをしたが「常時バックアップを利用していない」ことを理由として、取引を拒絶された。
- 最近では、一部エリアにおいて、旧一電から新電力に対する卸供給のオファーがある場合がある。収益の安定化に寄与しており、感謝している。
- 卸供給の内容も従来のような、24時間全てのコマを対象として契約期間も1年とするもののみではなく、特定の時間帯のみを対象としたり、数ヶ月程度の契約期間のものも見られるようになっている。
- 旧一電小売部門が卸供給交渉の窓口となる場合がほとんどであるが、仮に、卸供給が成約したとしても、自社の競争力の重要なファクターである調達情報を知られることになるため、競争上不利となる。

2018年6月時点における相対取引による供給量の総需要に占める割合は、3.16%であった。自エリア、他エリアを問わず、グループ外の小売事業者への相対供給が増加している。

なお、常時BU以外に相対取引による卸供給を行っていないのは1社であった。

総需要に占める相対取引による供給量の割合及び相対取引による供給社数の推移

- 6月時点で総需要の3.16% (20.4億kWh)。
- グループ外2.08% (13.45億kWh) は新電力需要(6月時点シェア14.3%。93億kWh)中の14.5%を占める。
- なお、総需要に占める常時BU販売電力量の割合は1.3% (8.69億kWh) となっている。



出所：旧一般電気事業者からの提供情報

※ 上記の相対取引による供給社数については、相対供給を行っている旧一般電気事業者の社数を、供給期間の長さに関わらず数え上げたもの。供給期間は中長期にわたるものから、数週間等の短期的なものもあるため、数え上げる時点によって社数は変動することに留意（上記は3月時点及び6月時点における社数）。また、異なる時点で同一の社数であっても、供給元及び供給先は異なる可能性があることに留意。

※ エリア指定なしについては、他エリアとして集計していることに留意。

2. 調査結果の概要①（窓口の所在）

- 旧一般電気事業者各社に対する調査の結果、卸供給※の窓口の所在としては、①発電・小売部門の双方にある会社、②小売部門のみにある会社、③発電・小売部門以外の部門にある会社があった。

※ 常時BUを除く。以下、調査結果の概要の項目において同じ。

	卸供給の窓口の所在	該当する電力会社数
パターン ①	● 発電・小売部門の双方にある会社	✓ 2社
パターン ②	● 小売部門のみにある会社	✓ 3社
パターン ③	● 発電・小売部門以外の部門にある会社（企画部門、需給部門等）	✓ 5社

（注） 発電と小売の分社化が行われているグループにおいては、「発電部門」は発電会社、「小売部門」は小売会社を指す。

2. 調査結果の概要②（小売部門に配置する理由）

- 小売部門に窓口を配置している会社（パターン①、パターン②の5社）に対して、その理由を尋ねたところ、(1)小売部門の需給バランスによって生じた余剰を卸供給に充てることとしている都合上、当該余剰の算定を含め、卸供給の交渉・管理を小売部門が行うことが効率的であるとするもの、(1)'（(1)と類似するが）余剰の販売にとどまらず不足の調達を含む需給管理や卸供給の交渉・管理を小売部門において行うもの、(2)小売部門が小売事業に関して他社と提携する都合を挙げるものが見られた。※

※ 小売部門に窓口がある場合であっても、卸供給の対応はエリア内の小売業務の担当とは別組織が担当し、情報遮断を行っているとする会社も1社あった。

小売部門に窓口を置いている理由（順不同）

- ・小売事業において、想定需要の減少等により需給バランスが崩れて調達した電力が余剰となった場合には、市場や第三者への卸販売が必要になる。
- ・新電力の側でも、旧一電小売部門と提携をして販売していくビジネスを志向するケースもあり、その提携の手法のひとつとして小売部門からの卸販売へのニーズがある。結果として小売市場の競争活性化にもつながる。
- ・新電力事業者からは卸供給の申出とともに、新規サービスの開発・連携など幅広い申し出を受けるケースがあり、効果的な対応を行う観点から、電気の取引全般の対応窓口として小売部門が担当している。
- ・小売部門で自社の需要予測、発電計画、卸供給・卸購入、卸電力市場取引を行っており、これらの業務を小売部門で一体的に行うことで、効率的な需給運用を行っている。

2. 調査結果の概要③（小売・発電以外の部門に配置する場合）

- 小売・発電以外の別部門に窓口がある社（パターン③の5社）においては、企画や需給等の部署に窓口が置かれており、当該部門の業務内容を尋ねたところ、卸電力供給（相対取引や市場取引）の業務や自社の需給運用の業務を担当する部署である旨の回答が主であった。

卸供給窓口の所在する部門		当該卸供給窓口部署の業務内容
A社	経営企画部門	<ul style="list-style-type: none">● 電力購入、常時バックアップ、相対卸供給の申込受付・交渉・契約等の窓口および卸電力取引所取引の実施
B社	企画・需給部門	<ul style="list-style-type: none">● 自社需給運用の実施● 卸電力取引所取引、相対取引の実施
C社	需給・取引部門	<ul style="list-style-type: none">● 卸電力取引業務および自社発電・小売の需給調整業務を行っている。
D社	企画部門	<ul style="list-style-type: none">● 常時BU以外の相対卸供給に係る交渉，問合せ対応。
E社	需給運用部門	<ul style="list-style-type: none">● 卸供給（市場取引・相対契約・常時BU）を含む当社の需給運用を一元的に実施している。

2. 調査結果の概要④（小売・発電以外の部門に配置する場合）

- 当該部門と小売部門の情報遮断措置について尋ねたところ、一定の対応を取っている旨回答する社と、特段の措置は取っていない旨回答する社のいずれもが存在した。

	該当する電力会社数 (パターン③の5社中)	各社の具体的取り組み（例）
情報遮断体制有り	✓ 2社	<ul style="list-style-type: none">・窓口部署は小売部門と別部門であり別フロアに配置、入室制限もかけている。また、電子データの管理を部門別に行っており社内他部門からのアクセスを禁止している。・新電力との交渉過程の情報は小売部門に開示していない（窓口部署の部門のデータベースで管理しており、それ以外の部門がアクセスすることができないよう制限している。）。但し、卸供給の契約手続は小売部門が行うため、小売部門は成約した卸供給の内容は認知する。
情報遮断体制無し	✓ 3社（※）	N A

（※） 厳格な情報遮断措置は講じていないが窓口部署は小売部門とは独立した組織としておりフロアも別である等の回答の社も見られたが、これについては情報遮断体制には含めずに分類した。

2. 調査結果の概要⑤（相対卸供給交渉時の考慮要素）

- 相対契約の受諾の判断に影響する要素や相対契約の成約に際しての条件について尋ねたところ、多くの事業者が信用力、価格、契約期間等といった事項を挙げた。今回の調査においては、新電力の販売活動に対する条件（エリア内で小売事業を行わない等）が付されていることは見受けられなかった。
 - ほとんどの事業者（9社）では新電力に対する相対卸供給につき成約実績があったが、成約に至った実績値がゼロである事業者（1社）も存在した。
- ※ ここでの記載上は、発電と小売の分社化が行われているグループについては、グループ全体で1社として計上している。

相対契約の受諾の判断に影響する要素

- ・信用力
- ・価格
- ・契約期間
- ・供給電力量
- ・自社の供給余力
- ・需給パターン
- ・アライアンスの有無

相対契約の成約に際しての条件の有無、その内容

新電力の販売活動に対する条件が付されているとの回答はなかった。
(保証金の申受け等を挙げる回答は存在。)

3. 競争政策上の基本的な考え方

- 一般論として、旧一般電気事業者を含め、事業者には、その取引先を選択する自由は認められるものと考えられる。しかしながら、競争者を市場から排除するなど不当な目的を達成するための手段として取引を拒絶する場合には、独占禁止法にも違反することとなる可能性がある※1など、競争政策上の問題となる可能性がある。また、そもそも、旧一般電気事業者が電源、特にベースロード電源の大宗を保有する状況においては、小売市場における公正な競争を確保するためには、旧一般電気事業者（発電部門）が機会費用を意識しつつ、自らの利潤最大化を追求する※2ことを通じて、電源アクセスに関する旧一般電気事業者（小売部門）と新電力との間のイコールフットINGが確保されることが、小売電力市場の公正な競争を確保する上で重要であり※3、これは同時に、総括原価の下で形成された発電能力が最大利用されることにもつながることになると考えられるのではないかな。

※1 単独の取引拒絶（独占禁止法19条、一般指定2項）

※2 卸供給交渉の成否、取引条件の判断を経済合理性の観点から行うこととなる。理想的には、たとえプライスメーカーの支配力を有している事業者であっても市場支配力を行使せずプライステイカー的に行動することで効率的な価格形成が行われる。

※3 旧一般電気事業者（発電部門）から同社小売部門に合理的な理由なく市場価格より安く供給する等の内部補助が行われる場合、その規模、態様によっては、小売市場に大きな歪みが生じ、新電力事業者の事業運営が困難となる可能性がある。なお、上流・下流で事業を営む垂直統合事業者が上流で市場支配力を有する状況において、下流で事業を行う競争者に対して卸供給を行う場合に、その価格が、自社の小売価格に照らし、不当に高額である場合は、自らの市場支配力の形成、維持ないし強化という観点から正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する排除行為として、独占禁止法上も問題となる可能性がある（最判平成22年12月17日（NTT東日本事件）参照。）

- このような観点から、旧一般電気事業者が、卸供給※4を行う際に、競争者を排除するインセンティブを有する可能性がある小売部門等※5を窓口としたり、直接又は間接に交渉過程に介在させることは、小売市場における公正な競争を確保する観点から、通常、適切ではなく、むしろ、発電部門など競争排除インセンティブが確実に排除された社内体制において、卸供給の交渉等が行われることが望ましいと考えられるのではないかな。また、仮に、小売部門等が窓口となる場合には、その必要性、妥当性や弊害の防止策※6が各社において厳密に検証される必要があるのではないかな※7。

※4 新電力への需要離脱によって余剰となった発電所の売却等についても、基本的には、同様に考えられる。

※5 小売以外の部門（経営企画部門等）が実施する場合でも、小売部門の利益増大がその業務の目的に含まれる場合には、競争排除インセンティブが生じない適切な意思決定プロセスが採用されたり、情報遮断等が行われないう限り、同様のインセンティブが働く可能性がある。

※6 旧一般電気事業者の小売部門がその競争者の卸供給条件を把握する（調達状況を把握する）ことは、一般論として、価格協調行動やカルテルなど競争の減殺を生じるリスクがあるものと考えられる。

※7 窓口の所在につき、現行の電力適正取引ガイドラインでは、常時B Uに関しては考え方が示されているが、それ以外の一般の相対取引に関しては記述されていない。

- なお、旧一般電気事業者からは、自社小売部門が他事業者（例えば電気事業以外の事業にも強みを持つ小売電気事業者等）と事業提携する際に、当該他事業者に対して小売部門が必要な電気を合理的な価格で供給することによって、需要家にとって魅力的なサービス、新たな付加価値を創出することが可能となるといった指摘もあるが、小売市場における市場支配力を梃子として、新規参入者等の事業に不当な制限を加えたり、系列化を進める手段とするといった状況がなければ、必ずしも、不当とはいえない可能性もあると考えられるのではないかな。※8

※8 なお、卸供給の申込みを行った新電力事業者等が旧一電と事業提携をしていないことが取引拒絶の正当化理由となるものではなく、事業提携をしない限り卸供給を行わない等の行為は、問題になる可能性がある。

(参考 7) 独占禁止法上の単独の取引拒絶の考え方

公正取引委員会 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針【抜粋】

第2部 取引先の選択

第3 単独の取引拒絶

2 独占禁止法上問題となる場合

… (略) …

また、市場における有力な事業者（注）が、競争者を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として、例えば次の②～③のような行為を行い、これによって取引を拒絶される事業者の通常の事業活動が困難となるおそれがある場合には、当該行為は不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定2項）。

① … (略) …

② 市場における有力な原材料メーカーが、自己の供給する原材料の一部の品種を完成品メーカーが自ら製造することを阻止するため、当該完成品メーカーに対し従来供給していた主要な原材料の供給を停止すること

③ 市場における有力な原材料メーカーが、自己の供給する原材料を用いて完成品を製造する自己と密接な関係にある事業者の競争者を当該完成品の市場から排除するために、当該競争者に対し従来供給していた原材料の供給を停止すること

（注）「市場における有力な事業者」と認められるかどうかについては、当該市場におけるシェアが20%を超えることが一応の目安となるものとされている（同指針第1部第3(4)参照）。

(参考8) 電力適正取引ガイドラインにおける考え方② (卸供給の窓口関係)

公正取引委員会 経済産業省 適正な電力取引についての指針【抜粋】

第二部 II 卸売分野における適正な電力取引の在り方

1 考え方 (1) 小売電気事業者への卸供給等

… (前略) …

なお、区域において一般電気事業者であった発電事業者が、常時バックアップの契約窓口を、親会社等の自己以外の事業者（区域において一般電気事業者であった小売電気事業者を含む。以下、常時バックアップの契約窓口となる事業者及び区域において一般電気事業者であった発電事業者を併せて「区域において一般電気事業者であった発電事業者等」という。）に設けることは差し支えない。むしろ、区域において一般電気事業者であった発電事業者が分社化して複数の発電事業者になる場合には、常時バックアップの契約手続が複雑になることを防ぐ観点から、分社化された発電事業者のいずれか又は親会社等の自己以外の事業者に、常時バックアップの契約窓口を一本化することが適当である。

2 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為及び問題となる行為 (1) 小売電気事業者への卸供給等

A 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為

○ 発電部門と小売部門を分社化した際の常時バックアップの契約窓口

区域において一般電気事業者であった者が発電部門と小売部門の分社化を行う等の組織再編を行った場合、常時バックアップの契約窓口は、他の小売電気事業者と直接的な競争関係にないグループ内の事業者（区域において一般電気事業者であった発電事業者、親会社等）に設置することが、公正かつ有効な競争の観点から望ましい。

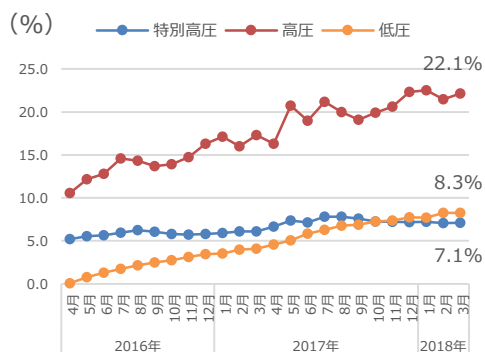
(参考9) 競争的な電力・ガス市場研究会 中間論点整理の概要

- 今後、我が国電力・ガス市場の特徴を十分に踏まえつつ、競争政策を推進し、需要家や事業者が自由化によって得る利益を最大化していく必要がある。なお、具体的措置が検討されるに当たっては、エネルギー政策全体としての総合的判断も含め検討される必要がある。

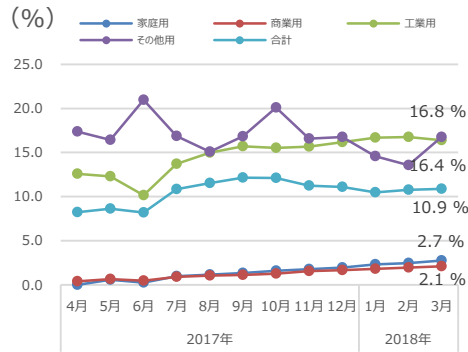
現 状

- ✓ 新電力シェアは着実に拡大(電圧別に濃淡、一部エリアで高圧・特高のシェア拡大が鈍化との指摘も)
- ✓ ガス市場への参入は限定的(都市部のみ)

新電力シェア推移（販売電力量ベース）



新ガスシェア推移（ガス販売量ベース）



我が国電力・ガス市場の特徴

- ✓ **各地域で発電及び小売の市場支配的事業者が垂直統合**
→ **独占力行使に加え、3つの理論的懸念**（ガスも同様）

① 電源・顧客囲込み
(市場閉鎖)

② 内部補助による
競争の歪み

③ 寡占的協調



自由化の果実は、競争的な市場で実現

(競争の停滞は料金の高止まり、イノベーションの停滞につながる)

* 注 電力市場については、旧一電の自主的取組（余剰電源の市場投入等）によって、市場閉鎖の懸念はある程度緩和（来年度、ベースロード市場への電源供出も予定）。

競争政策上の個別課題（例）

凡例： ① 電源・顧客囲込みに関する事項 ② 内部補助に関する事項

小売市場

長期契約（包括契約、尺取営業）

差別対価（特に電気における取戻し営業等）

競争相手を排除する不合理なセット割引

卸売市場

新電力との卸供給交渉のあり方（競争相手である小売部門が窓口となることの課題）

電源開発の電源（水力、石炭）への新電力アクセス

余剰発電所の新電力への売却協議拒否等

※ 上記個別課題とは別に、競争政策上、発電部門が機会費用を考慮し利潤最大化を図ることが理想的。市場の歪みを監視するため、会計の透明性向上*が有効。

* 一般的には会計分離等。当面、当局の実態把握等が重要

電気の経過措置料金規制*について

* 消費者等に対する規制料金（経過措置料金）。2020年以降に廃止。

- 一般論として、「規制なき独占」を防止できるのであれば、**市場の規律に委ねることが合理的**。
- 解除基準として**次の3項目を総合的に判断**する必要。なお、実効的な事後監視が必要。
 - ① 消費者等の状況、② 十分な競争圧力の存在*、③ 競争の持続的確保
- * 「有力・独立・複数の競争者」、十分な「供給余力」、寡占的協調の恐れ 等
- 三段階料金に関し、「原価以下の供給の義務付けは競争を歪める」「大家族が相対的に負担大」「省エネに資する代替的な取組が必要」といった意見。

事業法による競争政策の推進*

* 基本法である独禁法による対応も期待。

(参考 10) 競争的な電力・ガス市場研究会 中間論点整理での考え方

競争的な電力・ガス市場研究会 中間論点整理【抜粋】

Ⅶ 卸市場における競争政策上の課題

1. 電力・ガスに共通する課題

47. 垂直統合や長期卸契約（社内取引を含む）は、卸電力市場の市場閉鎖を生じる懸念がある。取引所への投入その他の措置によって、支配的事業者の社内取引と新規参入者との競争条件の均衡が確保されることが鍵となる。
48. 垂直統合された旧一般電気事業者の発電部門は、パラ25のとおり、機会費用の考え方に基づき、その利潤最大化を行うことが競争政策の観点から理想的であり、競争者を排除することを目的として、新規参入者との取引を拒絶したり、経済合理性の乏しい取引条件を設定したりすることは、競争政策上、問題となる可能性がある。このため、旧一般電気事業者は、競争を損なうこととなる行動を未然に防止する社内システムが自主的に構築されることが必要である（垂直統合された旧一般ガス事業者についても同様である）。
49. 具体的には、市場支配力を持つ垂直統合事業者（企業グループ内で別会社化されている場合も同様。以下同じ。）については、新規参入者との卸供給に関する交渉を当該垂直統合事業者の発電部門など新規参入者等との競争を排除する誘因を持たない者が行うことが望ましく、小売部門が行ったり、交渉過程に直接又は間接に介入することは、通常、適切ではない。今後、そのあり方について検討を進めていく必要がある。また、交渉過程に関する情報や競争者との卸供給に関する情報を旧一般電気事業者小売部門が知りうることもまた、競争を歪めるおそれがあり、通常、適切ではないため、今後、そのあり方について検討を進めていく必要がある。
50. なお、一般的に、市場支配的事業者が従来認めてきた卸取引を不当に拒絶し、又は、その条件を悪化させて実質的に取引を拒絶することによって、競争者の事業継続を困難にするおそれがある場合は、独禁法上も問題となる可能性があるとの指摘があった。

(参考 10) 競争的な電力・ガス市場研究会 中間論点整理での考え方 (続)

競争的な電力・ガス市場研究会 中間論点整理【抜粋】

Ⅶ 市場構造の特徴及び競争政策上の課題

3. 垂直統合等に伴う懸念への対応

25. 他方で、内部補助による競争歪曲の懸念については、新規参入者が、市場支配力を持つ垂直統合事業者と同等の条件で電源調達を行うことが可能となっているか、注視が必要である。垂直統合された事業者の上流部門（発電）から下流部門（小売）に内部補助が起きていれば、その規模によっては、小売事業への新規参入者は垂直統合事業者の小売部門との間で公正な競争を期待することができない。こうした内部補助の有無は、垂直統合事業者の発電部門にとって最善の選択（他の卸事業者への相対取引、卸電力取引所への売電、他の卸事業者からの買電等）を行った場合と比較して、どの程度収益を損なったのかという機会費用の観点から判断される必要がある。即ち、垂直統合事業者の発電部門が、プライステイカーとしての立場で、機会費用を考慮した上で、利潤最大化を目的として、販売先を決定することが合理的であり、その結果、取引所での売却や社内小売部門と同等の条件での新電力との相対取引といった行動を行い、結果として、電源アクセスに対するイコールフットイングにつながることで、競争政策の観点からの理想的な市場構造である。

4. 今後の検討方針について

- 16頁の競争政策上の基本的な考え方を踏まえ、次回以降、旧一般電気事業者による卸供給のあり方について、具体的な検討を進めることとしてはどうか。例えば、以下のような事項について検討していくこととしてはどうか。

(1) 卸供給に関する交渉体制についての考え方

- － 旧一般電気事業者が行う卸供給（相対契約に限る。）※1の新電力等との交渉については、発電部門など小売事業の利益増大を直接の目的としない部門※2が行うことを原則とし、小売部門等※3が行うことは通常、適切ではないと考えるべきではないか。
 - ※1 常時バックアップについては、16頁の※7及び18頁のとおり、新電力にとっての手続的利便性や取引内容の定型性も勘案し、電力適正取引ガイドラインにおいて既に契約窓口を一本化することが適当とされており、小売電気事業者を含めて発電事業者以外に置くことも差し支えないものと整理されている。このため、常時バックアップの窓口については今回の議論の対象とはしない。
 - ※2 発電部門が卸供給に係る交渉や意思決定を行うことは、発電部門の利潤最大化の観点からの行動が促されることとなり望ましいものと考えられる。
 - ※3 16頁の※5に同じ。
- － 上記に関わらず、例えば、小売部門における需給バランスの調整として、やむを得ず余剰が生じた部分を販売する場合や、小売部門と他社との共同事業活動の一環として電力を他社に卸販売する場合など、小売部門等が新電力との交渉を行うことが是認できる場合もあるのではないか。

(2) 卸供給の合理的な拒絶事由について

- － 経済合理的見地から交渉が行われる場合に、取引を拒絶し、又は差別的に取り扱うことが合理的な事由としては、どのような事項が考えられるか。例えば、取引相手先の財務状況を勘案して、債務不履行が生じるおそれがある場合などは合理的な事由と考えてよい。他方で「エリアで小売事業を行う新電力と取引をしたくない」等の経済的合理性が乏しい事情で取引を拒絶することは、競争者を排除する目的が推認されることもあるのではないか。
- － 相対卸交渉を行う発電事業者が半年程度の短期契約の顧客より、長期の顧客・相手方（自社小売部門や長期契約の相手方）を優先して卸供給を行うことについては、通常は、一定の経済合理性を有するものと考えられるのではないか。