

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会 電気料金審査専門小委員会

第6回火力電源入札ワーキンググループ

日時 平成26年7月15日（火）13：59～15：10

場所 経済産業省別館3階312共用会議室

1. 開会

○伊藤電力市場整備課長

では、ただいま定刻となりましたので、総合資源エネルギー調査会電気料金審査専門小委員会、本日は第6回の火力電源入札ワーキンググループをこれより開催いたします。

委員の皆様におかれましては、本日ご多忙のところ、大変暑さ厳しい状況の折ご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日は、東京電力株式会社から募集要綱案のご説明をいただくということで、カスタマーサービス・カンパニー・プレジデントの山崎剛常務執行役をはじめとしまして、関係者の方々にご出席いただいております。

それでは、以降の議事進行は山内座長にお願いしたいと存じます。よろしくお願ひします。

2. 委員における利害関係の確認について

○山内座長

それでは、早速ですが、議事に入りたいと思います。

まず最初に、委員における利害関係の確認についてというものでございます。

資料3をごらんいただきたいと思いますけれども、審議に先立ちまして、今回も事前に事務局から各委員に対して、利害関係の有無、これを確認していただきまして、東京電力の入札募集要綱案に対して、意見を提出した会社との間で直接の利害関係がないということを確認しております。このことをご報告させていただきます。

3. 入札募集要綱案について（東京電力株式会社）

○山内座長

続きまして、議事ですけれども、まずは事務局から提出されている資料をご説明いただきまして、その後に東京電力から入札募集要綱案についてご説明を願いたいと思います。その次に議論ということでございます。

それでは、資料4に基づきまして、事務局から資料の説明をお願いしたいと思います。

○伊藤電力市場整備課長

ありがとうございます。では、右肩に資料4と書いてございます横長の資料をごらんいただければと思います。

ページをおめくりいただきまして、1ページ目、こちら前回第5回のワーキングで配付させていただいたものと同じでございますけれども、ちょっとおさらいということも含めてもう一度ご紹介を申し上げます。

まず、今回のプロセスにおきましては、26年度の火力電源入札ということでございまして、もともと24年の9月に料金有識者会議でこの電源入札再開ということが決まりまして、その後ガイドラインを制定、あるいはその改定をさせていただいた後、東京電力において既に火力電源入札を一度実施しておりますけれども、26年度につきましては、ここに記載されております一般電気事業者の5社が入札の実施予定を有しているということでございます。

事業規模につきましては、単純に足し合わせると1,070万キロワットということで、大変大規模な火力投資がこれからよいよ本格化をするということでございまして、特に料金上昇基調が続く中で、効率的な電源を確保するということで、そういう意味では大変重要なワーキングであり、この火力電源入札の募集が、これから始まるという位置づけでございます。

2ページ目をごらんいただけますでしょうか。

実は、第5回におきましては、東京電力以外の4社につきまして募集要綱案をご審議いただきまして、おおむね方向性としては一応わかったということで、座長一任ということでございましたけれども、幾つかの論点で委員の先生方から問題提起をいただき、一部、事務局及び各社においてさらなる検討の余地が残っていたということで、冒頭私のほうから、それぞれについてどういう形で整理をされたかということをご報告させていただければと思っております。

まず、この2ページ目に3つの論点がございます。1つ目の論点は、前回ご議論ありました連帶保証につきましてでございます。連帶保証の論点は、ある会社の子会社、または合弁会社、こういった形式で応札をする場合において、それぞれの出資者全員に連帶保証を求めるところ、こういう要件が実は前回ご議論のあった4社については全社、要綱に記載されていたわけでございますけれども、これについて必ず連帶保証を必須とするという要件が果たして適切かどうかというご議論がございました。

その後、ワーキングの議論を受けまして、各社におかれで再検討をし、事務局のほうでも議論、検討した結果、ちょっと典型的な例ということでご紹介しますけれども、この資料の11ページをごらんいただけますでしょうか。

東北電力の例ということでございますけれども、11ページ、連帶保証に関する規定ということで、右側に今回の議論を受けた修正案と記載されてございます。こちらにおいて、まず箱囲いの中、これもともと入っていたものでございますけれども、出資者である事業者から連帶保証状を提出していただくということが記載されてございますが、その下に、これは明記をするという前提で「出資者が複数の場合、必ずしも出資者全員から連帶保証状の提出を求めるものではありません。」ということ。そしてそれに加え、「出資者から連帶保証に替わる手法をご提案いただいた場合には、事業の継続性や安定性が担保されることを前提に、協議のうえ合意した内容を連帶保証に代替するものといたします。」ということが募集要綱案に追記をされるということでございます。

以上の内容は、前回ワーキングでご議論いただいた、連帶保証を必須とすることが適切かどうかという論点に対して、連帶保証そのものは全体の財務能力の担保という観点から一定の合理性があるものの、それ以外の代替的なスキーム等を許容するという観点から、ガイドライン及び前回のワーキングのご議論を受けて適切な内容であるということで、座長及び各委員にも事前にご説明をし、ご了承いただきまして、今、東北電力の例をご紹介申し上げましたけれども、中部電力、関西電力、九州電力におきましても同様の修正ということになっておりまして、この論点についてはそういう形での修正を経た上で募集要綱案をセットするということで、ご理解いただければと思っております。

続きまして、2点目の資本費の補正、エスカレーションについてでございます。こちらについては、前回のワーキングで中部電力の募集要綱案においてのみ土木建築工事費に関する補正、エスカレーションを行うという規定がもともと設けられておりましたけれども、それ以外の社について補正を実施するかどうかという論点でございました。

これにつきましては、これも東北電力さんの例で9ページをごらんいただければと思います。

こちらは、土木建築工事費について震災復興工事あるいは東京オリンピックなどを見据えて、以下ちょっと省略しますけれども、エスカレーション、補正を実施することを事業者が選択することを可能といたしますということで、基本的な書きぶりは前回ご紹介のあった中部電力の募集要綱案の書き方に基本的に沿った内容となっております。

2ページにお戻りいただきまして、基本的に関西電力そして九州電力につきましても、同様に資本費の補正、具体的には土木建築工事費に関する補正、エスカレーションを行うという形で修正を行っております。

3点目、これもワーキングでご議論いただいた論点としまして、解約・解除時の補償をどうするかという論点でございます。

これをより具体的に申し上げると、必ずその解除時に補償をどうするかということは契約上措置しておく必要があるわけですけれども、特にその応札側、IPP側による解約の場合において、基本料金の例えれば7年分といった具体的なメルクマールで補償を規定するという書きぶりが中部電力及び関西電力の募集要綱にあったわけでございますけれども、これにつきまして、果たしてそういう形で基本料金を前提としての補償という措置が妥当かどうかという論点がございました。

これを、前回の議論を受けて再検討した結果、この資料の33ページが中部電力、そして43ページが関西電力の該当部分でございます。33ページのほうから、申しわけないんですが、ちょっと右側真っ赤になっているので読みにくいですけれども、削除されているものは無視していただきますと、基本的に「甲の責めに帰すべき事由にもとづく乙による解除につき甲が乙に支払う損害賠償の額」ということで、乙が電力側ということになりますけれども、「この契約の解除により通常生ずべき乙の損害に相当する金額とする。」ということで、IPP事由による解約の場合においては、通常生ずべき損害に相当する金額ということで、いわゆる民法上の基本原則に沿った書きぶりということでございます。基本料金7年分ありきという形ではない表現となっております。

43ページは関西電力。43ページの一番下のところをごらんいただければと思いますけれども、これも「落札者は当社が被った通常生ずべき損害に対する補償を行うものとします。」と。違いは、中部電力の募集要綱案は以上の書きぶりでございましたけれども、それに加えて、「この補償は、入札基本料金を1ヶ月分の料金とした場合の、受給期間の残存月数（下限12ヶ月、上限84ヶ月とする。）に入札基本料金を乗じ、解除・解約時点の価値に換算した金額を上限」ということで、基本は、民法上の基本原則である通常生ずべき損害に対する補償ということを明記した上で、ある種のガイドラインとして、基本料金の84ヶ月、7年分をその上限とする、ということをガイダンスとして記載をしているということでございます。

その違いは、そういう意味ではガイダンスをどこまで丁寧に書くかということだと思いますけれども、実際には今までのこのワーキングでのご議論ですとか、一方で関西電力の案にあるように基本料金の7年分を超えて通常生ずべき損害が発生するということは少し考えにくいということも踏まえると、実質的には内容的には同等なのかなというふうに事務局としては理解しております。

以上を踏まえまして、一応、座長にもご了解をいただきまして、前回ご説明のあった4社については、きょうご説明したその修正を経た上で、募集要綱案についてはガイドラインに沿ったものであるということで整理をしております。

また追加的に何かご質問等あれば後ほどと思いますけれども、こういった形で一応4社については、きょうのワーキング終了以降、速やかに手続を開始するということで想定をしてございます。

また、本日、この私のご説明の後に東京電力さんのほうからご説明をいただきますけれども、東京電力からは、それぞれ今申し上げた3つの論点の現時点での整理を念頭にご説明いただければと思っております。

続きまして、3ページをごらんいただけますでしょうか。

今、2ページで申し上げた3つの論点は、各社のそういう意味ではワーキングにおける議論が收れんをしたという格好になっておりますけれども、ちょっと1点、前回ご議論があつてなお各社によって少し考え方方が分かれている論点がございますので、これはきょう改めてご審議をいただければと思っております。

具体的には、落札結果の公表、情報公開についてという論点でございます。

これもおさらいでございますけれども、もともと落札結果の公表については、前回座長の取りまとめの中でも、競争上の情報の非対称性が起こらないことを念頭に置きつつ、事務局で精査をすることになっておりまして、これをこれからどういう形で整理をするかと。

4ページに前回の資料、そして該当するガイドラインの抜粋部分を載せております。

4ページの上段にあります論点のところの1つ目の丸ですけれども、もともとのガイドラインにおきまして、落札者に係る情報については、入札案件ごとに入札実施会社が、「卸供給の契約価格の平均額と、当該平均額と上限価格のかい離率」を公表すると規定していたということでございまして、これに対して自社入札を実施する中部電力におけるR F Cにおいて、自社応札を行う場合には、自社応札価格が明らかになってしまことから、公正な競争という観点から課題があるということで、さらにちょっとページをおめくりいただければと思いますが、6ページまで飛んでいただきまして、自社応札を想定しつつ、一体、具体的にどういう問題かというと、左側の上限価格非公表のケースというところをごらんいただければと思ひますけれども、もともと今申し上げたガイドライン上、何を情報公開することになっていたかということでございますけれども、上限価格11円と、かつそれが非公表というケースにおいて、落札価格はA、B、Cそれぞれそこに記載されているとおりの結果だった場合におきまして、卸供給の契約価格の平均額の10.75円という数字と、当該平均額とともにとの上限価格である11円のかい離率である97.73%、この10.75円と97.73%という数字をともに情報公開をするということがもともと決まっておったわけでございます。

それに対して、今、中部電力のR F Cでご紹介したとおり、単純な割り算として10.75円と

97.73%ということで出してしまうと、11円という上限価格は割り戻されてしまうということで、今般、上限価格を非公表を認めるということで変更いたしましたので、上限価格を非公表とし、かつ自社応札の場合においては、右側にございますように、10.75円ではなくそれぞれのA社、B社、C社の落札価格と11円のそれぞれのかい離率のみ、パーセンテージのみを公表するということにしたらどうかということで、前回ご議論があったということでございます。

それに対して、それ自体は大きな異論はなかったというふうに認識しておりますけれども、新川委員などから、例えばその場合に、他社応札においては余り関係ないのではないかという問題提起もいただきまして、最後の座長の取りまとめの中で、特に他社応札を念頭に再度そこをちょっと事務局で整理をするということで引き取らせていただいたという経緯でございます。

それを受けまして、ちょっと戻って5ページのところに、そういったワーキングでの議論を受けて、再度、入札実施予定の各社から改めて意見があつたということでございまして、かいつまんで言うと、中部電力及び関西電力からは自社応札においても、そして他社応札の場合においても全く同様に、特に今後、これから入札実施を考えると、上限価格が類推されてしまうことから、平均価格ではなくかい離率のみを公表することとしたいと。6ページの表でいくと、上の上段の右側と同じような形で、下の他社応札のケースにおいても、右側にございますように、10.75円という数字ではなくかい離率のみを公表すると、こういうご提案があつたということでございます。

それで、本日この後ご説明のある東京電力からは、基本的に今後の連続的な電源入札を考慮すると、類推されてしまうというところのロジックは同じなわけですけれども、最終的に公表する対象として、かい離率についても落札者が上限価格を類推することが可能となるため、それも公表することなく、むしろ契約価格の平均額のみを公表すると。もともと10.75円とかい離率ということをセットでということになっているわけですけれども、東京電力の提案は10.75円という数字のみを公表するということにしたらどうかということでございます。後ほどご説明があると思います。

以上でございまして、落札結果の公表という論点は全般的に情報公開、この情報公開の本旨は入札が終わった後におきまして、今後の潜在的な応札を確保し、できるだけ競争を確保していくという側面と、当然それを通じて全体の価格低減、できるだけ安価な電源調達というものを実現していくという側面と、そういう意味では二義的な意味合いがあるということだと思いますけれども、そういった観点を含めて情報公開というものが規定されているわけでございまして、その本旨に立ち返ってどういった情報を公開することにすると、最も効果が実現しやすいかという観点から後ほどご審議をいただければと思っております。

続きまして、7ページでございます。本日最後の論点でございますけれども、7ページの下段に関連のガイドラインの抜粋部分を入れておりますけれども、入札実施会社自らが応札しない場合、他社応札の場合で、かつ上限価格非公表の場合においては、これはもともとのガイドラインにおきまして、入札実施会社が講じる入札実施部門と発電側、火力部門との間において情報遮断等の措置を講ずることになっておりますけれども、その実効性・適切性について火力電源入札ワーキングにおいて厳格に審査をするということが定められておりますので、前回のワーキングでは関西電力さんからご説明がございましたけれども、本日は東京電力が該当いたしますので、情報遮断の具体的な措置について詳しくご説明をいただくということでございます。

私からは以上でございます。

○山内座長

どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、資料5に基づきまして、東京電力より今回の入札募集要綱案につきましてご説明願いたいと思います。どうぞよろしくお願ひいたします。

○山崎常務執行役カスタマーサービス・カンパニー・プレジデント（東京電力）

東電で電力小売会社を担当させていただいているカスタマーサービス・カンパニー、山崎でございます。本日はご多忙の中、委員の先生方のお時間を賜り、弊社平成26年度電力卸供給入札募集要綱案につきましてご審議いただくということで、まことにありがとうございます。

説明に先立ちまして、簡単にご挨拶申し上げます。

私どもは、電力小売会社として、これからの中自由化の中で電力販売価格に占める原価の大宗を占め、市場競争での成否を左右する要となります競争力のある電源の早期調達に向けて、1,000万キロワット規模の入札の計画的な実施を新・総合特別事業計画に掲げております。

具体的には、前回入札の不足分に加えまして、東電燃料火力会社が保有する火力発電所の経年化に対応した、1,000万キロワット規模のリプレースをも念頭に置いた調達を実施していくことしております。

今回の入札では、まずは600万キロワットを一括募集させていただきますが、前回入札未達の反省点や事後のアンケートも踏まえまして、より多くの企業様からご参加いただけるように、前回募集条件から一部見直しを行っております。これに続きまして、4月21日以降進めてまいりましたRFCでは167件のご意見をいただいたおります。同様に入札活性化の視点から42件のご意見につきまして、募集要綱案に反映させていただきましたので、ご審議をよろしくお願い申し上げます。

さらに、私ども入札部門では社内規程を改定させていただきまして、情報管理及び社内情報遮

断の徹底を図り、客観性、透明性、競争性の高い公平な入札を目指したいと考えておりますので、あわせてご審議いただければと思います。

最後になりますが、弊社は電力小売会社としましても、福島第一原子力事故に対する責任の貫徹という理念を芯に据えまして、保有電源が現状非常に劣後の中にあるという中で、自由化においても創意工夫を持って、お客さま企業の成長と少子高齢化社会にお役に立てる総合エネルギー産業として努力していく所存でございます。

それゆえに、本日ご議論いただく電源入札は、弊社の事業継続にとっても極めて重要な位置づけになっております。ご審議方よろしくお願ひ申し上げます。

私からは以上でございます。

引き続き、弊社の資料につきましてご説明させていただきます。

○新宅電力契約部長（東京電力）

電力契約部長を担当させていただいている新宅と申します。それでは、資料5をご説明させていただきます。よろしくお願ひします。

お手元、構成としては100ページほどございますので、先ほど伊藤課長様のほうからご紹介がありましたような各種論点、この辺を中心にかいつまんでご説明をさせていただければと思っております。

おめくりいただきて、2ページ以降が見直し前の募集要綱案の概要ということで、概略を書かせていただいている。先生方にはおさらいになる部分もあるかもしれません、ざっくりご説明させていただきますと、先ほど山崎が申し上げましたとおり、3ページ、全体枠でございますけれども、募集する電源として600万キロワット、70%から80%の高稼働火力電源ということで募集をさせていただいております。

供給期間としましては10年から15年間ということになっておりますが、ご意見も頂戴しております、後ほどご説明させていただきます。4ページにございますように、先ほどの論点とも関係いたしますが、上限価格そのものは非公表ということで対応させていただきたいと考えております。

それから、5ページ、入札価格の算定でございますけれども、今回はCO₂につきましてはIEAのWEO、これに基づきまして1,992円という形での設定をさせていただいております。

燃料費につきましては、6ページでございますけれども、石炭、原油、それから昨今のシェール、こういったものを先々の見通しを含めて反映していただければということで、米国天然ガス、ヘンリーハブの指標をお使いいただくと、こういうことでご提案をさせていただいているところでございます。

それから、先ほどの論点にもございますけれども、9ページ、先ほどの論点の②、2つ目でございますが、昨今の東京オリンピック・パラリンピックを含めたさまざまな物価上昇要因等々を踏まえまして、金利、あるいは土木建築費、こういったところはそういう契約をお手続きされるまでの間の上昇については補正させていただくと、こういうスキームとさせていただきました。

それから、11ページ、これも先ほどの論点の連帶保証に関するところでございますが、弊社は連帶保証につきましては、特にやはり600万キロという規模でございますので、なるべく多くの方々に間口を広くということで考えておりまして、お求めはしませんでした。

そのかわり、片方で確実な安定的な電源を頂戴したいと、これはもちろんござりますので、11ページの下段のほうにございますけれども、例えば解約または解除を行う場合で双方が合意した場合は、弊社が発電設備を買い取ると。海外のIPPの事例等も参考にさせていただきまして、こんな形での別の財務的なご選択をいただければということでつけさせていただいております。

それから、前回の入札との関係でございますが、13ページ、前回ご案内のとおり、260万キロの募集をさせていただきましたけれども、68万キロということで未達という状況になりました。前回はその前の平成8年から11年の入札を念頭に、ある程度のポテンシャルがあるという形で考えており、細かな取り扱いについては想定しておらないところも若干ございまして、曖昧なところが反省点としてございます。

この辺を含めまして、今回は再応札の取り扱い並びに次回以降のところについては、山崎から申し上げましたように入札を引き続き進めてまいる予定でございますが、ここについては一区切り、一区切りしていくという形での規定をさせていただいております。

以上、見直し前の募集要綱案ということでざっとご説明をさせていただきました。

14ページ、15ページに先ほど論点としてもご紹介いただきました情報遮断について簡単にまとめさせていただきました。

お手元には弊社の内規の規程案もお配りさせていただいているかと思いますけれども、もともと前回入札を実施いたしましたので、このときから社内規程として入札情報に関する取り扱い、行動規範を定めておりましたが、今回上限価格非公表を前提に、あるいは弊社ご案内のとおり小売カンパニーそれから燃料火力カンパニーというふうに社内分社化をしておりますので、そこも踏まえた形での内規を改めて整理をさせていただいているところでございます。

14ページのところにございますような形で、事務局論点を左側に3つほど掲げさせていただいておりますが、かいつまんでご説明差し上げますと、上限価格のところが中心、真ん中のところでございますが、カスタマーサービス・カンパニー・プレジデント、山崎でございますけれども、これを総括責任者として上限価格設定業務従事者を指名・限定するという形で規定しております。

指名を受けたものは一人一人、血判書ではないですけれども、誓約書を提出するという形も事務的には行う予定でございます。

その一番下のところに「入札実施部門の執務室は、施錠管理等のうえ入退室を管理・制限」と書かせていただいております。私ども小売カンパニーは今、竹芝というところに移っておりますけれども、ほかの火力部門等々はもとより、小売カンパニーの中での私ども電力契約部以外の部、ここについても基本的にはカードを当てて入るんですけども、その入室を制限させていただいて、何らか必要な時のみ入室という形での管理を行うこととさせていただいております。

上限価格決定方式でございますけれども、社長以下の執行役が参加する執行役会、これは通常は火力部門（フェュエル&パワー・カンパニー）のプレジデントも出席することになっておりますけれども、本案件の基本方針の承認につきましては退席という形をとりたいと考えております。そのうえでカスタマーサービス・カンパニー・プレジデントの決裁によって単価を決定し、社長もあざかり知らない形にさせていただく予定でございます。

あわせて、その時期につきましては、中立的機関への提出の間近ということにさせていただきまして、極力情報漏えいを極小化する予定でございます。

それを概略イメージにさせていただいたのが15ページでございます。私ども入札実施部門が左側にございますが、承認、権原者としての情報管理総括責任者、これがカスタマーサービス・カンパニー・プレジデントということになりますけれども、その下で二重囲みにしております上限価格策定従事者等々を固定した上で、社内規程に基づいて情報遮断を徹底するという形にさせていただいております。

ちなみに、小売カンパニーでございますので、上限価格は勝手に設定できるかというと、ガイドライン上のつくり方になりますので当社のいろいろな諸元を前提につくるという形になります。その関係につきましては、本当は一番詳しいのはFPCと書いてあります火力燃料カンパニーということになりますけれども、直接的なやりとりはせず、ホールディングのほうから、これも内規上グループを特定して、そこからのデータを参考に私どもで最終的に確定させていただくと、こういう規程にさせていただいております。

以上、もともとの私どもの考え方を大まかに説明させていただきました。

その上で167件のご意見を頂戴し、42件を反映させていただいた結果が16ページ以降でございます。

概略としては17ページに表をまとめさせていただいておりますとおり、スケジュール・入札条件から価格、運用、契約条件、さまざまご意見を頂戴しております。ピックアップして論点とともにご説明をさせていただきたいと思います。

18ページでございますけれども、スケジュール・入札条件の関係でございます。

これまで募集受付終了を26年12月目途としておりましたけれども、いろいろな事務手続の関係等々も含めて全体としての検討時間としてもう少し欲しいというご意見があり、平成27年3月目途に若干延長させていただくことといたしました。

供給開始時期までの期間については若干圧縮されますけれども、皆さんご検討をしっかりとしていただくということで可能であろうということでそのままにさせていただいております。

それから、供給期間でございますけれども、こちらについてはより短いものを何とかというお声と、それからより長く、前回24年度募集のときには10年から30年という期間をお選びいただく形にしておりましたが、双方のご意見を頂戴しました。

今回600万キロという募集をさせていただきますので、その関係での電源の燃料種別等々さまざまなもののが考えられると私どもでは想定しております。その中では先々いろいろな事業環境の変化の中では、30年という形での硬直的なところはご勘弁をいただきたいということで、逆に既設の電源等々を含めて、短期でのご活用という形で応募していただく分には間口を広げてということで、5年から15年という形でどうかというのを見直しておりますところが19ページのところでございます。

この2つあたりが入札の期間並びに契約の期間というところでの大きなところでございます。

それから、ちょっと飛んでいただきまして、29ページ、先ほど申し上げましたが、落札結果の公表関係でございます。ご意見といたしましては、29ページをごらんいただきますと、上限価格の算定根拠と価格を公表していただきたいと、こういうご意見を1件頂戴しておりましたが、その上限価格そのものにつきましては公表いたしませんという形での当社回答とさせていただいております。

先ほど資料4のところでご説明いただきましたところにつきましては、弊社もいろいろ思いあぐねるところが前回のワーキングでのご議論を踏まえてあるところでございますけれども、競争を進めていく上でやっぱり市場シグナルという形で価格の絶対値というのがやはりわかりやすいのではないかと。ということで、複数社の場合の平均価格をお示しさせていただいたほうがよろしいのかなというのが意見でございます。

かい離率のほうにつきましても、それぞれ一長一短あるということは重々承知しておりますので、その辺、本日の議論を踏まえて検討させていただければというふうに思っております。

それから、論点関係で申しますと、これももう少し飛んでいただきまして、54ページになります。

先ほど、3社さん見直しをされる予定ということで承りましたが、土木建築関係費、工事費の

関係でございます。私どもは前回見直し前につきましては、この上昇につきまして、上下それぞれでございますけれども、10%のデッドバンドを前提に反映させていただくと、こういう募集要綱案にさせていただいておりました。工事関係のところの上昇率等々を踏まえた上でそれぐらいという形にさせていただいておりましたが、いろいろなご意見、例えば国の公共工事の場合ですと1.5%だというようなご意見も頂戴しましたので、その幅を10%から、これは他社さんと結果的にそろう形になっておりますけれども、5%という形に見直しをさせていただきたいというふうに思っております。

それから、もうちょっと飛んでいただきますと、69ページ、こちらが論点の③のところにございましたような解約の場合の補償は、先ほど申し上げましたように、いろんな選択肢のもとでということで考えておりますけれども、他方では供給開始後の解約につきましては、弊社は得べかりし利益ということで、事後的に契約以降のときには明確になっていきます上限価格と判定価格との差額というのを前提に逸失利益的なものを頂戴するというふうに書いておりましたが、前回のワーキングでのご議論にございましたように、その辺のリスクの予見性をどういうふうに考えていくのかということで、ある程度の目安的なことがやっぱりあってもしかるべきということをございまして、入札時点で賠償額の上限を明示することとして要綱案に反映させていただきたいと思っております。

具体的なところにつきましては、結果的には先ほどご説明いただきました関西さんと同様に、7年前の解約をお願いしておりますので、その目安としての上限額を84カ月分という形でのお示しをさせていただいたらどうかなと考えているところでございます。

おおむね、そんなところが主要なところかと、本日の論点を含めてのご説明でございます。

概括ということでは、大体多くのご意見がやはり相応の投資が前提となるという中で、社会環境、事業環境さまざまな変化がある中で、どのような形でリスクを判断していったらいいのかという関係でのご意見が多かったかというふうに私どもとしては認識しております。

ちょっとそんな感じで申し上げますと、例えば70ページに不可抗力があった場合にということで、電源がどうしても何らかとまらざるを得なくなってしまったと、それが続いてしまったと、こういう場合には、一応12カ月というのを一定の期間として置かせていただいておりますけれども、これはどれだけになるかわからないし、上限的な形での書き方は撤廃すべきというご意見も頂戴しましたが、これ決して12カ月と切ってしまうということではありません。私どもとしても電源は最大限有効に活用させていただきたいということですので、そうした旨を回答のところにはさせていただいておりますが、こういうのも事後の変化に対してどういう形で考えるのかというご意見かなというふうに思っております。

ちょっとお戻りいただきますと、34ページに2ページにわたるご意見を頂戴しておりますけれども、このあたりも根本的な問題をはらんでいるところではございますけれども、例えばご迷惑をかけております地震、それから液状化、津波、こういったリスクをどういう形で見ておけばいいのかというのをもう少し定量的、あるいは評価するような形を考えていくべきではないかと。国土強靭化等々の考え方にもそれが沿うものではないかと、こんなご意見も頂戴しております。

もともと各電源を建設いただく方々は、いろんな法律の関係も含めてご尽力をいたしました上で入ってきていただけるものと、こういうふうに承知しておりますが、細かな点を含め、大きなところからもさまざまご意見を頂戴しました。

ということで、そうしたところの趣旨等々は、直接の反映を除きましても、さまざまな協議が今後生じてくると思っておりますので、その中で最大限、ご支援、ご応募を頂戴できるような形で努めてまいりたいと思っております。

雑駁でございますけれども、本日よろしくご審議のほどお願い申し上げます。

以上でございます。

○山内座長

どうもありがとうございました。

4. 自由討論

○山内座長

それでは、この後は自由討議ということにさせていただきます。委員の皆さんには活発なご議論を願いたいと思います。よろしくお願いします。

例によって発言される方は、お手元にあるネームプレートを立てていただきますようにお願いいたします。順に指名をさせていただきます。

また、途中で関連する発言をしたいというときは、挙手をいただいてその旨お伝えいただければ、私のほうで適宜、ちょっと順番を入れかえるかもしれません、ということでお願いいたします。

それでは、今の事務局及び東京電力からご説明いただきました件につきまして、ご発言がありましたらよろしくお願いいたします。

じゃ、松村委員からどうぞ。

○松村委員

最初に事務局からの説明に関してです。東電に来ていただいているのに申しわけないのですが、他の4社の説明について確認させてください。

損害賠償に関して、関西電力は通常生ずべき損害にしたのだけれども、上限を明記している。中部電力は明記していない。まずその理解は正しいですか。

それに関する説明として、しかし常識的に考えても、この上限で書かれたようなところを超えるような請求がなされることは考えられないから、より親切というか、よりわかりやすく関電のほうはなっているけれども、実質的には両社のものは変わらないと認識している、と発言されたという理解は正しいですか。

○伊藤電力市場整備課長

結構でございます。もちろんそこは、いずれにしても民法上の基本原則に立ち返って、ということになりますので、前回、松村委員からもご議論ありましたとおり、あらかじめ基本料金の7年分とかいう形で定量的に定めることはしていないわけですけれども、したがってそういう意味では、あくまでも募集要綱案においては「通常生ずべき損害」と、仮に紛争が起きた場合にはそれの解釈ということになるわけですけれども、恐らくその解釈の幾つかのガイドランスとして、ここに書いてある募集要綱案の文言だけで決することが難しい場合には、多分今までのご議論であるとか、あるいは他社の募集要綱案の同等の表現がどうなっているかとかといったことも含めて解釈するということになるのではないかと、こういうことを申し上げたということでございます。

○松村委員

関電のほうで、ガイドラインというよりは上限が明確、それは東電も同じです。上限が明確になっているので、その点では応札するほうは安心。しかし、常識的に考えてこれを超えるような額は請求しないだろうから、実質は同じだという解釈だとすると、私はつけていたほうがより親切かなと思います。仮に変えないとしても、そういうふうに解釈していて、他の会社もそう思っているということなら、この上限を超えるような請求を、上限が明記されていない他社からもされることはきっとないだろうから安心ということなのですが、そこまでは担保はできないので、常識では考えられないような請求がされた場合には、常識では考えられないと経産省が考えておられるわけですから、もしそんな事態が起こったら何らかの対応はしていただけることを確認したい。

具体的に言えば、直ちにこの委員会を開くなり、あるいは適正取引ワーキングを開くなり、いざれにせよ本当に適正かどうかというのは何らかの形で行政としても考えてくださるのですよね。常識的に考えてそんなことは起きないだろうから、結果的に開くことはないとは思います。この理解でよろしいでしょうか。

○伊藤電力市場整備課長

まさにそういう、今、松村委員からのお話のあったことを想定しながら先ほど発言したという

経緯でございまして、実際に募集要綱案にどういう表現ぶりにするかということは、それぞれの会社において判断をされ、かつそのガイドラインに違背しない範囲において、それぞれ最終的にきょうご説明申し上げたようなことの表現ぶりになっているわけでございますけれども、そういう意味では関西電力と中部電力、あるいは東京電力、それぞれ少しずつ表現は違うということになっているわけですけれども、ただ、全般的に仮にこの募集要綱案の解釈について両当事者の間において紛争が起きた場合には、そのワーキングのまます事務局であるエネ庁の電力市場整備課に恐らく相談があるということでしょうし、そもそも実際にこれはどれぐらいが「通常生ずべき損害」だということをそれぞれ主張するに当たって、当然のことながらこの要綱案の審議における過程、あるいは事務局である私のその場の発言といったことを踏まえて、恐らくご相談されることになると思いますので、実際にそれがどこまでその紛争がより深刻になって、恐らく本当に多分もめた場合には、恐らくワーキングを開くということよりも、むしろ訴訟でということになる可能性もあるわけですけれども、いざれにつきましても、そういったときにはきょう申し上げたことを議事録に残させていただいた上で、それを一つのガイダンスにし、本当にまたどうしてもご相談しなければいけないときには、ワーキングを開催させてご相談させていただくということも含めて、そこはご理解いただければと思います。

○山内座長

よろしいですか。

それでは、そのほかのご意見いかがですか。どうぞ、大山委員。

○大山委員

私、前回ちょっと欠席だったのでわかつていないところあるかもしないんですけども、落札結果の公表ということで、事務局側で用意していただいた資料では6ページになるんですけども、中部電力様、関西電力様と東京電力様のほうでちょっと違う意見が出ているということだと思うんですけども、これ、どちらも今回1回限りだったら別にいろいろな考え方があると思うんですけども、今後長くということで出されていると思うので、そういう意味で言うと東京電力様のほうも自社応札のケースというのはあると思うんですけども、そのときにどうするのかというのがこの資料ではちょっとわからないものですから、ちょっとどんなお考えでいらっしゃるのか、もし教えていただけるのであればお願いしたいと思うんですけども。

○山内座長

それでは、東京電力のほういかがでしょう。

○新宅電力契約部長（東京電力）

先ほどのとおり、当座、新・総合特別事業計画上は1,000万キロ、このリプレースというのを

念頭に置いております。その幅のレンジのもとにおきましては、自社応札として私どもが実際やるというのが今の計画の中には入っておりません。その意味では、当面の連続性の中での応札という意味では、このスタイルをお願いしたいというところが実務的なところでございますけれども、さらにその先等々ということになりますと、基本的に今の1,000万キロが2020年までには完了するということになります。そうすると、全体のシステム改革の実施等がどういう形でどう絡むかなというところもあり、その辺の判断も含めて市場を見きわめていくということになろうかと思っております。

○大山委員

とは言え、ほかの会社のケースもあるので、やっぱり一貫性がいるかなと思いますので、東京電力さんのご意見としてはわかりましたけれども、全体の中でどういう方向にするかというときに考えていかなきゃいけないかなという気がしております。

以上、ちょっとコメントです。

○山内座長

そのほかにいかがでしょう。どうぞ。

○新川委員

今の落札結果のところですけれども、これ私の理解なんですけれども、分布をパーセンテージで表示すると、その件で落札した人は自分の価格を知っているので、逆算することによって、ちょっと自分が97.73なのかどうかわからないかも知れないんですけども、この場合かこの場合という形である程度推測がつく状況が発生する。そこが問題なので、東電さんのはうは平均価格だけを出すということだというふうに理解したんですけども。

1つ目の質問は、自社応札のときにも同じことが発生するのですが、そのときは、落札できた人だけが推測可能だというところは特に問題にしないのか。同じだと思うんです、問題状況としては。自社応札については前回話が終わったのにちょっと蒸し返しありたいで申しわけないですけれども、そういう疑問が1点目です。

次に、推測できなくしようと思うと、10.75とかということで平均値を公表する方式か、平均値と上限価格のかい離値をパーセンテージで示すか、そのいずれかをやると有益な情報が出ると思います。つまり、10.75と設定された上限価格とのパーセンテージを出せば、国民に何%安く電源が調達できることになったのかが判り、単に平均値だけ公表されるよりは、一般の素人からすると何%ってこうやってパーセンテージ落ちたんだなというふうにわかって、いいような気がします。

平均価格だけ公表しても、時代によって連続性で見たときに、あるときは10.75で、次のとき

は11.5とかいって、その時で市場価格も変わっているでしょうから、その数値自体をもらっても情報として国民にとってはあまり有益でない気もしましたので、ひょっとしたらその平均価格と上限とのかい離のパーセンテージだけ示したほうが情報としては有益なのかなと、国民から見ると、という気もしたんですけども、いかがかなと皆様の意見をお伺いできればと思いました。

○伊藤電力市場整備課長

ちょっと事務局のほうから。まさにそこの論点だと思います。それで私自身、特にこれだというのがあるわけではないんですけども、印象論としては新川委員おっしゃったとおり、逆に言えば分布全体がわかるこのほうが、より潜在的な応札者に対するメッセージとしてはクリアに出てくる印象はございます。

冒頭、2つおっしゃったうちの1つのほうは、むしろ多分東電さんにお伺いしたほうがよくて、恐らく東電さんのおっしゃったことを突き詰めれば、この5ページにある理由は、恐らく他社応札の場合だけではなくて、自社応札の場合についてもきっと当てはまるのではないかと思いますので、そういう意味では自社応札の場合においても、恐らく10.75のみということがご提案ではないかなというふうに思いますけれども。

あとは、先ほどの全体の分布率を示すということ、ひいては潜在的な競争、あるいは応札を形式的に確保するということと、他方でやっぱり金額が相当シグナルとしてわかつてしまつて、実質的には類推される上限価格に張りつくといったようなことで、形式的には競争は確保されるけれども、料金が低減する効果が余り見込めないと、こういったようなことにならないためには、どういう形をやつたらいいのかということだと思いますので、すみません、ちょっと私自身も答えがあるわけではありませんけれども、先ほど新川委員がおっしゃったことについて言えば、そういういたようなことが多分考慮事項になるのかなと思います。

○新宅電力契約部長（東京電力）

今の新川先生のご意見ですけれども、ここは3つ書いてあるんだけれども、かい離率の場合に平均価格と上限の1本のパーセンテージを出すと、こういうイメージですよね。

例えば、大昔と言えば大昔なんですが、平成8年から11年の募集では、新聞記事を含めて何割下がつたというのが、世の中の方に対するインパクトが大きゅうございました。

片方で、昨今のいろんな電源を使っていただくときに、トップランナーとしてどこまで下がつている人がいるかというのをシグナルとして出すというのも一つあるかなという気もしております。

その意味では、それぞれの3つが出たときに、あるいは4つ、5つになったときに、自分がどれかはわからないんですけども、ここまで行っている人がいるというのも、いろんな競争な

りご相談を進めていただきためには、それはそれでありかなというところもございまして、なかなかその辺は難しいんですけれども、それぞれのところがあろうかなというふうに思っております。

○山内座長

よろしいですか。今のお話はあれですか、東京電力としての平均ではなくて、この分布みたいなものを出すのもあり得るかなという、そういうお答えというふうに考えてよろしいんですか。

○新宅電力契約部長（東京電力）

私どもとしては、価格というものが先ほどのお話ではないですけれども、ぱっと見えることが一番、次回以降のご参加の皆様には有用かなというふうには考えております。ただ、100・ゼロでなかなか物事が申し上げにくくて、これも確かにあるなというのももちろんございますし、今ご提案いただいたような方式ももちろんあろうかと思います。

○山内座長

わかりました。平均でこのぐらいだというところでというのが基本だということですね。新川委員、よろしいですか。

そのほかにいかがですか、そうしたら。細田委員、どうぞ。

○細田委員

この上限価格の公表については、以前言ったことと少しダブるような気がしますけれども、まず一番そのことは、上限価格というのが入札参加者によって推測されてしまって、かつ入札参加者が必ずしも多くない場合には、上限に張りつく可能性が高い。

そういうことを避けるために、例えば最初の入札では上限価格を明らかにしなかったわけですから、そういうことを心配して、上限価格を事前に公表しないで入札すると、そういう選択肢もあり得るというふうになったわけですね。

その結果についてどこまで公表するかということは、ここでまたもう一つのテーマとしてあるわけですけれども、余り比べるのも変なんですが、そういう上限に張りつかないようにするという、その実質というのがまず極めて大事で、そのときにそこを傷つけない程度にどこまで公表するのか。全部公表することが全て必ずしもいい結果をもたらさないというところもありますので、もちろん何も公表しないというのは論外ですけれども、そこをやはり何を一番重視しなければいけないのかということをやっぱり十分考えていかなくてはいけないのではないかと思います。

○山内座長

ありがとうございます。

どうぞ、圓尾委員。マイクをすみません。

○圓尾委員

すみません。頭の中できちっとロジックを組み立てているわけではないのですが、まず一つは東電さんもご指摘されているように、パーセンテージで結果を公表すると、落札者が情報を何かしら有用に利用できるという意味で、優位性が出てきてしまうと思います。落札できなかつた人にとっては、パーセンテージは全く意味のない数字になりかねないと思いますので、公平性の観点からあまり賛成しません。むしろ、落札価格を平均値で何円ときちつと出したほうが、今後の入札を検討する人にとっては、平等で有益な情報になるんじゃないかと思っています。

落札価格に関してはそうなのですが、一方、上限価格に関しては、前の東電さんの入札のときに議論したように、上限価格がクリアにわかつてしまうと、そこに入札が張りついてしまうという問題が出かねないので、必ずしもオープンにする必要はないと思います。もう一回整理して申し上げると、上限価格は出す必要はなく、パーセンテージには反対、落札価格に関しては平均値でなるべく出す、というのが平等性の観点からも、今後の入札を促すという観点からも一番いいのではないかと、現時点では思っております。

○山内座長

今おっしゃったのはあれですか、6ページ、東電さんのケースのような形ということになりますか。

これについてはほかにご意見ございますか。どうぞ、木村委員。

○木村委員

木村です。私は、最初の参考資料3にございます新しい火力電源入札の運用に係る指針の本来趣旨が2ページの頭に「一般電気事業者が行う電源調達に入札による競争原理を導入し」と記載されています。この趣旨である、競争原理の導入に立ち返ると、東電さんがおっしゃる契約価格の平均額の絶対値を開示すると、この価格で落札できたということで、この価格が強く前提となって出てしまうのではないかと懸念します。であれば、今回長期の契約ということもあるので、1回落札した結果については、中部電力さんとか関西電力さんが主張されるようなかい離率といいうような、下がった値だけを出すことによって、どれぐらい原価低減につながったかということのみを公表して、必ずしも絶対金額、平均価格について出す必要はないと考えております。

○山内座長

両方のご意見が出てきたわけですけれども、聞いている限りでは決定的にこちらだということではないようにも思うんですけれども、両面からいろいろなご意見が出ていると。

ほかにいかがですか。

特にこの件についてはあれですか。なかなか難しいので、これどっちかに決めるというのは難

しいように私は思います。皆さんのご意見もそれぞれのお立場と言いますか、見解から言わわれていますし、でも基本的には今おっしゃったように、資料3にあるように、競争を有効にするということだと……小山委員、どうぞ。

○小山委員

私も、いろいろ考えてみると、結局どちらにもプロス・アンド・コンスがあつて決めかねるというのが、考えた結果の結論なのです。要するにそうなると、そもそも落札結果を公表するというこの全体の目的にかんがみて、しかもガイドライン上問題ないのであれば、どちらでも可、みたいな形態になるのか、それとも何か本当にまだぎりぎり詰めて、こういう状況の場合にはこちらにするとか、何かそういう結論的なものを出さなきやいけないプロセスになるのか、そこがポイントかと思います。皆様のご意見を聞いていても、私がいろいろ考えてみても、結局どちらも本当に長所・短所があつて決め切れないんじゃないかというのが私の印象です。

○山内座長

私もそういうふうに思っています、決め切れないとすれば一応ここでは両案をガイドラインに沿つたものというふうな理解をしておいて、そしてまた大きな問題があつたり、あるいは別の観点が出てきたということであれば、またそれについて考えるというほうが正解ではないかというふうに思っています。これについてはいかがでしょうかね。

よろしいですか。

じゃ、これについては、そのような方向をちょっと念頭に置かせていただきますが、そのほかの点についていかがですか。どうぞ、木村委員。

○木村委員

木村です。前の入札があつたかと思うので、前の落札者との関係について、もう一回その点だけ東電さんから説明を追加いただければと思います。

○新宅電力契約部長（東京電力）

ちょっと文章でだらだらと申しわけございませんが、13ページのところでございますけれども、下に表が書いてございますけれども、もともと前回のときに不足分の方は契約の具体的なところまでは、その後さまざまなことを協議しながら決めていくと、こういうプロセスになっております。その過程において、状況変化と私どもの諸計画の公表との兼ね合い等々からは、次回また落札があるなということがある程度明らかであったというところが状況としてございます。

その中では、もともとご参加いただける、もう一回出し直しする、こういうところを私どもできちんと決めていなかったものですから、そうすると1回落札はしたんだけれども、具体契約に至る前に、もう一回応募するのは是か等々、いろんなバリエーションが考えられました。

その中で結果的に、落札者の再応札の結果ということで、そこの表に書かせていただいておりますように、土俵にはやっぱりお上がりいただきて、さらにお安くできるのか、お高くなってしまうのか等々はございますけれども、もう一回応募して当選した場合には、その前回落札者が既に結んだ契約を破棄して、当選側のほうへ行くことをご選択いただけすると。逆に落選した場合には、例えば結んだ契約を、私どもが今度の当選側でより安価な電源をいっぱい調達できたので、ご辞退いただく権利を持つと、こういう。それはフィフティー・フィフティーになっているかどうかというと、これもまたいろんな議論がございまして、難しい判断のところもございますけれども、一応そんな枠組みでの形を今回とさせていただいております。

逆に、それが先ほど申しましたように、次回、次々回と何回かやっていくのが全部積み重なっていくと、一体どこで決めていくのかという話になるものですから、その点につきましては今回に限りというところを明確にさせていただきました。ちょっとわかりにくいかかもしれません。

○山内座長

よろしいですか。どうぞ。

○木村委員

その契約を解除するときに、特にペナルティーはないわけですね。

○山内座長

ありがとうございます。そのほかにいかがでしょう。

小山委員のはもういいですよね、先ほどの。

よろしゅうございますか。

それでは、きょういろいろご意見いただきましたけれども、大体総合いたしますと、東京電力の入札募集要綱案につきましても幾つかご意見はいただきましたけれども、火力入札ガイドラインに適合していることについて、皆様のおおむねのご同意が得られたというふうに解釈しております。

また、特に大きな変更は見られなかったというふうに思いますので、このような形でご理解をいただくということでよろしゅうございますでしょうか。

ありがとうございます。それでは、東京電力の入札募集要綱案につきましては、当ワーキンググループとして了承したというふうにさせていただきます。

さて、次ですけれども、そのほか発言はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、続きまして、前回第5回のこのワーキングで事務局から4社の募集要綱案につきまして、何か新たな論点が抽出された場合、かつそれを遡及的に4社の入札募集要綱案にも反映すべきだという点が仮に出てくれば、その扱いについてもあわせてご議論いただきたいという発言

があつたんですけども、これについてはいかがでしょうか。基本的に本日のご議論を踏まえますと、4社の入札募集要綱案につきまして、今申し上げたような遡及的に反映すべき点、新たな論点が特段出てきたというわけではないというふうに理解しておりますが、そういう理解でよろしくうございますか。

ありがとうございます。それでは、この件につきましても、特に遡及すべきでないというような理解にさせていただこうというふうに思います。

議論としては以上でございますが、事務局のほうから何か。

○伊藤電力市場整備課長

ありがとうございます。

では、前回の4社、そして本日の東京電力、都合5社の入札募集要綱案については基本的にご了承いただいたということで。

あと、本日情報公開の論点につきましては、きょうご説明、ご審議いただいたとおり、先ほど2つの方式ということでございましたけれども、中部電力、関西電力、そして東京電力それぞれの考え方について、基本的にはどちらの考え方も許容するということで、募集要綱案そのものについては修正をその点について求めることはしないと。

ただ、ガイドラインそのものについて、少しガイドラインの修文をしなければなりませんので、きょうのご議論を踏まえまして、これは我々事務局のほうで少しガイドラインの具体的な修文を整理をして、これは改めてまたご相談をさせていただければと思います。その際、圓尾委員からもお話のあった、最終的に落札者がある種その地位を濫用といったことがないようにと、これは念頭に置きながら、ガイドライン及びその後の運用について整理をしていくということで考えてございます。

以上を受けまして、一応5社については本日のワーキング以降、速やかにそれぞれ入札の手続に入っていただくということで、それぞれ作業をしていただければと思っております。

私からは取り急ぎ。

○山内座長

以上でございますが、何か特段、最後にご発言ございますか。よろしくうございますか。

それでは、本日、大変活発にご議論いただきましてありがとうございました。

次回の日程等については、これあれですか。

○伊藤電力市場整備課長

先ほどのガイドラインの改定等については、またメール等でご相談をさせていただきまして、これはいつまでというのには特に決まっているわけではありませんので、また隨時必要な案件が

生じた場合にはご相談をさせていただければと思います。日程調整も含めてまた別途ご連絡を申し上げます。

○山内座長

ありがとうございます。

5. 閉会

○山内座長

それでは、これをもちまして、第6回の火力電源入札ワーキンググループを閉会とさせていただきます。熱心なご議論をどうもありがとうございました。

——了——