

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会
第71回電力・ガス基本政策小委員会

日時 令和6年3月13日(木) 13:01~15:57

場所 オンライン開催

○筑紫室長

それでは定刻となりましたので、ただいまより、総合資源エネルギー調査会、第71回電力・ガス基本政策小委員会を開催いたします。

委員及びオブザーバーの皆様方におかれましては、ご多忙のところご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の小委員会についても、オンラインでの開催とさせていただきます。ウェブでの中継でも行っておりますので、そちらでの傍聴も可能となっております。よろしくお願いいたします。

本日ですけれども、石井委員、武田委員、村木委員におかれましては、ご欠席のご連絡をいただいております。また、四元委員、牛窪委員におかれましては、途中参加の旨ご連絡を、松橋委員におかれましては、途中までのご参加という旨のご連絡をいただいております。

なお、本日ご出席いただいております本委員及び臨時委員の方の数は定数を満たしているということでございます。

それでは、以降の議事進行は山内委員長にお願いいたします。

○山内委員長

山内でございます。

お手元の議事次第に従って、早速議事に入りたいと思います。

本日は、電力小売全面自由化の進捗状況についてというのが一つ、それから二つ目が、小売全面自由化をテーマにした電力システム改革の検証に係るヒアリング、この2点の議案について、ご審議いただくということでございます。

この二つの議題については、共に小売の全面自由化に関することですので、事務局からの説明、質疑、議論は、ヒアリング等の議論と併せて行う、最後に全て行うということにさせていただきたいと思います。

それでは、早速ですけど、二つの議題に入ります。事務局からまず、電力小売全面自由化の進捗状況についてのご説明と、それから電力システム改革の検証に係るヒアリングにお呼びした方々のご紹介、あるいは基礎資料の説明をいただきたいと思います。そして、プレゼンをしていただくということでもあります。

本日の電力システム改革の検証に係るヒアリングは、小売全面自由化を取り扱う回と、こういうことになっておりまして、事務局から6名の有識者及び事務者をお呼びしておりま

す。

それでは、事務局から資料3、4及び、それから資料5ですね。このご説明をお願いいたします。

○筑紫室長

ありがとうございます。電力市場室長の筑紫でございます。

それでは、資料のご説明をさせていただきます。まず、資料の3ですけれども、これは四半期に1回、ご報告をしている進捗報告でございます。

まず資料2ページ目をおめくりいただきまして、新電力のシェアの推移でございますけれども、全販売電力量に占める新電力のシェアは、昨年11月時点で約16.0%、低圧の部分については24.1%ということになっております。以降は、ふだんの資料の見直したものが続きますので、本日は、後ほどの資料がありますので、ほとんど割愛させていただきたいと思いますが、最後の11ページをご覧いただければと思います。

卸電力取引所の取引量につきまして、2023年10月に、グロス・ビディングが休止した影響が生じるというのは、前回、この議論をさせていただき、ご報告したとおりでございますけれども、その影響として2023年11月時点の数字は、約30%程度ということになっておりまして、若干、取引量の低下があったということだと思います。

資料の3につきましては以上とさせていただきます。

そうしましたら、資料の4でございます。資料の4、まず2ページ目でございますけれども、本日は、先ほど委員長からご紹介がありました、コメントをいただきましたとおり、小売全面自由化を取り扱うということでございます。

3ページでございますけれども、本日ご参加いただく有識者、実務者の方々ということで、まずENECHANGE株式会社の城口様、大阪ガス株式会社の坂梨様、それからパナソニックオペレーショナルエクセレンズの笹井様と中尾様、それからauエネルギーホールディングスの中桐様、それから東京電力エナジーパートナーズの長崎様、それから一般社団再エネ推進新電力協議会の三宅様という形になっております。

ENECHANGEさんは、電力システム改革の当初から、新電力の小売メニューの比較あるいは紹介といったインターネットのサイトを作って、様々な方にいい情報を提供するというところで活躍をしてこられた方ということで、本日は小売自由化の事業の全面的な動きというか、大きな流れについてコメントをいただきたいというふうに思っております。

それから、電力小売市場の各プレーヤーということで、坂梨様、中桐様、長崎様、それから三宅様においでいただいていると。それからパナソニックオペレーショナルエクセレンスですけれども、むしろ需要家として、どういったことをこの電力小売市場に期待をするかというところについてコメントをいただければと思っております。

そうしましたら、以降、基礎資料ということで、これまでの状況あるいは現状を振り返りたいと思います。資料5ページでございますけれども、小売全面自由化の検証ということで、

この委員会でも何度か取り上げております、電力システム改革専門委員会報告書のときの章立てをご紹介しますけれども、ローマ数字のⅠが総論で、続いてⅡとして、小売全面自由化とそのために必要な制度改革という取り上げられ方をしておりまして、当時、東日本大震災及び福島第一原発の事故を踏まえたシステム改革の、ある意味非常に主要な課題ということで取り上げられてきたという経緯がございます。

6ページでございますけれども、その目的としまして、電力選択の自由と。需要家の皆様方が、自分のよいと思う電力会社を選べる、あるいは、その電力会社が提供する電源、サービス、価格、そういったものを選べるという、この自由ができるというのが、まず第1。

その上で、競争を通じて電気事業の効率化、あるいは電気料金の最大限の抑制ということが果たされる。さらに需給状況に応じて、料金メニューやサービスが多様化していくと、こういったことが目的とされておりました。

しかるべきに、じゃあ現状はどうかということでございますけれども、まず8ページに、販売電力量の全体の動きをご紹介します。若干の微減というところで推移してきました。

9ページは、先ほどご紹介をしたシェアのスライドですけれども、10ページをめくっていただきまして、新電力の主なプレーヤー、特に販売電力量の多い30社をご紹介します。この中には、比較的上位にいる会社さんは2015年から、自由化当初からスタートをして既に七、八年にわたって事業実績を積み積み上げられてきた会社さんがたくさんおられるということでございまして、中には低圧が主体となっているお客様もおられると。そういう意味で、低圧の需要家に対して一つの選択肢が提示されているということではあると思います。

11ページでございますけれども、それでは、その新電力の各社の大きな全体像ということでして、左のほうの図に、小売電気事業者全体では700社ほどおられるわけですが、その規模を割り振っているところです。これはちょうど濃い青と薄い青のところ、全体の半分になるように割り振っておりまして、濃い青のところは5億KWhということで、大体上位1割の会社になるわけですが、大体こういった分布になっております。で、この上位1割のグループが、右側の図でございますけれども、小売市場全体のうちの16%、新電力の持っているシェアで言うと、大体8割程度を占めているという構造になっております。

これは、最初からこういう形だったわけではございませんで、12ページをご覧くださいますと、2016年度の開始当初の段階ですと、この新電力の上位1割のグループというのは、大体、全体の1割ぐらいのシェアを持っていたわけですが、これが2021年度までかけて約2割まで拡大、足元2022年度では、若干の減少がございますけれども、新電力の上位層が大手電力会社のシェアが減少するのに合わせて、シェアを拡大してきたという流れでございます。

ページを飛んでいただきまして15ページでございますけれども、都道府県別の電力需要

量ということで、都道府県別の特別高圧、高圧、低圧、低圧は自由の部分、これは新電力とそれから旧一般電気事業者の自由料金の部分でございますけれども、それと低圧の経過措置料金という形で、4種類に分けて表記をしております。

で、全国都道府県、割合はかなり違いがございますけれども、様々なエリアで低圧部分について、自由料金と経過措置料金、入り交じっていると。ある意味、低圧の自由の部分というのは一定の販売量になっているのが、見てとれるかと思えます。

16 ページでございますけれども、小売電気事業者の登録数のほうです。こちらは登録事業者の数に着目した数字になっております。まず、2016年の開始当初から、左側の図でございますけれども、登録者は増加傾向でございます。足元は、やや横ばいになっておりますが、この中で、供給実績がその年度にあった事業者さんと、なかった事業者さんを色分けしてございまして、紫の色は供給実績がなかった事業者ということになります。そういった形で見ますと、やはり2021年からの2年間の価格高騰の中で、供給実績のある事業者がやはり減っているということが見てとれます。

右側が、これがまた、いわゆるフローということでしょうか。四半期ごとに新規登録、それから休止届出、承継。承継も2種類ございますが、承継、それから事業廃止などを取り扱った件数を表示してございます。当然、開始当初、新規登録が非常に多かったわけですが、2019年頃から少しずつ落ち着いた傾向を見せてきて、2021年以降は、非常に数が減少してきているということでございます。これは、後ほどご説明いたします価格高騰の影響も大きかったということだと思いますし、先ほどご紹介をした新電力の中でも比較的規模の大きい事業者が強くなっていく中で、競争環境が変化してきているということだと思います。

続きまして、20 ページでございます。料金メニュー、事業の多様化というところでございます。多様な料金メニューの例をご紹介しております。この委員会でも何度かご紹介をいたしましたけれども、もともと経過措置料金の形だったものから、特定の時間帯は無料であるとか、動画配信サービスと連携をすとか、あるいは節電、あるいは再エネの余剰電力を有効活用するために、春秋の昼間は安くして、朝夕には高くするといったような様々なメニューが生まれてきているというところでございます。

それから、23 ページ以降でございますけれども、いわゆるDRと呼ばれるものですね。需要が非常に、再エネなどの発電量が多い時間帯に、ある意味需要を寄せていくと、そういったものが代表的な例でございますけれども、そういったものを取り上げた料金、あるいはキャンペーンみたいなものも増えてきているということでございます。

24 ページに、高圧の事業者の方向けのプランの例、25 ページに、低圧の一般のご家庭の方向けの例をご紹介をしております。特に25 ページの例は、アプリを使ったものをご紹介しておりますけれども、27 ページに進んでいただきまして、国のほうで行っていただきました節電プログラムの促進事業なんかの成果としても、こういった事業の普及を後押ししてきたというところでございます。

それから 28 ページは、これは、この委員会でも何度か取り上げさせていただきました市場連動型料金メニューの現在の状況ということで、アンケートのデータが昨年 5 月になっておりますので、若干、古くなってはおりますけれども、足元はこういったところであるというところでございます。

29 ページは、他方でということで、世界的な、国際比較をしたようなレポートで見ますと、自分の生活を変えるということについては、日本人は若干、消極的であるというようなデータが出てきております。これは、今の生活様式がそもそもどれくらい気候変動に対してフレンドリーなのかとかそういったところもありますので、一概に言えるようなデータではないんですけれども、やはり、いろんな状況を踏まえて、しっかり対応していくことが必要ということかと思えます。

続きまして、31 ページ以降、市場価格の高騰に対する対応をご紹介します。31 ページ、32 ページと、2020 年冬以降、2020 年 12 月以降の価格高騰に対してのスライドを入れておまして、ご紹介が入っております。この委員会でも何度かご紹介をした部分ですね。足元の料金で申し上げますと、35 ページをご覧くださいまして、2022 年 1 月以降の電気料金単価で見ますと、一番高かった 2022 年の 12 月、一昨年 12 月になりますけれども、あの時期からは、激変緩和事業を実施していることもございまして、かなり落ち着いてきている部分ではございます。

他方で、38 ページですけれども、この 2 年間の中で休止、廃止、解散に至った新電力は 83 社を数えまして、その中で様々な、何でしょう、課題と、それに対する対応が進められてきたということだと思えます。

39 ページは、その中でも特に話題になったというか、特に懸念が示された部分、託送料金やインバランス料金の未払い額の部分でございまして、これは合計で約 450 億円ということになっておまして、無視できない規模であったというところでございます。

それから、続きまして 44 ページ、無契約に至った例ということで、小売電気事業者が、その事業を停止、撤退に至っていく過程において、需要家に対してご案内を当然いただくわけなんですけれども、そのプロセスの中で無契約状態に至った件数ということで、数千件に上る事案も、複数見られたというところでございます。

45 ページは、その後、最終保障供給でございまして。現在の制度では、特別高圧ないし高圧のお客様、需要家の方が無契約状態になった場合に、最終保障供給を受けるということが出来るわけですが、この件数が 2022 年から急増いたしまして、特に 2022 年の 10 月にピークを迎えると、4 万 5,000 件という数に達しております。これ、高圧の需要家が全体でも 100 万を満たない、八十万弱、八十数万だっただと思えますけれども、弱だと思えますと、決して無視できない数字ということだと思えます。

他方で、それ以降は、次のページにご説明ありますような価格の改定の見直しもありました関係で、足元、件数は減っております。現在は、右 2024 年 1 月の数字がございまして、けれども 6,900 件というふうになってございます。

47 ページ以降、その価格高騰の対策として行ってきた各種の制度改正のご紹介でございます。47 ページは、リスクマネジメント指針と参考事例集の話。48 ページは、小売事業者の承継手続の話。それから 49 ページ目は、昨年の 4 月から行っております小売登録審査の厳格化の部分ですね。必要に応じて収支計画、事業計画、そういったものをしっかり見させていただくという話を紹介させていただいております。

それから、50 ページは、ちょっとその事業計画なんかの話に絡んで、現在、登録されている小売電気事業者の登録時の資本金、あるいは、それにおいた今の状況ですね。そういったものをご紹介しております。

51 ページは、さらに参考ですけれども、じゃあ現在求められている登録要件ですとか、主な義務についてご紹介をしております。

54 ページですけれども、休・廃止、中途解約における手続というのを強化しております、大規模なものについては事前に国に報告をすると、そういったことも求めさせていただいているというところでございます。

56 ページは、これまでこの委員会でもまさに議論をしておりました、需要家に対する説明及び事前書面の交付の規律の強化についてでございます。こちらについては、来月から施行の予定でございます。

58 ページでございますけれども、小売電気事業者の登録に当たって、その供給力を確保すると。でもって、その上で需要家にしっかり説明をするというのが小売電気事業者に求められる役割なわけですけれども、そのうち供給力確保についての議論を以下のページで紹介をしております。

59 ページは、供給能力確保義務と、法律上の取扱いについてのご紹介です。

61 ページに行ってくださいまして、現在の小売電気事業者の電源調達状況でございますけれども、これ新電力の皆さんでアンケートを取っております。有効回答数が 179 となっておりますけれども、比較的規模の大きい事業者のほうが、回答していただいている数が多くなっておりまして、そういったところの回答が入っているというふうに思っていたらと思うんですけれども、その中で、自社の電源の保有、あるいは特別な子会社をつくって、自主的に保有をしていると。一部の場合もありますけれども、そういったものも含めて、大体行っていると答えた事業者が、32%ということになっております。

62 ページに、それだけの数だとすると、今度は、ほかの、特に電源は旧一電の皆さんが持っている部分、かなり大きくなっているわけですが、そういったところから社外グループ外の新電力に対して、どれぐらい電力の卸がされているかというのが、62 ページに示してございます。2020 年と比べると、かなりのペースで上がってきていて、23 年度は、すみません、見積値なものですから、これはあくまで見積りということでございますけれども、増加をしてきているというところです。

それから、その下、ちょっと日本語が難しい言い方になっておりますけれども、紫で囲っているところ。旧一電以外の小売電気事業者、要すれば新電力の方々の電力需要に対する比

率というのが折れ線グラフで入っておりますけれども、大体半分のところは旧一電からの電源による卸売でカバーされているということでございます。

続きまして、68 ページ以降でございますけれども、この4月から、容量市場が実質的に稼働をし始めるということでございまして、容量市場は小売電気事業者に課せられている供給能力確保義務を達成するための手段というふうに位置づけられているところでございます。

69 ページ及び 72 ページに、現行の制度のご紹介が入っているというところでございます。

続きまして、74 ページ以降、経過措置料金でございます。74 ページ、75 ページは、制度の説明ですので割愛させていただきまして、76 ページに、現在の低圧の中で占める経過措置料金の割合をお示ししております。経過措置料金による供給を受ける事業者の割合は減少傾向にありまして、契約口数ベースでは、2023 年 10 月時点で約 52%というふうになっております。これが販売電力量に直しますと、同じ時点で 37%となっておりますので、約 3 分の 2 の電気は、自由な料金の取扱いで売られているということになります。

78 ページですけれども、そういった事情になりますので、逆に契約 1 件当たりの販売電力量に直しますと、経過措置料金のほうは、平均 184 k W h、これに対して旧一般電気事業者、みなし小売、旧一般電気事業者の小売部門の自由料金は平均 465 k W h、新電力の場合には 321 k W h というふうになっております。

80 ページ、経過措置料金の指定解除に係る取扱いですけれども、現在のところ、経過措置料金の指定解除の基準を満たす供給区域は出てきていないということでございまして、その下に解除基準がご紹介をされております。

それから、83 ページ以降、経過措置料金に絡む最近の動きでございます。昨年 5 月に、ウクライナ侵攻に伴う燃料価格高騰などを背景といたしまして、規制料金の改定が相次いで行われておりました。そのときの経緯を以下に記してございまして、84 ページ以降は、当時のそのきっかけとなった経過措置料金の動き、特に燃料調整費の上限というものがございました関係で、各社の赤字が大きくなったという部分がございます。他方、それに対して、結果的には経過措置料金が低く抑えられるという観点から、これは競争歪曲効果があるんじゃないかといった議論もさせていただいたことがあろうかと思えます。

87 ページは、そういうのに関連していく動きということですが、今回の価格高騰を踏まえて、特別高圧、高圧については、標準メニューの中に、市場価格を織り込んだ調整を入れる会社が増えてきてございまして、四角囲いの中でございますけれども、北海道電力、東北電力、東京電力エナジーパートナー、中部電力ミライズ、北陸電力、中国電力、それから関西電力、九州電力においては、既に導入がされているというところでございます。

それから、88 ページですけれども、この委員会でも議論してきました内外無差別の卸販売、昨年の秋に、4 月から、この 4 月からの年度の卸売りの契約についての公募なんかが行われておりますけれども、そういった効果もこれから現れてくるというところでござい

す。

それから、89 ページでございますけれども、中期的にこの経過措置料金に影響を与えていく可能性のある項目ということで、排出量取引制度のご紹介をしております。

海外事例は、ちょっとご参考ですので説明は割愛させていただきまして、99 ページでございます。資料5で、全体像をご紹介させていただきますけれども、この1月から2月にかけて実施をいたしました、電力システム改革の検証に係る意見募集のうち、小売全面自由化に関するものを主なものとして、概略をご紹介しております。全体については、資料の5のほうに入っております。この中で、特に、何でしょう、最初、上から四つ目までが経過措置料金についてのご意見、それから、その後、内外無差別の取扱いですとか、次のページに行ってくださいまして、発販の取扱い、所有権分離の取扱い、そういったものについてのご意見をご紹介しておるというところでございます。

続きまして、最後、資料の5。資料の5につきましては、細かなご説明は割愛させていただきますけれども、先ほど申し上げたとおり、先月21日までの31日間の中で、合計45の方々から約280件のご意見を頂戴したところでございます。そのうち小売自由化に関する部分について、以下のようにまとめておりますので、ご参考にさせていただければと思います。

私からは以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。それでは、早速ですけど、お呼びした方々からのご説明に移りたいと思います。その後で、委員、オブザーバーの皆様から、説明、プレゼンに対する質問あるいはご意見いただきたいというふうに思います。

まずは、ENECHANGE株式会社の城口代表取締役CEOさん、よろしく願いいたします。

○ENECHANGE株式会社（城口代表取締役）

もしもし、見えていますでしょうか。

○山内委員長

はい、聞こえております。

○ENECHANGE株式会社（城口代表取締役）

はい。では、よろしく申し上げます。私は、改めましてENECHANGE代表の城口と申します。

当社は、2015年に、まさに電力全面自由化に先駆けて会社を創業し、2020年に上場しており、消費者目線での電力・ガス切り替えプラットフォームサービスの提供を行っている事

業者になります。また、私自身が、イギリスのケンブリッジ大学で電力工学の博士課程を修了したことから、イギリス事情に精通をしております。よって、今日の話に関しては、主に2点、消費者目線でのお話と、イギリスを中心とした海外事例のお話を簡単にさせていただければと思います。

まず、1点目に関しては簡単にいきたいんですけども、電力自由化のそもそもの目的というところで、先ほど筑紫室長からもありましたとおり、この需給調整能力、需要抑制等々というのが、そもそもの目的にも掲げられております。つまり、後ほどもありますけれども、メニューが多様化してくること、市場連動性等々が入ってくること自体は、本来の趣旨に沿うものだと、私たちは理解をしております。

加えて、ウクライナ問題による価格高騰の影響を受けて、電力自由化は、第二幕と、新しい局面に2022年前後から入っております。そして、3点目ですけれども、今まさに電力全面自由化の見直しという時期でありますけれども、これも後ほどご説明申し上げますとおり、イギリスでも同様に見直しが行われております。やはり、電力自由化というのは全国民に影響を与える大きな変革ですので、一定期間でもう一度見直しをするというのは必要不可欠だというふうに理解をしております。

それでは、私たちのほうから、消費者目線での電力自由化の分析をさせていただきます。申し上げたとおり、電力自由化というのは、今、第一幕から第二幕に大きく移行をしております。第二幕の特徴としては、まさにウクライナ問題を受けた2022年頃から始まっております。第一幕に比べて新電力から新電力への切り替えというものが大きくなっております。

なぜ、そもそも第二幕に入ったのかというのは、まさにウクライナの状況を受けたエネルギー価格の乱高下により、電力小売事業者自身が生き残りをかけて試行錯誤した結果となっております。結果として、プランの多様化ということが行われておりまして、それ自体は悪いことではないんですけども、一方で、比較困難の弊害というものが起きております。

改めてですけども、電気は水なのか、それとも保険なのかというところで、私たちは、電気は、保険商品に近いということを理解するべきだと考えております。電力自由化の初期は、電気というのは停電しませんよ、電力会社を変えても変わりませんよという同質性が過度に強調され、結果的に、同じ商品だから、よって値段だけですよという意味で、価格競争のみが中心でありました。

一方で、電気というのはもっと様々な要素を比較することが必要です。よって、結果的に消費者と事業者の情報の非対称性が必ず生じてしまう商品でありますので、よって、情報を優位にやれる事業者に対する規制なり罰則の強化というのは、保険同様に不可欠だと考えております。

申し上げたとおりに、電気の選びというのは、まず価格以外に、そもそもロードカーブ、どういうふうに電気を使っているのかという要素、加えて2点目、リスク許容度、この市場連動性等々をどこまで許容するのかというリスクに関して、そしてグリーンな電気がどこ

までなのかというような、価格以外に様々なことを総合的に比較しないと価格比較がそもそもできない、商品比較ができないというものであります。

次の資料は、まさに先ほどのご説明があったので割愛しますけれども、むしろ皆さんに見ていただきたいのは、こちらになります。見ていただいて左側のスイッチングの基としては、既に新電力から新電力、もしくは新電力から旧一電というところで見たとときに、主に切替えの既に半分を占めております。

加えて右側、再点の切替え、これは引越し時の電気の新電力を選ぶ人というのは、ウクライナの情勢の中でも右肩に伸び続けています。これは、一見いいことなんですけれども、実は大きな問題をはらんでおりまして、なぜかという、要は、この後でまたご説明申し上げますけれども、オフラインで引越しとかの顧客、消費者が適切に電力会社を選べない状況をうまく利用して、割高な料金を売ることが横行しております。よって、必ずしも新電力のシェアが伸びているから電力自由化が機能しているというふうには考えがたい状況があります。

まず、これは電力自由化第一幕、初期の2016年の（全面自由化）直後の料金プランの例を挙げておりますけれども、例えば、これは東京ガス様の例ですけれども、必ず全てで安くなりますよというものが主流でした。同じく法人の電気の切り替えにおきましても、これは当社の見積り資料の実際の例ですけれども、同じように基本料金と従量料金の値段だけで比較できますよというのが、2020年まではほぼ主流でした。

これが、直近2022年、23年度頃の法人向けプランですけれども、法人に関しては、基本料金や従量料金だけじゃなく、市場連動だったり、燃調が全くない完全固定の料金だったり、及び新しい燃調もしくは古い燃調と、様々な比較項目が増えておりまして、結果、電源調達費だったり燃料調整費等、何かいろんな項目で総合的に比較をしないと、比較困難になっております。同じく家庭側も、市場連動メニューであったりとか、逆に燃調固定、要するに完全にもうフィックスしてありますよというプランだったりが出てきております。

これ自体は、申し上げたとおり、本来の電力自由化の趣旨に沿うものですので決して悪いことではありません。ただ、今の課題というところを改めて申し上げたいと思います。課題は、まさにメニューが複雑になったことで、それを逆手に取って消費者を誤認させるような事例というのが増えております。既に、監視等委員会や消費者庁等から、様々な大手電力事業者及び新電力に対して業務改善命令というものが出ておりまして、特にこの第二幕、2022年以降特に増えております。一部の新電力においては、そういった後に社名変更を行って事業再開をするなど、実質的なその罰則を無視するような事業者も出てきているという状況であります。

加えて、この当社の実際の試算表を見ていただきたいんですけども、A社からF社まで並べております。東京電力様以外は社名を伏せておりますけれども、例えばF社という会社は、主に電話営業や訪問販売等々で、需要家を獲得している。これは新電力上位の会社です。決して下位の会社ではありません、上位の会社です。ですけれども、例えばこの会社さんですね、

電気料金の基本料金と従量料金だけで比較すると、この7社のうちで最も安い、左側を見ていただくと7,000円台と。他社が9,000円台に対して、この会社は7,000円台で、圧倒的に安く見えます。しかしながら、燃料調整費が非常に高く、他社がマイナスなのに対して、この会社だけプラス2,000円入っておりまして、結果、総合料金で比べると、最も高いということになっています。

まさに、こうした例のように、電話営業や訪問販売など、他社が、需要家がほかのプランと比較しにくい状況で、実質割高のプランが販売されると。こうした実態が、新電力上位にまで伸びているという状態が常態化しております。そして、一方で、大手電力様及び大手新電力様のウェブサイト等々においても、燃料調整費を比較しないシミュレーションが常態化しています。基本料金、従量料金だけの比較をしております、これをそのような優良誤認を促す意図はないと理解をしておりますけれども、一方で、なかなかそれを、そうした燃料調整費が複雑になっていますので、そうしたものをやるのが管理が複雑であり、試算基準が難しいといった理由で行っていない事業者というのが大変多くあります。

結果として、消費者が、自分の電気料金が高いなと思ってウェブサイトにも、例えばそうした大手電力さんのウェブサイトに行ったときに、そもそも年調費込みの比較ができないために、実際、自分の料金が低いのか高いのか分からないという状態になっておりまして、結果として、切り替え意欲が低下し放置をしてしまうため、結果として、割高な料金を払っている可能性があります。

公正取引委員会様等々からもいろいろな指摘がされておりますし、先ほどはその発送電、発電分離だとの話もありましたけれども、決してそうした大きな仕組みを変えるだけではなく、もうちょっと足元の消費者目線での改革も必要だということを、私たちとしては、今日のプレゼンを通じて提言させていただければと思います。

最後に、イギリスの事例を踏まえて、日本ですべきことを簡単に、最後、数分でご紹介させていただきます。

イギリスは、2000年前半頃に、電力自由化が行われてから、それから10年弱のタイミングに2008年から2010年にかけて、まさに今の日本と同様の電力自由化のレビューが行われております。その後、2013年に追加改革が大きく行われまして、それから、いわゆる新電力が勃興してくるというような大きな変革が行われました。

そうした意味では、このイギリスもまさに第一幕と第二幕。第一幕に関しては、BIG6と言われる大手の事業者同士が、一部、ガスとか通信等々のセット販売を始めたり、そうした第一幕は、BIG6が市場シェア99%を握っているというのが特徴でした。そして第二幕は、より競争が促進したことで、BIG6の使用自体は50%まで低下し、新電力が伸びていき、消費者に大きな選択肢が増えてきたというのが、イギリスの特徴になっております。

このときのマーケットレビューのときの課題を、ここに記載しております。先ほどの私の日本側の説明とほぼ重複する内容だと、見て理解いただけるかと思っております。実際、1点目、プランが複雑になり、比較困難により電力自由化に対する切り替え意欲が低下。2点目、訪

問販売や電話営業でのプランについての説明義務違反が、度々と問題化。

そして3点目、オンラインだと割安なだけけれども、オフライン、訪問販売や電話営業での割高なプランという二極化が進んでいると。実際、この次のページ、26 ページの3に書いているポイントが、これはマーケットレビューで正式に政府が認識をした問題点になっています。

本当に日本の状況と全く重複するということでありまして、簡単に読ませていただきますけども、まさに大手電力が、自由化以前の独占的なエリアにおいて大きなシェアを依然有すると。及び電力市場での、卸売市場での不公平があり、新電力が調達面において不公平な環境。そして小売事業者に関しては、料金が複雑になり消費者が選べない。そして、変えないお客さんから安定的な収入を得ている。オフライン限定では、割高な料金が常態化していると。まさに先ほど申し上げたような、日本とほぼ同じ状況がイギリスでも起こっております。

そうした状況において、右の4項目の改善がイギリスでは実施をされ、第二幕が結果として健全に機能しているというふうに私は認識をしております。この4点、簡単にご説明申し上げます。

1点目は、電気料金、ガス料金の比較のしやすさの向上です。一つ、具体的には、総額表示の義務化が明示されています。イギリス及び現在の日本も、書面での重要事項説明義務があります。でも、書面で何十ページも説明しても、結局、誰も読まないのでも結局何も分かりません。なので、最終的には幾らなんですよという総額表示、全ての燃料調整費まで全て入れた総額表示の義務化が必要だと思います。

加えて、総額表示になると、じゃあ、この年調費をどう計算するんだとか、市場連動だとかどうするのかといったことで、基準が不明確だと横並びの比較はできません。なので、これは政府でのガイドライン化によって、統一基準の明確化も必要だと思います。イギリスの場合は、結果的に最新の月を取りますので、結果として市場価格が安いときと高いときで、プランの安い順位というのが変わります。結果的に、毎月大きく変動するような結果になりますけれども、それも含めてちゃんと基準が統一化されているということが必要だと思います。

2点目、電力小売事業者への規制及び罰則強化が必要だと思います。まさに申し上げたとおり、保険との類似商品であるということをしかりとご認識いただいた上で、きっちりと情報優位に立つ事業者に対する規制は評価すべきだと思います。イギリスでも、実際に不正な営業行為に対して10億円以上の罰金が度重なり、事業者に対して行われました。その結果、訪問販売や電話営業というのは、自主規制するという形に事業者は移行しております。

最後になりますが、3点目、4点目合わせて申し上げますけども、イギリスも、送配電は独立しているものの発電と小売は一体であります。よって、日本同様に、内外無差別の課題があるということは言われておりました。結果として、まさに内外無差別を徹底化することをイギリスは行った結果、卸売市場での取引量というのは大きく増加をしております。加え

て、BIG6のうち、内外無差別が徹底されたことによって、結果的に発販分離が進むと。6社のうち2社は、小売部門を売却、合併等々により撤退をし、発電部門に集中をするというような形での発販分離が結果的に行われております。

私からのご説明としては以上となります。ご清聴ありがとうございました。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、次は、大阪ガス、坂梨常務執行役からご説明いただきます。どうぞよろしくお願いたします。

○大阪ガス株式会社（坂梨常務執行役員）

ちょっとすみません。すみません、少々お待ちください。

すみません。映っておりますでしょうか。ただいまご紹介いただきました、大阪ガスの坂梨でございます。

本日は、電力システム改革の検証のご議論に当たり、ご説明の機会をいただきまして誠にありがとうございます。電力小売全面自由化をテーマに、関西における競争状況と当社の小売電気事業に関する取組について、ご説明させていただきます。

まずは、当社グループにおける電力事業の概要についてご説明します。当社は、天然ガスバリューチェーンの一環として、ガス火力発電所等のアセットを保有するとともに、関西圏を中心に、小売電気事業を展開しており、2023年12月末での供給件数は約181万件となっております。

こちらは、当社グループの電力事業の変遷です。当社は、電力システム改革の進展に伴いまして、自由化のタイミングを捉えて、発電分野、小売分野で事業を拡大してまいりました。国内保有電源としては、これまで主にガス火力発電を主力電源としてまいりましたが、最近では、脱炭素潮流の加速に合わせて、再エネ電源の保有も増やしており、合計約300万kWの電源を、小売や卸売等に活用しております。

こちらは、当社の電力ビジネスモデルの全体像です。当社では、上流から下流までバリューチェーン全体で電力ビジネスを展開しております。上流では、ガス火力や再エネを組み合わせた自社電源のほか、他社からの電力調達や分散型電源等を組み合わせた多様なリソースを活用しています。

中流では、長年の電力事業の運営知見を活かし、電源運用の最適化や、効率的な需給管理に努めています。また、下流では、ガス事業で培った地域に密着した活動を強みとして、安定的に電気を供給することで、お客様の暮らしとビジネスに貢献し続けることを目指しています。

特に昨今では、エネルギーコスト削減に加えて、再エネ電気の利用等による環境配慮、ライフスタイルやビジネスに合わせたエネルギー利用と、多様化するお客様のニーズに対応

できるよう、料金メニューやエネルギーサービスの創意工夫を行ってまいりました。

以降は、関西の小売電力市場の競争環境と当社の取組についてご説明します。

関西におけるエネルギー市場の競合状況について説明します。左側の円グラフは、全国のスイッチング件数に占める関西エリアのシェアを示したものです。上段が電気、下段がガスになっています。昨年11月の時点で、関西は電気では約20%、ガスでは約30%という全国シェアとなっていますが、これらの比率は、需要家の契約数の全国シェアを超えており、関西での活発な競争実態の一端を表しています。

また、右側の棒グラフは、当社のガスと電気の契約件数の推移を示しています。小売全面自由化以降、当社のガス契約件数は減少、電気の契約件数は増加しており、ガスと電気を合計した契約件数は、ほぼ横ばいという状況が続いております。小売全面自由化による競争環境の中で、当社のお客様構成もこのように大きく変化しており、関西市場における電気、ガスの新規参入者による活発な提案の結果が表れていると言えます。このような活発な競争環境を背景に、お客様のニーズに細やかに対応すべく、小売電気事業者としての創意工夫が求められている状況です。

ここからは、お客様のニーズに対応するための当社の創意工夫の取組の一例をご紹介します。

まずは、電気料金メニューにおける取組です。当社は、料金面でのメリットに加えて、お客様の多様なニーズやライフスタイルに応える料金メニューを拡充しています。ライフイベントに合わせ選択いただける応援プラン、当社のくらしサポートサービスや、他社のサービスとのセットでご加入いただけるスタイルプラン、また、お客様の趣味をよりお楽しみいただけるウィズプランなど、お客様の選択肢の拡大に資する取組として、独自性のあるメニューを開発、提案しています。

ご参考までですが、当社は、電気、ガスのエネルギー供給だけではなく、ガス機器販売、通信、住まいの駆けつけサービスなど、お客様のお困り事や多様なニーズに応えられる様々なサービスを提供しております。

続いて、再エネ電気の利用やエネルギー利用におけるCO₂削減など、お客様の環境配慮ニーズに対応した取組をご紹介します。

当社では、非FIT及びFIT電源を活用した、お客様の環境貢献を実現する電気料金メニューを提供していますが、特に環境配慮ニーズが高まっている業務用、工業用のお客様に向けて、D-Greenというサービスを提供しています。これは、再エネ電気と再エネ指定非化石証書を組み合わせることで、お客様に再エネ100%の電気をご利用いただける料金メニューです。これにより、お客様の事業所で利用される電気のCO₂排出ゼロの達成ニーズにお応えしているほか、再エネ電気の追加性に対応するオプションを採用いただくことで、再エネ電源開発促進への貢献にも寄与いただけるなど、お客様のメリットがあります。

また、家庭用のお客様にも、CO₂排出量実質ゼロの実現や、家庭用燃料電池エネファームで発電した電気で、消費電力の全量を賄うような料金メニューを提供しています。

また、再エネ電気の利用を志向される業務用、産業用のお客様向けに、当社が小売事業者となる、オフサイトPPAの提案も行っています。先ほどご紹介しましたD-Greenのスキームを活用し、市場や燃料費に左右されない長期安定的な固定価格で、お客様専用の再エネ電源にアクセスいただき、再エネ発電所の開発投資にも関与可能な追加性のある再エネ電力を選択いただくことが可能です。

こちらは、デマンドレスポンスの取組についてです。当社では、脱炭素社会への潮流の高まりや、エネルギーの需給逼迫等の社会課題を背景に、2022年より夏場、冬場の高需要期に節電キャンペーンを実施してまいりました。2023年度からはキャンペーンではなく、年間を通じてお客様に継続的に節電にご協力いただくために、節電オプションメニューを新設しました。また、このような行動変容型のデマンドレスポンスに加えて、お客様が手間なく節電を実現できるように、エアコンを遠隔制御するデバイス型のデマンドレスポンスのテストマーケティングをこの冬に実施いたしました。

当社は、電力事業と過去から続けている都市ガス事業やガス機器販売とのシナジーを活用し、コジェネレーションシステムによる電力レジリエンス強化の取組や、VPPによる系統安定化や省エネの貢献に向けた実証を展開しています。

停電発生時に自動で自立運転を行い、専用コンセントから最大約700Wの電力を利用できる、自立運転機能付きの家庭用燃料電池（エネファーム）により、万が一の停電時にも、最低限の電気と熱の利用を可能とするシステムの普及にも力を入れています。

また、エネファームを活用したVPP実証も行っており、経済産業省の分散型エネルギーリソースのさらなる活用実証事業にも参画し、需給調整市場への対応の実証や、エネファームを束ねて調整力を供出することによる、メガソーラーのインバランス回避の実証等を行ってまいりました。

以上が、活発な競争環境の中で、当社がお客様のニーズや社会課題の解決に応えるべく取り組んでいる創意工夫の一例です。このような取組は、電力システム改革が目指す電力の安定供給の確保、また健全な競争環境の維持が前提となっています。今回のシステム改革の検証が、さらなる需要家の選択肢、事業者の事業機会の拡大につながることを期待しています。

続いては、健全な競争環境維持に向けた課題について、小売全面自由化当初の課題と、直近の課題についてご説明します。

まずは小売全面自由化当初の課題についてです。

全面自由化当初、競争上の大きな課題は、旧一般電気事業者と新規参入者の電源の違いが、小売市場における競争力の違いに直結するという点でした。限界費用の安価な原子力や水力等の電源の大宗を保有する旧一般電気事業者だけが、新電力には追従不可能な価格を提示することが可能であり、このような非対称性の改善を当社は要望してまいりました。

その後、資源エネルギー庁様、電力ガス取引監視等委員会様で適切にご議論いただき、ベースロード市場の創設に加えて、重点モニタリングや内外無差別卸の徹底といった措置を講じていただくに至っています。引き続き、これらの措置が健全な競争環境の維持のために

実効的に機能しているかを継続的に監視いただき、環境変化や新たな課題に対する改善を今後も行っていくようお願いいたします。

また、これらの措置が中長期的に競争環境や発電・小売事業者に与える影響、需要家利益の向上への寄与など、様々な角度から、電力システム改革の目的に照らした評価が行われる必要もあると考えます。これらの観点を踏まえた継続的なフォローアップをお願いいたします。

次に、直近の課題についてです。経過措置料金の燃料費調整額上限に関してのご説明でございます。

左のグラフをご覧ください。当社事業エリアでもある関西電力様の経過措置料金水準は、全国でも最安値の水準です。また、右に示しているとおり、平均燃料価格が燃調上限を突破し、その状態が2022年3月以降26か月続いております。

需要家保護という観点では、経過措置料金の役割や燃調上限が、燃料費高騰時にお客様負担を緩和する役割を果たしているという点は重要であるというふうに考えております。

また、経過措置料金の存否については、電気の経過措置料金専門会合等でのご議論を踏まえて、競争環境の進展や持続性の確保、お客様の状況等から総合的に判断されるべきものと考えております。

一方で、競争環境という側面では、平均燃料価格が燃調上限を突破することが常態化し、経過措置料金が自由料金よりも安価な価格水準となる期間が連続的かつ長期化する事態は、健全な競争環境が維持されている状態とは言えません。お客様保護の観点と、健全な競争環境の維持とのバランスを取りながら、コストが適切に経過措置料金に反映される仕組みの検討が必要であると考えます。

以上が競争促進に向けた当社が考える課題です。

最後にまとめです。

当社は、発電から小売のバリューチェーンで電力ビジネスを展開してまいりました。効率的な調達、需給オペレーション、ガス事業で培った地域密着のサービスを強みとして、お客様の暮らしとビジネスへの貢献を目指し、お客様のニーズや社会課題の解決に向けた創意工夫を続けてまいりました。今後も、お客様の選択肢のさらなる拡大に向けて、事業者の創意工夫を維持・発展するためには、健全な競争環境の維持が前提であると考えます。これまで競争非対称的な事案に対して必要な措置を講じていただいておりますが、今後も環境変化に応じた必要かつ不断の検討をお願いしたいと思っております。それら措置による健全な競争環境の下で、当社はこれからもお客様のニーズに応えられる電力供給やサービス提供を続けてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続いてパナソニックオペレーショナルエクセレンス株式会社、中尾様からご説明いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○パナソニックオペレーショナルエクセレンス株式会社（中尾総括担当）

はい、ありがとうございます。お待ちください。

お待たせしました。パナソニックの中尾です。よろしくお願いいたします。

まず、弊社グループの体制を簡単にご紹介させていただきます。弊社グループは、2022年4月に、持ち株会社制に移行しております。緑色で囲んでいる七つの事業会社が実際のものづくりを行っておりまして、赤囲み、パナソニックオペレーショナルエクセレンスは、グループ全体の人事、法務、広報、情報システムといったところを束ねた組織になっています。その中で、私は調達部門にありまして、国内エネルギーの調達を担当しております。

体制の移行と同時に、Panasonic GREEN IMPACTと呼んでおりますけれども、長期環境ビジョンを発表したところですが、2020年の時点で、我々はバリューチェーンでおよそ1.1億tのCO₂を排出していました。この1.1億tを2050年にはゼロにすることに加え、我々の事業を通じて、世界のCO₂を3億t削減していきたいという目標になっております。

1.1億tの内訳は、左にお示ししているとおりでして、工場やオフィスでは、およそ220万tのCO₂を排出しており、これを電力量に換算しますと、工場では、国内でおよそ14億kWh、海外では20億kWhの電力を使用しておると。こんな格好になっております。

進捗状況としましては、2020年の時点で、グローバル227拠点のうち31拠点がCO₂ゼロ工場になっています。これを拡大し、2030年に全ての工場でCO₂排出を実質ゼロにするという目標を達成してまいります。

次に、国内における電力調達の取組のご紹介です。

弊社グループには、契約電力が500kW以上の拠点が110か所存在しています。自由化の前は、電力の交渉・契約は各拠点ごとに行っていました。エリアが違えば、違う電力会社さんとお話をしていましたし、同じ電力会社さんとの交渉も拠点ごとにばらばらに行っていました。しかしながら、自由化が進み、110の工場が、700以上ある電力会社様を比較するというのは、途方も労力がかかりますので、現在は、各工場になり代わって、我々調達部門が各電力会社様との交渉であったり契約を一手に引き受けています。全社、集中契約体制を構築しております。

これによりまして、拠点の業務効率化が図れたこと、それから、様々な電力会社様とやり取りをさせていただいている我々調達本部の専門性が向上したのではないかなと考えています。結果的に、以前の体制に比べますと、より多様な小売電気事業者様を比較することができていますし、より多様な料金メニューを比較しながら、どのメニューにするかという選択が行われているかと思えます。

また、弊社グループの大きな特徴は、需要家であることに加えて、自らが小売電気事業者

でもあるということです。旧来、大手電力会社様は、なかなか電力料金をお安くしてくれないというような時代もありましたので、我々自身が電力会社になることによって、小売同士の競争環境を構築し、幾らかの牽制をきかせていただくことで、より割安なご提案をいただき、コスト抑制につなげることができております。

このような取組をやりましても、一昨年の価格高騰みたいなどの影響は決して免れることができず、およそ 20%程度のコストアップにつながり、各事業会社から調達が怒られるというようなことも経験しております。

また、我々の事業会社は非常にわがままでして、要求は一つではありません。コスト優先だということもあれば、環境を優先したいところ、安定性を優先したいところと、様々なニーズがございます。我々自身が小売事業者であることによって、これらの多様なニーズに応じ、様々な電源に直接アクセスすることができ、ニーズをかなえることができているのではないかと思います。

コストを期待しているところには、例えば化石電源であったり、取引所を活用させていただく。環境優先の工場に対しては、再エネ発電事業者様とのコミュニケーションを取らせていただき、クリーンな電気を届けるといったことができていないかと思っています。

その一例が、こちらにお示ししましたオフサイトコーポレート P P A と呼ばれるスキームです。我々は、発電事業者様と連携し、弊社専用の太陽光発電所を造り始めています。既に動いているものがおよそ 1 万 8, 000 k W、これから運転を迎えるものが 3 万 k W 程度控えています。この建設には、補助金も活用させていただきました。これによって電源のコスト競争力が高まり、グループ内での導入が加速しているという状況でございます。

ここまでが取組の内容でありましたが、ここからは、自由化における我々が課題と認識している点、大きく三つをご紹介します。

一つ目は、需要家にとって、あまりにも複雑な制度になっていないかということです。

我々、従業員 7 万人程度いますけども、電力に四つの価値があるということを知っている従業員は多分いないと思います。また、2030 年 C O₂ ゼロに向けては、非化石証書というものを活用していくことになろうかと考えていますけども、これにも F I T / 非 F I T という種類があること、これもなかなか理解が難しいと思います。結果、達成する C O₂ ゼロも、C O₂ ゼロをやりましたと宣言していいものと、実質 C O₂ ゼロになりましたという、この使い分けも非常に難しいものになっているのではないかなと思います。

あと、料金に関しましても、燃料費調整単価辺りまでは何とかついていっていましたが、昨今、導入の加速している市場価格調整単価に関しては、なかなか頭が追いつかず、自分たちの買っている電気が一体幾らかなのか、幾らになるんだというところが、予見性のないものになっていっているのではないかなと思います。

こうした非常に難しい制度の中で、実態がよく分からないまま、様々なメディアで、電気料金が上がりますよとか、30 銭だったはずの証書が 40 銭になりましたとか、再エネを調達する方法として考えていた自己託送というのは受付をしていただけなくなったとか、様々

な手の届かないところでいろいろな変更が行われており、混乱を来しているのではないかなというふうに思います。

二つ目の課題認識は、需要家ニーズを実現するにおいて、制約が多いということです。

足元、弊社グループのニーズというのは、より多くの再エネをなるべく安価に導入したいということですので、コーポレートPPAによる再エネ導入を事例として挙げさせていただきました。

先ほどもご紹介したとおり、弊社専用の発電所を造り、自らが小売事業者として活動し、工場に電力を供給していますが、晴れたお昼間しか発電しない太陽光だけでは、工場の需要を100%満足させることができません。この絵でいきますと、グレーの部分は別の電源を手当てしないとイケないということです。その選択肢は、自ら残りの電気も調達するのか、残りの部分は他社様に供給してもらうかの二択だと思います。

自ら調達する場合には、太陽光以外の安定した電源を長期にわたって確保できますかという宿題は、非常に難しいテーマではないかなというふうに思いますし、弊社に限らず、小売事業者の中には、再エネの専業でありたいと思っていられっしやる方もいられっしやるはずで、そうした人たちに、残りの電気も自ら手配してよと、それはなかなかハードルの高い問題だと認識しています。

また、他社に供給してもらう場合、現状の制度では、需要エリア、工場があるエリアの旧一般電気事業者様にご対応いただくというのが基本ルールだというふうに理解しています。これは調達である我々の立場からすると、購入先が1社に限られてしまうという状況でありまして、なかなかゆゆしき状況になっているのではないかなと思ひまして、今後も、制度は変わりつつも、選択肢を持てる格好にしていいただければ幸いかと存じます。

同じく、コーポレートPPAでは、来年度から容量拠出金の請求対象になるというお話が上がっています。容量拠出金の詳細は、この場では割愛しますが、弊社専用の発電所、自ら供給力を確保したにもかかわらず、国の供給力を確保するための資金（容量拠出金）を別途支払わなければならないというところが、いまいち釈然としておりませんで、せっかく確保した自分たちの発電所の価値が薄れてしまわないかなとか、グループ全体の太陽光を導入したいという意欲を削がないかなという辺りを懸念しています。

また、よく似たスキームで自己託送がありますけども、これであれば、請求の対象外であるというお話も伺っておりまして、どのような違いがあるのかというところをしっかりと勉強して、理解していきたいと思ひています。

また、コーポレートPPAには、フィジカルPPAと呼ばれるものと、バーチャルPPAと呼ばれるものがあると整理されていますが、このうちバーチャルPPAでは、会計上の課題として、デリバティブ契約に該当する可能性があるといったところが指摘されています。弊社でも会計士を交えて検討を進めているところですが、日本会計基準では、デリバティブ契約ではないというのが方針として示されようとしていますけども、弊社のような米国会計基準では、デリバティブ契約に該当する可能性が高いということを指摘されていまして、

バーチャルPPAの導入には、この点もハードルになっておるといったところをご紹介させていただきます。

課題認識の3点目は、国際基準との整合が不明瞭であるということです。

我々、グローバルに事業を展開させていただく中で、様々な守らなければならないルールがございます。例えばRE100では、CO₂ゼロを達成する際に、運転開始から15年以内の発電所で実現してくださいねと言われるといったようなことが書かれています。また、弊社が一生懸命取り組んでいる電池に関しましては、欧州電池規則と呼ばれるものがありまして、このマーカーをしている部分、ここに何が書かれているかという、唯一、この規則を満足する手段は、現在、ヨーロッパで流通している再エネ証書、GOと呼ばれるものしかないということが書かれていまして、日本の非化石証書を使っていいのかなというような、困惑した状況も発生しております。

今後はCO₂ゼロを達成することだけでなく、どのようにCO₂ゼロを達成するかというところが重要視されてこようかと思っておりますので、我々のような需要家が、何を使ってCO₂ゼロにすればいいんだ、どうしたらいいのというところで思考停止にならないように、今後も国のほうでリードをしていただきたいというふうに考えております。

最後になります。

我々のニーズであるコスト合理化も、環境貢献も、電力会社任せにはいけないものだと考えています。

課題認識として、制度が分かりにくいということを申し上げさせていただきましたけども、今後の制度や仕組みをまずは分かりやすく明示いただき、我々が正しく理解することが必要かと思っております。

その上で、需要家自らが意思を持って何を選択するかを考え、選択した方法を責任を持って遂行していく、このような取組を進めてまいりたいというふうに考えていますので、ぜひ様々な選択肢を持って、需要家が活動できる環境を整えていただければと思います。

私からの発表は以上です。ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続いてa uエネルギーホールディングス株式会社、中桐社長からですね。ご説明いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○a uエネルギーホールディングス株式会社（中桐社長）

聞こえておりますでしょうか。

○山内委員長

はい、聞こえております。

○ a u エネルギーホールディングス株式会社（中桐社長）

資料を出しますので、少々お待ちください。

資料、見えておりますか。

○ 山内委員長

はい、大丈夫ですね。

○ a u エネルギーホールディングス株式会社（中桐社長）

それでは、本日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。a u エネルギーホールディングスの中桐でございます。

本日の内容でございますけれども、まず会社の概要を説明させていただき、その後、これまでの取組と目指すものというところ、それから電力自由化における課題と提言ということで、ご説明をさせていただきます。

まず、私どもの会社の概要でございます。まず、私ども a u エネルギーホールディングスといいますのは、もともと KDD I 本体でエネルギー事業をやっておりましたけれども、そこを 2 年前、分離いたしましたして、事業を継承したといった形でできた会社でございます。下のストラクチャーの絵にございますけれども、エネルギーホールディングスとしては、中間持ち株会社として、事業の持続的成長といったところ、それから総合的な戦略策定というようなところを担当しており、実際の事業においては、a u エネルギー&ライフ、こちらが家庭向けのエネルギーサービスを提供しております。また、ENERES が法人向けのエネルギーサービス、それから、昨年から a u リニューアブルエナジーをまた立ち上げまして、こちらで再生可能エネルギーの発電事業といったところにも取り組んでおるところでございます。

これまでの取組と目指すものといったところをご説明させていただきます。

まず、上に書いてございますのは、電力システム改革の目的といったところを三つと捉えておりまして、電力の安定供給、それから電気料金を最大限抑制するといったところ、また、需要家の選択肢や事業者の事業機会を拡大するというところであったと認識しておりまして、私どもといたしましては、その電力システム改革を機会と捉えまして、低圧の小売自由化、2016 年 4 月、当初から参入をさせていただき、小売サービス「a u でんき」の名の下にサービスを提供しております。この辺りの内容は、後で説明いたします。

また、我々は通信事業者、KDD I 自体は通信事業者でございますので、その ICT の技術を活用いたしまして、より効率的に、より利便性の高いエネルギーサービスを提供すべく、お客様の選択肢、新たな選択肢を提案といった形で、ここも後ほど触れさせていただきます。

まずは最初の取組でございます。個人のお客様へ小売といったふうにしておりますけれ

ども、KDDIグループの通信との融合といった形を推進してまいりました。

下の向かって左のところに書いてございますけれども、通信とのセットメニュー、合わせてご利用いただくとお得ですよとか、ポイントで還元いたしますよというようなセットのメニュー。それから、お客様との接点におきましては、全国にありますauですとかUQのショップ、そういったところを接点として、お客様へのサービスのご提供、ご利用のご案内をさせていただき、また、料金のお支払いに関しましては、通信の料金とまとめてお支払いいただけるということで、その辺の利便性の向上といったところを提供してまいりました。

また、右に書いてございますけれども、私ども、携帯電話の会社が親でございますので、携帯のスマートフォンのアプリはお手の物なんですけれども、そこでauでんきアプリといったものをご提供させていただき、前日の使用量（利用量）が30分単位にご覧いただけるというような機能、それから月額、月末にどのくらい利用になるかというような電気料金の予測、それからビッグデータを活用した同様な世帯との比較、さらには節電チャレンジによるDRツールとして、そのお知らせの窓口としてアプリを活用するというようなことで、付加価値の提供もさせていただいているというところでございます。

次が取組②ということで、我々、得意なところでおりますIoTですとかAI、それからBlockchainという、通信その他に関わる最先端の技術を活用して、発電側と需要側のリソースを一体で調整して、いわゆる「エネルギー×ICT」と、「エネルギー×通信」というような形で、新しいエネルギーの供給構造の実現を目指しております。

具体的にどういったことかといった事例を二つ挙げておりますけれども、向かって左に書いてございますのが、通信の5Gのシステム+エッジコンピューティングと。お客様により近いところで処理をするエッジコンピューティングを活用した、分散型電源のリアルタイム制御と。イメージとしては、左の絵でございます。

また、Blockchainを活用した電力または環境価値のPeer to Peerの取引が可能なプラットフォームを構築しておりますけれども、これはどちらも実証レベルではございますけれども、既に実現できている仕組みでございます。

さらに、今後、再エネが非常に重要になっていくと。2050年のカーボンニュートラルといったところに向けて、我々自身が発電リソースの自社開発、ここに関しては、積極的に私どもも投資をしていこうといったところで、再エネの発電設備を自社開発と。まずはKDDI自身、通信の会社、通信の機器というのは大変たくさん電力を消費いたしますので、KDDIの基地局ですとか、データセンターへの再エネの供給を初めとして、カーボンニュートラルへの貢献をしていきたいと考えておるところでございます。

さらに、目指すものとしておりますけれども、私ども、電力の自由化で、単純に電力の小売をしたいということだけではなくて、実際、このICTをしっかりと活用して、今までの大規模の電力系統ということに加えて、分散型電源を利活用していくと。分散型電源、いわゆる再エネがほぼ分散型電源になっていくと思っておりますけれども、それを最適制御、または電池、EVといった、電気をためる機能、それをしっかりとコントロールしていくと。そこには我々

の得意とするICT、先ほど言いましたAI等の技術を、最先端の技術を最大活用して行って、2行目に書いてございますけれども、災害に強く環境に優しいということだと、曖昧な言葉でございますけれども、これはカーボンニュートラルに貢献していくといったところで、安心・安全な新しいエネルギー供給構造へ変革させていくのだと。これを目指して私どもは参入してきたと。これの基本になっているところが、やはり電力システム自由化改革であると考えてございます。

ここから電力自由化における課題と提言といったところでございますが、まずは、若干の振り返りは、最初のご説明ともかぶるところでございますけれども、下の左において書いておりますのは、小売電気事業者の登録数が当初に比べて倍以上に増えてきていると。ここは事業者に対する事業機会の創出拡大といったところの目的に照らして、ここは成果が上がっているということが言えると考えております。

また、真ん中のところ、ここもご説明ありましたが、メニュー、お客様の選択できるサービスが増えてきている、選択肢が増えてきていると。これも目的に照らし成果が上がってきているところと認識しております。

一方、右側でございます。これは低圧の口数ベースの推移を書いてございますけれども、オレンジ色のところが経過措置料金の推移でございますけれども、当初、開始当初は相当数減ってきておりますけれども、昨今の状況でいきますと、やはり自由化料金への移行が停滞しているというふうに私どもは見ています。もちろん、これ背景には、資源高の問題ですとか、いろいろあろうかとは思いますが、ここで停滞しているということを我々は考えており、その課題認識というところでございますけれども、現在、自由化の進展が停滞していると。これは競争環境のいわゆるイコールフットィングの実現に、課題があるのであろうと。

先ほど自由化料金と規制料金と、規制領域といったところがございますけれども、下の絵でございます。縦に上側が規制領域、それから下側が自由化領域と。横には発電事業者、小売事業者、需要家というふうに並べてございますけれども、需要家様にご提供させていただくのは、規制領域においては経過措置料金、それから、自由化領域におきましては、旧一電様をご提供されている自由料金メニュー、それから新電力のメニューといったことが言えると思っておりますけれども、まず、内外無差別的な電源取引という観点でいきますと、上の2行目に書いてございますけれども、自由化料金におきましては、取組は前進しつつあるとの認識でございますが、まだここは課題が残る状況ということでございます。

さらに、規制領域においては、内外無差別的な電源取引といった考え方が当てはまるかどうかということはございますけれども、ここにおいて、先ほどお示ししたとおり、規制領域のお客様、規制領域にお客様がとどまり続けるということを考えますと、ここを自由化領域のほうに移行していただくということになると、ここでもやはり競争という考え方を入れていかないといけないと。そういう意味で、内外無差別的な電源取引についての議論ができていないのではないかと。これは平たく言いますと公平・公正な競争環境が構築されていないのではないかと。もちろん、需要家保護の観点とのバランスということもある

うかと思えますけれども、ここは自由化をさらに進めるということで考えますと、今今、課題であるというふうに認識しております。

最後、まとめと提言といったところでございますけれども、我々は、自由化の進展というのは、お客様の選択肢拡大に寄与する、さらには私どもが目指しております、先ほどお示した安全・安心な世界、電力のシステムの構築といったところで考えていきますと、自由化の進展というのが非常に重要なことであろうと。さらなる自由化の進展には、競争環境のイコールフットイングが不可欠であると。つまりは、内外無差別な電源取引と。これが競争環境整備において非常に重要であると。自由化料金においては、もちろん具体的な取組も進んでおりますけれども、まだ途上と。

規制領域においては、競争という観点でいきますと、公正なところにはまだ届いていないというふうな認識であり、下の矢印のところですが、自由化領域だけでなく、規制領域も含めた内外無差別、公正・公平な競争環境といったところの実現の議論が必要ではないかという提言でございます。

ご説明は以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、引き続き、東京電力エナジーパートナー株式会社の長崎社長からプレゼンをお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○東京電力エナジーパートナー株式会社（長崎社長）

東京電力エナジーパートナーの長崎でございます。私からは、小売電気事業の振り返りと今後の課題ということでお話しさせていただこうと思っております。

資料が出るまで、しばらくお待ちください。

はい、ありがとうございます。出ました。

では、1スライド目へ行っていただきまして、当社のご紹介です。東京電力エナジーパートナー株式会社という会社は、東京電力株式会社が、ホールディングス化したときに分社化しました小売の専門の会社になります。2015年の4月1日に設立いたしまして、発販分離を行っている小売会社ということになります。

2スライド目をご覧ください。

この10年の安定供給に対する評価ということでございますけれども、2016年に2,415億kWhありました当社の販売電力量ですが、今、2022年には1,731億kWhに減少してございます。左側のグラフ、ご覧いただけたと思います。

こうした状況を受けまして、右側の電源構成ですけれども、2012年の自由化の前におきましては、ほぼ相対契約、相対電源で調達しておりましたけれども、厳しい競争環境や、調達コストの観点や販売電力量の減少に応じて、徐々にこのkWh、赤い部分を減らしていき

まして、市場のグレーの部分というのを増やしていかざるを得ないという状況にございました。

3スライド目をご覧ください。

こういったグレーの部分が増えてきた状況で起きてきたのが、リードにもありますけれども、21年の厳気象、あるいは燃料制約における市場の高騰、さらに、二つ目のリードにありますけれども、22年にはロシアによるウクライナもございましたので、左側の市場価格の推移をご覧くださいますと、21年から22年のところに赤く点があります。一部のコマではkWh当たりの単価が200円に上昇したときもございました。低圧でも販売単価は30円ぐらいですので、200円で仕入れて30円で売ると、こういった状況が起きてしまったということで、右側のグラフですけれども、先ほど筑紫室長のほうからもご説明がありましたが、この時期、小売の電気事業者の事業撤退というのが非常に起きてきたという状況にございました。

これを受けまして、4スライド目ですけれども、事業撤退をする小売電気事業者様が多かったことから、契約先のなくなったお客様というのと同時に増えてまいりました。そういったお客様から当社への契約の切替えのお申込みというのが多く寄せられてございます。

その定量的なデータを示したのが下のグラフになりますけれども、左側は特別高圧と高圧のお客様、グレーが22年で、赤が23年になりますが、販売電力量の申込みが増えているということがご覧いただけると思います。

右側の棒グラフは規制料金になりますが、ちょうど燃調の上限が突破した辺りから、赤いハイライトのところ、規制料金の口数が増えているというのがご覧いただけるというふうに思います。

こういった状況から、5スライド目をご覧ください。

販売電力量が増えまして、当初予定していた計画よりも1割弱ぐらい増えましたので、この不足する供給力というものを、非常に当時高騰しておりました市場価格から補わざるを得なかったというのが、エナジーパートナーの状況でございます。

左側のグラフにあるように、コストダウンというのを一生懸命やってまいりましたけれども、それでは追いつかず、右側にありますように、経常損益の推移ということですが、22年度には3,300億円規模の経常損失というのになってしましまして、グラフにありますとおり、料金見直しということになりましたという状況でございます。

では、最近の現状はどうかということでございますけれども、6スライド目をご覧ください。

足元では再び市場価格というのが低位に推移してきたために、相対による調達よりも市場調達のほうが競争優位になる場合がままございます。こうした中、これに応じていかないと失注が進みかねないことから、我々エナジーパートナー、東京電力も、市場調達の割合を増やしていく方針に切り替えざるを得なくなっているということ。または、三つ目の黒ポチにありますけれども、確保している供給力の範囲内できちんと供給責任を果たすようにと

ということで、販売電力量を厳格に管理せざるを得なくなっているという現状でございます。

我々、この姿が必ずしも理想だというふうには思っておりません、あるべき姿のところにありますけれども、小売電気事業の安定をもたらす、なおのことお客様への安定的な電気、これは量と価格、両面でございますけれども、それを実現していくためには、長期的な電源や短期的な電源を組み合わせたり、あるいは燃種も幾つか組み合わせるようなベストミックスがあるということ、そういうことによって、kWという高さとkWhという面積の両面で、十分な供給力を安価に安定的に調達できる環境が構築されることが望ましい、必要だというふうに思っております。

取りわけエネルギー安全保障やカーボンニュートラルの面から、長期的に必要とされる電源については、発電側で十分な投資がなされるように、電気事業に関わる事業者が公平に費用を負担することが必要と、このように考えております。

7スライド目をご覧ください。我々が取り組んでまいりました需要家の選択肢の拡大についてでございます。

一つ目のリードですけれども、今ご説明したような22年、23年度の燃料価格や市場価格の高騰を背景に、法人のお客様については、市場価格調整制度というのを導入いたしました。これを受けてということもあろうかと思っておりますけれども、お客様からは、単純に安い価格というのを望むお客様だけではなく、中長期的に安定的な価格を望む声も寄せられるようになったため、来年度、今、契約更改中ですが、2024年度からは、市場価格の変動の許容度に応じてお選びいただけるような三つの料金というのをリリースしております。

下の表をご覧くださいと、一番左の端というのが、市場からの調達によるリスクがゼロのプランになっておりまして、ボラティリティは少ないんですけれども、その分、リスクプレミアムがやや乗っている料金、逆に右側のほうは市場からの調達を100%で、非常に高くなる時は高くなるけれども、安くなる時は安くなるという、高リスクのプラン。そして、その真ん中と。こういった三つを用意して今展開しているというところでございます。

続いて、8スライド目をご覧ください。ここからは、当社の成長戦略についてお話をいたします。

当社は、オレンジ色の電気の販売を中心とするような事業形態から、右側、設備サービス事業やアグリゲーションを含めたビジネスに、事業ポートフォリオを変革することによって、長期的に安定供給とカーボンニュートラル社会の実現の両立を目指しております。

このように考えるようになった背景ですけれども、9スライド目をご覧ください。

こちらのグラフは、カーボンニュートラルコスト曲線というふうに我々は呼んでいるんですけれども、当社の研究所のところで、カーボンニュートラルに有効な施策を全て、全部並べてみました。並べた上で、実際に社会コストとしてかかるお客様の投資に対して、お客様が得られるメリットのほう小さいものというものが、グレーの真ん中の帯よりも右側に並んでおりまして、お客様のメリットのほう大きいものというものがグレーの帯よりも下のほうに並んでございます。ご覧いただくと、下のほうに並んでいるものが黄緑色の需要

側の施策が多くなってございます。

こういうことが分かってまいりましたので、リードのところにもございますけれども、需要側、お客様側の施策というものが経済合理面からも非常に不可欠ということで、需要家側の取組、すなわち太陽光だったり、蓄電池だったり、エコキュートだったり、そういったものの普及が有効だというふうに考えて、積極的に進めているところでございます。

また、二つ目のリード、ありますけれども、これはカーボンニュートラルについてだけではなくて、電気料金のボラタイルの是正や需給変動のリスクヘッジにも活用していくことができますので、カーボンニュートラルと安定供給というものが2項対立ではなくて、同時達成していくのに非常に有効な手段というふうに考えてございます。

10 スライド目をご覧ください。

こういった考えを受けまして、サービスの展開といたしましては、左側にあるような、家庭用のお客様向けに、初期費用ゼロで太陽光や蓄電池のサービスを展開したり、右側にありますような、法人のお客様向けには、省エネの設備のみならず、エネルギーの管理や保守・メンテナンスまでワンストップにするような、サービスプロバイダー事業というものを推進してございます。

ところが、11 スライド目をご覧ください。どの程度普及しているかということでございますけれども、例えば家庭用について申し上げますと、こちらの円グラフの赤い記載にあるとおりの普及率になってございまして、なかなかカーボンニュートラルには遠いなという状況でございます。

したがって、下のグレーの囲いですけれども、カーボンニュートラル、あるいは安定供給の同時達成のためには、例えばお客様が経済合理性の観点に立って、自発的に投資を行っていただけるようなインセンティブ設計が必要だというふうに思っております。幾つか例を挙げさせていただいています。ヒートポンプを活用した大気熱の価値をしっかりと明確化することによる高効率機器の導入の促進であったり、再エネの自家発分というのを非化石価値としてきっちり明確にして、経済的なメリットをお客様に還元する施策だったり、あるいはカーボンプライシングの議論が盛んになされておりますけれども、中期的な水準というものを設定することによって、設備投資を促進したりと。こういった施策が必要ではないかというふうに考えてございます。

続いて、12 スライド目をご覧ください。ここからは、がらりと話が変わりまして、営業現場の実態のご紹介になります。

2016年の4月の小売の全面自由化を受けて、我々は、自由メニューにおいて、例えば、いろんな料金メニューというのを充実させていたり、ポイントをつけたり、駆けつけという付帯サービスをつけたりということで、魅力づけを行いつつ、自由料金へのシフトというのを勧奨してまいりました。

自由料金においては、供給条件に関する供給説明義務というものが課されております。三つ目の黒丸にありますけれども、お客様に必要な情報提供というのが重要というのは十分

理解しておりますけれども、低圧料金においては、お客様から電話を通じたお申込みの割合も高いものですから、口頭でのこういった供給説明義務の項目においては、説明が長いというお叱りの声を継続的にいただいている現状にあります。

本日、この電話による受付の通話録音というのをご用意いたしましたので、皆様、引越して当社にお申込みを電話でいただくときの気持ちになってお聞きいただければというふうに思います。

「お待たせいたしました。では、ご案内いたします。まず、当社の小売電気事業者登録番号はA0269です。電気の標準周波数が50Hz、供給電力は100または200Vです。電気料金は、基本料金と電力量料金及び燃料費調整額と再生可能エネルギー発電促進賦課金の合算となります。なお、燃料費調整額、失礼いたしました。なお、燃料費調整額は、燃料価格によって変動し、上限値はございません。変動分については、加算あるいは差引きされます。現在の基本料金は、10Aごとに295円24銭です。電力量料金の単価が120kWhまで30円00銭。121から300については36円60銭。301以上は40円69銭……一部早送りいたします。この後、託送供給等約款における、お客様の責任に関する説明事項をご説明します。電気設備の安全点検、工事等で作業員がお客様の土地や建物に立ち入らせていただくことなど、託送供給等約款の規定を順守していただきます。なお、お客様の供給に関わる工事費が万が一発生した場合には、その金額をご負担いただきます。」

以上になります。聞いていただいたところも、2倍速、3倍速になってございますので、こういった形で、おおむね平均で15分強の説明をしているということで、お叱りをいただいている現状であるということのご紹介でございました。

最後になりますが、13スライド目、14スライド目で、まとめをさせていただきます。

小売電気事業の社会的役割実現に向けた制度への期待ということで、四つ要望させていただきます。

まず、一つ目でございますけれども、今後もデータセンターなど電力需要は増加が見込まれる中、お客様に安定的に電気をお届けしていくために、小売事業者としては、必要な供給力を十分に確保できる環境というのが必要だというふうに思っております。繰り返しのようになりますが、とりわけエネルギー安全保障やカーボンニュートラル社会の実現の観点から、長期的な電源については、電気事業に関わる事業者が公平に負担する制度というものを検討いただきたいということが1点目。

また、2点目においては、小売の自由化の中で、販売量が大きく増減いたします。また、流動性の高い市場から調達するということが不可避になってございますので、その価格のボラティリティリスクというのを適切に分担が図れるような料金体系というのが必要というふうに考えてございます。具体的に申し上げますと、供給義務のある規制料金への市場価格調整制度の導入などを考えてございます。また同時に、こういった足早な市況の変化に応じて機動的に料金を変えていけるように、小売全面自由化の下での料金規制の在り方というのをご検討いただきたいと。例えて言いますれば、規制料金の審査期間の短縮化だったり、

認可の申請時における費用項目のみを審査するなどございます。

続いて、要望事項の三つ目でございますけれども、カーボンニュートラルと安定供給の実現のために、省エネの設備において、お客様が経済合理性の観点に立って自発的に投資が行えるような制度設計をお願いしたい。

そして、14 スライド目、最後になりますけれども、身近なサービスである住宅ないし低圧の電気料金のお申込みにおいて、お電話でのお申込みの場合は、お客様がストレスを感じることなく、ご理解しやすい説明の在り方というのをご検討いただきたく考えておりまして、例えばホームページでの事前の開示とか、契約の締結後の交付書面に譲るなど、こういった工夫をご検討いただきたいというふうに考えてございます。

以上になります。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、最後になりますね。一般社団法人再エネ推進新電力協議会、三宅代表理事からプレゼンをお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○一般社団法人再エネ推進新電力協議会（三宅代表理事）

よろしく申し上げます。資料、見えておりますでしょうか。

○山内委員長

はい、見えております。

○一般社団法人再エネ推進新電力協議会（三宅代表理事）

はい。では、よろしくします。

再エネ推進機構の代表、三宅と申します。このたび、このような発表の機会をいただきまして、ありがとうございます。

タイトルは、再エネの導入拡大の要件としての小売全面自由化とその課題についてということで発表させていただきます。

最初に、REAPの簡単な紹介をさせていただきたいと思っております。

我々は、電力自由化の健全な競争環境を構築しということで、主に消費者に対しての再エネの選択肢を提供したいということでやっております、今、正会員 19 社、賛助会員 23 社ということで、合計 42 社の会員様がおります。

これは飛ばしまして、では、次へ行きます。

我々の目指している姿について、少しお話をさせていただきます。

我々は、再エネを活用した小売を目指しているということになりますけれども、再エネ導入拡大の要件として、小売自由化があるというふうに捉えております。これまでは基本的に、

小売事業者というのは、大手電力さんの電源を使わせていただくという形がメインだったかと思いますが、我々は、今後、再エネをしっかりオフテイクしていったら、それを需要家さんに売っていくということですので、裏を返せば、再エネは今後FITが終了しまして、需要家なり小売が買うことによって再エネが増えていくということが必要になってきますので、こういう小売事業者を増やすために、自由化が必要だというふうに考えております。

次に参ります。

小売全面自由化の意義と成立要件と書かせていただいております。小売自由化に関しましては、その意義については、もう既にいろいろ説明をなさっていただいておりますので、割愛いたしますが、成立要件といたしまして、事業者の参入がしっかりあることであるとか、あと、健全な取引市場があるということが前提になります。あと、もう一つは情報開示であるとか啓蒙と。これも既にご説明いただいていることですので、自由競争下で、しっかり事業者が参入して、健全など卸市場形成というのが成立要件であるというふうに考えております。

本日のご説明に当たって、当方で論点を設定させていただいております。本日は、小売の全面自由化という形でテーマをいただいておりますけれども、論点といたしましては、ほかの検証項目にも関係あるということで、ちょっとこういった関係図を書いておまして、簡単に申し上げますと五つありまして、まず一つ目が、aになりますけれども、公正な競争が行われているかということ。bは自由化に対する選択肢、cは市場機能の公正な機能ですね。dは送配電の広域化。eは、最後に再エネの供給力の転換ということで、その課題ということを申し上げたいと思います。

次に、まず最初、aですけれども、これは既にエネ庁様からもご説明いただいておりますけれども、シェアの推移ということで見えておりますが、現状、シェアはかなり低い、近年のシェアは低いということで、全体で見ると、自由化を一旦上がってきた、旧一電さんのシェアが下がってきたんですけど、また戻っていると。ウクライナ以降ですね。現状で切り取ると、右側にありますとおり、全てのエリアにおいて独占的シェアを超えている状態であるということになります。

ですので、自由化がこのように進展しにくい状況にあるということは事実でございますので、その制度的な要因であったりとか、需要家さんにとって、自由化というのが、電気がどのように評価されているのかということも含めて、検証が必要かというふうに考えています。

次に、エリア間の話になりますけれども、これも先ほどご説明いただきましたが、エリア間の競争というのは非常に少ない状態でございます。このようなエリア間の競争が起こっていないということも一つの課題というふうには認識されておまして、このような要因については、どのようなものなのかということ、明らかにしておく必要があるかなと思っております。

それに関係いたしまして、次、規制料金のことでございますけれども、地域間格差がかなりござい

ます。これを見ると、一番高い北海道と安い九州の間で 58%の開きがございます。これは電源構成がメインになりますけども、こういったことを客観的に見ると、やはりエリア間で需要家さんから見ると不公平感がある状態にあるということは、間違いないなということがございます。当然、自由料金も、この地規制料金に影響を受けておりますので、エリアをまたぐ競争を促進するということと、あと需要家間の不公平感を解消するというところで、規制料金の早期解消ということが必要になってくるというふうに考えております。

次に、再生可能エネルギーのニーズについてということで、我々は特に、選択肢としましては、再生可能エネルギーの電力販売というところに力を入れております。やはり需要家さんからは非常に強い再エネの供給ニーズをいただいております。その理由は、ここに書いてありますように、国際的なイニシアティブ、いわゆる R E 100 に加盟されている企業さんであったりとか、あとサプライヤーから、いわゆる S c o p e 2、3 に関しての要請があったりであるとか、あとカーボンプライシングで、最近ではインターナルカーボンプライシングを入れている会社さんも多数ございます。

そういうことで、小売事業者としまして、需要家に対して、再エネの調達ニーズというのと言うと、しっかり電源からの調達が必要であるということ、小売事業者として再エネ電源からの調達というのが一つ課題かなというふうに考えてます。

次は、再エネの評価ということで、R E 100 の年次報告から抽出しておりますが、残念ながら、日本は韓国に次いで最も再エネの調達がしにくい国だというふうに挙げられております。

その内容に関しましては、やはり再エネのコストが高いとか、供給量が少ない、調達手段が限定されているということになっておりますけども、やはり国際基準からすると、追加性のあるということが求められますので、何が足りないか、何が高いかという、やはり非 F I T の再エネ電源になります。要は価格とか量とか電源種ですね。

日本は太陽光にかなり偏っているということもありますので、海外のようにやっぱり風車の P P A であるとか、そういったところはほとんどまだ起こっていないということで、そういったところと言うと、日本は海外から見ると再エネを買いにくい国だというふうに評価されております。

次に、市場にまいます。市場の競争環境に関しましては、現状、これは電源に関してですけども、約 9 割が旧一さんの持っている電源で、供給力が賄われているという状況ですので、これは、言い換えると、寡占状況になっているということになります。

過去の市場高騰ということで、2021 年 1 月の高騰のときのことを挙げておりますけども、監視等委員会の評価に関しましては、市場支配力は、確認はできなかったんですけども、その可能性は排除できていないということかと理解しておりますので、そこでの報告では、市場取引の透明性の確保であったりとか、会計分離、発販の分離等の必要性というのが示されております。

次は、市場の全体像ということでちょっと絵を描いてみました。現在、電力市場、かなり

たくさん市場ができております。この中で見る、こういう中の売手は、全て売手は発電事業者で、買手は小売事業者ということになりますので、先ほど申したとおり、発電事業者側が寡占している状態で、これ、ちょっと競争と書いてますけど、実際、これ、独占になっていて、地域独占になっているという状況の中で、大層を占めているのが、発電資本一体の事業者、つまり、大手電力さんになるわけですけども、がいまして、こういった中で、今、政府からの介入が行われているという状況です。

内外無差別ということ徹底していただいて、随分と環境が変化をしているということもありますけども、やはり発電資本一体ということで、利益の連結相殺までは解消できない、そこは確認できないということですので、主にこれは価格形成の規律という観点から見ると、そのイメージは難しいのではないかとこのように考えております。

次に、各市場に関しまして、小売の観点から申します。まず、容量拠出金に関して、どのような用途に使われているかということに関して挙げております。もともと容量市場というのは、投資の予見性を高めるということで導入されたものですので、一定新規の電源に対しての促進であったと理解しておりますけども、蓋を開けてみると、ほとんどが既存の火力電源であったりとか、水力ですか、というところに行っているということになります。

我々、小売としては、需要家への説明をするということですので、この使い道ですね。本来の目的に沿っているかということには非常に関心がございます。ここについての検証をしっかりしていただきたいという希望でございます。

次に、負担金に関しまして、来年度から容量市場の負担金ということになりますけども、過去の約定を見ますと、大きく価格が変動しております。1回目はかなり高く、2回目ですごく変わって、それに比べて安くなりということで振れておまして、この4回のオークションを見ますと、トータルで4兆2,000億円という額になっております。当然、これが小売事業者から発電事業者に支払われるということになりますけども、先ほど言いましたその用途も含めて、安定供給コストとはいえ、これ、値上げのご説明をするという立場からすると、なかなか量も価格も高いかなというふうに考えてます。

一方で、大手電力さんは、これ、値上げしないということになっているので、この説明に苦慮する新電力が多いというふうになっております。

次、非化石証書に関しましてですが、これは、多くは、これも用途ですね。に関しまして言うと、水力であったり、あと、原子力に利用されているというのが現状ですという報告になっておまして、合計825億円と3年間ですね、なっております。

これも、当然、説明が必要、転嫁が必要なものですので、なかなか難しい説明になっているということと、あと、そもそも再エネを増やすことに寄与していないんですね。要は、新規の再エネに対してのお金が全然回っていないということになりますので、こういったことに対して制度の転換が必要ではないかというふうに考えております。

次に、送配電のエリアの広域化と小売の関係ということで、現状、日本の沖縄を除いて九つのエリアに分割されておりますので、新電力としては特にエリアということにこだわら

ずに事業をしている会社も多いんですけども、九つのエリアに合わせて電源調達・託送・料金設計をやっているという状況です。

ですので、地域間格差であるとか、電源投資の効率的な活性化ということを考えると、広域化ということに関してメリットがあるというふうに考えています。

次に、再エネの導入拡大と所有権分離の関係というふうに書かせていただいておりますが、現状、送電網というのは非常に広域化されようとしているということと、あと、右側にありますけども、今は送配電と発電事業者、大手事業者さんの資本関係がある中で、こういった中立性というのが外形上、ちょっと保てない状態になっているということで、所有権分離ということに議論はいろいろあるんですけども、中立性という観点に加えて、こういった広域的な事業の統合と、あと、発電との経営の独立性という観点から、いわゆる広域的な検討が必要ではないかというふうに考えております。

次に、災害時ということで、昨今、能登半島の非常に災害が話題となっておりますけども、こういったときの小売の責務ということで、みなし小売さんと送配電の間にはこういった協定がございますと、情報共有協定がございます。やはりお客さんからの対応ということもしっかりされていると理解をしておりますけども、こういったことに関しても新電力として対象的にやるべきだというふうに我々も考えておまして、情報共有であったりとか、一次対応について、ある程度やっぱり義務化も含めてやっていくべきじゃないかなというふうに考えております。

次が、電源のゼロエミッション化というところに行きたいと思っておりますけども、ゼロエミ化に関しては、今、長期脱炭素オークションというもので推進しようというふうになっております。

ただ、これは非常に、対象は大型電源が対象ということになっておまして、再エネに関してはコストが下がってきておましてFITオークション等、事実上、支援がない形で市場統合を目指しています。ですので、再エネに関してハイブリッド市場からの恩恵はない、ほぼないという状況でいうと、相対的経済優位性が低下するんじゃないかという懸念をしております。事実、やっぱり洋上風力等、PPAの締結はかなり困難になってきているんじゃないかというふうに思います。

あと、水素、アンモニアに関しては、やはり再エネの調整と考えると、やはり順序としてはまず再エネを増やすことを頑張らなきゃいけないと思っておりますし、あと、補助の対象がどんどん広がっているという状況において、ガス火力であったり、原子力の安全対策費、こういったことでどんどんと、本来安価であったはずの電源に対しての補助がされると電源のメリットオーダーが崩れてしまうであるとか、規律が低下するというのを懸念しております。

最後に、電源の供給力評価ということで、今、容量市場においては、再エネ電源というのは、EUEによって安定電源相当という形になっておりますけども、この換算係数は各社ございまして、ただ、実績と比較すると、その評価はかなり低いものになっていると。

再エネもここで評価、太陽光ですと 10%程度しかないんですけども、もう少しこれは自体を踏まえてやることによって、再エネもちゃんとNON-FITで容量市場に参加できるようになったりとかしますので、こういったところでいうと、供給力想定というのを現実的にする必要はあるんじゃないかというふうに考えています。

まとめを書いております。ちょっと時間がもうございませんので読み上げられませんけども、ここは資料の内容と同じでございますので、読んでいただければと思います。

はい、以上でございます。ありがとうございました。

○山内委員長

はい。どうもありがとうございました。

それでは、事務局、それから、各団体さんのプレゼンをいただきましたので、これを踏まえまして、意見交換、質疑応答ということにしたいと思えます。

ご意見がある方、もしくはご質問のある方は、チャット欄でお名前と発言希望ということで、お書きいただきたいと思えます。

有識者とか実務者の方におかれましては、それぞれいただいたプレゼンにする質問、意見について、必要に応じて回答をお願いさせていただければというふうに思えます。

これも最後に、恐らく皆さんのご意見を伺った後にプレゼンの方々をお願いして、それから事務局というような順番かなというふうに思っております。

なお、本日、ご欠席をされております武田委員がいらっしゃいますが、資料4につきまして、意見書を提出いただいております。これは、時間の問題もあり、全文読み上げることはいたしません、委員、オブザーバーの皆様におかれましては、ご確認をいただければというふうに思えます。

また、東京電力エナジーパートナーの長崎社長におかれましては、所用で 15 時 15 分にご退席ということですので、それまでに長崎社長宛にお聞きしたいことがあれば、早めにお願ひいただいて、それで早めにお答えいただくということにしたいと思えます。

それでは、皆さん、いかがでございましょう。ご発言、ご希望の方がいればお願ひしたいと思えますが。

それでは、東京大学、松橋委員からお願ひしたいと思えます。

○松橋委員

はい。松橋でございます。聞こえますでしょうか。

○山内委員長

聞こえております。

○松橋委員

はい。ありがとうございます。ちょっと私自身、今日、途中退室になりますので、先に質問させていただきます。

筑紫様はじめ、多くの事業者の方から大変貴重なご説明を賜りまして、ありがとうございます。ありがとうございました。

自由化の中で、もちろん、たくさん課題を抱えやっておって、いろんな事業者様からも課題の提起がございましたが、それぞれ、検討しなければいけない重要な課題が指摘されておると思います。

それはそれとして、私からは、この自由化以降、多くのいろんな変化があって、もちろん、課題もあるけども、なかなか新しいイノベーションの芽も出てきているなというところをちょっとお話しさせていただきたいと思います。

東電E Pの長崎さんからお話しされたことが私は印象に残ってまして、冒頭に資本金が二千数百億というご説明がございました。今、自由化で小売事業者が、実質稼働しているところが500数十社あるという中で、東電E Pの2,400億とか2,500億という資本金ですね。これに対して、小さい例えば自治体電力ですと、資本金2,000万とかというのが、それでも大きいぐらいで、500万なんていうのもありまして、つまり1万分の1ですね。東電E Pの最大の小売事業者と言っていいと思うんですが、その1万分の1の自治体電力みたいなところと、東電のような巨大なところが、今、ある意味で競争しているこの状況というのが、ある意味、特殊ではございますが、大変、単なる量ではなくて、私は多様な価値を実は大きいところも小さいところも提供しているというふうに思います。

興味深いこととして、東電E Pの長崎様がリスクヘッジに大変苦心しておられる様子を伺いました。いろんなところから燃料を買い付ける、そのいわゆるポートフォリオですね。リスク管理、大変ご苦労がある。それから、相対を増やして、東電の場合は火力がJ E R Aさんのほうに、中部電力と一緒にあってJ E R Aさんになってますから、そういうところで電力を調達する部分もかなり多いと思うんですけども、相対でいっぱい調達したら、今、足元は市場が安くなって、本当は市場を多めにしたほうがポートフォリオ上、安くなるんだけど、また高騰したら、そこが困るので大変なことだという、大変ご苦労の様子を伺われました。

大きなところだと、東電だけではなく、ほかの旧一般電気事業者様も、輸入相手国のリスクを含めまして、どういう国から天然ガスや油を買うと、どういうリスクがあるのか、カントリーリスクを含めて、輸入のリスク管理を含めてしなければいけないというところがあるかと思いますが、もちろん電力を相対で調達するかJ E P Xかというところもあると思います。

ここで、私は非常に、何と申しますか、1万分の1の小さな自治体電力でも、同じようにポートフォリオでリスク管理するんですね。それは、もちろんJ E P Xから調達するもの、相対電力で調達するもの、なくなると言われてますが、常時バックアップで調達するもの、それからベースロード市場とか、旧一般からの相対卸で調達する、ここをそのポートフォリ

オ、ある種のポートフォリオを組んでやるんですね。これ、1万倍の差がある大と小の事業者が同じようにポートフォリオでリスク管理すると。

もちろん、性質が、その相手国のカントリーリスクまで考慮する大手とガス事業者さんも含めての話ですが、それと小さい小売事業者は、全く違うわけですが、同じ手法でやるということが、私にとって大変興味深くて、かつて大手を対象に私も相手国のカントリーリスクを入れたポートフォリオモデルを開発したりしましたが、今は小さい自治体電力向けにもポートフォリオをやって、持っていったりするわけです。前回は申し上げましたが、そんなことは僕らは百も承知でやっているんだって、逆に地方の小さな小売事業者から言われたりする。

そのように大も小も事業をやることで非常に、何と申しますか、人材育成というか、能力が育成されて、小さいから駄目だというのではなくて、大も小も同じように苦労しながら、非常に人材育成能力が上がっている。そして同じ手法を使って、ある種、リスク管理をしていくというところが、今の市場の特性ではないかと思えます。

あと、私は、皆様から聞いたところで、非常に心強く思いましたし、むしろ専門家として発言している我々のほうが、遠く遅れているのではないかという思いさえするわけですが、つまり、それは、自由化以降のシェアの変化とか、筑紫様はじめ、多くの事業者からお話がありましたが、単なるシェアの変化とか、そういうことではない価値が、この自由化以降生まれていると思えます。

それから、料金のお話もありましたが、単なる料金ではない価値、それ以外の価値が多く生まれつつあるということも感じております。それは、何人かの方からお話があった、例えば再エネ価値ということに対して、その再エネをどうやって入れていくかというところで、D-Greenのようなお話もありましたし、カーボンニュートラルに向けて、お客様向けに積極的に、再エネ電源、グリーン電力を含めて、それを商品として、価値としてお客様に提供しており、お客様もそれを受容して、そして、新しい価値が取引されている。

したがって、単に電気料金であるとか、単にシェアが上がったとか下がったとか、それ以外のところで既に多様な価値を求めて、実際の市場は、専門家の意見を踏み越えて、それより先に進んでいるということ、我々、専門家も自戒の意味を含めて認識しなければいけないと思っております。

それから、大阪ガスの坂梨さんからはエネルギーレジリエンスのことのお話もありました。これなんかも、ガス事業者さんも頑張っておられるし、それから災害のときにはガス事業者もそうですし、多くの電気事業者も珠洲の大震災のときには、自由電力がキャラバンを組んで助けに行っただと、こういうことはあまり報道されませんが、レジリエンスのために多くの事業者が努力していると、こういうことも、また、単なる電気料金ではない価値であるというふうに私は思っております。

今日、触れられた面と触れられなかった面がございますが、例えば通信とのセットメニューで付加価値をつけているお話もございました。多様なアプリに別のものを、付加価値を入

れているというお話もありました。

地域を見ておきますと、単に電気料金を安くするというだけじゃなくて、例えばその地域で高齢者の方の健康増進のために電力会社が健康体操を集めてやったり、それから、いわゆる見守り価値というものを電力のサービスに合わせて展開するというご承知のように行われておりますし、それから、物流。宅配に対して、小さいところだけではなく、旧一般電気事業者さんも含めて、ドローンを使った宅配事業、過疎地における物流への参画ということもあります。地域で、余剰電力の利用で、ビットコインを生み出している Agile ENERGY X さんの話は既にいたしました、いろいろな調整力の創出で大きなところも、小さなところもそれぞれ地域の課題を見いだして、そこで新しい付加価値をつけているということが始まっているわけですね。

○山内委員長

松橋さん、すみません。申し訳ないんですけど、長崎さんが15分までというお約束なので、もしも東京電力様への質問とかご意見であれば、まず伺って、それからほかの方もいらっしゃれば、今、岩船さんと村松さんが名前を出してますけども、それをちょっと先にお願ひしたいんですけど、いかがでしょうかね。

○松橋委員

はい。分かりました。東電に対しては、大変ご苦勞されているということで、批判とか質問は全くございません。

そういったことで、価格での付加価値というのはkWh当たり2円とか、それぐらいしかない、それを料金を下げるのにきゅうきゅうとするのもいいけど、新たな付加価値を生み出す方向に、今後、自由化の、何と申しますか、果実を、その方向に大も小も努力していただければというのが私の意見の趣旨でございます。

どうもありがとうございます。すみません、これで終了します。

○山内委員長

すみません。あと、岩船さん、松村さん、あれですか。東京電力関係であれですか、ご質問とかご意見、ございますか。

○岩船委員

私、1点あるんですけどよろしいですか。岩船です。

○山内委員長

はい、お願いします。

○岩船委員

ご説明ありがとうございました。

私からの質問は、13 ページ、東京電力様の資料の要望事項①で電気事業に関わる事業者が公平に負担するという記述があったと思うんですけども、具体的にどんなことをすればいいということを教えていただきたかったんです。よろしくをお願いします。

○山内委員長

はい、ありがとうございます。

岩船さんの次は村松さんですね。村松さん、何か東京電力にご質問ありますか。

○村松委員

はい、ありがとうございます。岩船委員と同じ質問になりますので進めていただけますか。

○山内委員長

そうですか。ちょっと時間が押してますけども、すみません、長崎社長、お答えいただければと思います。

○東京電力エナジーパートナー株式会社（長崎社長）

はい。具体的には、長期的に必要とされる電源というのがエネルギーセキュリティー上もあると思うんですけども、こういったものは建設コストも大きくて、投資回収の予見性がなかなか立ちにくいということがありますが、やっぱり国としては、あるいは社会としては必要な電源ですので、そういった電源に十分な投資が行われて、小売電気事業者としても、そういった調達ができるような、そんなような制度設計をお願いしたいというふうに思っております。

○山内委員長

岩船委員、それから村松委員、よろしいですか。

○岩船委員

すみません、岩船ですけど、それは、じゃあ小売事業者さんとして何かするというのではなくて、もう少し一般的なお話だったのでしょうか。今のお答えを聞いていると、そう聞こえたんですけども。

○山内委員長

いかがでしょう。

○東京電力エナジーパートナー株式会社（長崎社長）

そのとおりです。小売も負担するんですけど、電気事業に関わる事業者ですね。発電、送電などなど、全体でどういう公平に、控除の仕組みが一番理想的かということ、制度議論としてやっていただきたい、そういう趣旨でございます。

○岩船委員

ありがとうございました。ぜひ小売事業者さんとして、例えば、今たくさんいらっしゃるので小売事業者さんも、どういうふうにしていけばいいみたいなご提案があったらぜひまた教えていただければと思いました。本日はどうもありがとうございました。

以上です。

○山内委員長

はい、ありがとう。村松さんもよろしいですか。

○村松委員

はい。長崎社長には、もう大丈夫です。ありがとうございます。

○山内委員長

はい。承知いたしました。

それでは、正常に戻したいと思えますけれども、松橋さん、さっきのご発言でよろしいですか。

○松橋委員

はい。もう結構でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。

それでは、岩船さん、村松さん、いかがでしょうか。追加のご発言、ございますか。

○岩船委員

はい、岩船です。

ご説明、ありがとうございました。小売事業者様からいろんなご要望をいただきましたので、反映できるところと、できないところはあると思うんですけども、どんなご要望があったかということをしっかりまとめていただければいいかなと思いました。

かつ、ENECHANGE様からは、小売事業者の罰則強化のお話とかもあって、これは監視委などでも非常に参考になるお話かなとか思いましたし、非化石価値の国際ルールと

のすり合わせ等、今日、非常に重要な論点が出たと思われました。なので、ここは丁寧にまとめていただきたいと思います。

全体としては、やはりその経過措置料金への問題というのは大きいかなと思っています。ここは解除できるのか、解除できないならどういうやり方があるか、あとは、市場価格の調整分の反映ができるかとか、審査の短期化とか、ここは国として真正面で議論するときに来ているのではないかと私は思いました。

最後1点、ENECHANGEの城口様にご質問なんですけれども、最後、イギリスのご説明があったと思うんですけれども、罰則強化のお話は、私、ものすごく参考にすべきかなと思ったんですけれども、イギリスの小売部門もあまり、聞こえてくるのに、そんなにいい話ばかりでもなくてという気もしていたんですけれども、城口様のご意見でいいんですけれども、イギリスの循環の動きというのは、城口様としては評価してらっしゃるのかというところを、最後、感想を聞かせていただければと思いました。その点だけです。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。後ほどまとめてお願いいたします。

次は、村松さんはいかがですか、追加的にご発言、ご質問ございますか。

○村松委員

ありがとうございます。恐れ入ります。

本日は、大勢の方々から丁寧に実務に即した形でご説明をいただきまして、本当に勉強になりました。ありがとうございます。

事前に意見を募ったものも含めて包括的なところで2点申し上げたいと思います。

一つは、先ほど岩船委員からもお話がありました経過措置料金の点でございます。寄せられた意見の中では、やはり弊害のことを強く主張しており、今日プレゼンで登壇された方々からもご意見を頂戴いたしました。

やはり弊害の面を小売事業者としては見ざるを得ないと思うのですが、その解決方法として、今までは経過措置の解除に向けて、判断基準に照らして今解除できる状況にあるかといった検討を定期的に行っていました。なかなかそこには到達しない、よって経過措置料金継続といったのが今までの議論だったと思います。これだけ弊害の話がとり上げられると、やはりもう少し踏み込んだ議論をということになるかと思えます。

経過措置の解除となりますと、ルールを見直すのか、それが競争なき独占につながるかといった市場からの不信感、需要家からの不信感というのを招きかねないので、もう一つの方法、価格の柔軟な改定ですね。燃調の上限撤廃であるとか、コストが適時・適切に反映される仕組みですとか、そういったところをもう一つ踏み込んで検討するときに来たと実感いたしました。

その際には、需要家・消費者の方々におけるご負担のことも考えて激変緩和の方策ですとか、コストの上昇時だけではなくて下降時の還元というのも同じ話がありますので、一方的でないところ取りではないということも踏まえて検討すべきでしょうし、最終供給保障の話も、どうしてもセットで出てこざるを得ないと思っております。

もう一つは、供給力確保における小売事業者が果たす役割という観点で本日の皆様のプレゼンをお伺いしておりました。

パナソニック様からは、需要家として発電事業者と一体となって再エネ電源の追加投資への取組をお伺いいたしましたし、小売事業者として仲介するケースとしてREAP様、大阪ガス様、オフサイトPPA等のお話もいただきました。

また、auriニューアブルエナジー様、自社グループ内での発電、投資といったところをご説明いただいたわけですが、やはりこれら挙げていただいたところ、いずれも大規模事業者ということもあるのだと思うのですが、需要と発電を長期相対契約でつなぐことによつて、発電事業者が一方的にリスクを負った形での投資ではなく、リスクを一定程度、分散しながら投資を進めていくといったところに小売事業者が関わることで、供給力の確保に努めてらっしゃるといふ実態がよく見てとれました。

ちょっと前に自己託送の話も挙げられましたけれども、このような電源確保の動きを後押しする形で制度、自己託送、オフサイトPPA、様々なものが提供されておりますので、こういったものの制度の趣旨を正しく踏まえた上でご利用されるように、後押しは国としても必要だと思ってお伺いしております。

また、発電事業者、需要家のつながりだけでなく、系統の整備コストも含めた立地誘導ですか、こういったところに送配も入った取組というのがもしできると、系統整備のコスト削減にもつながると思ってお伺いしております。この点は、公平性の確保の問題はあると思いますが、送配電事業にはこういった視点も必要と思っております。

先ほど長崎様にご質問をさせていただきました要望の点ですが、先ほどは事業者での分担というお話をいただきました。最終的には需要家にご負担いただくということにならないと、事業自体が成り立たないと思います。需要家の方と直面する立場にある、小売事業者がきちんと需要家に転嫁できる仕組み、転嫁する仕組みというのを後押ししていく必要があると思います。また、そこで得られた資金が、発電事業者まで回る仕組みというものも併せて必要だといったところで、今回の供給力確保のところ、小売事業者が全体における一つの役割として必要な面ということで受け止めました。

以上となります。ありがとうございました。

○山内委員長

はい。ありがとうございます。

それでは、原委員、どうぞ。

○原委員

はい、ありがとうございます。原でございます。

今日も様々な事業者の方から充実したご説明、情報提供をいただきまして、ありがとうございます。

私は消費者の立場ということから、感想を述べさせていただくとともに、質問が1点ございます。

まず、感想のほうなんですけど、こちらは、今後、消費者が考えるべきポイントをお示しいただいたということで、ENECHANGEさんと、それと、大口、小口の差はありますけれども、パナソニックさんのお話が大変分かりやすかったと思います。

まず、パナソニックさんの問題点として挙げられていた自由化の複雑さ、大変制度の仕組みが分かりにくいというところで、例えば、コスト、環境性、安定性、こういったニーズにどれが合うか、一つ一つなのか、併せて比較検討できるという意味なのか、小口需要家としたしましては、こういったところをはっきり比較検討できるような、何か分かりやすい仕組みというものが必要かと思いました。

また、ENECHANGEさんの四つの提言、改革に向けて四つ提言されていたかと思いますが、まさにこちらも大きな仕組みだけでなく、改めて現在の問題点を検討するというところから、もう一度、ちょっと考えてみたい、そのような検討をして考える必要があるのではないかと思いました。

質問のほうなんですけれども、1点、再エネ推進新電力さんの災害時対応の部分です。こちら、再エネ推進新電力さんのほうは、地域分散型を推進するというお立場、ビジョンをお持ちだと思うんですけれども、まさに地域における災害時の対応の在り方というのですか、何か具体的なやり方とか方法とか、お考えでしたらお聞かせいただきたいと思いました。

以上です。よろしく申し上げます。

○山内委員長

はい。それでは、後ほどお願いいたします。

次は、牛窪委員、どうぞご発言ください。

○牛窪委員

牛窪です。ありがとうございます。

今日、事務局の資料から始まり、プレゼンターの方にもご説明をいただいて理解が深まりました。多様なプレーヤーが自由化とともにこの市場に参入して、創意工夫を行う中で、いろいろな問題が出てきたということだと思います。

事務局の資料にありましたように、非常に多様な論点があり、全面自由化の目的ということで大きく三つ挙げていたと思いますけれども、そこをベースにその後の外部環境の変化

も踏まえて、論点を整理していくことが必要かと思えます。

経過措置の話は、何人かの先生もおっしゃっていましたが、今日も幾つか出たので、やはり考えていく必要があると思ったということと、小売電気料金の見せ方が、需要家、消費者に分かりにくくなってしまっていることは複数の方がおっしゃっていたとおりで思えます。

複雑化していることは事実だと思いますが、いかに分かりやすく需要サイドに伝えるか、小売電気事業者様が努力はされていると思えますけれども、それだけでは限界なのかなという意識も持ちました。政府サイドから分かりやすい発信みたいなことが必要なのかなと思った次第でございます。

ENECHANGE様のイギリスの例は、私も非常に興味深く拝聴しました。もちろんイギリスと日本は違うので、そのまま使えるわけではないのですが、仮に日本で参考にする場合、注意しなければならない点とかがもしあれば後でコメントをいただければと思います。

以上です。

○山内委員長

はい。ありがとうございます。

次は、松村委員ですね。松村委員、どうぞ。

○松村委員

はい、松村です。聞こえますか。

○山内委員長

はい。聞こえております。

○松村委員

はい。発言します。

まず、いろいろな重要な意見、指摘をいただいたと思います。これに関しては、検証という格好でまとめて出てきたわけですが、今後も不断に制度は問題があれば改善していかなければいけない。そうすると、これは、このような検証の機会だけでなく、本当は不断に聞かなければいけないことと思いました。

このような機会が定期的に出てくること、あるいは、このような場でなくても、そのような指摘をいただける機会を、いろんなところを設けなければいけないのではないかと思います。

特にENECHANGEさんのご指摘は、これはこの後の改革が大きなものになると、小規模なものになると、必ず対応しなければいけないこと、あるいは、監視等委員会が常に関心を持たなければいけないことだと受け止めました。とても重要な、なおかつ、早急に

対応しなければいけないことを具体的に教えていただいたと思います。

次に、経過措置料金に関する意見が相次いだのですが、今後議論していくときには必ず二つのことは区別して、頭を整理していただきたい。

まず一つ目は、仮にこの経過措置料金規制が続くとしても、そもそもこの経過措置料金規制は、ある意味で、全面自由化、低圧まで含めた全面自由化がなされるというときに、規制なき独占で、今までよりも著しく、今までの制度よりも著しく不利になることを防ぐという、ある意味で、アンカーとしての機能を果たすということを考えたのだと思います。

そうだとすると、仮に、実際には全面自由化されたわけですが、全面自由化されず、低圧部門はずっと全部が規制料金が続いたとしても、もとの制度というのが、時代の変化に応じて不合理になってきたとすれば、当然、規制料金自体が変わった、仕組みが変わることはあったはずです。そうすると、仮に、自由化がなされなかったとしても、今までのものではなく、こう合理的に変えるべきだというようなことがあるのだとすれば、この経過措置料金規制に関しても、当然に、今までのものをずっと続けるのではなく、仮に地域独占が続いたとしても変えるべきだという具体的なものがあれば、それは対応して変えていくべきだし、それは経過措置料金を維持して消費者の利益を保護するという趣旨に反していないと思います。

したがって、これについては今の経過措置料金が合理的かどうかということは考える余地はあると思います。

とりわけ、状況の変化というのによって、いろんなボラティリティはすごく大きくなってきたというときに、今までと同じ上限の規制が本当に合理的なのか、あるいは、そもそも燃調のやり方というのは合理的なのかというのは、仮に規制が続いたとしても、全てが規制料金だったとしても、避けて通れなかった議論だと思いますので、この点については考える余地はあると思います。

次に、仮に撤廃することがあったとしても、消費者にとっての最後のセーフガードというか、最後の駆け込み先は、高圧・特別高圧でも準備されているように、何らかの形を考えなければいけないと思います。一方で、電力難民という言葉が出てきたように、高圧・特別高圧の今の制度は、うまく機能していないことを認識したと思います。

したがって、仮に現在の低圧の経過措置料金規制を撤廃したとしても、あれをまねしたものを作るのは論外だと思いますので、ちゃんとしたものを、どのみち考えるはず。そうすると、出口として、こういうものに切替え、仮に撤廃するとすると、こういうものに切替えていくという姿を早めに示して、それで、将来的にはこちらに移っていくことを消費者に時間をかけて説明することが必要になってくると思います。

したがって、出口をどうするのかという議論をちゃんとしなくて経過措置料金規制撤廃するなどということはあまりにも乱暴なので、それについて十分に準備ができて、その上で本当に経過措置料金規制撤廃が具体性を帯びてくると思います。

その出口の議論をしなければいけないし、そのような姿がどんなものかいいのかは、私自

身は繰り返し、繰り返しいろんな場で発言しているのですがここではあえて繰り返しません、この議論が遅れていることも懸念します。

最後に、私、今日のプレゼンで、パナソニックさんの議論がちょっとよく分からなかった。例えば、太陽光で賄って、足りない部分を自分で賄うか、外から買ってくるか、外から買ってくると、エリアの旧一般電気事業者からしか買えないとは、例と書いてあったのですが、これは、現状、そうだということでしょうか。つまり十分な競争がないという認識を述べられたのでしょうか。それとも何かの制約があって、制度上依存せざるを得ないということなのか。どちらなのかよく分かりませんでした。

さらに、容量市場についてもコメントされた。自分が電源を開発して、そこから買っているのにもかかわらず、容量の拠出金を払わなければいけないのは不満だというのは、確かにもっともだと思うので、この点については、もう少し何をご不満に思っておられるのかということももう少し詳しく教えていただかないといけないと思いました。極端なこと言えば、系統電力に全く依存しないで、全部自家発でやりますというのは、もちろん払わなくてもいいわけですよ。

それで、それに対応するような、それに類似するようなものは払わなくてもいいという整理に今なっていると思っています。

一方で、系統電力に依存して、なおかつ、例えば最も極端なケースだと、自分で電源の開発はしたのだけれど、開発した電源が、容量市場からお金を得ているということだとすれば、それは小売のほうでコストを負担するのは当たり前ですよ。

逆に、自分で開発した電源が系統を利用しているのにもかかわらず、容量拠出金を受けないということがあったとすると、それはどういうことなのか。それは安定的な電源ではなく、つまり当にできないような電源で、したがって、そこに投資して、そこから買うという契約になっているといっても、ある種のインバランスのようなものを相当程度、系統に依存するという状況だとすると、それは拠出金を負担したくないと言われても、あんまり説得力がない。一体どういう状況なのかということが完全にはよく理解できなかったもので、エネ庁でも少し詳しくヒアリングをしていただいて、本当に反映すべきことがあるとすれば、容量市場に重大な欠陥があるということであるとするならば、その点は今後のアジェンダに出てくることを期待しています。

以上です。

○山内委員長

はい。ありがとうございます。後ほどにお答えをお願いいたします。

それでは、大橋委員、どうぞ。

○大橋委員

はい。ありがとうございます。

本日のテーマは、電力システム改革の一つの目玉である小売自由化、全面自由化に関わる部分ということで、議題としても大変重要なテーマだと思っています。

コメントになりますが、事業者の事業機会を最大限与えるということで需要家の選択肢の数を増やす。また、内外無差別を確認しやすいような商品化を規定した上で、競争環境を担保するという形で進めてきたということなんだと思います。

ここでの需要家の役割というのは、DRなどの形はあり得ますが、基本的に調達においてはパッシブな立ち位置だったということではないかと思っています。

つまり、どの小売事業者も需要家も、みんな同じ条件で調達の機会が与えられるという意味での公平性があったということですし、こうした公平性を担保する側面は、政策的な関与が強く現れざるを得ないという意味でいうと、官製的な側面が非常に強く現れたという形で、これまでは進めてきたということだと思います。

市場のダイナミズムはどこから生まれるかという点、需要家が口を開けていれば、皆、同じ条件で調達機会が与えられるということではなくて、需要家が自らの需要のニーズに合わせて調達の工夫を行い、それを基に相対で取引条件を自ら作り込んでいくという形の姿を作っていくということではないかと思っています。

その点で、本日のパナソニック様の取組の大きな幹の部分というのは、改革を求めている需要家の調達の姿であるのかなというふうに私は思っています。需要家の努力次第で、それ相応のメリットが得られるということがあって初めて需要家側にも電力に関する知見がたまっていきますし、そうした姿に持っていくことが、ある意味、電力システム改革の醍醐味であって、相対での自由な卸供給を作っていくことで、需要家側の交渉力をつけていくことが、発電側の市場支配力を抑えていく方法ということなんだと思います。そうした本来の自由化の姿をしっかり作っていくことが、ある意味、今後の市場システム改革で必要ではないかと思っています。

最後に、政策としてこうした場で議論するとき、理論的に詰める側面が非常に強いので、名称とか、需要家にうまく議論が伝わらないという点で、本日、ご指摘があったのかなと思っています。

再エネ、実質再エネの区別は分からないという指摘はまさにそうで、電取委のほうの話だと思いますけれども、こういった指摘、すでに最近の議論でも出ていたと思いますので、こうした区別が出てきた経緯も踏まえた上で、変えていくべきところは、この際、変えていくということが必要だと思っています。

以上です。ありがとうございます。

○山内委員長

はい。ありがとうございました。

それでは、秋元委員、どうぞ。

○秋元委員

はい。たくさんのご意見をいただきまして、ありがとうございます。

非常に私も、なるほどと思って聞いたところもたくさんあって勉強になりました。

その上で、たくさん感想はあるんですけども、感想を二つと、ご質問を二つ申し上げたいと思います。

一つは、経過措置料金の部分でたくさんご意見があって、これが競争をゆがめているんじゃないかということが大きな話があったと思いますが、ただ、いろいろお話を伺った中で、経過措置料金自体を撤廃してほしいというご意見と、もうちょっと経過措置料金は置いておいて、機動的に価格を反映できる、価格に反映できるような措置を取ってほしいというご意見と、2種類あったのかなという感じを持っています。このあたり、これからの検証の中で二つを切り分けながら、メリット・デメリット、両方あると思いますので、そこを深掘りしていくということが重要なことというふうに思いました。それが1点目です。

2点目は、なるほどと思ったのは、東電EPさんが、説明義務が非常に長くなっていて、需要家に説明するときに非常にお怒りになられるというのは、確かに15分も説明を聞いてたら、もういらいらしてくるというのは、みんな、時間に忙しい人もたくさんいると思いますので、一方で説明しなければいけないというところとマッチングしないというところがあるかと思しますので、このあたり、需要家保護は重要でございますけども、需要家保護といってもいろいろな需要家保護があると思いますので、本当に聞いていてもスルーしてしまっただけの意味もない、単なる義務だけになっているということもあるような気がしますので、本当にそれで伝わってるのかどうか、別の手段がないのかということも含めて、もう一度検討、議論する必要もあるのかなと思って聞きました。それがコメント2点でございます。

ご質問ですけども、一つはENECHANGE様の資料で29ページ目だったと思うんですけども、内外無差別が徹底してきている中で、英国で、その中で、29ページ目ですね。その中で、小売部門から撤退したというのが2社あるというふうに矢印が書かれているんですけども、内外無差別の徹底で発販分離が加速するということは分かるんですけど、そこから2社が小売部門から撤退したというところのその因果関係について、もう少しご説明いただくと今後の参考になるかなと思しましたので、よろしく願いいたします。

それと、auさんでございますけれども、14ページ目だったと思うんですけども、この絵がちょっと私はよく分からなかったんですが、14ページ目ですかね、その次。

規制料金のところと、自由化領域の軸は、経過措置料金のほうと自由料金のほうが分かれていて、内外無差別に関しては、別に経過措置料金だからとか、自由料金だからということとは関係ないというふうに理解しているんですけども、ちょっとこの意図的に何か経過措置料金のほうは内外無差別が適用されないというようなご説明だったようにお伺いしたんですけども、もう少し補足説明をいただいたほうがいいかなというふうに思った次第です。

以上です。ありがとうございます。

○山内委員長

はい。ありがとうございました。

それでは、これも後ほど、幾つも質問が出てますのでまとめてお答えいただくとして、委員の方でほかにご発言、ご希望の方、よろしいですかね。

それでは、オブザーバーに移りますけど、エネット、谷口オブザーバー、どうぞ、ご発言ください。

○谷口オブザーバー

はい。ありがとうございます。エネットの谷口です。

皆様、ご説明、ありがとうございました。

また、様々なサービスの紹介をいただいて、いかにサービスの多様化が進んでいるかということを実感しましたし、我々も小売事業者として、一層の需要家サービスの充実というもの必要性も改めて感じた次第です。

いただいた課題提起についてですが、我々は法人中心に電力小売事業を行っておりますが、特に小売事業者間での競争環境の話であったり、小売事業者と需要家との間での説明、コミュニケーションといったところの課題、また、安定供給確保における小売事業者が担うべき役割といった観点からは、いずれも我々が持つ課題認識と同様であるというように感じました。

そのほか、パブコメにあるような観点で、家庭用や小口需要家のみならず、こういったサービスであったり、電力を購入する事業者の選択肢というのが、業務用や産業であったり、業種業態別に見ても十分広がっているかといったような点での評価検証や、委員の先生からもありましたが、安定供給確保における小売事業者の役割として、今般始まる小売事業者の容量確保、拠出金の在り方、負担方法というのも含めて、評価検証をする必要があるというように感じます。

こういった観点も踏まえて、1点、ENECHANGE様にご質問させていただきたいのですが、資料の23ページ以降でイギリスの例が示されていて、一つは、秋元先生からも意見提起がありましたように、内外無差別の徹底や、発電、小売の会計分離の徹底ということを通じて、結果として29ページにあるような、BIG6のうち2社が撤退とありますが、こういったことの背景や、今後、日本において内外無差別の検証を進める上で、イギリスの例も踏まえて留意する点などがあれば、教えていただければと思います。

以上でございます。

○山内委員長

はい。ありがとうございます。

ほかにご発言、ご希望、あれですかね。よろしいですかね。

それでは、まず、プレゼンいただいた事業者の方、団体の方から追加的なご説明、コメントをいただいて、それから質問に対するお答えをいただいて、それから事務局のほうということにしたいと思います。

まず、ENECHANGEの城口代表ですけれども、たくさん質問が出ましたので、簡潔にお願いしたいと思います。

○ENECHANGE株式会社（城口代表取締役）

はい。すみません。簡潔に回答させていただきます。ご質問、ありがとうございます。

まず、岩船先生からおっしゃっていただいたイギリスの自由化との評価というところですが、ほかの先生からもご質問いただいたとおり、必ずしも別にイギリスが全てだとは当然、私も思っておりません。

また、日本と事業環境が異なることが幾つかあります。例えばですけれども、昨今のウクライナでイギリスにおいても新電力の約半数が倒産をしたというニュースが出ております。

その理由としては、イギリスはプライスカップという政府が主導で価格の上限を決めておりまして、結果、それを実質的にみんな上回ってしまったということにより、多くの新電力の倒産が起こったりしています。

また、イギリスも容量市場が日本に先駆けて導入されてますけれども、それでは十分発電の投資が行われていないということで、容量市場の見直しも含めて議論されております。

そういった意味では、決してイギリスが完全だという状況では全くなくて、日本と同じように常に日々見直していかないといけないということであることは変わりません。

その中で、まず、そういった意味で先ほど私の資料でもご紹介した2008年から10年かけてのレビュー、そしてEMRの内容というのは、結果的にかなり参考になるところがあるんじゃないかなというふうな形でご紹介をさせていただきました。

続きまして、原先生、牛窪先生、松村先生等々からコメントをいただいたところに関して簡単に申し上げますけれども、まさにこのイギリスの事例を日本で注意する点というのでも幾つかあります。申し上げたとおり、事業状況が違ったり、例えばイギリスには日本でいう経過措置も存在しませんし、かつ、送配電がそもそも独立した会社になっております。

そうした意味で、日本と必ずしも一緒ではありません。よって、私からの事務局様への推薦としては、EMRのレポートというのが出ておりまして、私たちはしっかり読み込んだ上で今回のレポートを作成しておりますけれども、多少の恣意性がないと言われると、そこところはちゃんと中立的な目線で見えていただく必要があるかなと思っておりますので、そうしたレポートもぜひ事務局さんのほうでございまして、日本において関係するところはないのかと、見落としがないかというのはぜひ見ていただければと思います。

加えて、2点目、イギリスの事例ではなくて、日本においてほかの業界の事例を見るべきだということにおいて、中古車市場の話をご紹介させていただければと思います。

昨今、ビッグモーター社の不正等々、大きく問題になっている中古車市場ですけれども、ざ

つまり言うと、同じような問題がありまして、いわゆる、結局、金額が幾らか分からないという総額表示の問題がありまして、中古車市場においても、総額表示の義務化がされております。

昨今の記事で、ダイヤモンド社の取材で同じような中古車市場との比較の記事も出ておりますので、ご覧いただければと思います。

そこにおいて、結局、電気料金の場合、なかなか比較基準が難しいという話はあるかもしれませんが、そんなことをいったら、航空機の燃料調整費、燃料費だって様々な形で燃料代が料金に左右するというのはよくある話ですので、基本的にはイギリスにおいても最新の月を12か月延ばすとか、もしくは最新の月で比較するとか、これは政府がルールを決めればできる話だと思いますので、総額表示で多くの問題が解決されるんじゃないかなと思っております。

東電EPさんがおっしゃったような説明の問題も同様かと思っております。

最後に、秋元先生、谷口先生からご指摘をいただいた発販分離の話に関して一言だけご説明を申し上げます。

こちらは、会計分離及び内外無差別の徹底により、発電部門と小売部門はそうした意味では連携を原則してはいけないというふうにどんどんルールが定められていきました。

結果として、事業者としては、発電部門と小売部門、シナジーはほとんどない事業部なのに、なぜこの二つを両方持っているんだというところが会社としては株主からも含めて問われています。

結果として、小売部門を売却したSSE社と小売部門をお互い統合したe-on NPOWER社は、何をしたかという、結果的に発電部門に注力をしております。今後、発電はまさに脱炭素において、再エネの導入、さらに次世代の非化石電源の開発において様々な資本力の勝負になってくる中において、よりそこに資本を増強する必要がある、よって、小売部門から撤退をし、その分、発電部門に注力をしていく。日本の電力会社にとっても同じことが言えるかもしれませんが、本来、電力会社様が人材とか技術の点で優位性を持っているのは発電部門にありますので、発電部門において集中的な投資を行っていくために、非コア部門である小売事業を売却したという会社が6社中2社出てきております。

以上です。

○山内委員長

はい。ありがとうございました。

それでは、次は、大阪ガス、坂梨常務、お願いいたします。

○大阪ガス株式会社（坂梨常務執行役員）

どうもありがとうございます。

今お聞きしていたところでは、直接的には私どものほうに質問はいただかなかつたかな

というふうには認識しておりますけれども、私たちが主張させていただきました経過措置料金における上限のところに関して、多くの委員の方に課題認識していただきまして、どうもありがとうございます。

私どものポジションというのは、先ほどもご説明しましたけれども、いきなり経過措置料金を撤廃という前に、まず、この上限のところを、より何か別の形で燃料市場コストが反映されるような仕組みというのも考えられるのではないかとということでございます。

ちょっと繰り返しになりましたけれども、以上でございます。ありがとうございました。

○山内委員長

はい。ありがとうございます。

次にパナソニックオペレーショナルエクセレンスの中尾様ですね。中尾様からお願いいたします。

○パナソニックオペレーショナルエクセレンス株式会社（中尾総括担当）

はい。ありがとうございました。

松村先生から2点ご質問をいただいたと思っています。

一つ目は、弊社のスライドの9ページになろうかと思えますけれども、太陽光以外の電力を他社に供給してもらうという点でした。これは、いわゆる部分供給だというふうに思っております、弊社自身が太陽光の部分を提供したときに、残りの部分を誰が供給できるかという点です。

現状のガイドラインに照らして言いますと、当該エリアの旧一さんに供給していただく組合せに限られているのかなという認識を述べさせていただきました。

それから、2点目は容量市場のところですね。こちらは新しい制度でもありまして、我々の理解がまだ追いついていないところも多分にあるかと思うんですけども、スライドの10ページ目ですね。そもそものところをざくっといきますと、赤枠で囲んでおりますけれども、多くの小売事業者というのは、供給力を自ら確保できていないのであれば、供給力を作ってくれる発電事業者さんに費用を拠出する制度ではないかなというふうに理解をしております。

今回ご紹介させていただいたコーポレートPPAでは、その供給力を自分たちで作ったというふうに思っていますので、これが先ほどの制度、拠出金を支払う理由に照らしたときにどうなのかというところが、まだ我々、しっくりきておらず、引き続き確認といえますか、理解を深めていきたいなと思っております。

以上です。ありがとうございました。

○山内委員長

はい。ありがとうございました。

次は、a uホールディングスの中桐社長にお願いいたします。ミュートになっているかもしれない。

○ a u エネルギーホールディングス株式会社（中桐社長）

すみません、聞こえていますか。

○ 山内委員長

はい。これで聞こえました。

○ a u エネルギーホールディングス株式会社（中桐社長）

すみません、ありがとうございます。

秋元様から質問いただきましたので、それについてちょっとお答えさせていただきます。私ども、ちょっとこの表現は迷ったところはあるんですけども、言いたかったことは、経過措置料金については総括原価方式で発販一体で算定がされておりまして、また、自由料金新電力の電源コストと異なっていると、これを認識しております。それ自体が競争環境に影響を与えているのではないかということで、ここでの競争観点での公平性といったところ、公正性といったところが必要ではないかという意味でございます。

質問に対してはそういうところで、今日は本当にいろいろお話を聞かせていただきまして、私どもとしても非常に勉強になりましたので、今後の事業展開についても参考にしていきたいと考えております。ありがとうございました。

○ 山内委員長

はい。ありがとうございます。

それでは、再エネ推進新電力協議会の三宅代表理事、お願いいたします。

○ 一般社団法人再エネ推進新電力協議会（三宅代表理事）

まず、原様からご質問いただいた点についてお答えしたいと思います。

要は、新電力が分散という概念で災害時の対応に対しての何かメリットはあるのかというご質問だったと思いますが、基本的には、再エネの分散電源という意味ともちょっと若干切り分けしようかと思っておりますので、小売事業者として分散するという意味では、直接的にはそういったメリットはないかなと思っておりますが、一つ言えるのは、やはり地域新電力さんは需要家さんの非常に深いつながりを持っているというのが特徴でございます。

ですので、こういった災害対応においても非常に小まめな対応ができる立ち位置におられるというふうに思っておりますので、今回のプレゼンにおいては、新電力もしっかりと、そういった災害時の対応というのをやるべきだというふうに考えておりまして、場合によっては、そういったことも義務化してはいいんじゃないかというふうに考えております。

以上でございます。

○山内委員長

はい。ありがとうございました。
事務局からは何かありますか。

○筑紫室長

大丈夫です。特にはないです。

○山内委員長

特によろしいですか。

○筑紫室長

はい。

○山内委員長

ありがとうございました。大体時間もそろそろ迫っておりますが、本日、実際に事業に携わられている立場から率直なご意見、ご指摘をいただいたというふうに思っております。

また、いろいろご疑念点について、疑問点についても、お答えいただいて、どうもありがとうございました。これは、今後の検証に十分生かしていかなければならないなというふうに思っております。

それで、次の予定ですけど、次のヒアリングの予定は決まり次第、またご連絡ということだそうであります。よろしゅうございますかね。

それでは、本日の議事、これで終了ということでございます。本日も長時間、本当に長時間にわたりまして活発にご議論いただきましてありがとうございました。

これをもちまして第71回電力・ガス基本政策小委員会を閉会とさせていただきます。本日はどうもありがとうございました。