

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会  
電力・ガス基本政策小委員会 制度検討作業部会（第8回）

日時 平成29年6月30日（金）16：00～18：17

場所 経済産業省本館17階国際会議室

出席者：

<委員>

横山委員長、秋元委員、安藤委員、大橋委員、大山委員、小宮山委員、  
曾我委員、武田委員、廣瀬委員、又吉委員、松村委員

<オブザーバー等>

秋山株式会社エネット経営企画部長  
菅野電源開発株式会社執行役員・経営企画部長  
國松日本卸電力取引所企画業務部長  
斉藤イーレックス株式会社執行役員・経営企画部長  
佐藤電力広域的運営推進機関理事  
佐藤東京ガス株式会社電力本部電力トレーディング部長  
新川電力・ガス取引監視等委員会事務局総務課長  
内藤関西電力株式会社執行役員・総合エネルギー企画室長  
鍋田中部電力株式会社執行役員・グループ経営戦略本部部長  
柳生田昭和シェル石油株式会社執行役員・電力需給部長  
山田東北電力株式会社電力ネットワーク本部電力システム部技術担当部長

議題：

(1) ベースロード電源市場について

経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス事業部 電力基盤整備課  
TEL：03-3501-1511（内線4761）  
FAX：03-3501-3675  
〒100-8931 東京都千代田区霞が関1-3-1

○曳野電力基盤整備課長

それでは、定刻となりましたので、ただいまから総合資源エネルギー調査会電力・ガス事業分科会第8回制度検討作業部会を開催いたします。

委員の皆様方におかれましては、ご多忙のところご出席いただきましてありがとうございます。

なお、本日は全ての委員の方にご出席いただいておりますが、全ての委員の方々が出席可能な日程を調整しましたところ、この時間の開催となっております。次回以降はプレミアムフライデーの開催を避けるべく、十分な時間的余裕を持ちまして調整をさせていただきたいと思っておりますので、ご了承いただければと存じます。

早速ですが、議事に入りたいと思っておりますので、以降の議事進行は横山座長にお願いいたします。

○横山座長

本日は、大変蒸し暑い中をご出席いただきましてありがとうございます。

それでは、前回から個別の論点について議論を行ってきておりますので、本日はベースロード電源市場についてご議論をいただきたいというふうに思います。

それでは、まずは資料3のベースロード電源市場についてというのを事務局からご説明をお願いした後、ディスカッションをしたいと思っております。

よろしくお願いたします。

○曳野電力基盤整備課長

では、お手元資料3、ベースロード電源市場についてという資料に基づきましてご説明をさせていただきます。

まず、1ページをごらんください。

こちらのほうは第1回の作業部会のほうでもご説明させていただいた趣旨でございます。

昨年のいわゆる貫徹小委員会の議論においては、新電力のベースロード電源のアクセスを容易とするための施策としてのベースロード電源市場の創設、これによるベースロード電源の新電力のアクセス環境のイコールフットィングと、さらなる小売競争の活性化を図ることが適当とされております。

以下、重複いたしますので、省略とさせていただきます。

2ページをごらんください。

2ページも以前ご説明させていただいた中身でございますけれども、創設の趣旨といたしましては、大手電力会社がいわゆるベースロード電源については大部分を保有している中で、新電力のアクセスが極めて限定的なため、市場の創設を行うという趣旨でございます。

3ページ目でございますが、その対象となる電源につきましては、限界費用が相対的に安い水

力、原子力、石炭といったものでございまして、こうした中では従来から電源開発の電源の切り出しといったような取り組みもございしますが、現状ではごく一部にとどまっているということでございます。

次は、4ページでございます。

基本的なコンセプトというページであります。こちらにつきましては、旧一般電気事業者等が保有するベースロード電源に関連する取引について一定の制約を課す必要がございまして、実行的な仕組みを通じて、この発電された電気の一部を適正な価格で市場に供出することを旧一般電気事業者等に求めることとしております。

これによって、新電力と旧一電の小売電気事業者間の競争活性化を図ることを目的としております。

個別論点として、5ページに全体の俯瞰図という形でまとめさせていただいております。

まず、基本的な考え方として、そもそもの市場における取引をどう考えるか。それから、市場の基本的な設計に関すること。次に、買い手に関すること。それから、制度的な措置に関連して、対象となる電源や価格、量に関すること。さらに、この市場外での取引に関することとしての相対取引常時バックアップ等に関することとでございます。

個別の論点につきまして、6ページをごらんください。

全部で13の論点をここで掲げさせていただいております。まず全体として、このどのような取引を施行していくべきかという、市場のそもそもの基本的な考え方。それから、取引の価値として、いずれの価値をこの市場で取り扱うべきか。取り扱う商品としての期間やオプション。市場の範囲の設定として、連系線制約に伴って市場分断が起きるということを踏まえて、どのように範囲を設定すべきか。それから、競売の方法についてどういうふうを設定をするか。買い手の取引要件としての転売制限、あるいは事前の枠なのかもしれませんが、事前・事後にどのような要件を課すべきなのか。旧一般電気事業者及びその関連害者が買い手してどのように位置づけられるか。

次のページ、8番目の論点ですが、対象電源として、これまでの議論の中でベースロード市場で取引できる電源種は問わないというふうに整理がされておりますが、制度的に供出を求める事業者はどのような電源を供出すべきなのか。それから、供出の上限価格の算出の方法。供出量として、全体、エリア、それから各社別にどのような設定の考え方によるべきか。それから、相対取引、これまでもさまざまな議論がございましたので、こうした中でベースロード市場における取引と仮に同等の効果が得られると期待される相対取引について、何らか位置付けを行うべきかどうか。そして、常時バックアップ、部分供給といった形で、これまで政策目的が類似、重

複するような形でやってきたものについて、今後どのように扱うべきか。これはベースロード市場での電源調達への円滑な移行を促すような観点も含まれるというふうに考えております。

最後に、早期の競争活性化策として、例えば電源開発電源の切り出しといったものがこの市場創設前に実施されるということが、これ自身は望ましいと考えておりますが、今回の制度設計措置との関係でどのように扱われるべきかというような論点でございます。

多岐にわたりますが、以降、論点1つ目から1つずつご説明させていただければと思います。

まず、8ページをごらんください。

市場における取引の基本的な考え方でございます。繰り返しになりますけれども、このベースロード市場というのは、小売事業者間の電源へのアクセス環境のイコールフットィングとともに、それによってそのベースロード電源を持つ価値を需要家に届けることによって、小売競争をさらに活性化させるということが政策目的であるということであるという出発点に立ちますと、この市場の取引価格というものは必ずしも将来のスポット市場の価格に収れんさせる必要はないのではないかとございまして。

裁定取引が自由にできる場合には、スポット市場の長期の価格、将来の価格に収れんしていくわけですが、裁定取引によって限界電源の限界費用に収れんすると、今冒頭申し上げた政策目的が達成をされずに、この3ページに書きました比較的限界費用の安い電源を需要家に届けるという目的が達成されずに、結果的にその政策目的が達成されないという懸念がございまして。

したがって、そういう前提に立ちますと、この市場間の価格差に基づく裁定取引というのは、むしろ防ぐという観点から、売り手だけではなく、買い手側にも何からの取引制限というのを設定して、実需に見合った取引を担保するということが重要ではないかとございまして。

この論点につきましては、論点の②以降にかかるところでございまして、この基本コンセプトにつきましては、一応事務局としては、これはそういう前提に基づいて以下の個別の論点についての事務局案を提示をさせていただいております。

9ページでございまして、こちらが買い手に課す場合の取引要件についての大きな考え方でございまして。

これにつきましては、事前の要件と事後の要件があるのではないかと考えられます。そのいずれか、もしくは両者なのかもしれませんが、この適切な組み合わせによっての政策目的を達成する必要があるのではないかと。

例えば、事前要件であれば、買い手側の実需に見合うという意味でいうと、購入枠というのを設定する考え方があると考えられます。

事後であれば、むしろ実際の実績といたしまして、新電力側が実需に見合っただけで実際に需要家の方々にその電気を売ったのかどうかということでありまして、そのベースロード電源の価値の希釈を抑制するというようなアプローチになろうかと思えます。これによって、先ほど申し上げた政策目的を達成することが可能になるのではないかと考えています。

10ページにつきましては、買い手の取引要件に関するこれまでの意見ということで、主に事業者の方々からのご意見を付けさせていただいております。

11ページにつきましては、今回のベースロード市場と同趣旨の制度目的としてのフランスのARENHという措置を参考でつけさせていただいておりますが、これにつきましては、左下にございます備考にありますように、転売が不可でペナルティーがありというような仕組みを採用しているということがございます。

次、12ページをごらんください。

論点の2番目と3番目、取り扱う価値と商品でございます。

市場において取り扱う価値ですが、kWhの価値とkWの価値、これは容量市場においてどのような今後評価をするかによりますので、今の段階で確定的なことは申し上げられませんが、おそらく、連系線の空き容量が30分ごとに評価をされるkWhと、必ずしもそうではないであろう容量の価値では、市場分断に関する考え方が異なるということが想定されるわけです。したがって、実際に動く電源がどうなるかということで見ると、kWhとkWが100%連動するわけではないと考えられますので、売り手と買い手の双方が適切な値づけを行うことを可能とするためには、むしろベースロード市場の中ではkWhの価値のみを取引することとしてはどうかということになります。

次に論点の③、取扱商品ですが、事業者からのヒアリングなどを行ってきたところがございますが、当初は燃調などのオプションを備えない受け渡し期間1年の商品を先行させ、また、1回の市場供出量が余りにも小さくならないというようにする観点からは、むしろ受け渡し開始までの期間及び受け渡し期間の組み合わせというのもある程度限定した形で開始してはどうかということがございます。これは実際の中身を見て見直しもあり得ることかもしれませんが、まずどういう形で始めるかという議論だと考えております。

組み合わせにつきましては12ページ下でございますが、例えば受け渡しの開始の期間までを固定ということになります。例えば1年で固定した場合には、受け渡しの期間については、例えば2019年4月の取引で2020年4月からの1年間分の受け渡しを行うと。次に、例えば7月に次の取引を行った場合には、2020年7月から次の1年間分の受け渡しを行うというのが①の考え方になります。

②の受け渡し期間を固定というのは、2019年度にオークションを行ったものにつきましては、全て2020年4月から翌年の3月までの1年間に受け渡しを行うということで、例えば、受け渡し開始までの期間が3カ月前に取引をするものから、12カ月前までに取引をするものというような形でございます。もちろん、これ以外の組み合わせもございますので、事業者の皆様方のニーズなども踏まえて、実務的に決めるべきものではないかというふうに考えております。

それから、論点の④、13ページをごらんください。

市場の範囲と、オークションの方法ということでございますが、間接オークションの導入後、エリアをまたぐ取引というのはスポット市場を介して行われることになるということが考えられますが、ベースロード市場における取引については独立して連系線の利用権が付与されるのではないかと、このような懸念も表明されたというふうに理解をしております。仮にこのようなことになりましたと、事業者間の公平性の確保、あるいは広域メリットオーダーの促進といった間接オークションの制度趣旨には反すると考えられます。

そのため、ベースロード市場で成立した取引においても、スポット市場を介してエリア間の取引が行われるということが適当と考えられます。

一方で、できるだけ全国一律といった形で現状のスポット市場なども設計されているわけですが、間接的送電権等の制度設計、整備の状況というのが、まだ今必ずしも見えていないという段階で、事業者が市場分断リスクを踏まえた適切な入札を行うことが困難となるというおそれもあるのではないかと考えられます。

特に、売り手である旧一般電気事業者がこのリスクについてどのような形で見るともよりまずけれども、仮に保守的になされた場合には、相対的に高い値段での応札ということも想定されるわけでございます。

したがって、売り手及び買い手双方の利便性の向上といった観点からは、むしろ市場分断の影響が大きいと考えるエリアについては、当面分けて競売をすることによって、ほかの制度の検討状況とは独立して取引を開始するということをしてはどうかということでもあります。

これは※印に書いておりますが、買った側の事業者がみずからスポット取引でもう一度流すというような形はできますので、買い手側の新電力等がそのスポット市場を介してエリアをまたいで使用するという自身は、原則として許容されるのではないかという前提でございます。

この場合、電源のアクセスの公平性を図る観点からは、今のスポットと同じようなシングルブライズオークション方式を基本として検討してはどうかということでもあります。

次に、14ページをごらんください。

これは現状の連系線の分断の頻度ということでございますが、分断が多く起きているエリアで

言いますと、F Cで東西エリアを分ける部分と、それから北本連系線のところが7割程度の分断率となっております。

もちろん、これは現状ということでありまして、あと、ほかのエリアにおいても稀頻度ながら起きているケースもございますが、比較的分断の頻度が高いものについては、分けるというような考え方がどうかということでございます。

次に、論点⑥の関係でございます。

買い手の取引要件というものであります。冒頭申し上げたとおりこちらはアプローチは2つであると考えておまして、1つは事後である転売の制限、もう一つは事前である購入枠の設定というものであります。

15ページは、事後要件である転売の制限ということでありまして、この買い手に転売制限を設けて、遵守しない事業者に対して何らかの事後的なペナルティーなどを課すということは、その電源の特性から乖離した運用、あるいは新電力が二次市場で安価な電源をそのまま転売して、結果的に限界電源の価格に収れんするといったことを通じて、ベースロード電源の持つ価値が直接需要家に届かなくなるということは抑制するといった効果は期待がされるところでございます。

他方で、一番下のところで書いてございますが、転売制限をものすごく厳しくしてしまうと、事業拡大を目指す新電力が、オークション時点で本当に必要と考える電力量を市場経由で調達することを躊躇する可能性があると考えられます。

具体的には、下にございますが、例えばお盆であるとか年末年始といったときも、とにかく100%全てベースロード電源を使って、それを1kWでも超過してしまった場合にペナルティーが課されるとか、あるいは、需要家が相対的に少ない事業者の持つ大口の需要家、例えば工場などでトラブルが起きて、そのkWが非常に落ちてしまったときに、これはその買い手の新電力が即ペナルティーだというようなことは本当にいいのだろうかというような問題意識でございますけれども、したがって、一切の転売が禁止であるというようなことが果たしてよいのか、ある程度の転売制限といったときに果たして適切であるかという議論はあろうかと考えております。

一方で、例えば3割までは転売してもいいですというような形での規制というルールとした場合には、土日は全て転売というようなことも可能になってしまいますので、これは果たしてそのベースロード電源を買っているということが言えるのだろうかというような形になろうかと思っております。

したがって、新電力がどのように電源を調達していくかということも踏まえて決定してはどうかということでございます。

他方で、今申し上げたのは事後的なアプローチでございまして、事前のアプローチの場合には、

購入枠という形で設定するというのもあろうかと考えられます。

仮にこういうアプローチを設ける場合には、新電力が実需に見合う電源の調達を阻害しないように留意しながら設定する必要があるかと考えておきまして、この場合は例えばベース需要の全需要に占める割合、これは今、新電力と電力で大体3割ぐらいの差がございます。あるいは、ベースロード電源の比率で見ますと、こちらでも約3割の差がございます。こうしたものも踏まえながら決定するというのが一つの考え方ではないかと思えます。

次に、17ページをごらんください。

論点の⑦、旧一般電気事業者等の位置付け、買い手としての位置付けでございます。

一般論として、旧一電が旧自エリアを越えて小売供給を行うということは、電力間競争を通じたさらなる小売競争活性化の観点からは望ましいと考えられます。

他方で、これらの事業者が自エリアにある発電設備やその連系線等を活用して、エリア外でもベースロード電源にアクセスすることが可能ではないか、というような意見もいただいているところでございます。

こうした中で、転売制限といった先ほど申し上げた何らかの要件に加えて、追加でどのような要件を課すことが適切であるかということが論点と考えております。また、関連会社の位置付けも一つの論点と思われれます。

追加の要件といたしましては、電力間競争の促進効果がより小さいものからより大きいものということでございます。

1番目は全面禁止という形で、いかなるエリアにおいても買入札は禁止というもの。次に、一部禁止ということで、冒頭で先ほどの市場論点の④のところでございますが、市場の範囲ということで、何らかその分断がかなり起きそうでエリアを分けるというようなことを行った場合に、その自エリアが含まれる市場範囲での買入札は禁止ということで、例えば東西で分けた場合には、東の会社は西エリアでは買えるが東では買えませんといった考え方があります。3番目は、自エリアでの買入札のみ禁止ということで、託送の紐付けのみで判断をしていくということであります。これらにつきましてのご意見を頂戴できればと思います。

次に18ページをごらんください。

論点の⑧、対象電源であります。これまでの議論では、売り手、買い手の双方の利便性を損ねない観点から、電源の種別については限定しないということが適当とされておきませんが、これについては、制度的措置に基づき供出を求められる事業者も同様と考えてはどうかということでもあります。

他方で、市場の実効性を高めるという観点からは、むしろそのコストに関しては全電源平均で



はなくて、ベースロード電源の発電平均コストから容量市場での収入を控除するなどを行いまし、て、供出上限価格を設定するというこ、この価格以下で供出するということ、を求めてはどうかということ、であります。

したが、いまして、この場合には、もともと想定したコストで稼働すると想定していた電源が、いろいろあると思いますが、その電源が動いていない場合にも、とにかく売り手側には引き渡しの義務が発生しますので、新電力側には確実に、電気を買えるということ、でございます。

その発電の平均コストにつきましては、小売事業者からのイコールフットィングにも留意しながら、保有するベースロード電源の受け渡し期間における運、転計画、あるいは燃料の費用、設備の維持費等を踏まえて、その維持運、転費用を年間のkWhで割り戻して算定するということ、を基本と、考えてはどうかということ、でございます。

やや個別の論点でございますが、19ページを、ごらんください。

エネルギー基本計画などにおきましては、ベースロード電源として、水力については流れ込み水力のみが含まれるという形で、貯水式の水力につきましては、必ずしもベース運用されていない部分も多いということ、で、ベースロード電源に含まれないという位置付けをして、おります。

他方で、この基準をそのまま当てはめ、ますと、今後電源開発さんが市場への供出を行う場合に、北海道地域におきましてはベースロード電源がないものですから、全く切り出しができる電源が存在しないということ、になりますので、例外的にこの制度的措置に基づき求められる市場供出を履行できない場合には、貯水池式の一般水力のベース運用部分についても、コストとして算出して供出を行うということ、を許容してはどうかということ、であります。

次に、20ページを、ごらんください。

論点の⑩であります。供出量の設定であります、が、新電力のベース需要に対して十分な量は必要でありますけれども、常時バックアップ同様に、単純比例的にkWの3割をベース市場に供出するということ、になりますと、新電力の総需要を上回る供出というのが常に行われる蓋然性が高く、その結果としては、売り手及び買い手双方にとって、電源投資のインセンティブを損なう可能性を、ご指摘いただいているところ、でございます。

これを踏まえますと、全国大での将来のベースロードの電源の比率に基づいて、むしろ新電力等の総需要のkWhベースで全国の市場供出量を決定してはどうかということ、でございます。

その上で、市場の供出量といたしましては、今回の措置が卸供給における支配的な事業者に対する、ある意味非対称的な措置であるということにも鑑み、まして、このエリアの各事業者の供給力、離脱の量といったエリアに関連する指標に基づいて各事業者に供出量を案分していくという基本的な考え方、をとってはどうかということ、であります。

具体的には21ページの中での、これは当初の供出量の考え方として一案書いてございますが、開始の当初は新電力等の総需要に対して中長期的なベースロード比率、これは長期エネルギー需給見通しであれば2030年で56%という数字でございます。

現状の、大手電力のベース電源比率が43%でございますので、それよりは高い数字を適用した上で、その上で小売競争や電源開発の進展によって、将来的にはこのエリアの卸供給における支配力が弱まっていくという要素も加味してはどうかということで、供出量はその新電力の総需要、これは新電力全体の総需要×そのエリアの離脱率ということになりますが、これに先ほど申し上げたベースロード比率をかけて、さらに調整係数、これはこれまでの議論の中でもご指摘をいただいた、小売競争あるいは新電力の方々が電源をみずから建設する、もしくは独自に調達するといったことの事業努力についても促して、結果的に発電分野における競争もしっかり促していくという趣旨でございますが、この調整係数をゼロから1の形で変動をさせていく、まあゼロになると供出量ゼロになってしまうのでゼロではないと思うのですが、何らかの形で1よりも低い形に下げていくということが考えられます。

例えば、ここでは2020年の全国の離脱エリアというのが、例えば仮に今のペースがそのままリニアに続くと、足元になれば20年度、例えば12%ということですと、560億kWというようなものが供出量でございまして、新電力需要の3割というものはその約半分ぐらいの量が相当するというところで試算をしております。

その上で、22ページをごらんください。

競争の進展に伴って自主的取り組みが増加してくるのではないかという仮説でございます。

ベースロード市場で約定した新電力は、当然小売競争活性化に寄与することになりますが、約定しなかった旧一電のエリアにおいては、当該電力会社は、コスト上劣後するということとなりますので、他地域での電源を持ってくるということも含めて、小売競争が活性化され、エリアの離脱が進みますので、それによって今申し上げたエリアの離脱率は要件に入っていますので、全体の供出量も増加するということですが、その際に、約定しなかった旧一電の発電部門も、自らの余剰電源について経済的な合理的な行動の結果として、全額の固定費の回収ができない場合においても、卸電力市場で自主的に取引することが考えられるのではないかという仮説でございます。

したがって、もちろん競争が全く進んでいない状態においては、電源の囲い込みといったものがあるのかもしれませんが、エリア離脱が一定以上進展して、経済合理的な判断のもとで、各事業者が取引量の拡大を図る局面においては、必要な制度的措置というのは維持しつつ、むしろ自主的な取り組みによる市場取引の拡大を図る局面に移行していくということが適切と考

えられるのではないかとということでもあります。

23ページにイメージ図としてお示ししておりますけれども、例えば、エリア離脱率が新電力の需要が3割といったような形になっている場合には、引き続き制度的な措置を主体にしていくというよりは、むしろ自主的な取り組み主体というようなアプローチも考えられるところがございます。

また、ここでは、例えば先ほどの調整係数というのを加味しますと、単純に供出量というのが新電力の需要と平行なラインとして増えていくわけではなくて、徐々に両者の間隔が狭まっていくわけでございますけれども、逆にそうした中でも相当新電力のシェアが増えていけば、むしろ新電力みずからの電源の調達努力も求められるし、また期待されるということで、ここでは書かせていただいております。

24ページはフランスの例でございます、フランスの競争委員会がARENHの評価をしておりますけれども、発電市場においてはこのARENHの存在によって、むしろ市場の構造を変えるような効果がなく、また、電源投資が行われずにEDF以外の小売事業者がARENHに依存するといったような状況に陥っていて、本末転倒であるといったような形で、小売事業者がARENHに依存するのではなく、卸電力市場から電力を調達しなければならなくなるというシグナルを発するべきといった、競争当局の側からの評価がなされているところがございます。

それから、25ページ、26ページ、27ページは、供出量に関するこれまでの委員及びオブザーバー、それからヒアリングを行った事業者等の方々のご意見等を掲載させていただいております。

28ページをごらんください。

論点⑩-3ということで、供出量のエリアと事業者別でございます。

こちらにつきましては、先ほどの基本コンセプトについてのある程度の合意というか一致が前提にはなると思いますが、全体の供出量に対して、エリア別の供出量に案分した上で、さらにその各事業者がそのエリアの離脱がどれぐらいあるか。それから、エリアのベースロードの電源をどれぐらい持っているかということで、これは電力会社の規模、離脱率、それからベースロード電源にそれぞれ比例をし、これらの要素の間でどのような比率を置くかというのがありますが、加重平均を行うことで、全体の量を決めてはどうかという案でございます。

ただし、この③のベースロード比率につきましては、これが高い事業者はたくさん供出することになりますので、今後ベースロード比率が上がった場合には、たくさん出してくださいということですと、これは事業者の開発インセンティブを削ぐことになりますので、もしこの③の指標を使う場合には、例えば現在の指標を使うなどして、固定的な運用をする必要があるのではないかと考えられます。

29ページにつきましては、供給事業者の基準に関する参考資料でございます。

次に、30ページをごらんください。

相対市場の位置付けであります。1年商品のみを先行させるといった場合には、これまでの中でも複数年の商品を要望するといった事業者のニーズが相当ございましたけれども、こうしたニーズには、必ずしも、取引所での取引では対応がしきれないと考えられます。

こうした、取引所取引では捕捉できない事業者ニーズを補完するためには、同等な効果を持つ相対取引についてはむしろ認める一方で、その取引量については売り手の供出量、あるいは買い手の市場での購入枠を設ける場合には購入枠になり、転売規制で売ればその転売規制の場合の判断基準ということになります。そうしたところから控除することも検討してはどうかということでございます。

ただし、この場合、どのようなものが「同等の効果を持つ」という議論が必要であるというふうに考えられます。

ただ、相対取引が極めて大量に行われるようになるということになりますと、新電力間のイコールフットイングが図られなくなるおそれがございますので、例えばこの相対取引を認める場合には、その上限を定めるというのも一つの考え方ではないか。これまでの議論の中でも、事業者間の公平性というようなご指摘をいただいていると認識をしております。

30ページの下例は、例えば相対取引を全体の100のうち10行った場合に、これを差し引くといったような絵を書いております。

31ページは、相対取引と取引所取引の違いということで、それぞれのメリット、デメリットを整理しております。詳細のご説明は割愛させていただきます。

それから、相対取引につきましては、さまざまなお意見を頂戴しておりますので、32ページ、33ページにそれぞれのご意見をここで掲載させていただいております。

12番目の論点といたしまして、常時バックアップの扱いであります。

こちらはベースロード市場と政策目的は重複をいたしますので、この市場の創設時に即時に常時バックアップを廃止するということを志向はしないものの、もともと常時バックアップは市場が活性化していけば廃止するというような位置付けでもございますので、ベースロード市場への調達に移行を促す観点から、相対取引と同様に控除をしてはどうかということでもあります。

事業者間の公平性の観点も踏まえ、新規契約と既契約を同列に扱うかどうかは、検討課題であるというふうに認識をしております。

今後のあり方につきましても、ベースロードへのアクセスという震災以降の制度の趣旨に照らしますと、各新電力が足元、どのような運用を行っているかということについてもよく分析を進

めながら、検討を深めることが重要であると思っております。

一方で、スポット市場の最低取引単位は、現状、1時間当たりにしますと1,000kWでございますので、これでは十分に取引ができないといったような、小規模事業者のニーズはございますので、こうした取り組みは少なくとも極めて小さな事業者に対しては、引き続き必要ではないかというふうに考えております。

35ページは過去の資料でございますが、平成27年以降の常時バックアップの利用率を見ますと、必ずしも足元では総じて常時バックアップの利用者はベースロード電源代替としてこの常時バックアップを利用していないということが推認されるところでございます。

36ページは飛ばさせていただいて、37ページは、小規模事業者の電源アクセス支援措置として、イギリスの場合には小規模事業者へのいわゆる常時バックアップ的なものが講じられているところでございます。

38ページ、39ページは、常時バックアップに関するこれまでのご意見を抜粋しております。

部分供給につきまして、40ページをごらんください。

部分供給につきましては、現状では旧一般電気事業者がベースを含む大部分の需要に対して、小売供給を実施しております。kWベースですと、新電力と電力が1対1ぐらいですが、kWhベースですと1対9ぐらいの比率になっております。少なくとも、新電力が今後ベースロード市場で電源調達を行えば、この部分供給を活用する必要というのは薄れてくるのではないかと考えられます。

やや技術的な論点でございますが、常時バックアップについては、その供出量を控除することは比較的容易であります。部分供給は需要家ごとにいろいろカスタムメイドされている例もあるというふうに認識をしておりますので、何らかの統一的なルールに基づいて、対応することが困難であると考えておまして、若干その制度の扱いについては、こうした点も念頭に置きながら考えていく必要があると考えられます。

41ページは、部分供給の環境整備ということでございますが、これは過去の指針の例でございます。

実施状況が42ページ、参考でございます。

43ページ、一番最後の論点であります。

電源開発の電源の切り出しに関するインセンティブでございます。

ベースロード市場は2020年の受け渡しの開始を想定して、現在議論が行われておりますが、その前にも市場取引と同等の効果を持つと考えられる取り組みというのが実施されることは、競争活性化の観点から非常に重要であると考えられます。

このため、この制度的措置と組み合わせる形で何らかのインセンティブを付与してはどうかということでもあります。

この一つの例といたしましては、2018年度、19年度に切り出しを行った場合には、2020年度以降の切り出し量を控除するというような考え方が一案ではないかということで、これによって、この中でいいますと青のラインから赤のラインに変わりますと、買い手にとっても徐々に取引量がふえていくといったようなイメージを、ここでは想定をしております。

44ページ、45ページは、現状の電発電源の切り出しの実態ということで、45ページ目は過去に切り出し済みの会社、それから継続して検討協議中というところで、東北電力さん、四国電力さん、九州電力さんは現在、検討協議中という認識をしております。

すみません、論点が多岐にわたるものですから、説明が非常に長くなりまして恐縮ですが、以上でございます。

○横山座長

どうもありがとうございました。

論点が⑬までありますので、前半と後半に分けて議論をさせていただきたいと思います。

資料の論点①から論点⑦をまず前半でご意見いただいて、その後、後半の論点⑧から論点⑬までをご議論いただこうかなというふうに思います。

もちろん、前半の部分で後半の論点と関連づけてお話をされたい場合には、もちろんそれでも結構でございますので、関連づけてお話しいただいても結構でございますので、よろしく願いをしたいと思いますというふうに思います。

それでは、いつものように名札を立てていただければご指名いたしますので、よろしく願いいたします。

それでは、どなたかございますか。

それでは、廣瀬委員からお願いいたします。

○廣瀬委員

ありがとうございます。

ご説明ありがとうございました。

前半の論点⑦の「旧一般電気事業者の位置付け（買い手としての要件）」に関して申し上げます。

電力間競争による小売活性化の促進の観点から、旧一般電気事業者であっても、自エリア以外であればどこでも買ってよいとすべきだと考えます。

ただし、本来、このベースロード電源市場の制度の趣旨は、「新電力がベースロード電源にア

クセスする」ということですので、新電力が優先的にベースロード電源を確保することが最も重要だと思えます。

したがって、論点③で出てきました取扱商品のところ、受け渡しまでの期間と受け渡し期間の組み合わせのところとも関連するのですが、新電力が必要量を確保した後、旧一般電気事業者が買う。つまり、同じ取引商品について競売を複数回行うならば、例えば最後の1回の競売だけに旧一般電気事業者が参加できるようにする、等の工夫をこらすことで、対処できるのではないかと考えます。

その場合であっても、旧一般電気事業者の関連会社をどう扱うか、その扱いは検討すべき点になると思えます。

一つの考え方の例としまして、発行済みの議決権株式の20%以上を保有する場合に、持分法適用関連会社と見る、という目安もございますので、それを参考にすることも検討できるのかなと考えます。

以上でございます。

○横山座長

論点⑦についてのご意見でございました。

ほかにいかがでしょうか。

では、大山委員からお願いいたします。

○大山委員

13ページの市場の範囲とか競売方法というところですけども、私、以前もベースロード電源市場について、全国一律とか非常に広い範囲でどうやったらいいかわからないなという話を申し上げていたという覚えがあります。

これを見ると、結局余り分断しないところをエリアにまとめるということで、それはそれで結構だと思うんですけども、それにしても、まとめたエリアの中で分断した場合には、支払いが約定した価格と変わってくるという形になっているかと思えます。

これは余り分断が多くなると、やはり先ほどちょっと曳野様からもご説明がありましたけれども、保守的になって高くなってしまいうようなこともあるかと思うので、ちょっとその辺注意が必要かなというふうに思っております。

それで、この価格の支払い方、これで本当にちゃんとつじつまが合っているのかなというのをちょっと考えていたんですけども、システムプライスをベースにして、そことの差で合わせるという形で、確かに収入と支出というのは合っているなというのはわかりました。

ただ、これはシステムプライスが、1日前市場の状況には非常に色濃く出てきますので、1日

前の混雑状況と、ベースロードの混雑状況で変わってくるだろうと。

だから、例えば1日前で値段が高くなるエリアに、売り手も買い手も集中しているような場合と考えると、実は同じ地域でほとんど取引しているのに、全部が高い値段になるというようなことが起きるのかなという気がいたしました。

それはそれで割り切りなので、それでいいということであれば、なくもないかとは思いますが、何となくちょっと効率という点からは気になるところかなというふうに思いました。

それから、もう一つは、間接的送電権をもう少しうまくできればということですが、分断が多くなる場合には、多分ベースロード電源市場もそこがたくさん流すとすると、間接的送電権は連系線容量を超えて発行しなきゃいけないというようなことも出てきそうな気がしますので、ちょっとうまくいかないのかなという、もし間接的送電権が整備されたとしても問題が残るのではないかなという気がいたしました。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、小宮山委員からお願いいたします。

○小宮山委員

大変わかりやすい資料とご説明、ありがとうございました。

私のほうからは、まず論点の⑥-1の転売制限のところでございますけれども、これは曳野課長からご説明ございましたとおり、やはり年末年始、あと恐らく負荷の需要を見ますとゴールデンウィーク、あと、課長ご説明されたとおり不測、計画外の事象に対しては、やはりある程度転売制限を緩めるような措置も一定程度必要という気がいたしました。

申すまでもなく、①のようなパターン、これは恐らくベースロードとは余り呼ばないので、こうした運用はやはり厳しく見る必要があると私も思った次第です。

それからあと、同じく論点⑥-2の購入枠のほうですけれども、こちら非常に重要なよい仕組みだと思っております、やはり買い手による無制限な買い占めと、新電力の皆様が公平にアクセスすることを確保する上でも大変重要な措置であると存じます。けれども、やはりベースロード電源へのアクセス状況と書いてありますけれども、こちらはかなり重要なパラメーターになると思っておりますので、こうしたことも踏まえて今後、枠をある程度定量化することが大変重要かなと思っております。

以上でございます。

○横山座長



どうもありがとうございました。

では、武田委員、お願いいたします。

○武田委員

ご説明、ありがとうございました。

論点①と⑥の買い手の取引要件について、意見を述べさせていただきます。

まず、論点①ですけれども、この制度というのは買い手に棚ぼたを与えるものではなく、競争促進、または消費者利益を確保するというものですから、まず裁定取引を制限するというところに賛成したいと思います。

その上で、論点⑥、事前要件と事後要件の設定でございますが、事前要件について、新電力の電源のポートフォリオはさまざまで、一律の上限の設定を事前に設けるとするのは困難だと感じますし、また個々の新電力ごとに上限を設定するというのは煩雑、複雑と思います。そこで、適切な事後規制というものを設けて、裁定取引のインセンティブを減じる、また事前要件の役割を縮小する、そういう方策がいいのではと思います。

具体的には、ARENHを参考にして、転売分についてスポット市場との差分、獲得利益を吐き出させると。また、意図的、過剰な転売については、ペナルティーを課すと。これらによって、事前規制の役割というものを小さなものにすることができると考えます。意図的、過剰な転売を禁止するというルールの中で、必然的に発生する余剰電力の問題、休日とか夜間の問題、ご指摘があった問題ですが、そういったものを解決できるのではと考えます。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、先ほど安藤委員が立てておられましたけれども。

○安藤委員

今いただいた話と同じような論点として、⑥-1に対して、転売は可能かどうかと、転売の利益は誰に帰着するのかというのを分けて議論をすれば良いのではないかと。転売の利益は全て国庫に吐き出すでもいいですし、何らかの手段で回収してしまえば、裁定取引のメリットはなくなるということを発言したくて立てたのですが、もう先に出たのでということで、失礼しました。

○横山座長

ありがとうございました。

それでは、松村委員からお願いいたします。

○松村委員

まず、最初の論点。何らかの制約を加える、完全に自由に転売を前提とするのではなく、何らかの制約を加えたいというのが事務局案だと思います。合理的な考え方だと思います。賛成します。ただこれは、濡れ手に粟の利益を与えないために規制するという理屈は勘弁してください。濡れ手に粟の利益を与えたくないなら、転売は完全に自由にすべき。

買い手の側の規制を全て無くし、転売も完全に自由にすると、当然、価格は上がる。買い手の制限を課すから価格が安くなることになる。規制がなくなれば、裁定の結果リスクに見合う収益しか上がらなくなるはず。それが本当に目的だったら、転売は自由にすべきという理屈になる。

そのような理由ではなく、ある種の競争促進というような目的があるのだから、という事務局の説明は納得しました。

規制のやり方について、事前規制と事後規制はあるけれども、事前規制では相当に難しそうだということをおっしゃられたかと思いますが。

この点ももっともだと思いますので、ある種の事後規制という発想というのが合理的だと思いますが、後で論点⑥で、その点についても一度申し上げます。

次に論点②の商品についてです。まず、1年前に決めて、翌年の1年物というのに関しては、ここのヒアリングでもそんな前じゃなくて、もう少し受け渡しに近くなってからでないと、どれぐらい必要かとよくわからないというニーズもあったことも踏まえると、もちろん、その前の年にやるというのはそうなのですが、本当に文字どおり1年前からやるのがベースで、あと、派生的な商品として、その次にも出すというふうにするのか、直前、3カ月前にやるのが基本だと整理するかは、これはもう少しニーズを聞いて考えればいいのかと思います。

一方で、今、余り前からではわからないということ具体的にヒアリングでおっしゃった方がいらしたのは記憶しているのですが、逆に、1年ぐらい前から確定していないと、その後の計画だとかというのに関しては直前では逆に困るというニーズもあると思うので、この提案が合理的だという可能性も十分あると思います。これは、ニーズを聞きながら考えていけばいいかと思います。

次、論点⑥、kWhで一定以上、需要のほうベースロードで買ってきたものを下回るようなものが出てきたときには、転売したとみなす、その割合が一定以上にならないように規制を課すという発想だと思います。それが3割だと多過ぎるという説明も納得しました。

じゃ、どれぐらいがいいかについては、この後さらに詰めていくことになると思います。言及された例えば5%というのも、一つの合理的な選択肢にはなると思います。

そのときに、これは考えなければいけないのは、利益が出たら吐き出させるという規制は、これの代替になるかどうかということ。この案は、事務局案に比べると相当に緩い規制だと考えら

れます。

どういうことなのかというと、おおむね需要を下回るような局面は、要するに不需要期。不需要期は大抵スポット価格だって当然すごく安くなっている。安くなっているから、ここで買った価格よりも当然安い価格で売るといようなことは、ごくごく普通に起こってくる。それで利益は出てこないが、ではそれで問題ないかということ、実際自分で使っているところは、当然スポットの価格はベースロード市場での購入価格よりはるかに高いところになってくる。平均してみると利益は得られるけれども、実質転売しているところだけ見ると損失を被っている。損失を被っているからはき出させる利益ゼロという規制で、本当に転売禁止というのに近い、実効性のある規制になるかどうかはちゃんと考える必要がある。利益を吐き出させるというのは一つの考え方ではあるけれども、それで本当に十分なのかどうか。

少なくとも事務局で提案したものよりは、かなりかなり甘い転売制限になるということは認識する必要はあると思います。

だからといって、いけないと言うつもりはなくて、それはそれで一つの考え方だとは思っているけれども、それで本当に実効性のある転売禁止になっているかは考える必要がある。

次、論点⑦です。これについては③を支持するという意見は出てきたかと思えます。

電力間競争は、私たちもずっと昔から期待していて、今でも期待しているものなので、この促進効果が一番大きいのは③だということであれば、③とするのも一つの考え方かなとは思えます。

一方で、足元ほとんど競争がないからこそ、これで促進したいというのはわからなくはないのですが、現実にはほとんど起こっていない。東京電力は一生懸命西にも出てきているというのはわかる。中部電力が関西電力管内で少し売っているというのも、その努力としては大いに認めるべきだとは思う。しかしこんなさみしい量、事例しかない状況下で、③まで許す必要性が本当にあるのかは若干疑問に思っています。このような疑問というのを吹き飛ばすぐらいに、かなり早い段階で関西電力も中部地区で売るし、中部電力も大々的に関西地区で売るし、だからやっぱりこれ本当に必要だよなというか、さらに一押しすべきだよなというふうに、みんなが納得できるほどに、ちゃんとした競争がすぐにでも起こってほしい。でなければ多くの人の納得はえられないと思います。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、東京ガスの佐藤さんのほうからお願いいたします。

○佐藤（裕）オブザーバー

ありがとうございます。

それでは、事業者側からの視点で、論点⑥と論点⑦についてコメント、意見を述べさせていただきます。

まず、論点⑥の買い手の取引要件ですけれども、政策目的に照らしますと転売の禁止を原則とすべきなのはそのとおりでございますけれども、検証方法が一番の課題だと思っております。

現実的には、個社ごとに購入枠を設定するという形になると考えております。

イメージとしては、調達可能な総量の上限を、個社ごとに受給期間の計画販売量の、例えば3割と設定しまして、既に調達済みのベースロード電源の量を控除して、入札可能量を定める仕組みかと思っております。

ただし、この場合、事業者が意図的に計画販売量を水増しして、過剰な買い入れを行うおそれがありますので、これを抑止する措置として、やはり事後検証とあわせて行う必要があると思っております。例えば年間販売量に対してベースロード電源市場からの購入実績、これを例えば3割までと決めるのであれば、3割を超えていないかという事後検証をして、大幅に超えている場合は転売目的であったと見なすとか、あるいは購入枠を破ったということで、何らかのペナルティの対象とするという考え方があると思います。

ただ、1点非常に重要なポイントが、約定したタイミングと実需給まで一定のタイムラグがあるというところでして、その間にさまざまな状況変化、例えば想定とおりの需要の伸びが得られず、計画販売量が大幅に下振れすることも考えられます。そこで、ベースロード電源市場からの購入量が販売量の3割を超えてしまいそうになったときに、実需給の一定期間前に約定量の一部を適正な価格でリリースできるような仕組みがあると、大変ありがたいと思っております。

具体的には、供出者に対して約定価格で売り戻すとか、あるいは約定価格ベースで二次市場に流通させるなどの仕組みで適正な価格でリリースできるようになると、事業者としてありがたいです。

次に、論点⑦でございますけれども、旧一般電気事業者さん等の買い入札に制限を与えるのは、自社グループ内で売りと買いの双方のポジションを持つことで、市場操作とか買い占めなどの競争阻害行為が可能になるところが1つの理由と思っております。

よって、逆に言えば、そのような懸念が発生しない場合には、旧一般電気事業者さん等による買い入札も問題ないと思います。

具体的に申しますと、事務局案でいう②ですね。自エリアが含まれない市場範囲においてであれば、仮に買い入札を行っても売り入札を行うエリアと別の地域ということになりますので、直接的な影響が及ばないと考えられます。したがって、この②一部禁止というのが適切ではないか

と考えております。

以上でございます。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、大橋委員からお願いいたします。

○大橋委員

論点として皆さんがおっしゃった点とかぶるのですけれども、まず論点①は、事後要件をきちっとつけて戴くというのは重要だと思います。というのは皆さんと同じであります、これをいかに、要件から逸脱したときに効果的に、ペナルティーであればペナルティーを課すのかというのは論点なのかなと思います。

なるたけ量的に極力その余剰が出るようなことがないように、減らしてもらうというのは重要だと思うのですけれども、先ほどからご意見あるように余剰が出ちゃうようなことというのも必然的にあり得べしだろうと。

そうすると、やはりそれは何らかの形で、差金が出るのであればそれを戻すようなシステム、あるいは、それを差金は何との差で見えるかによってペナルティーの重さが決まると思うのですけれども、そういうふうなことを考えることは重要なだろうというふうに思っています。

最後に、論点の7番目なのですけれども、これは、原則は今、小売事業者は免許制になっていて、皆、本来というか普通に考えてみれば③でもいいのかなど。要するに、電力間競争を最大限発揮させるのというのはいいのかなどと思います。

ただし、現状、仮に発電と小売というのがどういうふうなインセンティブで動いているのかにかなり依存して懸念もあるのかなという気はします。ここあたりというのは、今後いろいろ変わってくることもあり得るのかなというふうな気もしますので、がちっと決めちゃうというふうな形ではなくて、基本的には③の方向へ持っていくようなことも、きちっと道として残しておくようなことというのは重要じゃないかなというふうに思います。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、秋山さん、斉藤さん、柳生田さんと順番に。ありがとうございます。

○秋山オブザーバー

ありがとうございます。

私からは大きく4つありまして、まずは論点の①と⑥についてですが、9ページにある買い手

の要件については、取引の活性化という観点から、やはり事前よりも事後に要件を設定して、事後に小売に使われたかどうかということを確認していくことのほうが重要でないかと考えています。

事後の要件について、転売制限という考え方がありますが、15ページの⑥-1や2の1の2つのポツのところにもありますけれども、あまり転売制限を厳しくしてしまうと、我々としてはどうしても躊躇してしまうということは確かにあると思います。

実際の営業現場では、期中にお客様の獲得や離脱が発生することもあり、このような小売の営業の実態を踏まえた上で、使いやすい制度の設計をお願いしたいというのが1点目でございます。

次に、もし仮に、事前の要件として購入枠を設定する場合におきましても、小売の実態を踏まえて頂きたいと思います。

具体的には、例えば、今後、多くの高負荷のお客さまに供給を開始していくというような場合に、例えば、基準以上にベースロード電源を必要とするような事業者がいる可能性もあると思いますが、そういった場合には、何らかの配慮についてのご検討をお願いしたいと考えております。

次に、論点②の取引価値については、こちらの事務局の資料にありますように、kWh価値の取引ということで、我々として異論はございません。

次に、論点③の取扱商品のところでございますけれども、やはり繰り返しになってしまいますが、実際の営業に使いやすい商品設計をお願いしたいと考えています。

例えば、実際に、入札については、ほとんどが4月始まりや10月始まりが多いのですが、それ以外の契約については、毎月契約が発生します。

ですので、常に年度の途中で需要増、減もあるため、そういったものに対応できるように、1年間に複数回の受け渡しの機会を設けてほしいと考えております。

また、競売の日も年に1回だけですと、不用意に値段が吊り上がってしまう可能性もあるのではないかと思いますので、これにつきましても複数回設定して頂いたほうが良いと思います。

ただし、ご懸念のように、余り細分化してしまい、ここにある4掛ける4の16というのはさすがに多いのではないかと思いますので、流動性の観点も考慮しバランスのとれた設計とすることが必要であると考えます。

競売の方法として、シングルプライスのオークションを基調にするということですが、ベースロード電源の価値を、需要家の皆さまに届けるためには、我々小売は、ベースロード電源をベースロードの価格で入手することが重要であると思っております。

そのためには、供出価格の上限を設定していただくとか、供出量について十分な量が市場に出るといったことが重要になってくると思っております。

次に論点⑦のところですが、これは反対意見が多いかもしれませんが、まず、このベースロード電源市場というのはそもそも非対称規制であり、持っているものと持っていないもののベースロード電源へのアクセス環境のイコールフットィングを図るということであれば、原則的には①なのではないかと思っています。

例えば、先ほど松村先生のコメントにもありましたが、今、仮にこうならなくても、旧一般電気事業者さんはやろうと思えばできるはずだと思います。

旧一般電気事業者さんの方は、①から③のどれがいいのか聞いてみたいところですが、例えばFCを跨ぐのはなかなか難しいかもしれませんが、隣のエリアに持っていくことは現在でも自由にできるため、①でもそれほど現状と変わらないのではないかと思いますので、②とか③の御意見も多いですが、せいぜい①とか②というのが我々のイメージでございます。

あと、関連子会社につきましても、本体からのベースロード電源の供給が容易ではないかと思っていますので、基本的に、関連子会社は本体と同列に扱ってほしいと思っています。

また、論点⑩の相対取引が抜け道となり、もっと安い価格で取引できるといったようなことにならないような注意が必要ではないかと考えております。

ちょっと長くなりましたが、以上です。

○横山座長

それでは、斉藤さんからお願いします。

○斉藤オブザーバー

ありがとうございます。

まず、8ページの論点①でございますが、こちらの1ポツ目の政策目的、「ベースロード電源へのアクセス環境のイコールフットィングを図り、ベースロード電源の価値を需要家に直接届けつつ、小売競争を更に活性化させる」、この考え方につきましては、まず、我々としては全面的に賛成でございます。

今回、各論点につきましては、常にこの考え方に基づいて、当社として検証させていただきました。

続きまして、次の9ページに書いていただいております取引要件ですが、私どもとしましては、事前要件につきましては、先ほどのイコールフットィングを図るという政策目的に沿った形で購入枠をしっかり設定していただきまして、事後要件につきましては、実務的観点より軽くしていただくのが現実的ではないかと考えております。

なお、先ほどから話題が上がっております転売制限についてであります。現状のPXにおきましても、夜間において明らかにベースロード電源相当の約定価格となるタイミングがあります。

ので、これは我々の勝手な想像ですが、旧一般電気事業者の方々におきましても、ベースロード電源を100%自社需要に充てがうことのできない時間帯というのは相応にあるのじゃないかと。ですから、当然我々新電力においても、当然そういうタイミングは発生してくると。これは発生してくることが悪いとかそういうことではないのかなと思っています。

ですから、我々の考え方としまして、基本的に転売制限は設けずに、そのかわり転売による利ざや確保は認めないと。ですから、例えばそこで得られた利益というのは還元するというようなそういう考え方がよいのではないかと考えております。

その上で、今後は費用的、実務的に事業者負担がミニマムとなるような運用ルールをご検討していただければと考えております。

続きまして、12ページの論点②、③のところでございますが、こちらに記載のとおり、「当初は燃調等を具備しない受渡期間1年の商品を先行させる」、こちらについては賛成であります。

また、組み合わせのところにつきましては、こちら社内でもいろいろ議論させていただきました。我々の考え方としましては、ここの①番に記載されております、受け渡し開始までの期間を1年間で固定し、受け渡し期間は年4回で、それぞれ1年間とするのがよいのではないかと感じております。

続きまして、13ページでございます。

市場分断の影響が大きいと考えられるエリアを当面、分けて競売するという運用で制度をスタートさせることにつきましては賛成でございます。

ただし、先ほどエネットの秋山さんもおっしゃっていましたが、シングルプライスオークション、こちら運用上は非常にわかりやすく、その点は非常にいいと思いますが、一方、市場に出回るベースロード電源のうち、相対的に競争力のあるベースロード電源を供出する発電事業者の方につきましては、こちらのシングルプライスオークションで価格が設定される場合、当然プラスアルファのメリットを享受されることとなります。

これは需要家側からしますと、そのベースロード電源の価値が100%行き渡らない、そういうことになるのではと懸念しております。

ですから、政策目的に照らし合わせて考えた場合、どのような価格決定方法がよいのか、もう少し検討が必要ではないかというふうに感じているところでございます。

続きまして、15ページでございます。

15ページの改定の取引要件につきましては、先ほど申し上げたとおりでございます。

ただし、その実需要に充てるというところで1点だけご考慮いただきたいのが、FIT電源の激変緩和措置が2021年3月末まで実施されますので、この措置に影響が出ないようなご配慮をい



ただけたらというふうをお願いしたいと思っております。

最後に、17ページでございます。

論点⑦で、こちらの選択肢のうちどれがよいかというのは、ちょっとこれ、私どものところでどれかというところの結論は出なかったんですが、やはり本来の目的のベースロード電源へのアクセス環境のイコールフットィングの実現、こちらの考え方に沿ったものであれば、基本的にはよいのではないかと考えております。

ただ、先ほどから話題に上がっております旧一般電気事業者の方の関連会社を含めるべきかどうかというその点につきましては、基本的には含めてセットで考えるというのが本来あるべき姿だと我々は考えております。

以上でございます。

○横山座長

ありがとうございます。

それでは、柳生田さんからお願いします。

○柳生田オブザーバー

ありがとうございます。

まず論点①なんですけれども、我々はスポット市場に収斂させないようにするということが非常に重要だと思っていまして、そのためにベースロード電源の価格帯で手に入れて需要家の皆様に受け渡せるようにできるようにするということが、常に意識を払っていただきたいなと思っております。

それから、論点②の取扱価値ですけれども、これは他の方から意見がなかったもので、あえて言わせていただきますが、kWh価値のみというご提案になっているのですが、買い手側の立場からしてみますと、kWとkWhの両方を足したものが原価になりますので、どちらが先になるかわかりませんが、入札するタイミングではどちらかが未確定な状況で、例えばkWを先に入札して買いますということだと、入札価格の上限をどこまで入れていいのか決めるのは難しいと思っております。一方で、容量メカニズム市場ができたときに、そのベースロード電源市場だけがkW価値を別の扱いをするというのも、それはそれで煩雑だなと思いますが、このような買い手側の事情も考慮していただいて、柔軟に対応できるようなことにしていただきたいと思っておりますし、早急にここでkWh価値というふうに決めてしまうのは、ちょっと性急かなとも思っています、容量メカニズム市場がどういう風に整備されていくのかということを横に見ながら決めていただきたく思っております。

それから、市場の範囲ですが、分断を考えますと4エリアに分けるというのは仕方ないと思

います。一方、現実的なその4エリアの中身を見てみますと、貫徹小委の中で、「グループ一体で価格等を設定し、供出することも許容する」という整理になっていますので、それを正としますと、西のエリアを除くと、2つか3つの売り札しか出ないエリアがあると思っています。その中でシングルプライスオークションにて価格が決まるということになりますと、例えば稼働していない電源の固定費を含んだ割高なベースロード電源が出るエリアになりますと、事実上、ほとんど1つの売り札に対してシングルプライスで決まるようなことも起こり得るのかなと思っておりまして、一度グルーピングでの売り札も可能と整理されていますけれども、それを例えば共同火力ですとかそういったところを別枠で売り札を立てるようなことを、もう一度考えていただけないかなということがお願いでございます。

そうすることによって市場が活性化して、よりベースロードに近い価格帯での売り札が約定するのではないかという風に思っております。

以上でございます。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、又吉委員からお願いいたします。

○又吉委員

ありがとうございます。

3点ほど。1つ目は取扱商品のところなんですけど、取引量の分散回避の観点からは、受け渡し期間が固定化されるのが望ましいのではないかと思っています。

しかし、その受け渡し期間前の期間なんですけれども、これが3カ月など短くなってきた場合、いわゆる市場範囲が今の供給エリアより広いこともあって、その送配電事業者側での供給計画策定への影響というのが少し配慮する点が必要なのではないかというような考えを持っています。

2点目が、市場範囲なんですけれども、市場分断の状況を考慮した市場範囲の制定ということは同意します。

ただ、分断の発生頻度というのは将来変わり得るものなので、これをどういう要件で見直していくのかといったことをあらかじめ考えておく必要があるのではないかというふうに思いました。

3点目は、転売制限についてなんですけれども、転売制限を設けることに異論はございません。

あと、基本的にはその需給が変わった場合に、使いやすさを考えると、やはりその供出者にリリースするような制度というのはある程度持つておくべきではないかと思っています。

そういったところで、ここで二次市場への転売というようなワーディングがあるので、このあたりも柔軟性を持った考え方というのが必要なのではないかと思いました。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、秋元委員からお願いいたします。

○秋元委員

どうもありがとうございます。

全体として、提示された論点とか方向性について賛成で、余り大きな異論はないし、この方向でいいかなという感じを持ちました。

ただ、全体としてもう一度、しつこいようでも申し上げておきたいんですけども、長期にわたって消費者利益になるような制度が必要だというふうに思っていて、だから、そういう面で、要はなるべく競争環境を促進して、安くこのベースロード電源を消費者に届けることは必要だし、一方で、このベースロード電源がちゃんと持続的に開発されるような仕組みにしておく必要があるので、そのバランスをどう考えるのかというのは非常に重要なキーポイントで、今日ご提示いただいたものがそういうバランスの上にとった形になっているかなということで評価しているということでございます。

それが全般なんですけれども、要は議論がいろいろあると思うんですけども、やはりコストを安く手に入れたいというのはわかるんですけども、そのときにやはりリスクもテークしないといけないというふうに思うんですね。

電源開発全般もそうですけれども、特にベースロード電源というのは、つくれて成功したときにはコストが安く供給できるわけなんですけれども、開発のリスクは非常に大きいわけで、そこにリスクをとることによって、最終的にはコストの安い電源を手に入れるということになるわけなので、それができるような制度が望まれるということだというふうに思っています。それが大きい1点です。

この論点①から⑦についてはたくさん出ましたので、余り重複して申し上げませんけれども、1点だけ、論点⑥の1に関しては、これはいろいろ議論があって、既に意見も出されておりましたけれども、私は基本的に転売制限をかけるのも必要だし、また、ただ全部制限をかけると非効率になりますので、そこが売れるという部分に関してもある程度は認めるべきだというふうに思います。

ただ、完全に買った価格でただリリースするのでいいのかというのは、私もちょっと若干疑問で、そうしますとなるべくそこは、要はコストの安いものを先にいっぱい押さえてしまっておいて、都合の悪く減ったところだけ、ただリリースすると、うまく使えるメカニズムだけになりは

しないかと。もう少しリリースする際に、もうちょっとペナルティーがあってもいいんじゃないかなと、そうすることによって、もう少し考えて、いろいろ事業者が頭を使ってうまくマネジメントするんじゃないかなという気がしました。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、内藤さんのほうからお願いいたします。

○内藤オブザーバー

ありがとうございます。

手短に3点ほどコメントさせていただければと思います。

まず、論点①と論点⑥のところにつきまして、多くのご意見が出ておりますが、9ページに事前要件と事後要件のいずれか、もしくは両者を適切に組み合わせるということに記載いただいております。

既に議論のなかで、いくつかお知恵をいただきましたが、厳しい事後要件のみで何とかするというのも難しいと思いますし、また、事前要件を過度に厳しくするというのも現実的ではないとも思いますので、この両方を適切なバランスで組み合わせるといふ工夫をしていただけないのではないかと感じた次第でございます。

それから、2点目が論点③の取扱商品でございますけれども、今回、いくつかのアイデアを提示いただいておりますが、実質的に供出義務を課せられることとなる売り手の立場といたしましては、市場で売れると売れた分は必ずお渡しするということを担保しないといけませんので、事業計画への影響、特に燃料をはじめとします供給力確保がしっかりできることを確認したいと思っております。

我々としては、取引から受け渡しの開始までにある程度のお時間をいただきたいと思っております。そのあたりの現実的な実務がどれぐらいで回るのか、我々も考えていきたいと思っております。

それから、3点目は論点⑦でございますが、個別の契約事例をここでご紹介するわけにもまいりませんし、また、委員の皆さまに十分褒めていただけるほどの実績を上げていないというのも事実でございますが、少しずつ他地域で契約をいただくということを今積み重ねてきているところでございます。この制度が実際適用されますのが数年先のことでございますので、その時の受給状況でございますとか、競争の状況を踏まえてご判断いただけるとありがたいと思います。

できるだけ制限なく我々も他エリアでの調達ができることがありがたいと思っております。

今日の段階でどれかを選べと言われますと選択肢の③ということになるかと思いますが、また引き続きご相談をさせていただければと思っております。

また、関連会社につきましては、様々な形態の関連会社がございます、親会社とは異なるビジネスモデルで事業参入している例が多くございますので、我々といたしましては、新電力さんと同等の扱いをしていただければありがたいと思うところではあります、これについても、また引き続きご意見賜れば幸いです。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、引き続いて、後半の部分も含めて、前半の部分でもし言い残されたことがありましたらそれも含めて、後半の論点⑧から⑬につきまして、皆さんからご意見をいただければというふうに思いますので、よろしくお願ひします。

それでは、どなたからでも結構です。

廣瀬委員からお願いいたします。

○廣瀬委員

ありがとうございます。

論点⑩の「相対取引の位置付け」に関して申し上げます。

複数の相対取引を、さまざまな属性の買い手と、また、地域を分散して、あるいはその期間の長さも分散して、複数持つということは、その電源が生み出す将来のキャッシュフローの安定性を高めて、その予見可能性を高めるということにつながりますから、電源投資のファイナンスの観点から見ましても、プラスの効果があると考えられます。

つまり、長期の相対契約と申しますのは、その買い手である新電力さんにとってだけでなく、売り手である旧一般電気事業者の側にもメリットがあると考えられます。

そうであるなら、相対契約によって売った量を、ベースロード電源市場に切り出すべき量から、丸々全部差し引くという必要はないのかなと考えることもできると思います。

例えば、何らかの掛け目を掛けて、この30ページの例であれば、10相対契約を行ったから10引くという例が図示してありますけれども、その10丸々ではなく、その10に何らかの係数を掛けて、その分を差し引くというようなことも検討できるのかなと考えます。

以上でございます。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、曾我委員からお願いいたします。

○曾我委員

私からは同じく論点⑩の相対取引の位置付けについてですが、こちらの資料の中で、3つ目の黒丸のところで、新電力間の公平性を確保する観点から、こういった相対取引に関し何らかの歯どめが必要ではないかというところの記載につきまして、従前から相対取引のニーズについて、事業者からもいろいろご説明をいただきまして、それは恐らくあったほうがいいんだろうと思う次第です。

一方で、新電力間のイコールフットイングをどう図るかということも、バランスをどうとるかという論点もあると理解しておりますけれども、ここで括弧書きの、控除量の上限設定がどうワークするかがやや気になっております。要するに、控除量の上限を設けるということは、旧一般電気事業者様からの相対取引のためとして提供する取引量に限定がかかるということで、その結果として、相対取引の量に一定のキャップがかかってしまうということにならないかという趣旨です。

そうすると、新電力のニーズに応えるという観点から、フレキシビリティが逆に損なわれてしまうことにならないかとの点が、恐らく上限設定の内容次第というところもあると思いますが、そこはやや配慮が必要かもしれないと思いました。

また、イコールフットイングをどうやって図るのかという点ですが、例えば一定の範囲の取引については、新電力にアクセスの機会をある程度オープンにする等を図るというのも検討の余地があるかもしれません。例えば、情報を公開して、取引に参加したい新電力を募る等々もあり得るのかなと思いました。

相対取引といったときに、そういったことがどこまで馴染むのかという点は悩ましいところだと思いますが、このあたりは実務上のニーズを踏まえて検討の余地があるかと思いました次第です。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、菅野さんのほうからお願いいたします。

○菅野オブザーバー

まず、論点⑧の対象電源について、この資料に記載いただいているとおりですが、J-POWERとしましては、今回創設されるこの市場で、幾つかのエリアに分かれるとしても、全てのエリアで売り札を立てていくことが期待されている役割だと思っておりますので、そのためには、

残念ながら当社は北海道については水力しかございませんので、先般のこの場でも申し上げましたとおり、ある程度水系一貫での運用であれば、ベースロードとして豆腐型の電力を市場に供出できると思いますので、その点はぜひよろしくお願ひしたいと思います。

それから、あと1点、論点⑪の相対について、これは選択肢を広げるという意味で、特に長めの契約が小売事業者と発電事業者の双方にとってプラスの面はあると思いますが、ここで一つの留意点は、取引所を介しませんので、与信リスクをそれぞれとらないといけないということになります。この点について、発電事業者の立場からしますと、その小売事業者の方が3年と言ったら3年どうなのかということについて、発電事業者として判断をするということですと、どうしても与信差を考慮せざるを得ません。

これはこれで、逆にイコールフットィングを少し崩すことにもなりかねないので、相対取引を認める場合の与信リスクについて、何か考えがあれば、そこを取り入れていけば、イコールフットィングにできると思うのですが、その点については懸念があるというところでございます。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、ほかにかかがでしょうか。

それでは、斉藤さん、お願ひいたします。

○斉藤オブザーバー

ありがとうございます。

まず、18ページ、論点⑧、⑨のところでございますが、右下の発電平均コストの算出方法について1点コメントさせていただきます。

こちらの固定費の①の未稼働電源ですが、本当にこちらにつきましてもカウントをする必要があるのか。少なくとも、再稼働のめどの立っていない原子力発電所の固定費については、含めるべきではないんじゃないかというふうに我々は考えております。

続きまして、21ページの論点⑩のうち、供出量の設定のところでございます。

こちらの算定式のところで、これはどちらかという今後の進め方でちょっとお願ひがございまして、この調整係数のdなんですが、基本的な考え方は賛成でございます。

ただ、我々事業者としては、このdというものがどうやって決められていくのか、どういうときに幾つになるのか。

先ほどもちょっと出ておりました、極端な話、これがゼロになった瞬間、我々としてはそこで終わりという形になりますので、ここのところに、なかなか難しいとは思いますが、どういう形でこれを決めていくというのを付記していただいた上でこの議論やっていただいたほうが、よ

り我々も具体的な意見を申し上げられるかなというふうに感じているところでございます。

続きまして、先ほどから出ております30ページの相対取引のところでございますが、こちらに記載されている内容につきましては、基本的に賛成でございます。私どもとしては、ぜひ認めていただければかと思っております。

続きまして、常時バックアップのところ、論点⑫-1でございます。

こちらにつきましては、従前より主張させていただいておりますとおり、自然とベースロード電源市場に置きかわっていくものと我々は考えております。

この実務的に判断、すなわちベースロード市場が有効な電源として利用されているかどうかを判断する指標の一つとして、やはり旧一般電気事業者の方と我々新電力の需要家負荷率、こちらを比較するというのが一番よろしいのではないかと思っております。

両者の負荷率が同じレベルに落ち着いたということは、ある意味、こちらの制度の本来の政策目的に沿ってるのではないかということで、そういうことが確認された段階から、一定の経過期間をおいた後に廃止するというのでいかがでしょうか。

なお、こちらに常時バックアップの取引量を、供出量及び購入額から控除するという1ポツ目の最後のところに書いておりますが、やはり2部料金制ですとか、燃調が適用されるですとか、そして何より、価格レベルとその前提となっている電源構成というものがベースロード電源と常時バックアップでは異なりますので、制度的にそのまま控除すると定めることについては、正直ちょっと違和感を持っております。

また、最後の「小売事業者にとっては、引き続きこうした仕組みが必要」というところでございますが、まさしくそのとおりであると思っております。

また、この小規模事業者だけではなくて、仮にですが、それなりの規模の会社であっても、新しく進出したエリアにおいては同様のニーズというのが出てきますので、そういったようなことについてもご配慮いただければかと考えております。

続きまして、論点⑫-2の部分供給の扱いにつきましても、常時バックアップ同様、廃止ありきで考えるべきではないのかなというふうに思っております。

ベースロード電源市場の効果を確認する方法は、先ほど私が申し上げたようなことでよろしいのかなと。

ただ、こちらにつきましては、需要家により直接かかわる制度でございますので、経過措置のところにつきましては、常時バックアップ以上に慎重に考えていただけたらと思っております。

最後に、こちらはベースロード電源市場の今回対象外ということで、中間取りまとめで整理されましたが、沖縄エリアにつきましても、中間取りまとめでの整理については承知しております。



ただ、このベースロード電源市場が自由化をより進めるということで論じられておりますので、その精神という意味では、ほかの地域と沖縄も同様ではないかというふうに考えておりますので、従前より我々主張させていただいております、さらなる切り出しですとか、そこら辺について、ぜひ引き続きご相談いただければかと思っております。

以上でございます。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、広域機関の佐藤さんからお願いいたします。

○佐藤（悦）オブザーバー

先ほど秋元先生がおっしゃった、ベースロード電源はリスクをとってつくった電源だと。過去は、総括原価主義で果たしてどうかというのがあると思いますが、少なくとも将来的にベースロード電源をつくることはリスクがあることは間違いないと思います。

そうすると、この18ページ、18スライドでの論点⑧、⑨で、供出上限価格、この価格のところ、そのリスクをとってつくるということを踏まえた価格にさせていただくようなことを、私としては、事務局をお願いをしたいと思います。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、秋元委員からお願いいたします。

○秋元委員

どうもありがとうございます。

1点目は、今のご発言と全く同感なんですけども、ここの9番目の供出上限価格において、この考え方で仕方がないかなと、これでいいかなとは思いつつも、実際には、本来もっと成功するかどうかはわからない部分に関して、リスクをとって開発しないとうまくいかないという部分があるので、これは実際に成功した電源の部分のコストを算定しているだけになるので、これで十分なのかどうかというのは、若干ちょっと懸念があるということを申し上げておきたいと思っております。

ただ、これしかないかなというふうに思いますので、同意はするものの、少しそういう視点もどこかでもうちょっと持っておいたほうがいいんじゃないかというのが1点目です。

2点目は、これは先ほどおっしゃられたことと、論点⑩-1、斉藤オブザーバーのご発言で全く同感で、調整係数dというところに関して、これからの議論だと思いますけれども、この式で

いいかなというふうに思うんですけども、ここがゼロから1で幅があり過ぎて、しかも、どうやって決めるのかという議論がここには書かれていないと。

制度を始める前に、もちろんこれは変わっていくわけですけども、予見性をちゃんと持つておく必要がありますし、エネ庁の裁量権が余りにあり過ぎると、これはちょっとよくないので、先にどういう状態になったらどれぐらいにするのかということを決めておいたほうが、電源開発等の経営上望ましいと思いますので、そこはお願いしたいというふうに思います。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、安藤委員、お願いいたします。

○安藤委員

ありがとうございます。

2点ございます。まず、論点⑩の相対取引の位置付けについてなのですが、複数年商品を希望する等のお話がありましたけれども、先ほど、電源開発のオブザーバーからあったとおり、複数年の場合のそのリスクであったり、そのようなことを考慮すると、恐らく多様な相対取引の形態がとり得るのではないかと。

例えば、オプションのような形で、3年契約であるけれども、1年ごとに新電力の側からは解約が可能であるとか、そのような多様なものが起こり得る可能性を考慮する場合には、どのような取引が起こり得るのか、また、希望としてあるのかということ、あらかじめ一定の調査というか、インタビューというかをしておいて、それぞれのどういうパターンだったら、その供出量の控除として、どのようにカウントするのか。このようなことを事前に考えておかないといけないのではないかと思います。これが1点目です。

2点目は論点⑬の電発電源の切り出しのインセンティブについてです。

これについては、そもそも論としては電発電源の切り出しについては制度的措置ではなく、自助的な自助努力で自主的な取り組みを行うという話が先にあったので、それをきちっとやってもらうということが前提なんです、しかし、理屈上ここに書いてあるインセンティブというのは、インセンティブになっていないんじゃないかという点だけ気になったので、指摘しておきたいと思います。

同量を控除するだけでは、買い手にとってはうれしいことかもしれない、買い手というか切り出されたほうにとっては自由に使える、低コストのものが使えるのでうれしいんですけども、これを切り出すとインセンティブになるのか。手前に切り出したのが、後になって同じ量だけ評

価されるのだったら、十分なインセンティブとして全く機能しない。切り出すのは遅ければ遅いほど利益につながるのであるからと考えるのであれば、例えば、前倒しで切り出したら、例えば数字は適当ですが1.1倍に評価するであるとか、何しろ早く切り出せば切り出したほうが有利になるような仕組みになっていなければ、インセンティブとしてワークしないんじゃないかと思いました。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員

2点あるのですけれども、まず1点目は、先ほどの電源の開発とベースロードの関係とか、あるいはベースロードと卸の関係もそうなんですけれども、基本的に背景にある考え方というのは、制度の瑕疵で事業者の裁定取引を許すということがあると、それは電力システムの社会的コストを高めることになるんだということなんだと思います。

同じ視点で見ると、今回、俎上に乗せていただいている常時バックアップ、あるいは部分供給はどう見えるのかということというのは、そろそろ議論したほうがよくて、ここにも書かれていますけれども、そもそも常時バックアップはベースロード電源の代替で使われてもいないよだということであれば、そういうところを踏まえて、きちっと精査すべきものは精査していくべきだろうと思います。

これまでの議論の中で、一部例えば今回商品として、燃調等のオプションを持たないような商品を考えてとか、いろいろ具体的な事例も出てきているのですけれども、結局、現物を伴わないリスク、どうやってそのリスクに対処していくのかということが一部実はもう芽出しとして議論され始めていると感じています。仮に先物市場みたいなものができると、燃調等に係わる点で懸念されているリスクの一部というのは対応できるのではないかなというふうに思っています。

今回こうした市場は、JEPXでやられるのだと思いますけれども、これはJEPXの体制強化というものもやっていただくことは重要だと思いますし、あわせて恐らく先物市場の必要性は、ちょっとずつ皆さんは、実質的には言われているような気がするので、そういうことになるとJEPXが先物市場を扱うということなかもしれませんけれども、そうした方向性も考えていただく形での体制強化というものをぜひ検討していただけるといいのかなというふうに思いました。

以上です。

○松村委員

まず論点⑬、早期切り出しのインセンティブに関してです。

確かに、自主的な取り組みで、自由化前の段階で出してくれた人たちが、出した結果として不利になるという制度は絶対にやめてもらいたい。それから、その後も早く出したほうが損だったという制度は絶対にやめていただきたい。

したがって、インセンティブをつけるというのは、それなりに合理的だと思いますし、さらに、これよりももっと強くする、安藤委員のような考え方もあり得ると思います。

しかし、その議論の前にちょっと考えていただきたい。これは自主的な取り組みとして当然期待していて、やってくれるだろうと思ったけれども、結局、ちっともやってくれなかったところが、ようやく今ごろになって出てきた。それで控除すると、そういう発想でいいのか。これは逆ではないか。

つまり、元々の量が、本来なら一定程度は切り出したということを前提として量が定まっていて、それに到達しないところは追加的に供出させるというのでも、十分インセンティブになるわけですね。それでなぜ控除という発想だけが出てくるのか。

合理的な協力をしたところを基準にして、それに足りなかったところは上乘せするという発想だって十分あり得ると私は思います。

それは全体の量というのをどう考えるのかということにも依存する。今のような控除するという格好でインセンティブを与えるということは、それまで全面自由化前にも、その後も、全く何の協力もしてくれなかったところを基準にして義務量が決まることになるので、本当に今議論されているこの義務量でいいのか、とうてい足りないではないかという点は、インセンティブを与えるときには考えていただきたい。

次に、論点⑭ですが、常時バックアップについては、もっともな議論がされていると思うのですが、2つの点を区別していただきたい。

そもそもベースロード電源市場ができようが、できまいが、今の契約体系はちょっとおかしいのではないかと。ある種便利に使い過ぎていて、ベースロード代替という役割は、そもそもベースロード電源市場が出てくる前の段階でも果たしていないのではないかと、いいとこ取りができるような状況になっているのに、それに見合う価格になっていないとかという、そういう問題がもしあるとすれば、ベースロード電源市場ができる前にも改革していかなければいけないので、そういう類いの提言は、もちろん売っているほうの旧一般電気事業者から出てくれば、それはもっともなものであれば当然大丈夫だということをこの場でも言っていかなければいけないし、もし事務局のほうから言うべきことがあれば、問題提起はしていただきたい。

2つ目は、もちろんここで出てきているのはそういう問題だと思うのですが、ベースロ

ード電源市場ができた後で、なおかつこれがまだ必要かという類いの議論。2つは峻別して、前者のほうは一刻も早くというか、ベースロード電源市場の議論と並行してやる必要はないので、少しでも早く議論すべき。後者はベースロード電源市場の立ち上がりに合わせて議論すればよい。

それで私は、廃止という議論にいつもとても消極的なのは、ベースロード電源市場はとても期待しているけれども、本当にちゃんと機能するかをととても心配はしているから。今の段階で廃止を見通すというのはとても恐ろしくて言えない。それで事務局の案には賛成しますが、これに関しては、実際に動き出したのを見てからもう一度議論することとも当然あり得るかと思います。

次、論点⑩の相対取引に関してです。具体的に控除ということまでいくと、要件を定めて、透明な形で、対象を限定することになるはず。合理的な入札のようなことを行って、実際に新電力に購入されたものであれば、そのまま100%控除することも可能かと思います。そうでないものに関しては、ここで控除という格好でやってしまうと、どう認定するのかという問題が起こってくると思います。そのような相対取引が相当盛んになった結果として、ベースロード電源市場の必要性がそれだけ小さくなっているということになれば、始まった後で実際の拋出量、各社の割り当てをその分を考慮するとかの調整は必要。

次の論点⑩のところで出てきているようなところを、制度が始まった後で調整していく格好でも対応できるかと思います。今、きちんと決め切るのは、相当透明な形だけにして、それ以外のものについては、継続的に考えるということでも対応できると思いました。

次に、論点⑩です。論点⑩のところで、エリア別の供給力と離脱需要量とエリア別のベースロード電源の供給力というのに応じて各社に割り当てるという案が出てきていると思います。

そこで、エリア別のベースロードの供給力というのが減ると、拋出量も減るという格好になると、インセンティブとしてはまずいのではないか。逆にふえると、義務量もふえるというのはまずいという事務局の指摘は、全くそのとおりだと思います。

この点については、事務局の提案はもっともかと思いますが、その問題はもちろんエリア別の供給力でも出てくるわけで、老朽化した石油火力は、およそベースロード電源じゃないと思えますけれども、これをさっさと廃止すると拋出量が減るとかという、そういうインセンティブを与えるのはまずい。あらゆるところで同じことが言える。

こういう供給力は、初期の時点で見設定はするけれども、その後、事業者の行動によって変化した部分は、そのままは反映させないという発想は、ほかの項目でも必要。

需要の離脱量というのも、これもある意味でもっともと言えばもっとも。大量に離脱しているところ、ある意味で余った電源あるという発想はとてももっともかとは思いますが、一方全然離脱しないところは少なくしか出さなくてもいいのかというと、これも何かちょっと変な気はす

る。この点についてもどう設計するのかというのは、詳細設計の段階でもう少し考える必要があるかと思えます。

意見がもっとも大きく対立しているのは、論点⑧、⑨のところだと思います。先ほども新規参入者の方から、動いていない電源の固定費用まで入れられるのはかなわんと言われて、一方で、リスクということもちゃんと考えてくれという観点からすると、動いていないのを入れないということをする、全く逆方向に行く。

これはどちらの言い分ももっともだと思うのですが、新規参入者の立場からすると、ベースロード電源市場が続いている間、最終的に結局動かなかったという、そういう電源の固定費用まで払わされるのは、何か物すごくアンバランスじゃないか、物すごく不公平じゃないかというのは、納得できる。

今までも、旧一般電気事業者も、一旦動き始めた電源で、その後とまったということがあったとしても、長期契約をしている場合には固定費をちゃんと払っているということからするともっともかもしれないのですが、制度の出発点のときから動かなくて、その後最後まで動かない電源の固定費を払うというのは、まだできていない電源の固定費を払うというのにかなり近い状況。それまで払わされるのですか、という点は、少し考える余地はある。

一方で、2020年に始まったとしても、2022年には動き始めたというときに、2022年に動き始めたのは2010年度にも11年度にも固定費を払っていたから動かせるということだとすると、それは2010年度、2011年度の固定費をコストに上乗せしないというのはいかにもおかしい。これは確かに、動かせるようになったということは、それまで固定費をちゃんと負担したわけだから、ちゃんと回収できるようにせよという主張は正しいと思う。一方ベースロード電源市場が続いている間、結局動かなかった電源の固定費まで払わされるのは、やっぱりおかしい。まだ動いていない電源の固定費は旧一般電気事業者だって払っていなかったというのと同じ理屈で、納得しかねる。

考え方としては、この分の固定費は後払いにする。動き始めたときに、過年度ベースロード電源市場が始まってからかかっていた固定費は、動き始めた後の固定費に乗せて、コストを算定できるようにするというやり方も、原理的にはあり得る。

後払いにすべきと今この場で断言するつもりはありませんが、未来永劫動かない電源も動かすつもりだと言い張ると固定費が上乗せできるという制度は、本当にいいのか。

最後に、リスクの部分も織り込んでという議論ですが、私は粗雑な議論に納得いかない。動かせるかどうかのリスクについては、総括原価と地域特性に守られていた時代だってあった。

そのときに、計画はしたのだけれども結局動かせませんでしたというのは料金に乗せられなかったというのは、別にこの制度に限らず、今までだって同じ。

そのリスクというのもちろんと反映できるようにするということだとすると、原理的には事業報酬率というのをリスクに合わせたものにしてくれという、そういうことでコストに入れるということは考えられるのかもしれない。

そうすると、今までの事業報酬率では低過ぎるので、発電というのはもっとリスクを負っているから、その分調整した事業報酬率にしてくれというのは、考える余地はあるかと思います。この点については、もし本当に必要があるのであれば検討していただければと思いました。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、鍋田さんのほうからお願いいたします。

○鍋田オブザーバー

ありがとうございます。

私のほうからも何点かコメントをさせていただきます。

まず、論点⑩の供出量のところでございます。

過去からも申し上げていますが、やはり新電力需要の電力量、いわゆるkWhを基準にということで申し上げてまいりました。

今回の資料もそのとおりでございますので、そこはいいですけれども、例えとして、ベースロード電源比率として長期エネルギー需給見通しの56%という数字が本日表示されているわけですが、やはり同じ資料の中にも新電力の方もベースロードを保有されているという数字が、たしか10%という数字があったと思いますので、となりますと、56%は大きいのかというぐあいに感じています。

ですので、供出量の設定に当たっては、少し慎重に検討していただきたいのと、それから、先ほどからお話、少し出ていますけれども、電源のメリットが需要家の方にしっかり届くように、新電力側の需要に見合った購入枠の検討というものもあわせてやっていただきたいなというぐあいに思います。

それから、相対契約についても先ほどから議論が出ています。これまでも、このタスクフォースの中で、複数年ということになりますと相対という必要性というお話があって、本日の資料もそれについて書かれていて、私どももこの方向性で賛成だと思っています。

こういう中で、やはり先ほど出す側、それから買う側の枠から控除するということが書いてございまして、私どももこれは賛成でございます。

先ほど、廣瀬委員のほうから相対ということになると、その分リスクが減るので、そこに係数

を掛けたほうがいいのかというお話もありましたけれども、やはり、ベースロード電源へのアクセスをイコールフットするというもとの趣旨に立てば、私どもとしては、やはり基本はそのまま控除していただくのがいいのではないかなというぐあいに思っています。

それから、常時バックアップの扱いでございます。当初、私プレゼンをさせていただいたときは、ベースロード市場ができれば、政策目的が同じなので、常時バックアップや部分供給というのは原則すぐ廃止していただきたいと申し上げたんですけれども、これまでのご議論を聞いてみますと、それは難しいのだということはわかりました。

ですので、これからやはりベースロード市場の競争環境がどんなふうになっていくのか、それを見ながらこの常時バックアップ、それから部分供給をベースロード市場に収束させるということをぜひ考えていただきたいと思います。

最後に、先ほど非稼働電源のコストについてどうあるべきかというお話がございました。ここについては、私どもとしましては、やはり今、原子力が停止しているわけですけれども、当然ながらこれを動かしたいと思っています。ですので、今でも維持するお金がかかっています。私どものお客様からはその維持費もいただいているわけでございますので、ベースロード電源に位置づけられた固定費については、イコールフットの観点からぜひ織り込んでいただきたいというぐあいに思います。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、又吉委員、お願いいたします。

○又吉委員

ありがとうございます。

論点⑩のところの供出量の設定と、あと価格について1点だけコメントさせていただきたいと思います。

いわゆる全体量の算出方式に、中長期的なベースロード比率と調整係数dというのが入っているんですけれども、実際の市場運営指標として用いるベースロード比率として、2030年度に向けて目指すべき姿というのをを用いるのが本当に合理的なのかというところに、ちょっと疑問を持っています。

一方、より至近のベースロード電源比率目標といったベンチマークが存在しないため、その適切な代替案を提示できないのでなかなか難しいんですけれども、この辺を調整係数d、ここに新電力さんの電源開発インセンティブをどうやって織り込んでいくかで合理性を図っていく等々も



含めて、追加的な議論が必要ではないかと思っております。

あと、供出上限価格につきましては、私も未稼働電源のコストというのは、ある意味イコールフットィングの観点から含むべきではないかと思っております。同じ電源から電気を送っているのに、新電力さんから買う人は未稼働電源の固定費を持たず、電力会社さんから買う人は固定費を持つというのは、少しエンドユーザーから見たイコールフットィングの観点から違和感があるというような考え方を持っています。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

予定の6時になってしまいましたが、最後の内藤さんまで4人いらっしゃいますので、秋山さんから順番に、柳生田さん、佐藤さん、それで最後、内藤さんということできさせていただきたいと思えます。

○秋山オブザーバー

2点申し上げます。

まず、論点⑧、⑨のところですが、今議論がありましたように、未稼働電源の固定費については、その内容をつまびらかにしていただいて、回収額が妥当かどうかということ、例えば監視等委員会等で精査していただくということが必要ではないかと思っております。

また、仮にこういった固定費を発電コストに含めるのであれば、どういうことが起きるのかと考えると、例えば、そういった未稼働の電源をたくさん持っていらっしゃる事業者から出てくる電源の価格は、きっと未稼働電源が少ない事業者に比べて割高になる可能性があると思えます。ということは、その未稼働の電源が動くまで、もしかしたら約定されない可能性もあるのではないかと思います。

そうすると、ベースロード電源の約定量を確保するという意味で、例えば、これは松村先生とちょっと似ていますが、その未稼働電源のコストのうち、例えば、設備費のような費用については、稼働後に薄く、数年で回収するというようなことを行って、未稼働電源を多く持っていらっしゃる事業者の方の電源についても約定できるように工夫することも、一つのアイデアとしてはあるのではないかと思います。

もう一点、論点⑩-1について、やはり調整係数のところが気になります。

そもそも、この制度というのは、我々新電力にとって手が届かない、大型の石炭ですとか大型の水力、原子力といった、安価なベースロード電源へ我々がアクセスできるようにすることが目的であると思っております。

この調整係数dについては、新電力にもベースロード電源をつくることをインセンティブとして与えるという意味ですが、そもそも新電力には大型のベースロード電源の建設はなかなか難しいため、ベースロード電源開発の進展を考慮して係数を設定する必要は無いと思っています。

このため、この調整係数dについては、例えば、今後の競争環境が変わっていったら、全体の供出量をどうするかといったときの調整にするならわかりますが、電源開発の進展を考慮して係数を設定する必要は無いと思います。

私からは2点、以上でございます。

○横山座長

どうもありがとうございます。

○柳生田オブザーバー

ありがとうございます。

供出量に関してなんですけれども、今回kWhベースでというお考え方が提示されていますが、そもそも常時バックアップの契約kWに対しての3割というのは、「一般電気事業者のベース電源比率を勘案した供給量を目安とする」ということを前提に検討がされ、昼夜間比率等を勘案した結果、ベースで動かしているであろうベース電源比率が3割であろうというところで、3割と整理されていたところと理解しております。現在常時バックアップが、実際にはベースロード相当としては、扱われていないという問題については、それは常時バックアップの価格・料金体系の問題であろうという風に理解しております。それがベースロードであろう価格帯で切り出しが行われようとするときに、突然過去の整理であった契約kWの3割という考え方がなくなってしまうということに、少し違和感を覚えております。従いまして、そこにどういう違いがあって、今回kWhという考え方になったのかというのは、別途確認させていただきたいと思います。

今回の案であるkWhベースでの式だと仮にすると、昼夜間比率である30%を相当程度下回る高さ、契約kWベースでいうと低い高さになるのではないかと、思っています、そうなることによって、ベースロード市場価格がスパイクして、スポット市場に収斂してしまうみたいなことがあれば本末転倒で。そうならないために十分な売り札というのは必要だと思っていて、それを裁定取引等に使われないようにするために、どのようなルールが必要かという観点が重要ではないかと思っております。

供出量が十分すぎると、投資インセンティブが損なわれると書かれていますけれども、これはエネットさんと全く同じ意見でございます、新電力がこれから、例えば、原発、水力は無理だとしても、石炭かということですが、CO<sub>2</sub>リスクですとか、グリッドアクセスの難しさですとかを考えたときに、本当に大型で競争力のある石炭火力を立てられるポテンシャルを持つ

た事業者がどれだけいるかと考えると、非常に難しいのが現実だと思っていて、そういう意味で、これによって買い手側の投資インセンティブが損なわれるということは決してないのではないか、という風に思っております。

基本的に、旧一般電気事業者の方の既存アセットというのは、非常に電源を立てるのに有利な立地でございますので、競争力のある電源にリプレースしていくという意味では、その土地を生かしてリプレースしていただいて、全体として社会コストを下げた上で、合理的な値段で新電力がそこにアクセスできるというのが、一番社会的コストを下げる合理的なやり方だなと思っておりますので、そのように我々は理解しておりますということを申し上げさせていただきたいと思っております。

以上です。

○横山座長

ありがとうございました。

それでは、佐藤さん、お願いします。

○佐藤（裕）オブザーバー

それでは、論点の⑧、⑨について、手短かに意見を述べさせていただきます。

かなり多くの意見がすでに出ておりますので、申し上げたいことは、こちらの発電平均コストの算出方法が、一定の合理的な考え方のもとで定められているのは十分理解しておりますけれども、結果として、これで計算して出てくる上限価格が、我々の買入札価格をはるかに上回る場合どうするのかというところがございます。原則論は原則論として、政策目的という意味でいいますと、小売競争の活性化という、もう一つ大きな政策目的もあるわけですから、そのバランスをどういうふうに図っていくかという点から、幾つか工夫をお願いしたいと思っております。

例えば、そういった状況が発生した場合に、未稼働電源の固定費を果たして全額入れるのか、あるいは、コストを全電源の平均ではじくべきか、電源種別、あるいは発電所別ではじくべきかとか、幾つか工夫の余地はあると思っておりますので、ぜひ水準を見ながら、柔軟な検討をお願いしたいと思っております。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

それでは、内藤さんからお願いいたします。

○内藤オブザーバー

ありがとうございます。

1点のみ、松村委員からご指摘いただきました常時バックアップのベースロード電源市場創設以前の問題という点につきましては、現状、確かに少し制度の趣旨に合わない使い方ができてしまう制度になっているのではないかという懸念を持ってございます。

本日のベースロード電源市場についてというテーマではないのかもしれませんが、何かしらの機会に、我々がどういう懸念を持っているのかということをご説明できるようにさせていただけたらと思っております。

以上です。

○横山座長

ありがとうございました。

それでは、最後に、新川さんからお願いいたします。

○新川オブザーバー

ベースロード市場の制度設計においては、制度的措置として安価なベースロード電源への新電力のアクセスを認めるという同制度の目的に整合的な制度設計が行われ、価格水準がベースロード電源相当に安くなるということを期待しております。

また、容量市場等の関連する制度について、まだ制度設計も不明確な部分が多いので、kW価値の二重取りや二重払いといったことの扱い等、他の制度と併せて検討が進むことを期待しております。

それから、常時バックアップや部分供給、電発電源の切り出しについては、競争環境整備の重要な要因であるために、当委員会の制度設計専門会合においても、これまでより分析検討を行っておりますが、今後もしっかりと注視していきたいと考えております。

本日、事務局よりベースロード市場の設計に関するさまざまな論点が提示されておりますが、今後はベースロード市場を具体的にどのように運営し、具体的に何を監視していくのかという観点からの議論も必要と認識をしております。審議会で整理されるルールに従わない事業者への対応を含め、今後議論を深めていく必要があると考えております。

例えば、本日議論が行われた相対取引の位置付けに関して、ベースロード市場と同等の効果を持つと認める基準とか、具体的な購入額からの控除のあり方については、確認方法とか実現の可能性を含めた検討が必要ではないかと思っております。

最後に、市場の運営監視のために必要な情報については、市場を運営者や事業者から提供いただく必要が当然あるということだと考えております。

以上です。

○横山座長

どうもありがとうございました。

本日、たくさんご意見いただきましてありがとうございました。

それでは、最後に事務局から何かコメントがありましたら、お願いします。

#### ○曳野電力基盤整備課長

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。

本日、非常に多岐にわたる論点につきまして事務局として一案お示しをさせていただきました。まだ、今日の議論の中で完全に収れんしていないもの、さらなる議論が必要なものがあると思いますので、少し整理をさせていただいて、また改めて議論のたたき台、事務局案というものを提示させていただければと思います。

大きなところにつきましては、事前要件、事後要件といったところについては、それぞれのメリット、デメリットを見ながら適切なものが必要だということかと思いますが、1点申し上げれば、松村委員からもご指摘がありましたけれども、利益を吐き出させるという案については、おそらくは歯止めにならないと考えております。具体的には、買い手の側からすると1年間のスポット価格の平均価格よりも安ければ全部買って、市場価格安い夜間には全部売りますというふうにしてしまうと、そのときの買った価格よりも安い価格で約定した場合には利益はないので赤字になるのですが、夏のピーク時間帯にはものすごく利益が出ますので、そこで利益が出るということになりますと、多分ネットで利益が出ますので、夏の分も利益を戻していただくという形にしないと、実効的な転売防止策にはならないのではないかと理解をしております。

それから、事前の計画については、そこに過度に依存するということが、適切な履行を担保する側としてはなかなか難しいと思っております。ある計画があったのだけでも、実際にはそういうふうにいきませんでしたと言われたときに、本当にそれが正しい見通しだったかどうかという判断が難しいのではないかと考えております。先般のインバランスの問題についても、計画がずれたとしても、「そういうつもりだったんだ」というような事業者もいらっしゃいますので。

監視する側が、問題点を全て挙証していくというのは、なかなか難しい面もございますので、事前要件のみに過度に依存するのはなかなか難しく、むしろ事後側のほうが実効性の面では高いのではないかとこのように、技術的な観点ですけれども感じているところでございます。

それから、係数のdについてですが、今の段階では特段、特定の数字として、提示しておりませんが、新電力も含めての電源の開発もしくは調達のインセンティブを促す、インセンティブが生じるような水準である必要があるというふうに考えております。

エネ庁として何らかの裁量をとっておきたいということはございませんので、事前に決めておくということが必要であると考えております。

新電力がなかなか大きな電源はできないのではないかというようなご意見もございました。ただ、ここで例えば今日の事務局の23ページの資料でございますと、新電力の総需要が30%になっているようなケースというときに、それはもう規模でいうと各社全部合計ですが、東京電力さんのシェアと同じぐらいの規模になっているときに、まだ電源はつukれないというふうになると、果たして誰が電源をつくれるのかというところがございます。

かつ、これは前回の議論でも出ていたと思うんですけども、発電市場を見たときに、旧一般電気事業者とJ-POWERさんしかつukらないという市場、担い手を限ってしまうということになりまして、フランスの競争委員会から言われている方向性とは逆のことになってしまいますけれども、それでいいかということについては、ご議論いただいたほうがいいのではないかと考えております。

それから、J-POWERさんの切り出しのインセンティブ、論点の⑬のところでございますけれども、安藤委員からこれはインセンティブになってないのではないかというところがございますが、率直に申し上げて、これ単独では背中を押す感じには余りならないのかもしれませんが、例えば、電源についての特定をするときの方法を少し緩くするとか、これプラスアルファというやり方があるのではないかということ。それから、45ページにあります、切り出しについて既に表明、検討なされているという会社さんについては、本来であれば検討を早期に終了していただきたいところではございますけれども、もし社内ないしは株主との関係で善管注意義務といったようなことが気になられているのであれば、背中を押す効果はあるのではないかと考えております。

事務局として、係数を絶対に1にすべきだと思っているわけでもなく、仮に係数をかけた場合には、当然インセンティブになると思うのですが、その分将来の切り出し量が減ってしまうということとのトレードオフかと思っておりますので、このあたりは適切な水準というのをご議論いただければと考えております。

それから、エリア供給力についても、最初の設定値を変えるべきではないというようなご指摘もいただきました。これは確かにそのとおりかなと思いますので、今後しっかり反映してまいりたいと思います。

それから常時バックアップにつきましては、本日、即廃止することについては難しいということについてはおそらく異論がなかったと思います。ただ、一方で我々も実際の市場の状況などを見ておりますと、やはり概して本来の政策目的と違う形で、常時バックアップでありながら、「バックアップ」ですらない例もみられるというふうに考えております。これにつきましては、適切な場で改めてご議論いただくのがいいのではないかというふうに考えております。

あと、未稼働の固定費の議論がございました。これは貫徹小委員会のときの議論を若干紹介させていただきました。海外の事例もございますけども、ルールとしてどれを上限価格にするかといったときに、財産権との関連もございますので、政府として上限価格の設定にあたって未稼働のものを入れてはならないとか、抜いてくださいということを行うことでコスト割れ販売を強いるということが、憲法の財産権との関係でどこまでできるのかというところが、やはり難しいハードルがあるというふうに考えております。

他方で、本日22ページに書きましたとおり、仮に約定しない会社があった場合に、ほかの地域の電源が約定すれば小売シェアをとられていくということだと思いますし、仮に、先ほど御意見があったような高い価格なのであれば、そのベースロードの電力というのは多分電源としての競争力を持っていないということになると思いますので、独自の電源をお持ちの新規参入者が恐らくシェアをとっていきということになると思います。そうしますと、固定費が100%回収できない旧一般電気事業者が、それでも多額の赤字を出しながら、その電源を本当に困り込んでいくという行動を引き続きとり続けていけるのだろうかというところは、議論ではないかと思っております。

定量的に申し上げているわけではないですけれども、そういった要素も今日の22ページ、23ページなりでご紹介させていただいたつもりでございます。

いずれにせよ、いただきましたご意見をもう一回整理しまして、改めてご議論いただければと思います。

ありがとうございます。

○横山座長

ありがとうございました。

ということで、本日はたくさんご意見をいただきました。

きょういただいたご意見をもとに、また事務局のほうでまた案を考えていただくということでございます。

それでは、次回のスケジュールにつきまして、お願いいたします。

○曳野電力基盤整備課長

次回の開催につきましては、日程等詳細が決まり次第ホームページ等でお知らせをいたします。

○横山座長

それでは、きょうはこれにて終わりにしたいと思います。

どうもありがとうございました。

—了—