

開催日時	2025年2月27日(金) 13:00~15:00	開催場所	オンライン会議
出席者			
	所属	氏名	代理者
委員	大阪公立大学経済学研究科 准教授	五十川 大也	
委員	東京大学大学院 工学系研究科 教授	小宮山 涼一	
委員	株式会社三菱UFJ銀行 金融市場部グローバルクライアントソリューション室ストラクチャリング Gr 次長	野々山 泉	
委員	長島・大野・常松法律事務所 弁護士	藤本 祐太郎	
委員	EY 新日本有限責任監査法人 公認会計士	前川 和之	
座長	東京大学 名誉教授	横山 明彦	
オブザーバー	電力・ガス取引監視等委員会事務局 取引制度企画室長	石井 孝裕	
オブザーバー	電力広域的運営推進機関 企画部長	今井 敬	
オブザーバー	電源開発株式会社 経営企画部 審議役	大森 芳行	
オブザーバー	株式会社エネット 取締役 需給本部長	小鶴 慎吾	
オブザーバー	北海道電力株式会社 執行役員 需給運用部長	嶋崎 雅樹	
オブザーバー	送配電網協議会 ネットワーク企画部長	高垣 恵孝	
オブザーバー	丸紅新電力株式会社 卸取引部 部長	戸田 英資	
オブザーバー	中部電力株式会社 執行役員 経営戦略本部 部長	中谷 竜二	
オブザーバー	ENEOS Power 株式会社 経営戦略部 部長	米田 宇一郎	
検討議案			
1. 間接送電権の活用例について			
2. 間接送電権市場について			

横山座長を議長として議事を開始し、資料を提出したオブザーバー、事務局から説明を行った後、審議を行った。

○戸田オブザーバー

資料3「間接送電権の活用例について」を説明する。

(電力小売販売業者の電力購入の現状)

小売り販売を行うにあたり、電源の太宗を保有する旧一電から多くの小売事業者は1年もしくは複数年単位以上での電力購入を行っている。一方、各旧一電の電源構成やコストの違いから販売される価格および販売数量、更には販売パターンには差異が生じている。その為、広域で販売を展開している小売事業者は、価格の安い旧一電から購入する数量を増やしたり、電力販売量が少ないエリア(もしくは販売価格が高いエリア)に

対して近隣のエリアでの購入数量を増やしたりすることで電力量を確保するケースが発生している。結果としてエリア間値差を取りながら販売を進めるケースが増えている。

(エリアを跨いだ販売・購入に対するヘッジニーズの増加)

既述の通り、エリア間格差を取りながら電力購入を進める場合、購入の際、エリア間格差については過去の値差実績や電源構成の変化、連系線の予定等を見ながら、エリア間値差の想定を置きながら購入価格の検討を行う。その為、事前に置いていた想定と異なったエリア間格差となった場合、予定していた利益が得られないケースが発生する。更には既述の通り、電源購入および電力販売は年間単位以上で行われることが一般的であることから、想定外の損益が1年もしくは複数年継続してしまう可能性がある。

(間接送電権の実際の活用例)

エリア間格差を取りながら電力購入を進める場合、エリア間格差が想定以上になってしまうと、損益が大きく変動してしまうため、エリア間値差の固定を行う必要がある。具体的にはエリア A と B の間接送電権を購入することで、損益の変動をヘッジすることが可能となる(具体例を資料に図示)。

基本的に、絶対値変動およびエリア間格差が無い状況が好ましいが、先物がある東京・関西エリア以外にエクスポージャーが残っている場合は、エリア間値差を(間接送電権がある場合でも)ギリギリまでヘッジ出来ない、もしくは(間接送電権が無い場合)ヘッジ出来ない状況となる。

(エリアを跨いだ販売・購入およびヘッジの時間軸)

各社各様ではあるものの旧一電による卸販売入札、更には、需要家向け小売販売交渉は、例年 10 月～2 月頃にかけて行われ、その中で必要に応じてヘッジを行うケースが多い。現状間接送電権は電力受給の 2 ヶ月前程度が基本となるため、前項の通りエリア間格差についてはリスクを保有し続けるケースが多い。

(活用に際して、現状感じている主な課題)

- ・既述の通り、1 年もしくはそれ以上の売買契約が多い一方で、間接送電権取引は 2 ヶ月前までは開催はされないため、変動リスクにさらされる時間が長い。
- ・間接送電権が設定されていないエリアではヘッジが出来ない、もしくは連系線の容量不足により購入できないケースがある。
- ・約定した場合においても、キャンセルとなる場合がありヘッジとしての機能を果たさないケースがある。

○横山座長

以上の説明に対し、ご質問・ご意見をいただきたい。

○小宮山委員

「約定した場合においても、キャンセルとなる場合がありヘッジとしての機能を果たさない」とのご説明については、キャンセルとは連系線の故障による停止の場合との理解でよいか。またキャンセルの頻度は如何。

○戸田オブザーバー

キャンセルについてはご理解の通り。頻度については、当社の取引している範囲では年に 1 回あるかないかという程度。それでもインパクトとしては大きく、100%のヘッジとなっていない点は課題と認識している。

○野々山委員

キャンセルの場合について、現状では、連系線が使えなくなった場合、間接送電権の発行者ではなく、購入した事業者側がリスクを負うことになっている。逆に、発行者がリスクを負うことになると、発行者が発行量を抑制することにもなり得るのではないか。

キャンセルのリスクを購入者が負った上で発行量を最大限にするのと、キャンセルのリスクを発行者が負うかわりに発行量が抑制されるのとどちらが望ましいか、事業者としてのお考えをうかがいたい。

○戸田オブザーバー

購入する事業者としては、発行者側がリスクを負うかわりに発行量が抑制されたとしても、収益の不確実性を確保する観点からはそのほうが望ましい。仮に発行量が減少しても、間接送電権の約定価格が相対取引の指

標として使えるメリットはある。発行量の抑制を伴ってもキャンセルリスクを発行者が負う制度設計が望ましいと考える。

○野々山委員

一点目、間接送電権はヘッジ会計等を要しない現物取引として処理される理解であり、「間接送電権は電力受給の2ヵ月前程度が基本となるため」「エリア間格差についてはリスクを保有し続ける」とのご説明については、「旧一電による卸販売入札」や「需要家向け小売販売」の価格が変動するというのではなくて、本来は「例年10月～2月頃」に価格を固定すると同時にエリア間値差のリスクをヘッジしたいのだけれども、間接送電権取引の時期が「2ヵ月前程度」なので、それまで不安な状態が続く、取引の時点で間接送電権が高騰してしまうといった事業上の懸念という理解でよいか。逆にいえば、BSやPLに現れる財務上のリスクではない、という理解でよいか。

二点目、エリア跨ぎの電力取引を伴わない場合に当該エリアに係る間接送電権を使うニーズがあるか、あるとすればどのような場合かお伺いしたい。

○戸田オブザーバー

一点目については、ご認識の通りである。二点目については、そのようなニーズは概ねないものと理解している。

○五十川委員

1年物を導入する場合の取引タイミングはどの時点が望ましいか、お伺いしたい。

○戸田オブザーバー

「旧一電による卸販売入札」や「需要家向け小売販売」の始まる前年9月、ならびに、ある程度ポジションが固まって来た2月が望ましいが、需要量が大きくなるのは2月と考える。いっぽう「旧一電による卸販売入札」が始まる9月時点で間接送電権取引がなされた場合、その取引結果は、エリア間価格差を予測する指標として有益である。

○小宮山委員

連系線停止のリスクは不可避と考えるが、そのリスクを織り込んで小売事業の計画を立てるということも重要ではないかと思うが、如何。

○戸田オブザーバー

連系線停止その他の不可抗力のリスクは一般的に事業計画に織り込むものと認識している。

○事務局

資料4「間接送電権市場について」を説明する。

(1. 新たな商品設定)

- ・前回の検討会においては、現物の長期取引の活用に向けた議論の状況を踏まえ、長期の卸取引のヘッジ手段として、新たに間接送電権の長期商品を追加する方向で議論が行われた。
- ・長期商品の設計を行うに当たっては、長期の卸取引の実態を踏まえることが重要である。この点、長期の卸取引については相対の1年商品が基本となっているほか、ベースロード市場の受渡期間も1年が基本となっている。
- ・また、長期取引におけるヘッジ手段を充実させる観点からは、取引期間が異なる複数の長期商品を追加し、様々な取引に対応することが望ましいが、間接送電権が、連系線の空容量を上限として発行されていることを考えると、商品の種類が増加することで各商品の発行量が減少することにも留意が必要である。

・更に、長期の卸取引のヘッジに関しては、対象期間が長期になればなるほど、連系線の空容量(間接送電権発行業)の変動リスクが高まり、間接送電権の発行業の設定次第では、間接送電権の約定後にキャンセルされるリスクが高まるといった点も考慮する必要がある。

・これらの点を踏まえ、まずは、現状の週間商品に加えて、新たに4月1日～翌年3月31日を対象期間とする年間商品の設定を検討することとしてはどうか。また、制度の導入時期については、システム改修等の状況を踏まえつつ、2026年度以降できるだけ早いタイミングを目指すこととしてはどうか。

・なお、年間商品等の商品の在り方については、新たな商品追加後の取引状況を見つつ、必要に応じて見直しを行っていくこととしてはどうか。

(論点①:年間商品の取引のタイミング①)

・間接送電権の年間商品は、長期の卸取引やベースロード市場等のエリア間取引のスケジュールを考慮した上で、取引のタイミングを設定することが望ましいと考えられる。一年商品の取引の実態を踏まえると、新たな年間商品の取引タイミングとしては、①旧一般電気事業者による卸販売入札など一年商品の取引が本格化するタイミング(例:9月)で行う、②一年商品の取引が固まるタイミング(例:2月)で行う、③両方のタイミングで行う、という考え方があってはどうか。

・この点、①のタイミングを採用した場合には、早期にエリア間値差の固定化を図ることが可能になるとともに、取引の際にエリア間値差をどの程度と見積もればよいかの指標ができることとなり、エリア跨ぎの販売・購入を行う際の価格の判断がし易くなることで、広域での卸取引の活性化等も期待される。

・他方、②のタイミングを採用した場合には、各事業者は年間の需給計画等を固めた状況で値差のヘッジを行うことが可能であり、②のタイミングで取引を行うことについても一定のニーズがある。こうした実態を踏まえ、年間商品の取引タイミングを、どのように設定すべきか。

(論点①:年間商品の取引のタイミング②)

・年間商品の取引タイミングと、それぞれのメリット・デメリットについては、資料4の8頁に示した通りである。

(論点②:年間商品と週間商品の発行業等)

・現状の週間商品に加えて、年間商品を導入するに当たっては、各商品の発行業についても検討が必要となる。

・この点、連系線の空容量の範囲内で間接送電権を発行していることを踏まえ、年間商品の発行業について、対象期間内における空容量の最小値を上限とすることが考えられるが、年間商品の取引が実需給よりも相当程度前に行われることを考えると、連系線の事故などに伴う空容量の変動により約定がキャンセルとなるリスクが高い点について留意する必要がある。また、実需給の2か月前に行われている週間商品の取引にも、引き続き一定の需要があることを考えると、週間商品に対しても一定の発行業を割り振る必要性がある。

・これらの点を勘案し、年間商品の発行業の上限については、対象期間内の空容量の最小値の1/2とし、年間商品の取引の残余も含め、残りの空容量は週間商品の発行業に充てることとしてはどうか。(仮に、年間商品の取引を年2回行うこととする場合には、別途、どの取引タイミングに、どのように発行業を割り振るか検討が必要。)

・また、間接送電権の発行業の算定について、現在は、週間商品の取引が行われるタイミング(実需給の2か月前)より前に、OCCTOがその時点で把握している連系線の空容量情報等をJEPXに対して通知し、その情報を元にJEPXが実際の間接送電権の発行業を算定している。年間商品等の発行業の算定についても、OCCTOが一定の役割を担うこととしてはどうか。

・なお、何らかの事情により連系線の空容量が減少し、実需給断面において年間商品と週間商品の約定量の合計が連系線の空容量を超過した場合におけるキャンセルの取り扱いについては、年間商品と週間商品のそれぞれを按分して約定をキャンセルすることとしてはどうか。

(2. 取引の適正化①)

・前回の検討会においては、「間接送電権の原資である値差収益が、値差の影響の固定化ではなく収益を目的とした間接送電権の利用者等へ流れ、結果として、連系線の増強費用に充てられる値差収益が減少するよ

うな取引状況は適正ではないとの指摘もある」という状況を踏まえ、「間接送電権の導入趣旨を考慮しつつ、取引の適正化に向けた対応を改めて検討するべき」との議論が行われた。

・議論の中では、委員やオブザーバーの皆様から、「具体的な取引方法や活用事例などを周知することで取引を促すことが重要。」「本来のヘッジ目的の取引とそうでない取引との区分けが明確に出来ないのであれば取引を委縮される懸念があるものの、収益目的であることが明確で現物との結びつきが明らかに薄いと認められる取引があった場合には、当該事業者にはヒアリングを行う等によって抑制を働かせるといった方策も考えられる。」「取引の適正化については、値差収益を連系線増強に活用する視点が重要。」「価格面から制約を加えるのではなく、取引を活性化し、市場原理を通じて、値差と市場価格が収斂してゆくことが正しい姿。他方、制度の趣旨として、値差収益を公益（連系線増強）に充てることも重要な目的であり、連系線増強が電力市場全体にどのような追加的なメリットがもたらされるかという点も踏まえて検討するべき。」「売入札価格を上げ過ぎると事業者の参加を抑制する懸念があり、具体的な価格設定方法は慎重な検討を要するが、入札価格を値差の発生状況にリンクさせる発想自体は合理的であり、検討の余地はあると考える。」「売入札価格の引き上げで参加者が減る可能性を考慮すると、現状の 0.01 円/kWh が妥当と考える。」などの御意見をいただいた。

(2. 取引の適正化②)

・本日は、前回の検討会でいただいた御意見も踏まえつつ、改めて、現在 0.01 円/kWh とされている売入札価格の在り方について御議論いただきたい。

・前回の議論では、間接送電権の約定価格自体は市場で決まるべきものであり、(発生値差と約定価格の乖離が生じているとしても)市場原理を通じて、値差と市場価格が収斂していくのが正しい姿との御意見があった。一方で、間接送電権取引については、その結果も含めた値差収益が連系線増強という公益の実現のために用いられることを踏まえた対応が必要であるとの御意見もいただいた。また、売入札価格を上げ過ぎることで、事業者の参加を抑制する懸念があるとの御意見もあった。

・この点、約定価格が市場において決まるべきものということは当然の前提ではあるが、①市場分断によって必然的に発生する値差リスクを固定化するために、広域取引を推進するためのインフラとして、間接送電権という商品を提供するという目的と、②間接送電権市場に係る費用を最小化することで、値差収益を活用した連系線増強のための資金を最大限確保するという目的を同時に達成する観点から、現在 0.01 円/kWh とされている売入札価格について、見直しを行うこととしてはどうか。

・その際、具体的には、売入札価格を実際の値差の発生状況にリンクさせて決める方式を検討することとしてはどうか。また、売入札価格が急激に上がることで事業者による市場への参加を過度に抑制することがないように一定の配慮を行うこととしてはどうか。

(週間商品の売入札価格について①: 基本的考え方)

・具体的な週間商品の売入札価格については、前年同時期における値差の実績を参考にしつつ、入札を行う直近の値差の動向(前年からの変動率)を勘案し、基本的には、N年X月分について、各連系線・潮流方向別に、①N-1年X月の値差平均×(②N年X-3月の値差平均/③N-1年X-3月の値差平均)の式に基づき算定することとしてはどうか。

・その際、事業者による市場への参加を過度に抑制することがないように一定の配慮を行う観点から、上述の算定式に一定の調整係数を乗じることとしてはどうか。

・また、売入札価格については、今般の見直し後の取引状況等を踏まえ、適切なタイミングで必要な見直しを行うべきではないか。

(週間商品の売入札価格について②: 調整係数の考え方)

・調整係数については、売入札量に対する約定量の割合が比較的高く一定の競争が働いていると考えられ、かつ、経過措置の影響が限定的で経過措置終了後の取引環境に比較的近いと考えられる中部→東京間(2022年度・2023年度)における平均発生値差と間接送電権の約定価格の比を踏まえ、1/3 とすることとしてはどうか。

(週間商品の売入札価格について③: 上限設定等)

・見直し案に基づく売入札価格を導入した場合、調整係数を設けたとしても、「前年同月の値差平均」や、「前年からの変動率」(②N年X-3月の値差平均/ ③N-1年X-3月の値差平均)の数値次第では、売入札価格が過度に高く設定されることも想定される。

・こうした事情による過度な売入札価格の上昇に備えた上限設定も必要であり、「前年同月の値差平均」や、「前年からの変動率」が売入札価格に与える影響の緩和を目的として、以下(1)(2)の数値のうち、最小値を売入札価格の上限とすることとしてはどうか。「(1) 入札実施直近1年間(N-1年X-2月~N年X-3月)の値差平均×調整係数」「(2) N-1年X月の値差平均×200%(前年からの変動率上限)×調整係数」

・また、新たな売入札価格の設定方法については、2026年度の取引から適用することとしてはどうか。

○横山座長

以上の説明に対し、ご質問・ご意見をいただきたい。

○藤本委員

長期商品を1年とすることについては異存がない。取引のタイミングについては、旧一電による卸販売入札等の1年商品の取引と間接送電権の年間商品については鶏と卵の関係にあり、間接送電権による価格水準やヘッジの可否を踏まえてエリア外の旧一電等に対してどの程度の卸入札を行うべきかが判断し易くなる一方で、エリア外の旧一電等からどの程度の1年商品の卸調達ができかが分かってはじめてどの程度の間接送電権の年間商品を購入してヘッジをかけるべきかが判断し易くなる。9月と2月のいずれも得失があることから、そのいずれのタイミングにおいても取引が可能な案③(資料8頁)が望ましいと考えるが、取引タイミングが2回になることによる相互の影響等の正確な予想は必ずしも容易ではないと思われることから、実際の運用が開始してから見直すことも考慮に入れる必要がある。

○小宮山委員

年間商品の設定に賛同。取引のタイミングについては、市場にニーズに照らすと、案③(資料8頁)が合理的と考えるが、市場運営コスト面の懸念もあるので、慎重な検討が必要。案①または案②のいずれかからスタートして、ハイブリッドの案③に移行することも考えられる。

発行量については事務局に賛成。キャンセルリスクを考慮すると、発行量についてはより保守的に考える案もあるが(例えば「空容量の最小値の1/2」→「1/3」)、まずは、原案通りで進めることでよいのではないかと。

週間商品の売入札価格については、市場価格を踏まえ、事業者にも配慮した案となっている。調整係数については一律の「1/3」とする案に賛同するが、連系線によって状況が異なる可能性もあるので、実態を注視する必要はあると考える。上限価格の案については事業者の予見性を高めるものであり、賛成。

○野々山委員

年間商品については事業者ニーズが高いと考えられるので賛成。取引のタイミングについては、9月と2月のいずれもニーズがあるとの事業者の声もあるので、取引機会の多い案③がよいのではないかと。実需が近づくにつれて余力分を供出するというやり方は海外でも見られるものであり、その意味でも、複数の取引機会があることは妥当と考えられる。今回の論点ではないものの、売り戻しや転売を希望する事業者もあるとすれば、案③のように、複数の取引機会があることが望ましい。

発行量については予測し難い面がある。制度の基本はこの検討会で検討すべきものだが、実務的な発行量については、JEPXやOCCTOなどの関与する機関が、取引当事者に近い立場で、需給状況等を見ながら柔軟に変更できるようなルールにしておくことが望ましいと考える。

取引の適正化については、売り入札価格を設定することは取引の活性化を阻害する要因にもなり得る。将来の価格は、将来の予測によって決まり、過去の実績から直接に決まるものではないと考える。シンプルに経済

合理性に基づいて市場参加者が決めるほうが合理的なのではないか、可能であれば設定しないことが好ましいように思える。ただし、オークションであり、売主が売値を決めるというのも理解できる。その観点では、戸田オブザーバーのご説明にあったように、実際の事業者がエリア間の値差の実績によって入札価格を検討しているのであれば、発行者側で過去実績に基づいて推計するのも合理性があるとも考えられる。売入札価格についても、実態に応じて柔軟に変更できるようなルールにしておくことが望ましいと考える。

○前川委員

年間商品の設定に賛成。取引のタイミングについては、機会が多い方がよいとのご意見もあったが、需給の計画が固まらない時点での取引機会の設定は、実需に基づかず収益を目的に購入する参加者を有利にするという懸念もあるのではないかと。そのような懸念を踏まえると、実需が固まって年間商品の購入に踏み切れる事業者がどの程度いるかという点を見極めた上で取引のタイミングを検討すべきものとする。その見極めが難しくければ、実需に近い2月(案②)とする考え方もある。

発行量については、年間と週間の割り振りは難しい課題なので、まずは決めの問題として事務局案で始めてみるということではよいのではないかと。

戸田オブザーバーのプレゼンをうかがい、ヘッジしたつもりがキャンセルになってヘッジ効果がなくなってしまったという事象は稀頻度であっても事業者にとっては影響の大きい事態だと認識した。そのようなケースにおいて、発行側にキャンセルリスクを負ってほしいという考え方もあった。キャンセルリスクを負う発行側においては、そこで発行量を減らすという考えもあるが、他方で、キャンセルで値差収入が減少した場合の補填財源を何らかの形でJEPXが確保しておくことも、最終的に事業者が負担するヘッジコストが増加する要因とはなるものの、一つの案になり得ると考えられる。

売入札価格については、できるだけ市場原理に委ねることが本筋とは考えるが、市場の状況によっては、事務局案のように、市場価格とリンクする形で価格設定をすることも必要と考える。

中部東京間のデータを拝見すると、平均的に間接送電権の保有にメリットがあることが見て取れる。市場の適正利用という観点に立つと、今回検討する対応で十分と言い切れるかどうか判じ難い。今回例示された中部東京間についていえば、中部以西で売って東京以東で買う実取引を行っていない事業者が多数いるようであれば、何らかの指導を行うことも考えられる。そのような実態が把握可能かどうか、事務局にお伺いしたい。

○五十川委員

商品の設定については、戸田オブザーバーのご説明をうかがい、現行商品でヘッジできないことを理解したので、年間商品の設定に賛成。そのうえで、取引のタイミングについては、ニーズを踏まえると9月と2月のいずれにも取引が出来ることとし、9月に多めに配分し、残余を2月に取引するという形が一つの案であると考え。あわせてその発行量の算定についてOCCTOが一定の役割を担うことに異存ない。

取引の適正化についてコメントする。売り出し価格の引き上げについて慎重であるべきとするご意見が多かったものの、実態として多くの局面で0.01円/kWhの価格がついていることを是とする見解ではなかったと理解している。値差リスクに対応する商品は、それをフリーで提供する趣旨ではない。競争が働けば価格が上がるものであり、活性化を促す取り組みを進めること等は重要であるが、約定価格の状況がただちに変わるとは考えられない。商品種や取引機会を増やすことで取引が分散すると市場支配力が高まる可能性がある。また、市場参加者が限定的である(トレーダーが自由に参入して流動性を提供することを期待できない)といった事情を考慮すると、取引活性化で競争を促したとしても、現状が継続する懸念がある。連系線増強のための資金という面も考慮すると、事務局案のように売り入札価格を高く設定するのは一つの方策と考える。もちろん価格を高く設定し過ぎて取引を阻害することは本末転倒であり、売り出す価格を期待値差に緩やかに連動させるといった案が適切と考える。今回の案では「調整係数」でバランスをとるものであり、合理的と考える。さらに直近の値で更新する案も考えられるが、実態を反映しやすいというメリットがある半面、参加者の機会主義的行動を誘発しやすいという懸念もあり、今回事務局案のような算式でまずは固定する案も妥当と考える。他の委員が指摘された通り、適宜見直すことは必要である。今回の事務局案は全体的に見てバランスのとれたものと評価する。

○中谷オブザーバー

年間商品の取引タイミングについては、まずは事業者にとってアクセスしやすい取引環境を整備し、市場取引参加者を増加させることが重要との観点から、9月と2月の双方で取引可能な案(案③)に賛同。各回の競争が限定的となり得る等、取引が分散する懸念に対しては、事業者への聞き取り等を通じて取引タイミングのニーズを把握したうえで、各回の商品発行量を設定する等の対応を図っていくことでよいのではないかと考える。

売り入札価格の見直しについては、まずは市場参加者の増加を通じた価格競争の活性化状況を見たうえで対応の必要性を判断することが、取引の適正化にあたり本来あるべき姿と認識しており、制度主旨とのバランスに鑑みて、今回、見直しを行っていくものと理解。そのうえで、算定式の設定にあたっては、電源の稼働停止や連系線の事故等の特異事象の影響を緩和するような工夫が必要と考える。

○嶋崎オブザーバー

年間商品の取引タイミングについては、9月と2月の双方で取引可能な案(案③)に賛同。2月は必須と考えるが、別途、ベースロード市場の始まる時期も考慮したタイミングでの取引も必要であり、具体的な「月」については事業者の希望を聞きながら設定することが望ましい。また、最初の回で売れ残った発行量は次回に回すなど、極力、取引が増加する制度設計が望ましい。

取引の適正化については、市場原理に基づいて価格が決まるのが本来の姿。本制度に限ったことではないが、制度を複雑化すると利用しにくいものとなる懸念がある。現在、当市場を利用していない事業者にその理由を聞き取って、多くの事業者が参加しやすい方向に見直していくことを期待する。

○大森オブザーバー

年間商品の取引タイミングについては、相対取引と同時に間接送電権を購入することが重要であり、9月と2月の双方で取引可能な案(案③)に賛同。可能であれば、ベースロード市場と整合したタイミング設定を希望する。将来的にベースロードと間接送電権を同時に約定させる仕組みを導入すれば、実需を伴わない取引を排除する効果も期待できる。

現状、相対取引に対して間接送電権の商品の期間が短すぎることから、その利用が限定的になり、ひいては、発行量が実需に基づかない取引へと流れがちになっているのではないかと懸念。ヘッジニーズに照らすと、年間商品に厚く配分することが望ましい。キャンセルリスクについては、二次流通の仕組みがあれば、発電所のトラブルなどの場合も含め、ある程度対応できるのではないかと考える。

取引の適正化については、取引を抑制する可能性のある入札価格の引き上げでなく、取引の活性化や取引をし易くするための取引の仕組みの見直しなどで、価格形成の適正化の方向で対応すべきと考える。

年間商品の導入により、短期商品のニーズが変わる可能性もある。継続的に事業者のニーズをくみ取っていくことが重要と考える。

○米田オブザーバー

長期取引のヘッジの観点から年間商品に賛成。発行量の減少の懸念があることには留意が必要と考える。取引のタイミングについては、2回の設定にした場合に、9月で売り切れることのないような仕組みにする必要がある。ベースロード市場の始まる時期に合わせるとの意見に賛成。

取引の適正化については、連系線増強に充てる趣旨が重要との視点に賛同。また、売り入札価格を高く設定する事務局案に賛成。なお、調整係数については暫定的なものであり、引き続き見直しが必要と考える。

○小鶴オブザーバー

年間商品の取引のタイミングについては、早い時期に先取りする事業者が現れる懸念、取引したものがキャンセルとなるリスク等を勘案して制度設計を進めていただきたい。

今回ご提案の売り出し価格設定の考え方は理解するものの、価格は本来市場原理に委ねるべきものであり、エリア間値差の予測が困難であることや、2026年度から経過措置が終了することで市場の様相が変化することが見込まれることなども勘案し、2026年度の取引の結果を見たうえで判断するとの考え方もある。

○事務局

年間商品の取引のタイミングについては、本日いただいたご指摘に加え、事業者のニーズも踏まえながら整理してまいりたい。

年間商品と週間商品の配分については二分の一ずつとする案に概ねご理解をいただいたものと受け止めている。キャンセルのリスクを軽減する観点から、年間商品の発行量をさらに少なくしてはどうかといった意見もあったが、どのように考えていくべきかについては本日の議論を踏まえながら、引き続き整理してまいりたい。

週間商品の売入札価格を見直す案については、市場参加を抑制する懸念のご指摘があった半面、ご理解をいただける旨のご意見が多かったと受け止めている。また、調整係数については、運用開始時は三分の一としつつ、状況を見ながら機動的に見直すべきとのご意見があったと受け止めている。

全体を通じては、将来の市場の様相が見定め難い中で、機動的に見直すことが可能な仕組みを指向すべきとのご意見をいただいた。

このほか、キャンセルリスクへの対応としては、保険的な仕組み、二次市場、あるいは諸外国のような金融的な取引にしていく、といった様々な方策についてご示唆いただいた。引き続き事業者のニーズを聞きながら、何をどの程度までやるのが、この適正なリスクヘッジのために必要なのか考えていきたい。

また、取引の適切性に対する監視を行うことも重要とのご意見をいただいた。この点についても、何をどの程度できるのか、検討を深めていきたい。

○横山座長

貴重なご意見に感謝申し上げます。本日のご意見を踏まえ、次回以降、検討を進める。関係者の皆様には引き続きよろしくお願いしたい。今回の検討会はこれで終了する。

以上