

第14回投資等ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成31年4月11日（木）14:00～16:02

2. 場所：合同庁舎4号館12階共用1214特別会議室

3. 出席者：

（委員）大田弘子（議長）、原英史（座長）

（専門委員）村上文洋

（事務局）窪田規制改革推進室次長、森山規制改革推進室次長、小室参事官、
長瀬参事官

（ヒアリング）

東京大学社会科学研究所教授 松村敏弘

株式会社F-Power常務執行役員 鮫島隆太郎

株式会社エネット取締役営業本部長 谷口直行

Fintech協会代表理事副会長 木村康宏

Fintech協会アドバイザー 瀧俊雄

新経済連盟事務局政策部長 小木曾稔

貸金業協会業務企画部長 佐藤昭久

金融庁企画市場局総務課調査室長 籠康太郎

警察庁刑事局犯罪収益移転防止対策室長 高橋俊章

新経済連盟事務局 片岡康子

経済産業省商取引監督課課長 正田聡

4. 議題：

（開会）

議題1：電力小売市場の活性化

議題2：フィンテックによる多様な金融サービスの提供

（閉会）

5. 議事概要：

○小室参事官 それでは「規制改革推進会議投資等ワーキング・グループ」を開催いたします。

委員の皆様方におかれましては、御多用中、御出席いただき、まことにありがとうございます。

本日は、所用により森下座長代理、飯田委員、八代委員、角川専門委員が御欠席です。

それでは、ここからの進行は原座長にお願いいたします。

○原座長 ありがとうございます。

議題1は「電力小売市場の活性化」です。

先般、規制改革推進会議の最終期の重点事項を決定いたしました。その中の項目の1つとして「自由化された電力の小売市場が公正な競争状態にあるかどうかを点検し、必要な規制改革を行う」との項目がございます。本日は、この点についてのお話をいたします。電力小売市場における競争状態をどう評価するか、今後どのように市場を活性化させていくべきか、残されている課題が何なのかなど、お話を伺いたいと思っております。

本日は、東京大学社会科学研究所教授の松村先生、株式会社エネット取締役営業本部長の谷口様、株式会社F-Power常務執行役員の鮫島様にお越しいただいております。お忙しい中、まことにありがとうございます。

では、松村先生から順番に10分程度ずつお話しただいて、質疑はまとめてさせていただきます。よろしくお願いいたします。

○東京大学（松村教授） 時間がありませんので、スライドの9から始めます。それより前のところはいつも言っていることと同じなので。

スライド9では、小売市場に新規参入者がどんどん人が入ってきているという話をしている。1つ注意していただきたいのは、まだマーケットシェアが小さいから十分コンペティティブではないという認識があるから大丈夫だと思うのですがけれども、例えば新規参入者としてカウントされている事業者の中に、代理で入ってきている者がいます。これは旧一般電気事業者、地域の支配的事業者を代理して、同じ料金で売って、ポイント等を使って少し安くして、自社のサービスと組み合わせて売るビジネス。

ところが、これですと、例えば関西電力が値上げしたら、そのままその事業者も小売価格を値上げし、卸価格も値上げされるということなので、ある種、旧一般電気事業者の小売り部門の競争相手として競争圧力になるような、小売市場を活性化させるような類いの事業者ではない。

こういうビジネスモデルをウェルカムでないと言う必要はないのですが、こういう事業者が入ってきているから電力小売市場がコンペティティブで活性化されていると誤認しないようにしなければいけない。こんな当たり前のことでも、監視等委員会が指摘するまでは必ずしも浸透していなかった。こういう点は注意しなければいけない。一方この指摘が監視等委員会から出てきたことは健全なことだと思っております。

次に、もともと説明を要請された小売市場の活性化に関してです。スライド13を見てください。この後、事業者からお話があるかもしれませんが、今、起こっている動きで、新規参入者に最も甚大な影響を与えかねないものが非化石市場あるいは容量市場の設計。まだ非化石市場の設計はこれからなので、軽々に言うてはいけないのですが、制度設計を間違えると新規参入者が壊滅しかねない。そう決めつけているわけではないのですが、これについては注目しなければいけないと思っております。

ただ、きょうの話の重点ではないので、これもこれでやめます。スライド14を見てください。そもそも、市場が十分コンペティティブなマーケットになっていないのではないかという認識があるのだとすると、それはいろいろな理由がある。1つは今までのエリアの支配的事業者、旧一般電気事業者と新規参入者の間で、実質的なイコールフットイングが満たされていない点。

形の上ではイコールフットイングになっているけれども、実質イコールフットイングになっていないという類いのものが残っていないかを見ていかなければいけない。これは対応がとても難しい。形式上、イコールフットイングになっていなければ、直せとすぐ言えるので、ある意味、対応はしやすいのですが、形式上はイコールフットイングになっているが実質イコールフットイングになっていないものは対応が難しい。

例えば同じように新規参入者も旧一般電気事業者ネットワークにアクセスしているが、電源線コスト、あるいは系統増強の特定負担に関して、旧一般電気事業者の場合にはもともとそこに発電所が建つことを前提として、流通設備もあらかじめ発電所ができる前につくっているので、追加投資はほとんど必要ない。だから系統側の追加コストは非常に低い。しかしその隣に新規参入者が発電所を建てようとする、つなげるまで10年かかるとか、旧一般電気事業者が負担いたしたよりも2桁も高いようなすさまじいコストを要求されるなどということが起こる。

しかし、これはルールに基づいて要求されているので、法的には不当なことはしていないのですけれども、こういう形で発電市場には大きな参入障壁がある。イコールフットイングになっていない。あるいは今、問題になっているのは卒FITと呼ばれる家庭用の太陽光の買い取りで、旧一般電気事業者が今現在は当然のように契約をされていて、これが切れて、その後、新規参入者にも門戸を開かれることになったとしても、どの家庭がその契約を結んでいるのかわからないなどという点に関して、新規参入者がハンディキャップを負っている。この類いの様々な問題も残っている。

(2)の問題は最後に言うことにして、飛ばして(3)、スライド15を見てください。卸市場がコンペティティブでない。つまり、発電市場がコンペティティブでないという市場全体がコンペティティブにならないという問題があります。しかし、今、言ったような理由で、新規参入者が発電投資するのはすごく難しい。特にネットワークのアクセス系のところ、あるいは環境アセスのところですごく大きなハードルがあり、なかなか入れない。そうすると、少なくとも短期的には、あるいは10年とか15年とかというオーダーでは、ここをコンペティティブにするのはすごく難しく、その結果として地域独占の時代に築かれた競争優位は卸市場でしばらく続くと思われる。

そうすると、この市場を究極的にコンペティティブにするためには水平分離、つまり発電所を強制売却させるというやり方があり得ると思うのですが、これをやろうとすると、私的財産権の侵害であるという相当な抵抗があるはず。私自身はこれが本当に憲法違反かどうかは怪しいとは思っているのですが、ほかのあらゆる手段を尽くした後で、ほかに手

段がないという状況でないと、とるのは難しい策だと思っています。

そうすると、水平分割が難しいということを前提として、発電市場をコンペティティブにするための対策として最初に思いつくのが、長期契約電源の切り出し。総括原価と地域独占に守られていた時代に長期契約として外部の電源を囲い込んでしまった。例えばJ-Powerの電源とか、あるいは公営水力の電源は、契約が結ばれた時点では法律によって、そこと契約しなければいけない。独占事業だから当然なのですが、そうになっていた。これは民衆の契約なのだからというので、それを盾にとって切り出さないと旧一般電気事業者は言っているのだけれども、これはさすがに、その時代に結んだ契約は、そこしか売れなかったのだから、事情は明らかに大きく変わったのだから、これを切り出してほしいと、自主的取り組みとしてお願いし、ごくわずかに進んでいますが、これについては残念ながら十分進んでいない。切り出しは遅過ぎ、量は小さすぎる。

これを前提にして、それでも卸市場をコンペティティブにするために一番重要な施策であると私が思っているのは、余剰電源の限界費用ベースでの玉出し。限界費用で売れと自主的な取り組みとしてお願いし、自主的な取り組みではあるけれども、事業者はやっているといるので、これはある意味では機能している。

しかし、これを無効化しようとするのが簡単にはできない。つい最近まで続いていたのは、2重予備力問題。予備力を抱えておかないと不安というので、それは余剰ではないと言い張って市場に出さない。あるいは入札にはいろいろな制約がある、燃料の調達が難しい、あるいは段差の制約があるとかという技術的な制約を持ち出して、このコミットメントといえますか、限界費用ベースでの入札を無効化しようという試みがたくさんありました。これに対して地道に一つ一つ、それはおかしいと指摘し、監視等委員会が中心になって、一生懸命なくしてきている。遅い歩みであるけれども、改革は進んできている。

次にグロスビディングと呼ばれるもので、これは支配的な事業者が余剰以外のところも売ってほしいという格好で、市場に自分が必要な分も売ってもらって、小売部門はそこから買い戻してくるという格好で、売りと買いを両建てで取引することを要請している。

最後に、ベースロード電源市場はこの後できる市場。新規参入者が築きにくい電源がベースロード電源で、これに対して、コミットさせた形で玉を出させる市場をつくる。こういういろいろな手段によって、何とか卸市場をコンペティティブにしようという動きが進んでいます。

これに関して、限界費用ベースでの入札はおかしいのではないか。こんなことをしたら固定費が回収できないのではないか。限界費用つまり可変費用しか回収できないのではないか。こういうおかしいことを言う人が初期の段階ではいて、この議論がいかにおかしいかをさんざん言って、ようやくみんな説得したと思ったら、新たに加わる委員がまたこんなおかしいことをずっと繰り返し言うので、いつまでたってもこういう妙なことを言う人が残ってしまう。しかしこれは明らかにおかしい。

JEPXの市場、スポット市場はシングルプライスマーケットなので、札入れは限界費用だ

けれども、つく価格は社会全体の限界費用の価格でつくことになります。そうすると、限界電源以外は全て自分が入れた札よりも高い価格で売れることになる。ここで固定費が回収できるはず。もし本当にそれで固定費が回収できないほど低い卸価格になっていれば電源投資が進まなくなって、電源投資が進まなくなればスポット市場は高騰するはずですから、それで回収できるはず。この限界費用で入札させるのは固定費を回収させないような強烈的な規制的な手段ではなく、価格支配力を行使しないような、例えば完全競争市場にいるような企業であれば、固定費の回収を最大にするためにする合理的な行動をとることを要請しているにすぎない。

次に、今、ここが一生懸命やられているところなのですが、仮に発電市場ものが十分コンペティティブにならなかったとしても、この発電市場の独占力を梃子にして、小売市場まで独占化するのを防ぐ。小売市場はちゃんと新規参入者が入ってきて、ここはコンペティティブなマーケットにしたい。小売市場は相対的にサンクコストとかは低くて、競争が起きやすいところなので、ここまで独占化されることを防ぎたい。そのために、旧一般電気事業者の発電部門と小売部門が分かれていたとすれば、自然にとるであろう行動をとることを要請し、もし新規参入者の小売部門のほうが旧一般電気事業者の小売部門よりも効率的であれば、そちらのほうが小売でのマーケットシェアが自然にふえる市場設計にできないかということを考えている。発電部門の利益を小売の廉売のために投入するのではなく、ちゃんと発電投資に回してほしいという願いなので、これはエネルギーセキュリティであるとか、そういう類いの観点から見ても正当化できるちゃんとした考えであるはずです。

それに関して、発電部門で上げた利益を小売に投入して何を始めるのかといいますと、新規参入者に取られた顧客、取られそうな顧客を集中的に割引して、そこから奪還してくる。新規参入者に取られそうな需要家だけ大幅にディスカウントする。それで、ディスカウントした結果として、新規参入者はいつも負ける。新規参入者は常に負けるということがわかっていると、もうやっつけられないので、それが予想されれば市場から出ていくか、あるいは旧エリアの支配的事業者、一般電気事業者の傘下に入って、おこぼれをもらうビジネスモデルにするか、どちらかしかなくなってしまう。競争的な小売市場を維持するためにはこれを防がなければならない。不当な価格差別によって新規参入者に取られそうな顧客を狙い撃ちをしていると認定するのはとても難しい。

例として一番わかりやすいのが例えば航空産業で、新規参入者が入ってきた便の前後だけ狙い撃ちして価格をすごく下げることがあり、新規参入者が時間帯を変えたら、こんどは狙い撃ちして下げる時間帯もまた変えるなどということをする、これは不当な価格差別としてわかりやすいのかもしれない。一方で、例えば早朝の便とか深夜の便とか、需要が少ないところの価格は下げるのは自然な行動なので、それはどちらの行動なのかを区別するのが難しい。

電力の市場で言いますと、例えば産業用の価格が業務用の価格に比べて低いとしても、

これは必ずしも不当な価格差別とは言えない。つまり、消費パターンがとてもいい結果として、限界費用の低い時間帯にたくさん消費する顧客の価格が安くなっているだけなのか、あるいは新規参入者の顧客狙い撃ちしているのかを区別するのはとても難しい。一方旧一般電気事業者は、例えば新規参入者が入札でとっていたようなところを奪還するために物すごく低い価格で応札している。それ自体は、価格を下げることは望ましいことなのかもしれないのですが、どう考えてもコスト割れではないかということに関しては、この需要家に関しては、この安い電源の電気を割り当てているので、コストで説明できると平気で言うわけです。でも、電気に色はついていないので、それは同じ時間帯に使う需要家であったら、それはどこに売っても本来は同じ費用のはず。

さらに言いますと、これは卸市場があるわけですから、スポットマーケットで10円で売れるものであるとすると、その時間帯の発電原価が仮に5円であったとしても、これは市場で売れば10円で売れるわけですから、ということは、これは機会費用としては10円のはずですから、その10円のコストをベースにして本来は価格づけがされる。市場メカニズムが働けば自然にそうなるはずなのに、いわば不当な価格差別をした上で、その不当な価格差別を正当化するためにそういう無茶な理屈を持ち出してくる。

これを何とかできないのか。発電市場の独占力を梃子にさせないためには、1つは発電を分離させるというやり方もあり得る。実際に東京電力は既に自主的にやっている。その分離の程度も、所有権を分離する、法人分離にする、会計分離にする、移転価格を設定する。いろんな段階がある。

ただ、このやり方はハードルがすごく高い割に効果が小さい。所有権分離までいけば確かに大きな効果があるかもしれないのですが、法人格を分けるだけでは卸価格をどう設定しても取引は両部門で行ってこいになってしまうので、差別的なことをする誘因を完全除けない。したがって、一定の監視が必要。ネットワーク部門と競争部門を分けるときにも、法的分離したときにも、法的分離すれば全て解決ではなくて、監視が必要であるという整理をされたのと同じように、どのみち監視が必要になってくる。

その割に、自由競争の部門なのに、何で法人格を分けなければいけないのかという類いの、すごく高いハードルの議論をした上で、さらに監視が必要であるとすれば、監視を強化するほうがよほど即効性が高くて、実効的。そこで内外の無差別、自社部門と外の部門を同じ条件で卸してくれということを要求する。極端なことを言いますと、通信市場における光卸のようなことをやってくれということも1つの解としてあり得る。

この場合には、例えば価格を設定して、本当にそれで廉売していないかどうかをチェックする。それは小売価格を上げてくれということが目的なのではなく、発電部門に一定の利益をちゃんと正当な利益を確保してくれということを言うためなので、発電原価が低いから安く売れという類いの規制時代の発想ではなく、市場価格をベースにして機会費用を認定して、その機会費用ベースで適切な卸価格を設定してくれということを言う。つまり、これは本当にコンペティティブなマーケットなら自然に実現されることをしてほしいと言

うわけです。

これに対して、旧一般電気事業者は、そんなところの価格を監視するのか、規制するのか。それでは、総括原価と地域独占の時代と変わらないではないかということ平気で言うわけなのですが、これは全然違う。つまり、発電原価であるとかというものをぎりぎり詰めて卸価格を設定するという発想ではなく、市場価格をベースにして、機会費用を考えれば、それが真っ当なコストでしょうと言っていくことを今、考えているわけなのです。

あるいは不当廉売をしていないということだとすると、市場において売った小売価格から託送原価のようなものを引いてやれば、その中に小売部門と卸部門の利益も費用も入っているはず。そうすると、卸価格はそれを上回ったらおかしい。この発想で上限の価格を監視する発想もあり得ます。

このようなことをするのは、不当な価格差別をして、コスト割れで売っていないのだとすると、このような規制が課されたとしても、本来、旧一般電気事業者は痛くもかゆくもないはず。このような規制を入れることは本来無害なはずなので、不当な価格差別に対する強力な抑止効果を持つことになると思います。

この発想は既に都市ガス市場でこれから新たに入れる卸規制にはこの発想が取り入れられています。電気でこの発想があってもおかしくないと思っています。

現状どうなっているのかといいますと、発電分離とほど遠い世界。まず他社への卸供給はしているのですが、驚くことに、小売部門が窓口になっている。小売部門が窓口になっているから、自分の直接のコンペティターに売るかどうかを決めるのも小売部門で、発電部門としては、その値段で買ってくれるのなら売りたいと思っていたとしても、小売部門なら当然ノーという強いインセンティブがあるので、これによって強力的に卸取引が抑えられている。こんなものは発電部門が扱うのが当然だと私は思います。

それから、グロスビディングと先ほど言いましたが、市場に旧一般電気事業者が売りも買いも両方出すというものに関して、売りは発電部門が出す、買いは小売部門が出すのが自然な姿。この内外無差別の世界に近づくので、これはすごく大きなことなのですけれども、これをやっている会社はない。トレーディング部門がやっているか、小売部門がやっているか、あるいは持ち株の本社がやっているか。いずれにせよ、それぞれの部門を分けるという発想が全くない。これはグロスビディングの規制自体は変えなくても、売りを出す主体と買いを出す主体を変えるだけで相当に大きな改革になると思いますが、いずれにせよ、現状ではそれにとっても遠い状況である。

こういうことを言うと、発電を一体に運営していることの利益はあるはず。2つを分けるのは経済効率性を損ねると平気で言う人がいる。これは一般論としては正しいのですが、この電力の市場では正しくない。なぜならば、JEPXのスポット市場があるから。

JEPXのスポット市場があって、各会社が限界費用で入札しているので、スポット価格は、正しく市場が機能していれば社会全体の限界費用と等しくなっているはず。そうすると、この限界費用よりも高い価格で販売すると、そのマージンが卸価格に乗って、それを小売

価格が限界費用としてみなして二重にマージンをつけると、つく価格が独占企業がつける価格よりも高くなってしまって社会のロスが大きいというのは一般論としては起きますが、JEPXのような市場があり、その価格は限界費用と一致するはず。そこで限界費用に基づく価格がついている限り、このような問題は起き得ない。したがって、これが理由で発電分離は非効率的であると主張するのは全くナンセンス。

さらに、発電が一体になっているとリスクが分散できる。例えば、冷夏ときには卸価格は低迷する。猛暑ときには高騰する。そうすると、高騰しているときに発電部門がもうかって、小売部門が損をする。逆のときには、小売部門がすごくもうかって、発電部門の利益が低迷する。両方持っているから、その結果としてリスク分散になるではないか。それは所有権を分離しないことの理由にはなるかもしれない。でも、そのようなリスクは簡単に回避できる。つまり、先物市場を使うとか、あるいは相対の卸契約であらかじめ価格を決めて契約するというものを一定量するとかということによって簡単に回避できる。

このようなニーズはもちろん、新電力にもあるので、新電力にも門戸を開く格好で、このような1年契約であるとか、あるいは金融契約という格好で、つまり差金を決済するという契約で開放することができる。これは内外無差別ということと、この利益を享受するのは全く矛盾しない。したがってこれも反対する理由にはならない。

したがって、発電に関して、分離していたとしたら起こるであろうことを何とか達成するために内外無差別を強力に推し進めるのは、発電市場を梃子にして小売市場の競争まで不活発にしてしまうのを防ぐ強力な武器になる。

最後に、容量市場のことをちょっとだけお話しさせてください。これが先ほどのものと言いますと（2）に当たるところになるかもしれないのですが、これは発電部門におけるkW価値にあらかじめお金を払う市場を形成することになります。

これは小売事業者の負担になるのではないかというのは、理論的に正しくない。kW価値に対してお金がもらえる。お金がもらえるのを当て込んで投資すると、ほかの条件を一定として電源投資が進むはずです。電源投資が進むと、将来においてスポットの価格がほかの条件を一定にすれば下がるはずです。スポットの市場価格が下がったとしても、コストが回収できるので参入できる。こういう状況になるはずで、消費者あるいは小売事業者は容量価格を払うかわりにkW価格が下がるという格好でコンペントされるはずで、影響は中立的になるはず。

したがって、もちろん、設計を誤るととんでもないことになるのですが、つまり調達量を過大にすると確かに消費者に大きな負担をかけかねない制度なのですが、これを適正に制度設計する限り、本来は消費者への負担にはならない制度のはずなのですが、残念ながら、現行の制度は消費者への負担になるようになっています。

どうしてかと言いますと、これは容量市場があることによって電源投資が進めば確かにそうなのですが、容量市場などなくても既に電源投資した既設電源で、容量価格などもらわなくても当然に動かす電源は、お金が入ってきても、それによってスポット市場

への供給量がふえることはないので、この分は完全に消費者の持ち出しになります。

この消費者の持ち出しになる制度を残念ながらつくってしまった。容量市場の設計を誤ると既得権益を持っている人は巨大な利益を得る。この巨大な利益を得たものをそのまま発電投資に回してくれればまだ救いはあるのですけれども、これを原資にして、先ほど言った内外無差別ということが貫徹しない結果として新規参入者を潰すための原資にすることになったとすると、本当に小売り市場まで独占化されかねない。そのおそれは、この市場ができた結果としてさらに高まっていることを認識する必要があると思います。

これからできるであろう非化石市場も同じ。これは一部の旧一般電気事業者はこれで windfall gain が相当出てくる。しかし、これも非化石を一定量調達しなければいけないというのは全ての事業者は同じなので、ある種の機会費用になっているから、行動にはニュートラルという経済学が予想するようなきれいな世界になればまだ救いはあるのですけれども、この得た利益を新規参入者の小売部門を潰すために使うと、本当に目も当てられないことになる。これは内外無差別で防ぐ必要性がさらに高まっていることを考える必要があると思います。

最後に、電気の著しい特徴は、使う時間帯、季節によって1万倍もの価格の差が出てきてもおかしくない商品。そうすると、使用時期をずらすだけで巨額の利益が出てくる、あるいは巨大な社会的コストを節約できる。こういう需要のコントロールに秀でた事業者が入ってきて、自分の顧客の需要をコントロールしながら安く電気を供給する。これが本当の技術革新で、こういう事業者がどんどん入ってきて競争が活性化してほしいと願っていますが、これは残念ながらまだ進んでいません。

進んでいない1つの大きな要因は、そういう社会的なコストを節約することが事業者の利益になるといいますか、マネタイズするような仕組みになっていないこと。社会的なコストに対応する市場価格がつく市場になっていないことが大きな原因。いろいろな問題があるのですが、その最大の問題は、私はインバランス市場であると思っています。あるいはリアルタイムマーケットという言い方をしてもいいかもしれません。

インバランス市場を合理化していくと、インバランスを出すことの社会的なコストに対応したコストを事業者が払わなければいけなくなって、これを抑制するインセンティブが強くなり、それが抑制されることになると電力供給費用が下がり、その結果として得られた社会的利益の一部が事業者に還元されるだけで巨大なマーケットが生まれるはず。ここに新規参入者がどんどん入ってきて、その結果小売市場が活性化する。それで、コストも全体として下がった結果として、託送料金を中心として全体のコストが下がるようになるように改革をすべき。

このための改革として、今、インバランス料金の改革に、オール経産省といいますか、経産省と広域機関含めて、みんな一生懸命取り組んでいる最中です。この成果が出てくることがとても重要。

長くなりましたが、以上です。ありがとうございました。

○原座長 ありがとうございます。

では、次に谷口さん、お願いします。

○株式会社エネット（谷口取締役営業本部長） ありがとうございます。エネットの谷口です。

我々は2000年の部分自由化開始のときにNTTファシリティーズ、東京ガス、大阪ガスの3社でつくった会社です。

先ほど松村先生からいろいろ課題を提起いただきまして、我々としても特定の顧客に対する電力会社の大幅集中値下げであったり、容量市場であったり、卸市場であったり、課題はたくさんあるのですが、本日は限られた時間ということで、特に2点、事業上インパクトが大きいところに絞ってお話をさせていただきます。

1つは表紙の目次の2番から4番に該当するベースロード市場の課題です。2つ目は5番・6番の環境対応の目標設定について、今まさに設計の議論がされていますけれども、この目標設定が我々の小売競争をゆがめる可能性があります。この2点を御説明させていただきます。

1ページ目は現在の自由化の状況でして、最近では15%までシェアが上がっていますが、この青い点線の大口の顧客のシェアを見ていただきますと、特に全面自由化以後、電力会社が大口から順番に巻き返しを図ってきており、青のシェアはむしろ顕著に下がってきている状況でございます。

次に、2ページになります。こちらは15%の新規参入者のシェアの中の構造で、我々はおそらく1位にありますが、先ほど松村先生のお話にもございましたけれども、ここでいう2位・6位・9位にある会社は電力会社の100%子会社や代理店・取次店などですので、本当に実質的な競争が進んでいるのかはシェアを見ただけではなかなか理解できないと思います。また、足下ではどうしても値下げ合戦が中心になってしまっているがゆえに、新電力は値下げ競争に原資、リソースを取られて、十分なサービス競争が発展していないのもこうしたところから読み取れると思っております。

1つ目の課題、ベースロード市場について、補足的に3ページ、4ページをつけております。3ページは、電気の小売を販売する上で、やはり発電が不可欠という環境の中で、電源の大半は既存の事業者が持っていて、その実態を示したものでございます。

4ページは、その電源の中身をさらにひもといていったときに、この左下のグラフのくねっと曲がったカーブが1日を24時間で分けたときの小売の需要のカーブになります。ここに充てている電源のうち、このオレンジ色が石炭、原子力、大型水力という、いわゆるベースロードと呼ばれている電源です。これにコストの安い順に、LNG、石油等を乗せていて需要を賄っています。

このオレンジ色の、特にベースロード電源と言われている石炭、大型水力、原子力といった発電設備は、新規参入者には非常にアクセスが困難です。こういった課題改善の一環として、今年度からベースロード市場を立ち上げて、来年度から取引をすることで進んで

ございます。

5 ページはメリットオーダーの資料なので飛ばさせていただいて、6 ページです。

ベースロード市場の開設自体はウエルカムですが、その設計に課題があると認識していて、本当にこのベースロード市場の価格設定が適正な競争状態を生むのに十分資する設計になっているかどうかという目で見たとときに、これは資源エネルギー庁の資料からの抜粋になりますが、この6 ページの右の図にあるとおり、電力会社の供出価格の中には変動費に加えて固定費を乗せてもいいことになっています。

さらに、この乗せてもいいと言われている固定費には未稼働の原子力発電の固定費も含まれており、この右側の図では①は少し小さ目に見えますけれども、実際はもっと大きいと思うのですが、この費用の乗せ方の自由度が電力会社に残っているのではないかと感じておりまして、このままの設計で電源供出を進めていったとしても、本当に競争力がある価格で供出されるのか、とても疑念を持っています。

7 ページではそういった価格が適正かどうかを監視する意味で、電力・ガス取引監視等委員会で監視をする枠組みはできています。ただ、この監視のやり方についても、価格の適切性を見るに当たって、既存の電力会社の平均の小売価格を基準に評価することになっています。

この平均の価格の監視については、最近、我々は競争の中でもとても感じていますが、値下げ原資を我々との競争領域に集中して投下する事象が、この平均値で見えてしまうとなかなか見えてこないのが、本当に競争環境改善につながる監視ができるかどうか、監視の方法に課題意識を持っています。

したがって、このベースロード市場の設計においては、電源供出の手前の段階でもう少し固定費の考え方の定義の明確化や、その固定費が本当に電力会社のグループ内取引でも同じようにイコールフットィングで負担されているのかという観点。それから、この小売の価格も平均値で見るとはならず、顧客の階層別に、実質的な小売競争に投下されている電源の価格と整合性がとれているのかという観点で、もっと監視を強化しないと有名無実化しかねない、というのが1点目の課題になります。

もう1つは、供給構造高度化法の関連でございます。8 ページのところでございますが、2009年のエネルギー供給構造高度化法が制定されて、小売事業者のうち全体の販売シェアの98%に相当する事業者がこの法の対象となっています。

この法の趣旨自体は我々も賛同しますが、この対象事業者に課される目標の設定のあり方が過去から変わってきており、直近の設計方針では、これは極めて競争をゆがませかねないという課題意識を持っています。

9 ページに変遷を簡単にまとめていますが、2010年は原子力を背景に、一般電力会社が50%、新規参入者が2%という形で導入されて、その後、2015年には電力セクター全体で44%。それが2016年には、この44%が個別の個社ということで、原子力とか大型水力を持っていない新規参入者にとっては極めて重い、達成の難しい数値設定に変更されているの

が実態です。

10ページに、こういった実態に対しする一定の配慮として経過措置が記載されています。資料のA、B、Cのうち、新電力の多くが該当する、このCゾーンでも、もともと2%であったものが10%を超えるような目標が経過措置があっても適用されることになっていきます。これが事業に対するインパクトが余りにも大きく、本当に適正な競争が維持できるかが課題でございます。事業インパクトを具体的に、定量的に見たものが11ページでございます。

この11ページは、高度化法の間目標についてのエネルギー資料から抜粋でございます。この左の図が現状の会社別の非化石比率で、右側が中間目標を課したときの状態で、例えばエネットの場合ですとD社とかE社、このあたりに該当します。こういったオレンジ色の事業者については、その上に薄いピンク色の斜線の箱が乗っかっていますけれども、この箱の部分は非化石証書を購入して賄いなさい、ということになります。

この非化石証書の最低価格が1.3円と決められていますので、その額と我々の販売規模から試算すると年間10億円から20億円ぐらいのインパクトがあるということで、例えば決算発表されている2017年度の我々の純利益を見ると、利益ベースですと23億円ですので、それに対して10億円、20億円、さらに追徴する形になります。卸電力取引所等の市場価格の変動によっては本当に事業が立ち行かなくなるぐらいのインパクトであると思っています。

さらに、今度はオレンジ色の図の、上に緑が乗っかっているほうを見ていただきたいのですが、原子力等でこの赤い横に長い点線を越える価値を持っている電力会社等の事業者については、非化石価値を証書として販売が可能というルールになっていまして、この証書収入により新たに生まれた原資を小売競争に投下することになれば、原発・大型水力を持っている電力会社の競争が優位になって、新電力が苦しくなるので、競争を非常にゆがめるような懸念を持っている次第でございます。

我々も当然、環境に対する取り組みの推進は重要だと思ってやっています。例えば12ページに幾つか例を出していますが、最近のRE100等に対応できるようなグリーンメニューを提供する等の取り組みは継続しておりますけれども、こういった取り組みを継続するためにも、事業に対するインパクトをきっちり踏まえた上での設計の見直しを今、強く要望しているところです。

例えば先ほど、非化石証書には1.3円の最低価格が決められていると申しましたが、こういった最低価格を撤廃する、いわゆるマーケットベースに変えていくことであったり、比率の一層の激変緩和措置であったり、一方で電力会社側が証書販売で得た利益の用途については、あくまでも再エネの投資等に利用するものであって、競争のほうに回さないような利用制限といった対策を含めて見直しを図っていかないと、本当に競争がさらにゆがんでいくのではないかという懸念を持っている次第でございます。

以上でございます。

○原座長 ありがとうございます。

では、最後に鮫島様、お願いします。

○株式会社F-Power（鮫島常務執行役員） F-Powerの鮫島でございます。よろしくお願いたします。お忙しい中、この場にお呼びいただき、まことにありがとうございます。

小売全面自由化が始まって3年たちました。明るくハイライトを浴びがちな自由化の表舞台ですが、それに対して我々は自由化を体現する新電力として裏舞台の実態について生の声をお届けする役割にあると考えています。

まずは2ページ目をご覧ください。弊社の概要が触れられています。

大手新電力では珍しい独立系新電力として2009年にスタート、約10年たって、この6月に第11期決算を迎えます。創業以来、市場機能の活用をビジネスモデルに契約規模の拡大を図ってまいりました。昨年の春には、一時的でしたが、契約規模400万キロワット、新電力の中では最大規模に達しました。

しかしながら、その後、急速にリストラを図り、規模を調整しております。といいますのも、2018年6月、第10期の決算は売上高で1200億円半ばから1600億円と増収を確保、その一方で純利益マイナス120億円と、大きな損失を計上しました。これは先行する燃料価格の下落を念頭に、比較的安価な電気料金を提供、契約拡大に注力し、その展開を全国規模で行ったことによります。

その後、小売における電力価格競争が激化、加えて電力市場の調達価格が全面自由化後になって、むしろ乱高下し、次第に海外燃料価格が上昇するに至って、国内卸燃料価格もぎり高に移行しました。結果、収益が大きく圧迫されるようになったということになります。

特に全面自由化後にひそかに始まっていた、先ほど松村先生からもありました予備力の二重確保問題、また、前日スポット市場が高騰したその日に起きる当日余剰問題、加えて昨年冬に明らかになった燃料制約問題等々、卸電力市場を高騰させる原因が次々に出現。これらはいずれも想定外でした。特に当日余剰問題では、むしろ弊社の市場行動が問題視されました。

広域機関の指導を受けた弊社は、インバランス状態を極力避けるための高値買いを行い、価格高騰の背景となりました。予備力二重確保が全面自由化後に行われた結果、新規参入する新電力の買い札が急増。その一方で、売り札は急減する現象が恒常化しました。

また、前日スポット価格が高騰しても、当日になると電気が余るといふ当日余剰問題は、該当するエリアの送配電部門が赤字となる二次的な問題まで引き起こしました。これは自由化における市場機能が正しく発揮されていない、歪みの存在を示していると思います。ある意味で、同時同量のチェックが期待される広域機関と、電気の市場価格を見る監視等委員会とがすみ分けを行い、そのことで量と価格のバランスに欠ける市場運営が行われています。

不足インバランスを解消する予備力の積み上げには注力する一方で、市場価格の鎮静化は二の次になります。また、電力余剰の際のデマンドレスポンスのような仕掛けは後手に

回り、出力抑制といった行動の発電事業者の都合が優先されがちになります。

F-Powerは全面自由化後の市場の様変わりには振り回される中、卸電力市場の正常化を期待して、小売の価格競争を続けました。しかし、同市場の正常化が現体制では難しいことに気がついたころには時既に遅し、大きな深手を負っていました。その後、ポートフォリオの変革に励み、約1年半かかって体質改善が進みました。

このように、電力自由化には外からは見えにくい様々な問題が起きています。なぜ、このようなことになるのか、金融界からの出資者が多い弊社ならではの意見や評価を述べてみたいと思います。

次の3ページをご覧ください。ここでは市場に不可欠な情報の透明性を取り上げています。

金融自由化を経験した目からすると、今の電力市場は情報の非対称性や偏在が多々あります。その情報公開が進まない限り、スポット市場の成長に限界が来ているように映ります。卸電力取引所が真に適正な価格を発信しているように思えないからです。その価格水準が正しい、信頼のおける電力価格であると思えるようになって初めて、先物取引のようなほかの市場形成がスムーズに行われます。

海外を参考にして、どういった情報がどのぐらいタイムリーに発信されるべきか。これは第32回の制度設計専門会合、資料7に掲載されています。海外では、15分から1時間もすれば需給調整市場に供出される電源の稼働状況やインバランス状況が発信されます。つまり、前日スポット価格の妥当性も翌日には検証され、市場参加者は適正な対策をとることが考えられます。

日本においては、卸電力取引所が運営するHJKSというウェブ画面が用意されています。ここで計画停止か、計画外停止かが発表されます。ただ、電力の供給状況をタイムリーに市場参加者に届ける目的は甚だ目的を満たしておりません。海外の情報発信状態と比べて大幅におくれをとっています。そのため、こういった情報開示は何よりも増して効果的に推進する必要があると思います。電力自由化そのものが需要家のために、あるいは国民のためにとということである限り、独占企業の情報開示を推し進める必要があると思います。

独占企業にとっても、もはやインサイダーとなり得る情報の管理方法や運営方法を整える方向に発想を変える必要があります。昨年の燃料制約問題は1社によるLNG調達計画を見誤った単なるオペレーションミスの問題ではありません。わかった時点で市場参加者がすぐに共有すべき情報でした。ある意味、人為的な事故です。

燃料制約の問題で停止する発電所があれば、当該会社の市場取引部門が知る前に、その事実を公表しなければならない。さもないと、先渡しや先物価格がそれを適正に価格に織り込むことはできません。また、当該会社の市場部門がその事実を知ってスポット取引を行ったり、先渡しや先物取引を行ったりすると、むしろインサイダー取引に当たるのではないのでしょうか。

こういったことが頻繁に起こるのが電力自由化の実態です。昨年度は北海道エリア価格

も恒常的に高騰していました。監視等委員会からは、あれは高騰ではないと説明がありました。また、ブロック入札が要因と示唆され、それ以上の詳しい原因が公表されていません。何ら制限なくブロック入札が多用されると、売り入札や約定並びにグロスビディングの実績はカウントされて、自由化を称える材料になります。一方で、市場供給力としてはむしろ見せ玉に近く、相場操縦の疑義があります。

この北海道エリアの高騰がきっかけで、弊社は北海道の特高・高圧の需要家からの撤退を余儀なくされています。撤退に当たっては、常時バックアップ契約減額に伴う精算金も求められています。市場価格の高騰が恒常的に続くことが本当に正常なのか、判断がつかねる情報開示の中で、新規参入者はこのように翻弄されています。

監視等委員会に問い合わせても、個社にはお答えできないスタンスのようです。それならば、個社が問い合わせなくても済む情報開示を進めていただきたい。適正取引ガイドラインの中にも、卸電力取引初期において、価格形成の信頼性の確保に資するような取引情報の公開が実施されていくこと。また、市場監視の結果についても適切に情報公開が行われることが公正かつ有効な競争の観点から望ましいと書かれてあります。

情報偏在の問題は、エリア独占の旧一般電気事業者が公開しない点ばかりか、実は監視委員会にあって、外に出ないという点もあります。日本の電力に関する適正な価格形成と、それに資する情報開示を心からお願いしたいと思います。

そのために、適正取引ガイドラインにのみ頼る監視委員会には必要な権限をむしろ付与し、強化し、明確な罰則規定まで定めていただきたい。また、市場参加者に何を指導すべきかもはっきりさせるべきであると思います。

監視等委員会の方は、事後監視で十分と言われます。実際、陣容的にもそれが精いっぱいかもしれません。しかし、監視といえば事前監視が普通だと思っています。火災や事故、また、犯罪に至っても事前対策や予防が施されます。

また、適正取引ガイドラインにしか拠り所がないため、運営の範囲を限定し、その中で対応でよかれとされています。安定供給の下に行われることが何もかも全て正しいわけではないと私は思います。適正価格を形成するために、電力政策を運営するという目的を広くご当局は明確化する必要があるのではないのでしょうか。

そして、両者のバランスのもとに統一した責任部署が明確な政策目標を掲げ、それに基づいた市場運営を行う必要があります。その際には、ぜひ金融における政策立案や市場運営等の分野で培われた人材の活用を考えていただきたいと思います。

同様な観点から、最近の新市場に関して意見をまとめたものが4ページになります。

先ほど来、話題に出ていますけれども、容量市場は来る電力不足を心配して、発電建設の予定を少しでも確かなものにするための制度です。

ベースロード市場は、新電力が入手困難な安価な電源、例えば大型水力、石炭、加えて稼働し始めた原子力発電の電気を新電力にも供出する制度です。

ただし、ベースロード市場は未稼働電源の固定費を含み、その上、場合によっては原子

力の安全対策費まで含む可能性があります。その結果、決して安価でないと我々は考えております。いずれにせよ、公平でオープンな情報開示に支えられた適正価格がスポット市場で形成されない限り、これら変則市場の成立は難しいと思います。

変則市場と申しますのは、基本がしっかり運営されない段階で成立させようとする意味です。一方で、市場といっても、むしろ制度として認識したほうがよいという意味でもあります。

最終的なコストは、需要家や国民が負担します。もっと公開の議論の場で実態や要不要を議論してよいと思います。

その他の観点、添付の表に整理しております。旧一般電気事業者やご当局以外に、実は我々、民間のほうでもまだまだ努力が足りない点があります。例えばCode of conductの作成等、そのあたりをそちらの表では取り上げております。お時間があるときにご覧いただき、もし質問等がございましたら、別途ご連絡いただければ幸いです。

ありがとうございました。

○原座長 ありがとうございました。

うっかりしていて、予定時間を過ぎてしまっておりますが、残り10分弱で質疑をさせていただきますらと思います。

最初に、とても大ざっぱな質問で怒られてしまうかもしれませんが、電力小売市場の競争状態について、あるべき状態と比べて、今、何合目ぐらいまで来ているのか。そこからまた揺り戻しが起きているのか、私たちはどう捉えたらいいとお考えになっているか、どなたからでも結構ですので、コメントをいただけることがあればお願いします。

○株式会社エネット（谷口取締役営業本部長） なかなか何合目というところは難しいと思いますけれども、競争は先ほど申し上げた電力会社の代理店であったり、100%子会社であったりというものを除いたところで本当に動いているかを見るのも重要であるとする、シェアからして、まだ1合目、2合目ぐらいの感じだと思っています。

やはりまだまだ本当に本質的な競争を動かしてサービスが生まれ始めて、やっと競争が働くとなると、まだ今は価格競争がどうしても中心で、デマンドレスポンス等がちらちら出始めてはいますし、我々も努力して出してはいますけれども、どうしても価格競争中心になっている現状を踏まえると、真ん中は越えていないというのがイメージのお話にはなりますけれども、私の理解でございます。

○原座長 ありがとうございます。

では、お願いします。

○株式会社F-Power（鮫島常務執行役員） 山の頂上がどのぐらい高いか、どのぐらいの高さを望むかにもよるのですけれども、事業参入したときのイメージからしますと、我々も恐らく1合目かなと思います。昔を思うと随分来たような気がしますが、振り返ってみると随分、山の高さを考えてみたときに、まだ1合目のような気がします。

といいますのは、私の発言にもありましたように、まずはスポット市場の市場価格が適

正価格であると市場参加者がみんな信じていることがあってこそ、ほかの市場が先物取引も先渡しも成り立っていくのが普通だと思いますけれども、今、先渡し市場でさえほとんど成り立っていない現状を見ますと、私は1合目であると思っています。

そのほかにいろいろ、容量市場とか、ここに出ていますけれども、普通に考えると物すごく難しい市場で、私のやってきた経験からいいますと、市場というよりも、むしろ制度に近い。普通にできる市場が普通にできるために、まずはスポット市場が正しい市場であると信じられるものであることが必要であると思っています。それができていない意味で1合目ということになるかと思っています。

○原座長 ありがとうございます。

では、松村先生には後でまとめてお答えいただくとして、議長から御質問をお願いできますか。

○大田議長 松村先生に、スポット市場とベースロード電源市場について伺います。

スポット市場で旧一般電気事業者の発電と小売を分離する。これは非常に重要で、今は小売部門がスポット市場に供給入札を行っていますが、発電部門が売るのが本来の姿であると思うのです。どうしたら、これが実現するのか、おっしゃった「内外無差別」はどういう仕組みで実現するのか、お考えがあればお聞かせください。これが1点目です。

あと、ベースロード電源市場で御説明があったように、現在、旧一般電気事業者の売り入札価格の上限は平均発電コストで、この中には停止中の原発も含む未稼働電源の固定費も含められるわけですね。これは相当割高になって、結局、本来の目的を果たせないのではないかと懸念されます。このベースロード電源市場は廃炉会計導入の見返りで浮上したといったことが報道されていますが、今の仕組みを見ると、実際にその性格が強くなってしまっているのではないかと。ベース電源へのアクセスを旧一般電気事業者と新電力でイコルフットイングにするという本来の役割が非常に弱くなっているのではないかと。どうでしょうか。

それとあわせて、今のベースロード電源市場であれば、むしろ先渡し市場の活性化の策を講じるほうがいいのではないかと。この意見もあるのですが、これについてどうお考えでしょうか。

○東京大学(松村教授) まず卸市場に関してなのですが、外販する相対契約はほぼ全部、小売部門が相対卸契約している。これはとてもまずい状況です。

それから、スポット市場のグロスビディングに関しては、トレーディング部門が一括してやっている会社もあり、必ずしも小売部門がやっているわけではないのかもしれませんが、いずれにせよ、売りも買いも同じ部門がやっている。ですから、これを分けることは大きな一歩になりますし、分けた後の姿はとても自然であると思います。

ですから、売り部門と買い部門はちゃんと分けなさい。それで、発電部門が基本的に売り手になりなさい。それは卸であろうと、スポットであろうと、そうしなさいと要求することはとても重要で、もし実現すれば大きな一歩。しかも今現在では全然できていないこ

となので、これが実現することは重要なことであると思いますし、それをすべきでないというまともな理屈はほとんど無いと思います。

○大田議長 それはどこが指示すればいいのですか。

○東京大学（松村教授） これはあくまでグロスビディングも制度上やれという格好ではなく、お願いベースといいますか、自主的取り組み。ですから、これは自主的取り組みとして、監視等委員会の中の制度専門会合で要請しています。

しかし、グロスビディングも強制ではなく自主的取り組み、お願いで始めてもらったところ。そこまでハードルを上げるとやってもらえないのではないかということで、出発点では要求していないのですけれども、私は監視等委員会から事業者に対して要求すべきだと思っています。

次にベースロード電源市場ですが、これは廃炉会計等の見合いという報道もありますし、実際、そう思っている人がいると思うのですけれども、もしそうであるとすれば、新規参入者はもっと優遇されないとおかしい。

私は、廃炉会計等の見返りでなかったとしても当然にやるべきことだと思います。私自身は見返りであると思っていない。それはなくても当然にやるべきこと。その上でコストが乗り過ぎではないかというのは確かに御指摘のとおりなのですが、ここで考えなければいけないのは、上限価格は2つの視点で設定されている。1つはコストベース、もう1つは販売価格から見て説明できない水準は設定してはならないという制約。

つまり、とまっている電源の固定費用があったとしても、自社の小売部門に関しては、その固定費用の回収は諦めていますなどということを行っている会社もある。そうだとすると、その自社の販売価格にはそれが乗っていないはずなのです。そうすると、自社の販売価格から逆算して説明できないような価格で入札してはいけないという規制もかかっているので、そうするとコストベースよりもそちらの上限価格のほうが低ければ、こちらがバイディングになるはず。今となってはこちらを相当厳格にやる方が、ベースロード電源市場の入札価格を不当に高くしないためには有効。先ほどご説明した内外無差別と結びつけてこの制約を厳しく監視すれば、実効的なものができると思います。

先ほどエネットからもそのような指摘があったと思うのですけれども、例えば上限売り入札価格を規制するために参照する小売の平均価格に関して、ベースロード電源なのに、業務用も含めた平均小売価格を参照したら全く無意味になる。ベースロード電源市場は負荷率の良い顧客向けに対応するものなので参照する小売価格は産業用ですね、という点は繰り返し発言しているのですけれども、本当にそうされるかどうか怪しい。理念からしても産業用の価格から逆算しないとおかしいということは言っていて、それを使って何とか入札価格を抑えるといえますか、不当に高い価格にさせないようなことは、まだ努力の余地があると思います。

次に、先渡し市場の活性化のほうが本命ではないか。これはF-Powerさんから複数の卸市場を統一したらというのがあったのですけれども、これは多くの新電力が望んでいるこ

とでないと思います。

どういふことなのかといいますと、新しい市場を作るときには、よく似ている従来のものをと統合して従来のものを廃止したらというのは、むしろ支配的事業者が言っていること。それをとても不安に思う新規参入事業者のほうが多い。つまり、ベースロード電源市場は本当にうまく機能するのか。あるいは先渡し市場を改革するというのですけれども、改革したら本当にうまく機能するのかというのを見届ける前にほかの制度、常時バックアップをなくしてしまうと、本当に機能しない市場に一本化されてしまうなどという可能性だってあり得る。それが機能したのを見届けてから統合していくほうがいいのではないか。

その意味では、先渡し市場の活性化はとても重要なことです。これはベースロード電源市場だけではなくて、例えば業務用に使うようなものだって先渡し市場が活性化すれば意味がすごくあるので、ベースロード電源市場で全然カバーできないようなものも含めて先渡し市場の活性化はとても重要。

これは独立にちゃんとやるべきことですし、これも現行のザラバ市場だけではなくて、ある種のシステムプライスで価格がつくような、取引を集中させるような、そこで玉出しをある程度監視するような先渡し市場もあわせてつくるべきではないかという議論があって、実際にその議論は進んでいます。これもとても重要であると思っています。私は両方、とても重要で、どちらもうまくいくかわからない段階で一方に賭けるのは危険だと思います。

一方最終的に、例えば御指摘のあったような常時バックアップのようなものは、この先渡しとベースロードが十分機能して、もうこれは要らなくなったということになれば、別の目的に衣替えするか、なくすかということは、検討する価値があると思います。

以上です。

○大田議長 ありがとうございます。

○原座長 よろしゅうございますか。

どうぞ。

○株式会社エネット(谷口取締役営業本部長) 今回の松村先生のお答えに1点だけ、実質、事業をやっていて補足させていただきたいことが、発電分離はぜひ我々としてもお願いしたいのですが、発電事業者とも分けている会社と交渉すると、小売事業者に無期限、長期で競争力ある電源を長期契約でも持っていかれてしまっているの、発電事業者として売る玉が余り残っていませんということを言われたのです。そういう観点から、発電分離とあわせて卸契約の見直しもやらないと、なかなか発電事業者から変える形ができないということで、ちょっと補足をさせていただきました。

○原座長 ありがとうございます。

では、また補足的に後ほど何うことがあるかもしれませんけれども、また引き続き、どうぞよろしくお願ひいたします。お忙しい中、きょうはどうもありがとうございました。

(東京大学社会科学研究所、株式会社エネット、株式会社F-Power退室)

(Fintech協会、新経済連盟、貸金業協会入室)

○原座長 時間が少しおくれてしまって大変失礼いたしました。

では、議題2「フィンテックによる多様な金融サービスの提供」です。

昨年12月のこの会議で「中小零細企業の資金調達の多様化」と「本人確認手続の効率化」などを御提案いただいておりますが、引き続き議論をしたいと思っております。

きょうは、新経済連盟の小木曾様、Fintech協会の木村様と瀧様、貸金業協会の佐藤様にお越しいただいております。お忙しい中、まことにありがとうございます。

では、先に新経済連盟さん、Fintech協会さんから御説明をお願いして、その後、貸金業協会さんからで、質疑はまとめて行いたいと思います。よろしく願いいたします。

○Fintech協会（瀧アドバイザー） Fintech協会アドバイザーの瀧でございます。新経済連盟のフィンテック推進プロジェクトチームを担当しております。よろしく願いいたします。

10分で、本日お持ちしておりますのは貸金業のあり方の中で、今次の新しい技術で可能になっていることをちゃんと可能にしましょうという御提言でございます。

1 ページ、2 ページで、下のほうをごらんいただければと思います。恐らく伝統的な融資と長らく言われてきたものは、恐らく3年間ぐらいの経営の履歴があり、それをちゃんと帳簿に起こし、銀行がそれを審査するという形をとってきた中で、もちろん、ほかの方法もあれど、やはりいろいろな企業であったり、個人事業主への融資というものはこのような形をとってきたのが実態であろうかと思っております。

ただ、恐らくそういった帳簿ができて上がるのは、ひょっとすると創業して3年以降になるわけでございます。仮に1年間の帳簿で判定するとしても、帳簿自体ができて上がるのは実は期が閉まってから2カ月や2カ月半たっているというのが日本の中央値的な中小企業のあり方でございます。恐らく既にそうではない経済圏が可能でございます。

2 ページの下にございますように、赤いところのように、恐らく帳簿自体、実は毎月締めることが可能です。これはクラウド会計ツールがいろいろなデータを既に銀行のAPI等と連携して可能にしております。

また、さまざまな銀行のデータを集約することもまたクラウド会計ツール等で可能になっておりますし、帳簿のデータよりも前の世界ですと、例えば売上が上がったという情報はレジ業者が持っております。それで、レジ業者が融資を営むことも近年は行われているわけです。

さらに、売り上げが立つ前ですけれども、売り上げの蓋然性が極めて高いデータが行列であったり、予約であったり、あるいは食べログの点数のような形であるような、非常にある飲食店さんの例で言えば、売り上げを説明可能な変数はたくさんあるわけでございます。恐らくこれらのデータを使った、即時での信用を創造する機能は既に、この経済圏では可能ではないかと思っておりますというのが大きな前提でございます。

3 ページ、4 ページで、現状、そういう事業者でしっかりと集客ができ売上の蓋然性が

高い方々であっても、実際にはこのようなプロセスを経るわけでございます。やはり非常によく聞かれるのは、紙作業が多いとか、いずれデジタルライゼーションが進む範囲であったとしても、やはり長らく待たされて、社長という本来、営業に一番重要なリソースをとられて審査に落ちるといふ、その期待値があるので、もともと借り入れの需要も起きないという循環があるのではないかと。こういうクラウド会計ツールを提供する事業者の中でもそういう温度感がお客様と接していても非常によくわかっているところがございます。

なので、4ページでございますような、伝統的な方法はいろいろあるのですけれども、恐らくより簡便な、もしくは即時の融資を可能とできるようなことが今後可能ではないかと考えております。

分類は5ページに挙げております。御参考まででございます。

一例といいますか、2例ほど、こういったことを可能にしている事業者様の例を書かせていただきました。例えばリクルートさんなどがそうでございますけれども、右下の下線を引いていただいているところ、6ページを見ていただければと思いますが、やはりすぐに借りることができるのだ、と。それで、しっかりとした資金需要にちゃんと応えることができれば運転資金の悩みがどんどん遠のくわけございまして、その結果で集客であったりとか、業容の拡大。その結果としては、いずれ雇用の創出といったところが、生まれていくのだという一事例でございます。

同様に7ページで、これはALTOAさんという、弥生会計さんとオリックスさん系列の会社ですけれども、このケースですとITの受託をされている会社さんで、自社で人をいっぱい雇います。ただ、大手の方々から入金を受けるのはどうしても2〜3カ月後というときに、いわゆる黒字倒産の懸念があるので、やはり業容をすぐに拡大できないといったところがあるわけでございます。

経済学的に考えれば、既に経済的な、ある種、収益といいますか、会計的な利益というものが発生していたとしても、このキャッシュフロー上の穴を埋めることができないと、どうしても本来の経済的活力がある主体が雇用を拡大できないのではないかと。ところが主な問題意識でございます。

このALTOAさんが公表されている資料で、どういうレートでこういうお金を借りているのですかというのを見ますと、見方にもよるのですけれども、割と均等にといいますか、いろいろな説があるわけでございます。15%で借りる人はいないのではないかとか、4〜5%に寄っているのではないかと。という話もあるのですが、実は運転資金で2〜3カ月間だけそういったつなぎができればよいといったニーズに関しては、非常に表面的に高い金利に見えるものを短期の間で負担してもいいと思っている事業者が多いわけでございます。

このたびの提言も、どちらかといいますと長期の、何年もかかる融資というところよりは1年以内のところ、1年とは言わずも、本当に1カ月とか3カ月ぐらいの融資を受けることがもっと供給者サイドからも可能になっていくのであれば、上述に述べてきましたようなケースはもっと考え得るのではないかと。思っている次第でございます。

貸し金ではないのですけれども、似たような資金ニーズのものを9ページ、10ページに持ってまいりました。例えばクレディセゾンさんが展開されている、これはカード決済をされている事業者さんで、1年以上の社歴がある方々が将来の売り上げを担保にといいますか、返済原資として現状借りることができますというサービスが大分前から展開されているものがございます。

こちらは、下の例では20%とあるのですけれども、最大、将来債権を30%で割り引いて買うということをやっております。これは、法律上は貸し金とはまた異なる分類のものでございますし、ある種、クレディセゾンさんとしてはリスクをとっているものでもございますので、異なるものではあるのですけれども、ただ、資金需要として、こういったものをしっかり利用される事業者様がいる点は現状の15%、18%、20%という法律の外の世界で、別にこれは違法とか、そういうわけではなく、需要があることを示しているという視点で9ページはぜひ見ていただければと思います。

また、アメリカの例でございますけれども、PayPalという有名な送金業の会社がありますが、この会社さんが受け入れている売り上げに対する融資のプログラムですと、これはちょっと見づらいなのですが、10ページの右側の表にございますように、1万ドルを借り入れるのに手数料が4,000ドルぐらい取るようなケースもございます。これはどういうサービスかといいますと、レジを提供していきまして、レジに入ってくるお金の10%を自動的に返済原資に充てましょうというプログラムでございます。

もちろん、延滞した場合にどうするのかとか、いろいろな細かい処置はあれど、実はこういう非常に短期で、お金をすぐに借りたいのだと。それで、実際にお金が入ってくる目処も見えているのだというケースですと、こういう極めて表面的には高く見えるものの、金利といいますか、総額の支払いとしては支払い額が限定されているようなローンのあり方は恐らくニーズにはあるものの、今の法体系の中では非常に難しいのが現状ではないかと考えております。

ここは若干、11ページをごらんいただければと存じますが、一番大きな理由は、やはり今の貸金業のあり方は基本的に何か外の手数料を取ることが封じられているところがございまして、ただ、例えば3日だけとか1カ月だけローンを出す場合であっても、同じように犯罪収益移転防止法への対応であったり、信用情報機関への照会といった固定コストはかかるわけでございます。

また、商いですので、顧客獲得コストも当然に同じようにかかります。そういうときに、恐らく多くの、これは銀行さんでも行われていることですが、本当は1カ月とか2週間の資金ニーズに対して、コスト割れしてしまうので5カ月借りてくださいとか6カ月借りてくださいという、期間での調整がどうしても入っているのかなと思っております。やはり、このことは本来であればスピードと短期というところに手数料的な付加価値を感じている事業者さんがどうしても金利という形で負担せざるを得ないミスマッチがあるのではないかと。

また、そのことをやや強く考えますと、12ページに移りたいと思いますが、一番下から述べられればと思いますけれども、どうしても消費者を保護するための金利の上限というものが事業者にとっては、例えば飲食業で半分が粗利益みたいな業態がいっぱいあるわけでごしまして、そういった事業者の健全な成長を阻害するだけではなくて、場合によっては短期ですぐお金を借りたいというニーズに対して、多分、闇金を助長してしまうような側面もあるのではないかと考えている次第でございます。

下から2つ目で、やはりすぐに借りられることは、実は長く信用してほしいという当然の信用創造の機能と同じくらい、まだまだ秘められたニーズがあるのではないかと考えておまして、提言的には手数料型の融資を可能にしてはいけないだろうかと。

もちろん、手数料に何らかの制約をかけることであったり、コンプライアンス上、いろいろな歯どめをかけることは必要ではございますけれども、こういった企業間信用の市場はもはや、1点目、2点目にもございますように、従来の貸し手がもしカバーすることができていないとしても、さまざまなデジタルデータが利用可能ですし、恐らく既にここに参入できる人たちがたくさんふえてきております。

なので、この市場を可能にするべく、この3ポイント目、4ポイント目に対して、さまざまな政治的な配慮が必要なポイントであるというのはわかっているのですけれども、やはり調査と検討をしっかりとお願いしたいというところでございます。

以上でございます。

○原座長 ありがとうございます。

では、次は佐藤様、お願いします。

○貸金業協会（佐藤部長） それでは、私のほうから貸金業界の現状と、資金需要者である、事業者における資金調達等の実情について、当協会、11年間にわたってアンケート調査を実施しておりますので、その内容から報告申し上げたいと思います。

まず、改正貸金業法が施行されて12年が経過しております。したがって、市場についても大きく様変わりしている状況です。この12年間における市場の動向ですとか、法の趣旨である貸金業界の健全化がどのように進んでいるのか、あるいは貸金業界の健全化に向けた協会の役割はどのようなものなのかということの説明申し上げた上で、この会議の本論である貸金業者の実情と資金需要者側のニーズの実情をアンケートの結果から論点を絞って説明したいと思います。

まず、資料の2ページ目をごらんいただきたいと思います。ここでは平成18年3月から平成30年3月までの12年間にわたって貸金業者数と貸付残高の推移を示しています。ごらんのとおり、貸金業者数については約9割の減少で、B to Cの消費者向けの貸付残高については7割の減少で、B to Bの事業者向けの貸付残高では2割弱の減少という状況です。

3ページをごらんいただきたいと思います。3ページにつきましては、貸金業界の健全化の指標の一つとして、監督官庁による行政処分の件数の推移です。処分の実数ですけれども、661件から16件と大きく減少し、健全化が進展している状況を示唆しているという内

容です。

4 ページから 6 ページまでにつきましては、多重債務問題解決に向けた改正貸金業法の大きく 3 つの趣旨の説明。これは業界健全化に向けた自主規制機関として当協会が貸金業法という特別法によって設立された、健全化に向けた大きく 6 つの義務が課せられているという内容のものが記載されている内容でございます。詳細は省かさせていただきます。

7 ページ以降がアンケートの結果からの抜粋でございます。

7 ページです。まず貸金業者の状況なのですが、兼業状況を調べています。約 7 割が現業、兼業状態にあり、兼業の業種ではいわゆるショッピングクレジットの販売信用業、不動産業が多いという内容になっております。

8 ページにつきましては、貸金業者が経営上の重要課題として取り組んでいる内容です。最も重要だというのが貸金業法等関連法及び自主規制基本規則等の遵守。次いで、コンプライアンス全般の徹底ということです。

9 ページの内容です。ここは貸金業者の事業環境の変化を前年度との比較で毎年確認している内容です。左の図のほうでは 3 年間の経緯がありますが、現状変わらないというふうに回答した率が 6 割以上で、悪化が改善を上回っている状況です。また、環境変化の要因については、市場の縮小・構造的変化がトップ。次いで、少子高齢化・人口減少というものが環境変化の要因として挙げられています。

10 ページでございます。ここは貸金業者自身が今後の事業見通しをどう考えているのかを確認した内容です。6 割以上が現状維持と回答しています。また、事業縮小が事業拡大を上回るという回答にもなっています。ここでは従来型のいわゆるビジネスモデルが事業継続の視点から相当厳しいという現状を示唆していると思います。ここの中で、事業縮小あるいは転廃業を想定していますと、事業者の過半については貸金業では収益が上がらないということを回答としてなされております。

11 ページでございます。ここは事業環境の見通しで、ネット事業を活用している事業者と、そうでない古い事業者のタイプということで確認した結果ですが、明らかにネットを活用している事業者のほうで事業環境の見通しでは改善率が高いということで、ビジネスとしてのネット活用の重要性を示唆している状況です。

12 ページでございます。ここは事業者が借りに際して資金用途を確認し、大半が取引先への支払いと言われる短期の運転資金というものが資金用途の確認としてなされている内容です。借りに際しては、不況ですとか取引先の倒産等による影響。そういうことによる一時的な資金不足を要因とする借りに際しては高いということです。

13 ページでございます。事業者の過去 3 年間の借りに際しての申込状況を確認したところの内容ですが、3 割を超える事業者が借入申込を行い、その 6 割が希望どおりの借りにできたという内容です。個人で借りにした資金は事業に転用したという実績も確認しております。ここでは 6 割近く転用実績があるという内容です。事業者で借りにするよりは一消費者として借りにして、それを事業に転用する手続のほうが手続上、非常に簡便であると

ということがそういう転用の流れにつながったのだと思っております。

14ページでございます。ここは事業者が借りに際して必要とする借入期間を確認しております。約3割が1年以内の借りに想定して借りに入れているという状況です。借入金の返済原資は約8割が事業からの売上げ資金。これで返済しますという内容です。健全な借入計画のもと、借りに入れているということが伺えるのではないかと思います。

15ページでございます。ここは借りにできなかった事業者がとった行動ですが、約4割が個人の生活費等の支出を減らし、事業資金に補填したという回答です。また、貸金業者以外からの借りの確認ですけれども、家族・親族からの借りが最多という形です。中には闇金融から借りに入れたというものも回答としては挙げられております。

16ページでございます。ここは借入先として検討した結果、どういうところを選んでいきますかということで、銀行、クレジット・信販、大手の貸金業者の順で借りに入を検討したという内容です。また、借入先の選定理由が借入手続きが簡単であったからというものが最も多い理由になっています。事業者でも個人として申込手続を行う中で、銀行カードローンのような簡便な方法で借りに入れて、それを事業に転用していることが想定されるので、借入手続きが簡単であったからという回答が上位を占めているのではないかと思います。

17ページでございます。貸金業利用者のネット利用を確認した結果、ネットバンキングでの残高・利用実績がトップに挙げられています。また、仕入れ等の購買もネットを利用している事業者の中で上位を占めているということです。

18ページにつきましては、フィンテック等を活用した資金調達の方法の、まず認知度を確認した結果です。クラウドファンディングにおける、いわゆる寄附型、購入型。この認知度が高く、今後の利用意向についても、全体の3割についてはフィンテックを利用した方法を検討したいという内容です。その中でも、ネットを活用している事業者のほうがやはりこういうフィンテック活用の利用傾向については高い傾向になっております。

19ページのところです。ここは闇金融等の非正規事業者との接触経験の有無を確認した結果なのですが、2割弱が接触したという回答です。認知内容では、いわゆる貸金業の無登録ですとか違法金利事業者の闇金融。こういう事業者については8割が認知している状況です。

20ページでございます。ここは資金需要者からの相談内容の傾向と変化です。資金需要者からの借りに入、返済に関する相談が最も多くて、貸金業者のいわゆるカウンセリングの有用性を裏づけることがここでは読み取れると思います。相談内容の中には、闇金融等の非正規業者からの相談が増加しているということも特徴の一つと言えると思います。

あと、22ページに飛びますが、ここは全体的な総括ということでまとめた内容です。4つありますが、大きく3つだけ報告したいと思います。

1つが、マクロ環境の変化として、情報化社会の進展にあわせて、フィンテックなど、新しい技術を活用した与信能力の向上をもとにした新しい金融サービスの拡充がやはり必要であるということが、このアンケート調査からも明確に言えると思っております。

2つ目でございますが、社会の構造が高度化・複雑化している中で、事業者の資金ニーズがやはり多様化しております。そういう中でも一時的・短期運転資金の借り入れニーズは間違いなく存在するということが明確に言えるのではないかと考えております。

3つ目でございます。借り入れできない資金需要者等が闇金融等から借り入れしている事実は現前としてあるということでございます。正規の事業者から借り入れできるような環境構造の変化が急務ではないかということでございます。

当協会からは以上でございます。

○原座長 ありがとうございます。よろしゅうございますか。

そうしましたら、残り10分ほどで質疑を行いたいと思います。いかがでございましょうか。

よろしければ、先に私からお伺いいたしますが、1つは、きょうのお話は基本的には事業者の短期の資金需要に対応するためということであると理解しております。ただ、この議論をすると、先ほども少し触れられたように、必ず多重債務の問題との関係で大丈夫なのかという御心配をされる向きがあるのだらうと思います。その問題を解消するために、こういうやり方だったら心配ないといったことがもしありましたら、教えていただければというのが1つ目です。

もう1つは、こういった取引データを活用して融資を行うことによって、貸し倒れ、あるいは延滞の生じるリスクは恐らく飛躍的に減少するのだらうと思います。私、先日アリババに行って話を聞いてきたら、桁が幾つも違う水準で、彼らの場合にはまたちょっと違うデータの使い方をしていると思いますけれども、ほぼなくなっているという話を聞きましたが、どの程度減少すると想定されているのか。もしお答えいただけることがあれば、あわせてお願いできればと思います。

○Fintech協会（瀧アドバイザー） 存在しないビジネスに対する仮説というレベルでのお答えになってしまうのですが、まず解消のための話というものは恐らく、貸し手はある程度、何らかのコンプライアンス的な制約のもとでちょっと特例的に見ていくことが必要なのかなというのは間違いなからうかと思っております。恐らく経営者がどれぐらい保証を差し入れているのかとか、それに対して何らかの制約をする必要がありますね。あと、どうしても個人と個人事業主をまず分けましょう。あと、中小企業というものはもっと分かれるはずですねという中で、個人事業主が実質的に個人になってしまっているケースに対しては、そうするとだんだん、例の総量規制であったりとか、通常の本当に貸金業でやるべきことと重なってくるのかなと思っております。本来であれば何か新しい基準を設けなくても、そこの部分はコンプライアンスのアジェンダとして線が引けるものではないかと考えておる次第でございます。

2つ目のところは、恐らくいろいろな海外のレンダーの事例を見ていても、現金に近いところで与信をするのが多いのです。例えばレジのデータであったり、既にたまっているカードの債権といたしますか、来月には振り込まれるであろうカードに対する債権を割り引

いて買うというタイプの需要でございますので、いわゆる事業性融資といいますが、事業性評価をした融資というものよりは、恐らく見えている足元のキャッシュを見ながら、2カ月後のキャッシュを見ながらの融資が多いのかなと思いますので、そのプロフィールは相分によくなるはずではなかろうかと思っている次第でございます。

○Fintech協会（木村副会長） 少し補足をさせていただきますと、先ほどの多重債務というところですけども、多分、そこに至る根本的な原因は、金利が雪だるま式に膨れてしまうところで事業者の予測能力を超えた状況があらわれてしまうということかと思えますけれども、これは海外のサービスとかを見ると、やはり今のサービスのトレンドの一つというものは、最初に返済総額が固まってしまって、ある種、それ以上のリスクはあらわれないようなサービス設計が一つトレンドかなと思いますので、手数料なのか、金利総額なのか、わかりませんが、最初にリスクの総量を規定してしまうのが一番リスクが発散しないシンプルな方法かなと思っております、それはユーザーにとっても恐らく最初に自分の返すべき総額がわかるという安心感は大きな新しいタイプの付加価値であろうと思っております。

そういうところと、先ほどの返済の仕方がよりキャッシュに近いところからという話があったと思えますけれども、例えば売り上げから返すということもありますし、黒字キャッシュフローからしか返さないという設計もあるわけです。ここまですると返し方も含めて、ある種、貸し手のサービス側が、CFOがアドバイスをするような、と申しますか、番頭さんとなって返し方のアドバイスをしてきているようなものなのです。そこまで含めてサービスの付加価値であるというふうに捉えていくのがこれからのトレンドなのかなと思います。

もう一つ、それとは別に、日本の事業者は正直言って、多分アリババほどのデータはまだたまっていませんけれども、これから我々みたいなクラウド会計業者もそうですし、EC事業者さんとかもそうですし、どんどんデータ資源を我々は蓄積していますので、モデルの精度自体を上げていくことは同じように可能であると思っておりますし、その中でより事前に貸し倒れリスクは減らして、事業者が変なリスクをとってコンプライアンスを侵すようなことの誘因を減らすことはもちろんできると思っております。

○原座長 ありがとうございます。

どうぞ。

○大田議長 ありがとうございます。

瀧さんに伺いたいのですが、フィンテックについて、貸金業協会さんの調査によると、資料の18ページにあるように「全く知らない」というのが想像以上に多い。8割以上が「全く知らない」と。インターネットを事業に活用している事業者であっても、半数以上は「利用したくない」と答えていますが、この背景には何があるのでしょうか。

○Fintech協会（瀧アドバイザー） 多分、18ページ左側の8割、8割、8割というところかと。ICOは抜くと思うのですけれども、恐らくまだプレーヤーが多くないことなのだと

うのが一つの理解だと思えます。恐らくこういう事例は多分、ALTOAさんとリクルートさんとLENDYさんという会社と、あと、弊社の子会社でも今後1個あける予定みたいなことを公表していますけれども、そんなに多くないのと、まだ例えばメガバンク系列など従来からのプレーヤーがまだどうしても、今日述べたような問題意識のもとでプレーヤーが育っていないのがあり、鶏と卵で知られていないのが多いのかと思っております。

上段にあるクラウドファンディングは、融資型が入れば別ですけれども、少し貸し金の世界というよりは前もって買うというものが多いため、そうすると、やはり単純に知られていないだけなのかなと。すぐに借りられる需要は、事業者さんにお聞きしていても、300万円、500万円、15%ですぐ借りるみたいなケースはいっぱい聞かれていますので、一般に知られて、かつ短期の需要が、より短期のところを満たされていけばいくほど、この度合いは高まっていくものではなかろうかというのが左側でございます。

右側は私もコメントがすぐできないところではあるのですが、1つは仮に、これはフィンテックに関係ある、関係なくというところで、例えば銀行さんへの見ばえを気にしてみたいところもあろうかと思っておりますし、また、実態としては通常のノンバンクと同じようなものだという理解が深まれば変わっていくのかなと思っております。恐らく対人での取り立て能力は低いほうにフィンテックが入ってまいりますので、そのファクターが何か働いているわけではないのかなと思っております。

○Fintech協会（木村副会長） フィンテックという用語に関して申し上げますと、必ずしもエンドユーザーさんがフィンテックという言葉を理解する必要は正直ないのかなと思っております。どちらかといいますと、ちゃんと国で登録を受けた事業者がわかりやすい形で、先ほど申し上げたような形の、新しい安心感のあるサービスを提供してくれているということで、それにニーズがついてくればそれでいいのかなと思っております。なかなか片仮名用語でということだと、それ自体をわかっていただくことはなかなか難しく、実態が伴うものが広がっていけばいいのかなと思えます。

○原座長 よろしゅうございますか。

○大田議長 はい。

○原座長 それでは、この論点は引き続き議論していきたいと思えます。きょうはお忙しい中、大変ありがとうございました。

（Fintech協会、新経済連盟、貸金業協会退室）

（新経済連盟、経済産業省、警察庁、金融庁入室）

○原座長 続けて、本人確認手続の効率化の議論に移ります。新経済連盟様のほかに、経済産業省さん、警察庁さん、金融庁さんにお越しいただいております。ありがとうございます。

では、新経済連盟さん、経済産業省さん、警察庁さんの順で説明をお願いいたします。

○新経済連盟（片岡氏） それでは、新経済連盟から御説明さしあげます。本日は、12月にも一度御説明した内容と同じものなのですが、それをより具体的にイメージを持ってい

ただくために具体例を示しております。参考に、12月に御説明した資料も後半につけておりますので、ごらんください。

簡単に、最初にまとめますと、事業者としてやりたいことは、できる限り犯罪収益移転防止法に基づく取引時確認、本人確認をワンストップで行いたい、利用者の方に何度も同じ書類を出していただくことがないように合理化・効率化したいということです。

では、2ページに行っていただきまして、まず、現行法下で認められている本人確認の合理化の方法が2つございます。1つは犯罪収益移転防止法施行令に基づく「委託」という方法、もう一つが犯罪収益移転防止法施行規則に基づく「依拠」という方法がございます。

まず①の「委託」ですが、この2ページの図の、Dペイより上の部分を隠していただくとわかりやすいと思うのですが、例えば私がDペイという資金移動業者のサービスを使おうとします。そうすると、資金移動サービスを利用するには本人確認が必要になりますので、Dペイに対して免許証等の本人確認書類を提出して、本人確認をDペイが行います。これが通常の本人確認です。

私がおの次に、その下にありますF保険で保険契約をしようと思ひます。通常の場合、このF保険でも本人確認が必要になりますので、このF保険にまた免許証等を出さなければいけないということになるのですが、犯罪収益移転防止法施行令に基づく委託という方法を使ひますと、私がF保険で申し込みをする際に、既にDペイのアカウントを持ていて、Dペイで本人確認済みですということがわかると、F保険は、このDペイとあらかじめ委託関係を持てている場合、今、保険を契約しようとしてる「この片岡という人はDペイで本人確認済みですか」、「本人確認記録がありますか」ということをDペイに確認します。Dペイで本人確認済みであるということが確認できると、私はもう一度、本人確認書類を出す必要がなく、このF保険も本人確認をしなくてよいということになっているのが「委託」というものでございます。

もう1つの「依拠」というものが、今度は図のDペイの下を隠していただくとわかりやすいのですが、私がまずB銀行という銀行に口座を持てているとします。当然、口座開設にあたってB銀行で本人確認をすることが必要ですので、本人確認書類は既にB銀行に提出済みです。その私がDペイの資金移動サービスを使おうと思ったときに、このB銀行の口座を使って口座振替で、Dペイのアカウントに入金をする場合、このDペイは犯罪収益移転防止法施行規則13条1項に基づいた「依拠」という方法を使うことができます。「この片岡という人はB銀行で本人確認をしていて、本人確認記録がB銀行にある」ということをDペイがB銀行に確認すると、DペイはB銀行で確認したということをもって本人確認ができる。Dペイは、本人確認はしなければいけないのですが、B銀行の情報を活用して本人確認ができるということになっております。

今回の課題として挙げておりますのが、まず1つ目、この下半分で御説明した「委託」のところなのですが、図の左側にクレジットカード会社がございます。実はこの委託とい

うやり方が、委託にはfromとto、どこからどこへというものがありますが、クレジットカード会社が委託元（from）になることが、現行法上では認められておりません。ゆえに、例えば私がDペイで本人確認をした後、保険を契約するときは、もう一度本人確認書類を出さなくていいのですけれども、クレジットカード会社を次に使おうと思うと、せっかくDペイのアカウントを持っていても、もう一度、クレジットカード会社に本人確認書類を提出しなければいけないということになってしまいます。そこで、クレジットカード会社を委託元として入れていただけないかというのが1つ。

それから、もう一つが「委託」と「依拠」を組み合わせたものなのですが、例えば先ほどのB銀行の口座を持っていて、「依拠」を使って、B銀行の情報を活用してDペイで本人確認をする。その後に、さらにF保険の契約をしようとする。この図の真ん中の矢印の突き抜けるような形です。この形をやろうとしたときに、「依拠」を使った本人確認というものは、本人確認自体はしておりますし、本人確認記録自体も残っております。ただ、免許証等の情報はB銀行にあるということなのですけれども、この場合にF保険からDペイに「委託」できるかというところが現行法上は必ずしも明確にはなっていません。この「依拠」に基づく本人確認をした場合でも本人確認記録はきちんと残っていることから、この「依拠」による本人確認をしたDペイに対して「委託」できることを明確にさせていただきたいというところでございます。

その次の3ページに行っていただきまして、こちらはどちらかといいますと、ここまで御説明した部分を活用して、さらにその合理化をすることができるのかという確認になります。下に図がございますが、この「委託」という方法を用いて、どういうことが可能になってくるか説明します。この図の「ベンダー」と書いてある部分がなかったとして、例えばグループ企業の中などが考えやすいのですが、あるグループでいろいろな金融サービスを展開しているときに、利用者が最初にどのサービスを使うかというのはそれぞれです。例えば、最初にCペイを使った人が次にB証券を使うときに、「委託」というやり方を用いて本人確認書類をまた出さなくていいようにする。一方で、ある人は最初に証券を使って、その次に保険という順番もあるかもしれない。

そうすると、本人確認の情報がいろいろなところに存在するため、それを活用して、「委託」で合理化するということになるのですが、それをさらに合理化・効率化しようと思った場合、例えば資金移動業者のCペイが本人確認の事務作業をベンダーAに業務委託をする。これは犯罪収益移転防止法施行令に基づく「委託」ではなくて、いわゆる事務作業の委託になります。そうすると、例えば私がCペイを使おうとしたときに、Cペイのアプリ等を通じて本人確認をする際、裏側での作業はこのベンダーが行います。

その次に私がB証券を使おうと思ったときに、法律的には、このB証券からCペイに対して施行令に基づく「委託」をしていると、このB証券はCペイで本人確認済みであることをもって本人確認を省略できますので、そこで効率化ができるわけですが、B証券も、この本人確認に係る事務作業をベンダーAに業務委託することで、ベンダー側でこのグル

ープ内でのいろいろな本人確認作業を一挙に引き受けて、事務作業をどんどん効率化していくことができます。

これらを組み合わせることで、いわゆる事務の業務委託と施行令に基づく「委託」を各金融サービス提供会社間で行う、つまり特定事業者間で相互「委託」の関係を結んで、その作業を同じベンダーに任せるということをやっていくと、最終的にベンダーAを中心としているいろいろなノウハウの蓄積、情報の集約ができていきますので、より効率的なマネーロンダリング対策等ができていくのではないかと考えております。

ここで確認をしたいのは、こういった事務作業の業務委託と施行令に基づく相互の「委託」を組み合わせたとようなやり方が可能なのかということ。それから、こういったものを実現する場合、例えばグループ内で新しい金融サービスが1つできましたといったときに、いちいち全社間で契約を巻き直したりするのは大変なので、「こういうスキームで、事務に関しては業務作業をここが受託して、それぞれの金融サービス会社はこういう役割をしています」という相互委託スキームの規約みたいなものを最初にきちんと作りまして、そこに新しい金融サービスが加わる際には、その規約に同意した上で参加するといった包括的な契約締結で足りるということであれば、非常に効率的に本人確認ができるようになると思っておりますので、そういったやり方が可能なのかを念のため確認したいということです。

以前複数の銀行でコンソーシアムというやり方を実証実験していたと思っておりますので、概念的には恐らくできるのだと思うのですがけれども、念のため確認をしておきたいということでございます。

以上です。

○原座長 では、今の確認と御要望について、経産省さんからお答えをお願いします。

○経済産業省（正田課長） 経産省でございます。今の新経済連盟さんの御要望に対して、経産省としての考え方を御説明したいと思っております。

全体の背景といたしましては2つあると思っております。ICT技術の進展に伴いまして、フィンテック企業の台頭や決済分野における異業種の参入が進んでございます。そういった中で、業の垣根を超えた事業展開が活発化しております。これはフィンテックの企業さんを中心にそういった動きが活発化している。

そういった中で、クレジットカードの分野につきましても、現在、産業構造審議会の割賦販売小委員会におきまして、フィンテック企業の方々がクレジットカード関連の事業を円滑に展開できるような方策について、今、議論をしているところでございます。

また、御承知のとおり、政府といたしまして、もう一つの柱といたしまして、キャッシュレスの推進ということで40%のキャッシュレス化を目指している。こういったことを背景といたしまして、やはりそういった中で効率的な本人確認手続の実現に向けた検討が必要であろうと経済産業省としては考えているところでございます。

新経済連盟さんからのプレゼンにございましたとおり、銀行、保険、証券、資金移動、

クレジットカードなど、多様な事業展開を進めるグループ企業が登場していることを考えれば、ワンストップの取引時確認を可能とするような制度見直しを実施していくべきではないかと考えてございます。

また、本人確認手続きにつきましては、IT企業のみならず、銀行系グループのクレジットカード事業者などからも多様なニーズが寄せられているところでございます。

もともと、御承知のとおり、クレジットカードの事業につきましては、信販系の事業会社さんと、それから、銀行系の事業者さんがございましたけれども、これが近時、銀行グループを中心にいたしまして再編がなされまして、信販系の方々も、それから、銀行系の方々も、グループ会社の中に入るような形で事業体が形成されてきているところがございます。

そういった中で、やはりクレジットカードの事業者から銀行等への取引時確認の委託を可能とすることによりまして、より迅速で効率的に本人確認を行うことが可能になるのかなと考えております。

つきましては、施行令第13条第1項第1号に規定される特定取引の対象範囲に、クレジットカード会社につきましても、これを含めることによりまして、クレジットカード事業者から銀行への委託を可能とし、あるいはこれは解釈上で明確にするということでございますが、銀行からクレジットカード事業者への委託につきましても、この点は明確にする。こういったことが必要であろうと経済産業省としては考えてございます。

○原座長 ありがとうございます。

では、警察庁さんから。

○警察庁（高橋室長） 警察庁刑事局犯罪収益移転防止対策室の高橋でございます。ただいま新経済連盟様から御質問のございました事項につきまして御説明をいたします。

まず、2ページ目のスライドで「事業者がやりたいこと①」と書いてあったことについてでございますけれども、御説明にもございましたが、犯罪収益移転防止法の施行令第13条第1項第1号に基づく取引の委託につきましては、クレジットカード会社から資金移動業者への委託を認めることはできないかという質問についてでございます。

施行令第13条第1項第1号の規定では、特定事業者が他の特定事業者に委託して行う取引であって、取引の委託を受けた他の事業者が既に顧客の取引時確認を行い、この記録を作成及び保存しているものについては取引時確認を要さないとしているものでございます。

現行法の規定に基づきまして委託が認められる取引につきましては、保険会社や金融商品取引業者による施行令第7条第1項第1号に定める金融関係の取引を他の金融機関に委託する場合に限られておりまして、御指摘のクレジットカード会社によるクレジットカード契約の委託については現在認められておりません。

当該規定につきましては、委託先であります金融機関における取引時確認の信頼性あるいは正確性を前提とするものでございますけれども、金融機関につきましては、平成20年に犯罪収益移転防止法が施行される以前から取引時確認等の措置等を講ずることが

求められてきた経緯がありまして、そのノウハウの蓄積が法の要求する一定の水準を満たしていることが期待されているというものでございます。

御要望につきましては、犯罪収益移転防止法の義務の履行につきまして、クレジットカード会社に対する指導等を行っております経済産業省等の関係省庁等とも連携をいたしまして、取引時確認のノウハウの蓄積等の観点、現状等々を踏まえながら検討してまいりたいと思っております。

次に2点目で、やはりスライドの2枚目の「事業者がやりたいこと①」にございました、規則第13条第1項第1号の規定により、銀行が過去に行った取引時確認を利用、依拠して顧客の本人確認を行った資金移動業者に対しまして、施行令第13条第1項第1号の規定に基づき取引を委託することを認められるのかという御質問について御説明いたします。

規則第13条第1項第1号の規定は、顧客が銀行等に有する口座における口座振りかえの方法を利用して資金移動業者等の他の金融機関との取引を行おうとする場合においては、銀行等が顧客との反復・継続的な取引関係を有し、確認記録を最新の内容に保つための顧客管理措置が実施されていることが期待されるということに着目いたしまして、過去に銀行等の他の事業者が行った取引時確認を利用、依拠することで取引時確認を行うことを認めるものでございます。

政令第13条第1項第1号の規定に基づく委託につきましては、取引の委託を受けた他の特定事業者において顧客の取引時確認を行い、その確認記録を保存している必要がありますけれども、規則第13条第1項第1号の規定によって取引時確認を行った事業者は通常の方法により取引時確認を行った場合と同様に確認記録を作成する義務がございます。したがって、規則第13条第1項第1号の規定によりまして、銀行が過去に行った取引時確認を利用、依拠して当該顧客の本人確認を行った資金移動業者が犯罪収益移転防止法上の義務に基づき当該取引についての確認記録の作成及び保存を適切に行っている。こういう場合には、政令第13条第1項第1号の規定に基づきまして、保険会社や金融商品取引業者が金融関係の取引を当該資金移動業者に委託することは犯罪収益移転防止法上、許容され得ると解されます。

最後に、3ページ目のスライド「事業者がやりたいこと②」にございました御質問について御説明いたします。

3ページ目のスライドのように、同一の事業者、ここでは金融機関、ベンダーという形で書いてあるAというところでございますが、こうした同一の事業者に取引時確認業務を委託しておりまして、政令第13条第1項第1号の規定に基づきまして、取引を相互に委託する資金移動業者、保険会社、金融商品取引業者。この図にあるようなものを相互に委託関係を結んでいるという事業者につきましては、紹介またはあっせんなど、相互に委託関係にあるこれらの特定事業者を介して行ういずれかの特定事業者が既に本人確認済みの顧客との取引につきましては、取引時確認を要しないことは犯罪収益移転防止法上、許容され得ると解されます。

警察庁からは以上でございます。

○原座長 ありがとうございます。

確認ですけれども、この2ページの②と3ページについては確認をいただいたということなのだと思いますが、これは解釈をどういった形で明確にさせていただけるのでしょうかというのが警察庁さんへの質問の1つ目です。

それから、クレジットカードからの委託の部分に関して、これも警察庁さん、経産省さんともに御検討いただくということなのだと理解しました。もともと保険や金融商品であればオーケーだけでも、クレジットカードだけできないというのは余り理由がよくわからなくて、私の理解では単に役所の縦割のところだけだったのかなと思いますが、それであれば早急に解消されるように検討を進めていただいたらよろしいのではないかと。その上で、どれぐらいのスケジュールで検討いただけるのかをお答えいただけたらと思います。1つ目のほうのことで、解釈の明確化のところはどうしていきますか。

○警察庁（高橋室長） 解釈の明確化につきましては、ただいま可能であるということでお示しをしたということで、今までもお示しはしているところでございますので、その確認ということでございましたので、この場の回答ではなく。

○原座長 必ずしも明確ではないと言って御心配になられている事業者さんが多いので、きょうここにいらっしゃる方は理解すると思うのですが、やはり何らかの文書で明確にさせていただくほうがよろしいのではないかと思います、それは御検討いただけるのでしょうか。

○警察庁（高橋室長） その方向につきまして、持ち帰りまして、検討させていただければと思います。

また、クレジットカード会社について認めるか否かにつきましては、先ほど申しましたとおり、今、認めていますところにつきましては、平成20年に犯罪収益移転防止法ができた以前から積み重ねがあるということで、法律の制定当初、そういう形で規定をしたものでございますので、クレジットカード会社につきまして、犯罪収益移転防止法上の義務の履行につきまして、所管をさせていただいております経産省等関係省庁と、その実態等につきまして、意見交換をしながら検討してまいりたいと考えておりますけれども、具体的な時期については、この場で今、御回答は少し、まだできないということで、いつまでという期限は、この時点では切れないというところでございます。

○原座長 経産省さんはどうお考えですか。

○経済産業省（正田課長） 我々は、先ほども申し上げましたが、クレジットカード分野でのフィンテックさんの事業活動を円滑化するという検討をずっとしておりますので、そういった観点からはやはり、このKYCのところ非常に一つのネックであるとは考えておりますので、警察庁さんと、あるいは金融庁さんとも連携しながら、できるだけ早急に警察庁さんにも御理解をいただくという作業を進めていきたいと思っております。

○原座長 ぜひ、スケジュールを切って、早急に進めていただくように、ここでも引き続

き議論していきたいと思います。

金融庁さんから何かコメントいただくことはありますか。

○金融庁（籠室長） 金融庁でございます。

当庁といたしましては、クレジットカードの件は警察庁、経済産業省を中心に御議論いただくことになろうかとは思いますが、2番目、3番目の議論につきましては、今、警察庁から、許容され得るとの解釈もございましたので、個別の金融機関から御照会等がありましたら、その方法につきまして、前向きに検討していきたいと思いますので、御相談いただければと思います。

以上です。

○原座長 あと、よろしゅうございましょうか。

では、これで終わりにしたいと思います。どうも、お忙しい中を大変ありがとうございました。