

## 第2回 ネガワット取引に関する実務者会議 議事概要

日時 平成28年9月7日(水)13時30分～15時15分

場所 電力広域的運営推進機関 豊洲事務所 会議室B・C

### <決定事項・宿題事項等>

- ・ 資料1、2について、追加課題等の意見があれば、9月16日(金)までに事務局へ連絡する。
- ・ 事務局はネガワット事業者にヒアリングし、ネガワット事業の実務を調査し整理する。
- ・ 暫定運用では、ネガワット事業者の調達計画・販売計画を需要調達計画で提出することとして検討を進める。ただし、確定数量スキームについては、暫定運用の可否を検討する。

### <議事概要>

#### 1. 第1回議事概要の確認

前回の議事概要を確認した。特段の意見無く承認された。

#### 2. 直接協議スキーム開始までの課題の確認(その2)(資料1)

前回の資料2に前回の決定事項や参加者から提出された意見等を反映し、直接協議スキーム開始までに対応すべき課題を確認した。課題の追加意見があれば、9月16日(金)までに事務局へ連絡をするとした。

#### ■ 質疑等

##### (課題番号6、営業時間の補足)

- ・ これは一般送配電事業者から提出した意見のひとつ、自動化されたシステムに比べて暫定運用は業務負担が多いため、暫定運用中、夜間に計画提出されたときに十分な対応ができるか自信がない。ただ、計画提出に時間制限を設けたためにインバランスが増えることになれば問題であると考えており、対応は悩んでいる。現状では暫定運用の業務負担量や、ネガワット事業者による取引量の規模もわからないため、インバランスを増やさない範囲で夜間の計画提出は避けていただきたいと考えているものの、継続して検討し結論を考えていきたい。

#### 2. 直接協議スキームの業務フローと課題の確認(資料2)

資料2に基づき、事務局から直接協議スキームの業務フロー案等を説明した。

課題の対応案については質疑のとおり意見があったものの、概ね異論はなかった。

今後、事務局はネガワット事業者にヒアリングを行い、ネガワット事業の実務について勉強し整理する。

#### ■ 質疑等

##### (業務フローについて)

- ・ 小売電気事業者Aが需要計画を変更した際、その最新の需要計画をネガワット事業者へ連絡する必要があるのではないか。ネガワット事業者が提出する調達計画・販売計画は、小売電気事業者Aの

最新のDR前の需要計画から、抑制計画を反映し作成するものだと考えている。

- ⇒ ベースラインを小売電気事業者Aが算定するケースを考慮したご意見と考える。事務局が作成したフローはDR対象となる需要者の需要はネガワット事業者が一番よく把握しているとの前提で、ネガワット事業者がベースラインを算定するケースを示している。ご意見の通り、小売電気事業者Aがベースラインを算定し、それをネガワット事業者へ通知するフローあり得るため、そのフローも考える必要があるか検討する。(事務局)

#### (課題2について)

- ・ 抑制計画が無い場合も、小売電気事業者Bは取引先事業者としてネガワット事業者を設定し、調達計画ゼロの翌日計画を提出するという理解でよいか。
  - ⇒ その理解でよい。業務フローにはその表示が抜けていたため、追記する。(事務局)  
(9月8日公表の資料に追記した。資料2 p 9)
- ・ ネガワット事業者は調達計画、販売計画および需要抑制計画を提出することとなるが、課題2は需要抑制が無い場合、調達・販売計画も出さなくて良いのではないかという話か。
  - ⇒ 基本的にネガワット事業者は調達計画と販売計画を提出しなければならない。需要抑制が無い場合は計画値をゼロとして調達・販売計画を提出いただく。そのうえで需要抑制計画はどうするかということが論点である。(事務局)
- ・ 事務局の考えは、ネガワット事業者は需要抑制が無い場合でも、需要抑制計画は出したほうが良いということか。
  - ⇒ 本格運用では調達計画・販売計画と需要抑制計画を1つの帳票にする予定であり、その際にN U L L値では都合が悪いため、計画値をゼロで提出いただきたい。また、暫定運用においても、他の計画提出ルールとの平仄を考えると、計画がゼロであっても提出いただく必要があるのではないかと考えている。(事務局)

#### (課題3について)

- ・ ネガワット事業者から小売電気事業者AとDR需要者への連絡はネガワット取引特有のものであり検討する意味はあると思うが、ネガワット事業者から小売事業者Bへの販売計画の連絡は、既存の発電事業者と小売電気事業者との間の連絡と同じであり一般的なもの。そこに特に決められた標準などもなく、個人的には、そこは含めなくてもよいのではないかと考える。
  - ⇒ ご意見の通り、その2つを同列に扱うこと適切ではないと考えるため、再考する。(事務局)
  - ⇒ 事務局からネガワット事業者にお願いがある。事務局にはネガワット事業の経験者がおらず、具体的にどのような連絡が必要かの実務の検討が難しい。欧米の事例等ではネガワット事業者と需要者間で具体的にどういった情報のやりとりをしているのか等、業務フローの質疑ではベースラインを小売電気事業者が作成するケースはどうかとの意見も挙げられたが、実際のネガワット取引はどのようなやりとりなのか、資料作成のためにヒアリングさせていただきたい。(事務局)
- ・ 小売電気事業者Bの立場としてはネガワット事業者からの調達計画を、市場活用前までにいただきたいと考えるのではないか。一方、その場合の小売電気事業者Aとしては、需要抑制を踏まえて市場活用に向かうのか。もしくは、市場が終わった後に、需要抑制計画が出されるのが正しいのか。
  - ⇒ 基本的には直接協議にて需要抑制計画の提出タイミングは決まるものと考えており、いつまでにネガワット事業は小売電気事業者に計画を提出すべきと決める必要は無いと考えている。
  - ⇒ しかし、それでは、市場取引入札締め切りやゲートクローズまでに計画提出できないため、実

務上では提出タイミングをしっかりと決めておくべきとの要望があるのならば検討を継続する。

また、需要抑制開始のトリガーも複数考えられる、小売電気事業者Bの電力調達に厳しく、ネガワット事業者が示した電力単価が安い場合においては、小売事業者Bからネガワット事業者へ調達依頼が行き取引が始まることもあり、または、ネガワット事業者トリガーである段階でネガワット調達に動き出すケースも考えられ、基本的にやはり提出タイミングは事業者間の協議と考える。(事務局)

- 一般送配電事業者の立場としては、ネガワット取引では事業者間の協議が増えて計画を作ることが大変ということを理解するものの、前日12時の翌日計画の提出締め切時刻を後ろにずらすことはできないということも理解いただきたい。締め切り後、一般送配電事業者は安定供給確保のため、エリアの需給バランスを確認して電源の追加調達を検討する必要がある、また、今後は再生可能エネルギーの発電量も増えてきており、その解列の必要性など検討事項は増えてきている。個々の事業者間で協議して、締め切り時刻は守っていただきたい。
- ネガワット事業者の立場としては、将来的に取引量が増えて取引相手が多くなった場合を想定し、多数の取引相手ごとに連絡タイミングを協議で決めるとすると、相手ごとに連絡タイミングが異なると管理が大変になる可能性が考えられ、将来の取引量が増えた時にはある程度、統一されたものがあれば良いとのイメージ。ただ、取引量が増えた際は取引システムのようなプラットフォームができており、そのシステム作成過程でルールができていないのではないかと考える。このような懸念もあり、直接協議で未来永劫、対応できますとは言い切れないが、現実的に、取引開始の初年度から取引量が多くなるとは考えにくいと、当面は事業者間の協議とすることで問題無いのではないかと考える。
- 翌日計画段階でベースラインを作れない場合、そもそも検討の意味はないのではないかと考える。一般送配電事業者の方々がベースラインの提出をどう考えるのか、検討の順番としては、課題4の後に課題3に取り組むべきではないかと考える。
  - ⇒ 事務局で前提をしっかりと調査する必要があると考える。ネガワット事業者はベースラインを決めないと需要抑制量も決められないのか、または、ネガワット事業者は需要者の設備停止によりどの程度の需要抑制ができるか把握しており、その量を積み上げることでベースラインがなくても需要抑制量を決められるのか。需要抑制量が決まると、ベースラインが無くても電力取引自体は可能となる。そのように具体的な仕組みを確認したい。(事務局)
- そもそも、通知した需要抑制計画において、どの程度の誤差ならば許容されるのかという点も考慮すべきではないか。もし誤差が許容できる程度ならば、その誤差を詰めるために手間をかけて送配電事業者や小売電気事業者が注力すべきなのかという点も検討いただきたい。
  - ⇒ 個々の事業者でインバランスを出さないよう努めてくださいという意味での許容範囲は無い。一方、インバランスがエリアの需給バランスに影響を及ぼさないレベルを許容範囲と考えるならば、それは相当な裕度を備えていることも事実である。
- ローカル系統へ与える影響を考慮し、ローカル系統ごと年間計画等で事前に需要抑制パターンなどの情報をとるのならば意味はあると考える。しかし、需給バランスやエリアの周波数調整に用いる想定での需要抑制計画ならば、そこには裕度があるため、年間計画等から需要抑制計画を提出するか否かは、それに係る業務量との兼ね合いとなるのではないかと考える。
- 前日スポット入札前にネガワット調達計画が必要ならば、ネガワット事業者は小売電気事業者Aとの間でDR前の需要計画をベースラインとして確定できていればよく、その確定後は、小売電気事

業者AはDR前の需要計画を満たす分の調達計画を減らしてはならないということではないか。

100の需要計画を80に減らし、20をネガワットとして取引するならば、小売電気事業者AはDR前の需要計画を満たせるだけの供給力100を調達しなければならないと約束する必要がある。そのベースライン確定タイミングは、取引所の前日スポット入札締め切りが10時のため、その前の9時半とするといった話になると考える。直接協議ではそのような約束を決めるものとする。

#### (課題6について)

- ・ 類型1②の場合、ベースラインに一般送配電事業者は顔を出さない。ネガワット事業者と小売電気事業者A間での精算の話と考えている。計量の仕分けのためにベースラインを使うのだと考える。  
⇒ 正しいベースラインを出していただければ問題は生じないと考える。ただし、需要BGの中で需要抑制量の値は埋没してしまうので、その妥当性の確認は難しいと考える。(事務局)

### 3. ネガワット事業者による調達・販売計画の提出方法(資料3)

資料3に基づき、確定数量スキームを見据えて需要調達計画を用いるべきではないかと提案した。

事務局案の通り需要調達計画で検討を進めるも、将来的に確定数量スキームも暫定運用となり、需要計画をマイナスで提出する必要がある場合は、一般送配電事業者のインバランス算定システムでマイナスの需要計画をエラーと判定する事実があり、その対応は要検討。

#### ■ 質疑等

- ・ 資料3のp4は確定数量スキームに限ったものか。直接協議スキームでは、小売電気事業者Aはネガワット事業者への販売計画の分、需要計画を減らした計画を提出すると考えるが。  
⇒ その通りである。システム開発する上でネガワット事業者は調達・販売計画を需要調達計画で提出するか発電販売計画で提出するかを決める必要があり、直接協議スキームならどちらでも良いのだが、確定数量スキームが開始される将来を見据えれば、需要調達計画を採用するほうが良いのではないかと提案するもの。(事務局)
- ・ 事実として、一般送配電事業者のインバランス算定システムでは需要計画をマイナスで提出されると、エラーとして判断する。  
⇒ 来年春の直接協議スキームにおいては小売電気事業者Aが需要計画を減らすため、ネガワット事業者は需要計画をゼロとして提出するので、エラーは出ないと考える。(事務局)
- ・ 暫定運用の終了までに確定数量スキームが始まるケースを考慮すれば、需要調達計画の方が良いということであるか。  
⇒ その通り。確定数量スキームも暫定運用が必要かという話にもつながるが、直接協議スキームの検討に確定数量スキームも含まれるほど議論が進むのかはまだわからない。(事務局)
- ・ 需要計画をマイナスとして提出されるとエラーとなるが、一方でネガワット事業者の需要計画がプラスの場合、何のエラーもなくデータが取り込まれる。むしろエラーで除外する方が良い可能性もある、そもそも確定数量スキームまでも暫定運用を考えることは想定外であり、どちらが良いかはこの場では回答できない。
- ・ 全体への質問であるが、ベースラインや需要抑制計画は需要者サイドでの計量値をもとに算定したり実績を取得したりするが、小売電気事業者Aがネガワット事業者へ電力を渡す際、送電損失分を考慮して電気を融通すると考える。その送電損失分はどのように計算するのかの整理を課題と考え

る。事業者側で送電損失分を計算し、インバランス算定できる形で調達・販売計画を提出しなければならないのか。その場合に誤差が出そうであり、課題があると考える。

⇒ 送電端値で提出するのか、発電端値で提出するのか、といった課題か。(事務局)

- 送電損失分の計算は事業者側とするのか、システム側で計算いただけるのか、どちらであるのかを明らかにしていただきたい。

⇒ すぐに回答できる質問ではないので、一般送配電事業者とともに確認する。(事務局)

以上