

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 ガス事業制度検討ワーキンググループ（第3回）

日時 平成30年11月29日（木）10：00～11：58

場所 経済産業省本館地下2階講堂

○下堀ガス市場整備室長

定刻になりましたので、ただ今から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、第3回ガス事業制度検討ワーキンググループを開催いたします。

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

本日、山内座長が体調不良のためご欠席とのご連絡をいただいております。また、山内座長からは、柏木委員を座長代理に指名する旨のご連絡も、あわせていただいております。したがって、本日は柏木委員に座長代理として議事進行をお願いしたいと存じますが、よろしいでしょうか。

ありがとうございます。

では、柏木座長代理、お願いいたします。

また、山野委員もご欠席となる旨、ご連絡をいただいております。また、オブザーバーの東京電力エナジーパートナー株式会社の佐藤常務取締役の代理として、結城部長代理がご出席でございます。

それから、本日の資料を確認させていただきます。委員の皆様にはお手元に i P a d をご用意させていただいておりますけれども、議事次第にもございますとおり、資料1が議事次第、資料2が委員等名簿、資料3がガス卸供給に関する検討、資料4が一括受ガスに関する検討、以上でございます。i P a d に不具合がありましたら、事務局までお知らせください。

それでは、以降の議事進行は柏木座長代理にお願いいたします。

○柏木座長代理

おはようございます。ただ今ご承認いただきましたので、座長代理を務めさせていただきます。

今日はお忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。本日は、この議事次第にございますように、2つの議題となっております。1つ目がガスの卸供給に関する検討、それから2つ目が一括受ガスに関する検討ということでございます。

それでは、プレスの方の撮影はここまでとさせていただきたいと思っております、傍聴は可

能でございますので、引き続き傍聴される方はご着席いただければと思います。

それでは1つ目の議題、ガスの卸供給に関する検討について、事務局の下堀室長からご説明をお願いいたします。資料3でございます。よろしくお願いいたします。

○下堀ガス市場整備室長

では、資料3をお開きください。

まず、前回の第2回のワーキングでの議論を簡単におさらいさせていただきます。前回では、新規ガスの小売事業者の参入促進と卸供給に関しまして、そのスライドにあるような意見をいただきました。

ポイントをかいつまんで申し上げますと、新規ガス小売事業者の参入状況としては、ガス卸とサービスを組み合わせたような独自のプラットフォームを活用した小売事業者の参入事例が生じてきているという意見がある一方で、スイッチング地域間格差が非常に大きいと、都市ガス会社間の越境が不活発であること、2G・3Gグループへの参入者が限定的であることによるものではないかというご意見がありました。

卸供給としては、新規参入促進と、卸供給先の固定化の解消という2つの議論がありますけれども、それぞれ達成手段が異なって、1つワンタッチ卸というのが新規参入促進の方法の一つではないか。それから、新規参入者の数が限定的であること、一部地域ではスイッチングが進んでいないことを踏まえて、新規参入促進策のための卸供給の追加策を費用対効果の観点を意識しながら議論することが重要ではないか。また、LNG基地の利用拡大も重要ではあるけれども、基地余力が恒常的に生じることは通常期待できないので、相対取引も含めた卸取引の活性化も重要である。さらに、卸市場における支配的事業者等による卸供給促進が重要というお話がありました。その他、競争状況等についてもそこに書いてあるようなご意見があったところでございます。

次のスライドをおめくりください。卸取引の活性化の必要性につきまして、改めて2枚のスライドで整理をいたしております。

そもそもの目的、ガスシステム改革の目的を考えますと、安定供給、ガス料金の最大限抑制、メニューの多様化と事業機会の拡大、ガスの利用拡大に照らしまして、その役割を果たす意思のある新規事業者の参入を促進することは重要と思っております。

その際の課題の一つが都市ガスの調達・製造でありますけれども、現行のガイドライン、「適正なガス取引についての指針」には、新規参入者を含むガス小売事業者への積極的な卸供給が、ガスを保有する事業者の望ましい行為として位置づけられております。そのスライドの右下の部分でございます。

しかしながら、現状、既存事業者から新規参入者への卸供給が行われている事例というのは限

られている、ガスを保有する新規参入者からの卸供給事業が大半であるという現状、それから、ガスを保有する主体が既存事業者に限られているエリアでは、事業規模が比較的大きい場合であっても、一般家庭向けの小売事業を中心に新規参入は生じていないという状況があると思っております。

次のスライドですけれども、LNGを輸入するに当たって、長期の契約を締結する必要があることや、LNG基地等のインフラの建設・維持コストが多額であること。そういうことから、LNGの輸入や都市ガス製造が可能なのは大規模需要を抱える事業者であると言えるかと思えます。

そのスライドの左下、輸入事業者が上から書いていますが、大手のガス会社、電力会社で94%を占めるというところでございます。

また、小規模の新規事業者にとっては、右下の表でありますけれども、基地の第三者利用であるとか、あるいは自社基地建設のハードルは高く、単独でのLNG輸入も難しいですし、また、卸供給の交渉力も弱いのではないかとこのところでございます。

こうした状況を踏まえまして、ガスシステム改革の目的に資する事業者に都市ガスの調達に関して参入支援を行うことが必要ではないかと、問題提起をさせていただいております。

都市ガス市場の特性・競争状況を踏まえつつ、特に、一般家庭向けガス小売事業への参入促進を目的として、新規参入者への都市ガスの卸供給を促す具体的な措置を検討してはどうかと。

こちら、ご議論いただいて、ご賛同いただけるのであれば、検討する場合には、また次回以降のワーキングに向けて具体的な議論に入るために、例えば支援措置の対象者とか利用形態とか、こういった論点が考えられるかといったものをご意見いただければ、次回のワーキングへの参考とさせていただければと思っております。

次のスライドに、もう一つ論点を示しております。

卸取引につきましては、その活性化に向けて大きな方向性として2つが考えられるのではないかと。(A)として、卸事業者と新規参入者の相対取引を円滑にする仕組みを講ずること。それから(B)として、電力の卸取引所のようなガスの卸取引所などでの市場価格による取引を可能にする仕組みを講ずることとあります。

経済論理的には、この(B)によって市場において需給に基づく公正な価格が形成されて、それに基づく卸取引が自由に行われることは望ましいというふうに考えられますが、現時点では、以下のような理由から、まずは(A)を優先して制度設計を進めることとしてはどうかと思っております。

1つ目としては、ガスの導管は電力の送配電網のように全国を網羅しているわけではありませんで、導管の状況を踏まえながら市場範囲を細かく設定せざるを得ないということになりました。

て、卸元事業者の数が限定的となること、売り入札が十分に確保できない可能性が高いのではないかと。それからもう一つ、市場を利用する小売事業者の数も、電気事業ほどには多くないと考えられますため、特に小売参入者の少ない地域においては、買い入札も期待できないのではないかと。

以上の理由から、まずは（A）を優先して検討することを挙げさせていただいております。

その次、最後のスライドは、まさに今の電気事業との比較で都市ガス事業の特徴をこれまでも、前回第1回の9月20日のワーキングでもお示ししていますが、参考にご覧になってください。ガス導管の敷設は国土面積の6%強であること、それから一般ガス導管事業者は約200社と多数ですが、大半が中小規模であること。地域によってはLPガスやオール電化、灯油との競合があり、また、保安による制約が大きい。そういったところが都市ガスの特徴として挙げられるかと思っています。ご議論のほど、よろしく願いいたします。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。それでは、ただいまのご説明に関しまして、委員の皆様方からご質問、あるいは、ご意見をいただきたいと思っております。ご発言される場合には、いつものとおりこの名札を立てていただければと思います。いかがでしょうか。

まず、前回ご発言いただきました中島オブザーバー、よろしく願いいたします。

○中島オブザーバー

ありがとうございます。委員の皆様方のご意見に先んじての発言となり、甚だ恐縮ではございますけれども、ご議論の参考になることもあろうかと思ひまして、卸供給をメインで行う事業者としてコメントさせていただきたいと思ひます。お許しいただければと思います。

また、本日のコメントの前に、前回、熱量調整に関する私の発言の中で、水産練り製品が焦げたケースをご紹介させていただきましたけれども、その際に、正しくは約7%の熱量変動と申し上げるべきところ、0.7%と申し上げてしまいました。具体的には、約42メガジュールで供給を行っておりましたところ、計画外に約45メガジュールのガスが流れた結果として、そのようなことが起こってしまったということでございます。おわびして、訂正をさせていただきたいと思ひます。

それでは、本日のテーマでございますけれども、卸供給をメインで行う事業者として3点、コメントさせていただきたいと存じます。

まず、ご説明いただいた資料の2ページの上の囲みの3点目のところでございますが、ガスを保有する主体が既存事業者に限られるエリアではと書かれておまして、これがLNGを直接調達をされている小売事業者様の供給エリアのことを指すのだといたしますと、弊社の卸事業、あるいは、弊社の卸供給先である既存のガス小売事業者様の供給エリアは、ここには含まれていな

いと理解いたしますが、その上で、そのようなエリアに限らず、地方都市全般において、スイッチングがほとんど生じていないという点では、弊社の事業エリアにおいても同様の状況であろうと認識しているところでございます。

弊社といたしましては、卸取引の活性化策の検討に際しては、まず新規参入が生じていない原因、理由を分析していただいた上で、それが卸取引によるものであると判断される場合には、必要に応じて効果的な施策を講じることが肝要ではないかと考える次第でございます。

2点目ですけれども、今の点に関連いたしまして、弊社の導管卸供給に関する限り、小売全面自由化以前を含めて、弊社に卸供給の可否に関しての具体的なお問い合わせをいただいたという事例が1件もございません。

したがって、弊社自身の卸供給のあり方が地方でのスイッチングを阻害しているとは認識しておりませんで、新規参入が地方で生じない原因は別のところにあるのではないかと考えている次第でございます。

また、仮に新規参入者様からスイッチング時に卸供給のご要請を受けた場合には、基本的には弊社はこれをお断りする理由はないと思っております。現行の適正取引ガイドラインの記述は、私どもにとりましては十分なものだというふうに思っております。

以上は、新規参入者様における卸供給の確保の観点からのコメントでございますが、3点目は、卸事業者間の競争、換言すれば、小売事業者様にとっての卸元選択肢という観点からのコメントでございます。弊社の導管による卸供給先は、21の小売事業者様がございまして、うち7事業者様は当社以外からもガスを調達されており、14事業者様がその需要量の全量を当社からご調達いただいているという状況でございます。このような状況におきまして、弊社は他社ソースをお持ちの事業者様とそうではない事業者様という区分で、価格等の卸条件を変えるということはありません。そのようなことは誠実なビジネス慣行として持続的ではないと、成立はしないというふうに考えております。このような状況でありますので、卸事業者間の競争、小売事業者様にとってはその複数の調達ソースを持っていらっしゃる方があって、そこでの価格等の条件というのがそうでないお客様にも適用されておりますので、そういう意味で競争状況は存在していると思っております。そのことをご理解いただければと存じます。

また、ガス事業法の適用外ではございますけれども、弊社はLNGのタンクローリー、あるいは鉄道貨車コンテナによる卸供給も複数行っております。これらにつきましては、LNG基地間での厳しい競争状況があるというところでございます。また、LNGローリーによる供給は、導管供給に対しても相当の競争力があると認識しておりまして、例えば新規の大口需要開発の際には、需要家様側にとっては、導管での供給を受ける、あるいはLNGサテライト方式での供給

を受ける、こういう両方の選択肢を持ち得るケースも多数あるということもつけ加えさせていただきたいと思います。以上、検討に際しての一助となれば幸いです。どうもありがとうございました。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。石油資源開発の今の卸供給に関する現状について、前回数値の訂正とともに、現状を述べていただいて非常に参考になりました。ありがとうございました。

続きまして、結城オブザーバー代理で、よろしく願いいたします。

○結城オブザーバー（佐藤オブザーバー代理）

ありがとうございます。東京電力エナジーパートナーの結城と申します。今日は佐藤が不在で、代理で参加させていただいています。よろしく願いいたします。

先ほど事務局の方から、卸供給に関しまして、市場創設ではなく相対取引のほうを優先させるというようなご提案の方向性がありましたが、我々といたしましては賛同させていただきたいと思っております。

事務局案に記載されているとおり、現在、都市ガスを供給できる事業者は、既存事業者を除くと、非常に限定的であるというのがその主な理由と考えております。

相対取引の具体的な方策につきましては、次回以降ご検討いただけたと考えておりますが、卸元事業者の取り扱いや方策の方向性について、若干補足の意見を述べさせていただきたいと思っております。

LNG基地を保有する電力会社におきましても、全ての事業者が熱量調整設備を保有しているわけでもございません。また、保有していたとしても、至近年度で想定する自社のガス需要さえ賅い切れない状況でございまして、十分な都市ガス製造能力を有しているのは既存の事業者様に限られていると考えてございます。そのため、今後の相対取引の活性化の具体策を検討いただくに当たりましては、先ほどの適正なガス取引についての指針に基づきまして、既存事業者の方が積極的に卸供給を行えるようにすることが必要だと思っております。また、その都市ガス製造能力を我々のような新規事業者が広く活用させていただくような仕組みとなることが重要であるとも考えてございます。また、相対取引を促進するためには、卸元事業者様のほうで機動的かつ経済合理的な条件を提供いただけるような制度設計となるよう、あわせてご検討いただければと思っております。

最後になりますけれども、弊社は関東圏における卸供給サービスを提供する会社、東京エナジーアライアンスを立ち上げてございます。これにより多くの事業者様への新規参入を進めてきた実績もございます。今後の卸取引活性化のご議論におきましては、このようなビジネスモデル、

スキームも広く活用いただけるような形での制度的措置のご配慮のほうも、あわせて検討いただければと考えてございます。私からは以上になります。ありがとうございました。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。草薙委員どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。資料3の3ページの2つ目のポツにございますご提案、ガスシステム改革の目的に資する事業者に、都市ガスの調達に関して参入支援を行うことが必要ではないかという事務局のご提案に賛同します。

このガスシステム改革の目的に資する事業者というのをどのように定めるのかということとか、参入支援の内容についてどのように定めるのかというところが肝かと思しますので、次回以降、しっかりと議論をさせていただきたいところでございます。

旧一電以外の新規参入者をどのように増やすのかということを考えました場合に、まずは取り次ぎを推進していただくことで、旧一ガスの顧客を自社にスイッチしてもらおうといったビジネスに慣れていただく。その後、ワンタッチ卸で小売登録をしていただくということで、小売事業者としての責務というもの、あるいは業務というものに進んでいっていただく。そして、その後みずからLNGを調達するといったところで、新規参入者の規模がどんどん大きくなっていくというようなステップが考えられるのではないかと考えておまして、出世魚ではありませんけれども、このような新規参入者の育成の仕方というのも、国と旧一ガスにおかれまして開発していただければというふうに願います。

また、資料3の4ページの2つ目のポツですけれども、(A)と(B)がございます中で、まずは(A)を優先して制度設計を進めることとしてはどうか。私は(B)も非常に重要なこととは思いますが、この順番が正しかろうと思しますので、賛成させていただきます。

この(A)を実施するに当たりまして、旧一ガスが新規参入者に対して自社小売部門に卸すときの値決めに準じて、同じレベルの価格にて他社に卸すようにしていただきたいと考えます。これは、まだ競争が起こっていないエリアで、ぜひとも実施できるように仕組みを作っていただきたいと願います。

電力の世界では既に旧一電の発電部門から自社小売部門に売る電力は、ライバルにどのような金額で卸すのかということとの見合いで相対契約を結ばれていると思っておりますけれども、基本的に同等の金額で相対契約を結んでいただくことが奨励もされますし、その精神は市場の設計というものに出てくると考えられます。

ベースロード市場のところにもあらわれますし、また、限界費用でJEPXに玉出しされると

ということにつきましても、グロスビディングという形で自主的取り組みがなされているところ  
でございます。よって、都市ガスの世界でも、この（A）と（B）というのは、いずれは必ず両  
方実現されるべきだと思いますけれども、いきなりこの（B）のような形で市場の創設という  
こととなりますと、これはパイプラインが国土の6%強に敷設されているに過ぎないこととか、か  
つ、供給区域どうしの接続が余りなされていないということも言えること、それから、プレーヤ  
ー数も極めて限定されていることから、まだ実現が難しいということなのだろうと思います。し  
たがいまして、この（A）の仕組みづくりということを、まずはしっかりとやっていただきたい  
と願います。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。どちらかという、その資料3の4ページ（A）の相対取引という  
ことが、優先すべき順番であるのご意見であったと思います。

松村委員、どうぞ。

○松村委員

まずスライド3に関してです。LNG基地は自分で作れるじゃないか、借りられるじゃないかと  
いったとしても、かなりの参入障壁があり、したがって、ある種の卸市場を、相対取引も含めた  
卸市場を整備しないと競争を活性化させるのは難しいという整理は正しいと思います。

ただ、気をつけていただきたいのは、LNG基地の第三者利用で、大型LNGタンク容量の最  
小値までいかないと、なかなか使えないではないかとの指摘。逆に言えば、この最小値を超えれ  
ば使えるのかという、決してそのようなことはない。この最小値を超えることがあったとして  
も、あくまで余力の範囲で対応してくれるということであって、長期的にずっと空いていること  
をコミットしてくれるものでもないで、これだけを使って参入するのは、仮にここに到達した  
としても、本当にうまくできるのかどうかは怪しい。この容量に到達した事業者はもう必要ない  
という議論に安直にならないように、という意味です。

それから、LNG基地を自分で作るといっても、既存事業者は大型の基地を何基も作っている  
ところで、小さな基地で入るとするのは、現実に絶対に無理とは言わないけれども、どう考えて  
も効率性の観点からいって大型のものがペイするから大型のものを既存事業者は作っているわけ  
で、そこに小さなものを作ろうと思えば作れるから参入できるという整理も、正しいかどうかか  
なり怪しい。

発電機で、既存事業者が40万を標準で作っているときに、100キロだって発電機を建てようと  
思えば建てられるという議論をしたとして、それで本当に競争できるのかという議論をしても無



意味。これを考えなければいけないのと同様に、小型のLNG基地を作れる規模になったら自立できる可能性は相当高いと思うのですが、それも無条件に本当にそうかどうかは、地域だとかに依存することになると思います。

したがって、3で書かれていることは、参入障壁が高いということを示してくださっている点に関しては正しいと思いますが、逆にこれを超えれば大丈夫だと解釈されないように、一言発言しました。

次に、スライド4です。事務局ご提案の(A)、(B)のうちで、(A)をまず優先する方針は合理的だと思います。

まず(B)の取引所の取引、相対取引ではない市場を設計する段階で、そもそもどういう市場が望ましいのかというのもコンセンサスがないし、まだ議論もできていない状況だと思います。

例えば、電気のJEPXでいえば、先渡し市場に対応するものですか、あるいは、スポット市場に対応するものですか、時間前市場に対応するものですか。恐らく時間前ということはないと思うので、ここで念頭に置かれているのは、前者2つのどちらかだと思うのですが、電気の場合には、価値が昼間と夜とでは大きく違うということがあり得るので、1日48コマ、365日分の市場を開くというJEPXのスポットの市場はとても自然な制度設計なのですが、ガスでそんなこと、そもそも必要性は低い。

昼と夜とで大きく価値が変わるというような類いのことは相対的に起きにくい。同時同量の規制はそれほど厳しくないわけで、そもそもどういう市場設計をしたらいいのか。あるいは、JEPXだったら、リスクが大き過ぎて通常難しいと思いますが、それでもJEPXだけで対応して、あとはインバランス市場で調整するというビジネスモデルもあり得ると思うのですが、そういうビジネスモデルに対応するようなガス市場を作るべきなのか、あるいは、そういう市場設計にするのが望ましいのかとか、いろいろ考えていくと結構難しい。先渡し市場に対応するようなものだけ整備するのか、あるいは、豆腐型での供給の市場だけを作って、あとの調整の部分は(A)で対応するような市場にするのか、いろいろな選択肢があると思う。そうすると、この(A)がどう整備されるのかに依存して(B)の商品設計も変わってくると思うので、(A)をまず先行させて、その結果として、これをどう組み込んで(B)を整備するのが効率的かと考えるのは、合理的だと思います。

(B)を後にするのはいいと思いますが、その結果として、(A)が一定程度めどがついた段階で、ではどういうものを作ったら良いのかという議論を始めること自体は、ゆっくりしないで始めるべきかだと思います。

次に、この円滑にする仕組みですけれども、これはしかし、もう少し踏み込んで、私は市場と

呼べるようなものを作るべきだと思っています。例えば電気でいうと、常時バックアップがあって、これはその小売価格を参照する格好で、無体に高い価格にならないようにという格好の、ある種の市場ができています。

常時バックアップに関しては、自力で調達する分と組み合わせることが前提になっていますが、ガスの場合には100%これに依存することがあり得ると思いますので、商品設計は大きく変わってくると思いますが、同様に小売価格を参照しながら上限価格を決めるとすると、それは自社の小売部門に供給するのと、ある種のイコールフットィングというのを満たしているかどうかを、調達部門と小売部門を分社することなくチェックできると思いますので、こういう制度をきちんと作っていくべきだと思います。

最後に、今回この後議論されるものですが、例えば一括受ガスに関しては、一括受電を思い出していただきたいのですが、一括受電は電力の家庭用小売自由化の前から始まりました。これで家庭用の小売に近いことができるようになった結果として、競争圧力として働いた側面があります。

ガスの場合には家庭用の小売まで自由化されているので、その意義が小さいということは言えるかもしれない。一方で、この卸市場があまりちゃんと整備されなくて、その結果として小売の競争が激しくないということだとすると、せめてここで突破口として競争圧力をもたらすという意義はあると思います。

何が言いたいのかというと、一括受ガスのほうで非常に消極的な案を出すのに、(A)のほうで相当に緩い、あってもなくてもいいような規制が少しだけ入るといような体たらくなことをやったとすれば、全体としての改革が不十分になると思います。この後やる一括受ガスに消極的であれば消極的であるほど、こちらの卸取引の改革の重要性は増すと思います。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。(A)をきちっと円滑にどういう仕組みにするかと、それによって(B)の連携をうまく工夫すべきとのご意見であったと思います。

大石委員、どうぞ。

○大石委員

ありがとうございます。私も今回のこの論点につきまして意見を述べます。まず3ページについてですが、やはり先ほど松村先生のお話でもありましたけれども、現実として、都市ガスを自由化した後に特に地方では競争があまり起きていないという現実があります。その原因については詳しく調べる必要があることは、資源開発の方からもお話がありまして、確かにそれはその通りだと思います。しかし、その理由を考えたときに、例えば地方では、まず導管がつながって

ない、それから、需要家である人口そのものが減っているということで、なかなか商売として新規事業者が参入する動機が見当たらないことで競争が起こりづらいということはあるかと思えます。一方、それでは都市部では競争が起きているのかというと、例えば関西地方を見たときに新規参入は電気一社で、大手の2社しか市場にいない。しかも、これは自分で卸のガスを持っているからこそ入っていけるのであって、卸を持っていない事業者の参入が1社もないということを見たときに、やはり何かこのところで突破口を見いださないと、これ以降、都市ガスは自由化したけれども結局競争は起こりませんでしたねということになるのではないかと大変懸念しております。

そういう意味で、地方の事情と、それ以外の経過措置は外れていない都市部の事情、すなわち、ある程度競争をしているけれども実際の参入者は少ないというこの状況を、区別して考える必要があると思えます。ですが、どちらも、何らかの方法は必ず講じていかなければ競争が進まない状況にあるというのは認識しております。

それから、松村先生もおっしゃいましたけれども、一括受ガスについては、次の論点になりますけれども、これが競争を起こす一つの要因になるかならないかということも大きな論点にはなると思えます。けれども、もし要因にならないのであれば、やはりこの前段の部分での取引活性化の方法を、真剣に考えていかなければいけないのではないかという思いでおります。以上です。

#### ○柏木座長代理

ありがとうございました。都市部と地域のインフラの相違ということを言われました。

押尾オブザーバーどうぞ。その後、又吉委員、それから、橘川委員と、こういう順番で。

#### ○押尾オブザーバー

ありがとうございます。

卸取引につきましては、これまでも卸元事業者は依頼に対して原則断らないこと、価格は内外無差別であることなどを申し上げてきているところですが、新規参入者の立場として2点申し上げさせていただきます。

まず、新規参入者が安定的な都市ガス事業を展開できるよう、卸取引に係る契約が確実に継続されることや、獲得需要の増減に応じて取引数量を柔軟に変更できるなど、取引期間や数量に関し過度な制約が設定されないようお願いいたします。

また、2点目ですが、取引所取引につきましては、資料では望ましいものの、まずは相対取引を円滑にする仕組みを優先するという方向性が示されております。その方向性については異議はございませんが、将来的には市場原理に基づく透明な価格体系が生まれるよう、取引市場の創設

について検討をお願いいたします。

以上でございます。

○柏木座長代理

ありがとうございました。それでは、又吉委員どうぞ。

○又吉委員

ありがとうございます。

私も、資料4ページ目に整理されております卸取引の活性化策として、まずは相対取引を円滑にする仕組みの導入を優先して検討するとの事務局案に賛同したいと思っております。

こちらに背景等々も提示されておりますが、日本ではまだやはり卸取引市場を創設するのは時期尚早ではないかと考えております。その前段階施策として相対取引を促すスキームから着手するというのがより望ましいのではないかと考えております。

仕組みの具体案につきましては、次回以降、皆様のご意見を伺いながら、また議論させていただければと思っております。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。橘川委員どうぞ。

○橘川委員

卸供給の制度の改善については、ここで議論されている議論に異論はないのですけれども、例えば制度が良くなったとしても、本当に競争が活発化するのかどうかというところで言うと、器を変えてもそこを動かす事業者の人たちのマインドといいますか、それが変わらないと大きな成果にならないのではないかとというふうに危惧します。

というのは、現状の制度であっても、もっとガス会社間の越境が行われたり、手元の天然ガスで電力会社がガスに入ってくるというようなことが行われれば競争が活発化しているのではないかと思いますので、制度を変えても大したことはないから制度を変えちゃいけないというのは全く暴論なのですけれども、そもそもがこういうことが問題になってしまった当事者の人たちの責任といいますか、もっと消費者のために競争すべきなのに競争していないぞというところについては、強く警告を発しておきたいと思えます。

そういう意味では、地域間のスイッチングの状況をもうちょっと見えやすくするために、基本的には競争のプレイヤーとして旧一般電気事業者というのは非常に重要だと思います。

富山新港も動いたし、石狩湾新港も試運転に入りましたので、今、地域別でくるときに、ガスのほうは中部と北陸を一緒にして、中国と四国を一緒にして、九州と沖縄を一緒にしている。7つに分けているわけですが、これをやっぱり旧一般電気事業者ごとの10個の数

値で地域別のスイッチング率を見えるようにしていただいたほうが競争の実情が国民にわかるようになるのではないかと思います。

○柏木座長代理

わかりました。ありがとうございました。それでは、市村委員どうぞ。

○市村委員

ありがとうございます。

私からは、皆さん、他の委員の方々がおっしゃっているところと多少かぶるかと思いますが、まず、相対取引と取引所取引というスライド4ページ目については、先ほど来議論がありますとおり、新規参入の促進の目的という観点からすれば、まずは安定的に事業を進められるような環境を整備するということがやはり重要だと思いますので、まずはこの相対卸を進めるということについては異論はございません。

その上で、次の卸取引の活性化といった点でございますけれども、そもそもどこに必要性があるのかということについては、基本的にはここに書いていただいている通りだと思っておりますが、やはり実態としてみると、もともとやはり活用できる玉がないということで、かつ交渉力もそれゆえないだろうということで、そもそも諦めているというような事業者も少なくないのではないかと、電力を売っている新規参入者がこれで500者以上増えている中で、ガスもやっていきたいと思うものの、やはりそういうところがなかなか見えてこないというところで、新規参入が進んでいないといった点もあるのではないかと考えているところでございます。そういった観点から、まさに一般家庭ガス事業向けの参入促進を目的としたこの促進の具体策といったところは、重要ではないかと考えているところでございます。

この制度を検討するに当たって、事務局資料の2ページ目の冒頭にございますけれども、ガスシステム改革の目的に照らして、その役割を果たす意思のある事業者の参入を促す、そこはやはり重要ではないかと考えているところでございます。

都市ガスのパイの食い合いという形になるだけではあまり生産的ではないと思いますので、将来的な自立を促すような仕組みをどうやって作っていくかといったところが課題だと、重要だと思っております。

加えて、さらされている競争に対する考え方、競争環境といったところも、都市ガスだけではなく競争も各地域であるところでございますので、そういった点も踏まえた配慮も必要になってくるのかなと考えているところでございます。

具体的に参入策を検討する場合の措置の論点がどういうところが考えられるかといったところでございますけれども、ここで上げられている措置の対象者、利用形態、利用形態というのはほど

ういう卸形態、ワンタッチ卸にするのかどうかと、そういったようなところかと思いますが、それ以外で私のところで考えられるところで申し上げれるとすれば、誰を対象にするのかといったところ、まさに、これは新規参入、自立を促していく仕組みといった観点からも、どういう事業者を対象にしていくのか、規模も含めて、そういったところは一つ重要にはなってくると考えております。

また、先ほど来議論がありますが、内外無差別といったところの卸価格の設定の仕方ですとか、あとは実際のところ、その対象となったときに、電力と同じような常時バックアップみたいな形のベースの話なのか、一定期間、まずはその量について全部を見るといったような形なのか、供給の方法というか、そういったところも、やはり今回の新規参入促進といった観点、将来的に自立を促すといった観点から考えていかなければいけないのかなと考えているところでございます。

最後は、ちょっと細かいところでありますが、そもそもこの措置について法的にどういうふうに位置づけていくのかとか、いわゆる常時バックアップについては独禁法との絡みで適取ガイドライン上の位置づけがされておりますが、今回の措置は望ましい行為というか、自主的な形でやるのか、どうするのかといったような点、その位置づけといったところも、やはり重要にはなってくるのかなと考えているところでございます。私からは、以上です。

#### ○柏木座長代理

ありがとうございました。ガス改革の目的に合った形で、スムーズにきちっと価格設定ができるようにとのご意見であったと思います。

武田委員、その後、男澤委員、お願いいたします。

#### ○武田委員

ありがとうございます。私は、4ページの相対取引と取引所取引の選択について述べさせていただきます。

私も、他の先生方と同様に、(A)を中心に考えるのがいいのではないかと思います。その上で、必要に応じて松村先生のご発言にありましたように、アクセス規制等、厳しい規制を入れていくということになるのかなと思います。その上で、需要者を確保した小売の事業者が、草薙先生が出世魚とおっしゃいましたけれども、上流市場に上っていくようにする、そういう制度設計が必要ではないかと思います。

これは、ヨーロッパの電気通信、テレコム市場等では投資の階段と呼ばれているもので、ある程度、需要者を囲めば次に上に上がっていったらもう、そういう制度設計が望ましいというものですけれども、ここでもそれが必要ではないかと思います。

そうすることによって、ここでは一応問題として脇に置かれましたけれども、供給先の固定化

の問題、これは重要だと思うところであり、同問題にも対処することができるのではないかと考えます。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。それでは、男澤委員。

○男澤委員

ありがとうございます。私も、資料4について意見を述べさせていただきますが、私も（A）の、まずは相対取引の活性化をとすることに賛成でございます。

この点ですけれども、やはり、まずは玉を出していただく安定的な仕組みを作るということが、新規の利用者にとっても中期・長期的に安定してビジネスを行っていくというメリットが大事かと思しますので、ここに賛成するところでございます。

次回以降、具体的な方策を検討するということと理解しておりますけれども、（A）で進めるとなりましたときには、やはり料金の透明性ですとか公平性、こういったものをどういう形で担保していくかということに関しては、議論を尽くしていきたいと思っております。

結局、そこを担保するために、現状がその取引所をコストをかけて作ってもプレイヤーが想定されていない中でということは理解しておりますけれども、その透明性、公平性を担保するところの、この仕組みにうまく工夫していかないと、そこに、結果的にはモニタリングのコストが非常にかかるということであってはなかなかうまくないと思しますので、そのあたりの仕組みづくり、こちらを検討していきたいと思っております。

○柏木座長代理

ありがとうございました。沢田オブザーバー、どうぞ。

○沢田オブザーバー

日本ガス協会でございます。今後、ガスの卸供給に関する検討を進めていただくに当たりまして、2点お願いをさせていただきたいと思えます。

まず1つ目は、競争実態を踏まえた検討をお願いしたいということです。これまでも申し上げてまいりましたが、ガス事業者の大半は中小事業者であること、そして、種類もありますけれども、都市ガスは、LPガスや電力、灯油など、他エネルギーとの激しい競争にさらされており、電力市場とは大きく競争環境が異なっております。

現在、都市ガス普及率は、4大都市圏を除きますと、供給区域内においても5割程度となっております。こうした中で、当該のガス事業者は直面する人口減や、それぞれの地域特性を踏まえて、一般のご家庭向けにさまざまな料金やサービスメニューを設定し、お客様の便益向上を図ることで都市ガスを選んでいただき、天然ガスの利用、普及拡大を図っていくべく努力をしております。

ます。

しかしながら、一方でLPガス事業者様が賃貸住宅などの設備改修時期といったタイミングを捉えて営業攻勢を強めているといったこと等もありまして、都市ガスからLPガスへ転換される事象等も増えているという報告も受けております。

実際に、ある事業者エリアでは、既設のお客様、既設使用におきまして、新たに都市ガス会社が獲得したお客様件数を、LPガスやオール電化に逆転換される件数が上回るといったような状況もございます。

このように、小売競争促進策の検討に当たりましては、都市ガスのスイッチング件数だけではなくて、こうした他エネルギーとの競争実態を踏まえた議論をぜひお願いしたいと思っております。

それから2点目は、卸取引の活性化によりまして都市ガス間のスイッチングを促進するといったことにとどまることなく、天然ガスの普及拡大につながるよう、検討をぜひお願いしたいということでございます。ガスシステム改革の目的に照らし、その役割を果たす意思のある事業者同士が切磋琢磨することで、さらなるお客様サービス向上が期待でき、天然ガスの利用、普及拡大に結びついていくと思っております。

また、制度設計のあり方次第では、地域に根差したガス事業者が自ら事業リスクをとって調達した都市ガスを、全国や一部の地域で強固な事業基盤を持つ大企業に、お客様とともに失う制度にもなりかねないといったことも懸念しております。

今、地方創生が大きな国家的課題となりまして、官民一体でさまざまな取り組みが推進されております。そもそもガス事業の歴史は、それぞれの地域とともに歩んできた歴史でもあります。ガス事業者が地域活性化に向けて果たしている役割、あるいは、今後の期待といった点についても考慮いただければありがたいと思っております。

以上、お願い2点申し上げましたけれども、私どもガス事業者といたしましても、ガスシステム改革の目的達成に向けて率先してその役割を果たしながら、お客様に選んでいただくことで天然ガスの普及拡大に結びつけていくとともに、引き続き地域活性化に向けても努力してまいりたいと考えております。以上でございます。

○柏木座長代理

ありがとうございました。松村委員、どうぞ。

○松村委員

次回以降議論すればいいと思うのですが、私はこの制度からの卒業の議論に関しては、とても危機感を持っています。委員の中から関連した発言が複数出てきたわけですが、それは一体



何を意味しているのかを考えていただきたい。

卒業というのは、最終的にLNG基地を作って、それで参入できるようになるのが望ましいと本当に考えているのか。日本中でLNG基地が小売事業者の数だけできて、それで自分で調達してなどというようなことを本当に考えているのか。むしろ逆に、その調達者は、ある程度集約したほうが交渉力、価格競争力を持てるのではないかという議論を一方で他のところでしているときに、梯子、卒業というようなことをそんな安直に言っても良いのかは、ちゃんと考えていただきたい。

ただ、一方で、例えばその卒業と言うときに、一方的に寄りかかるのではなくて、東京ガスと東京電力を天秤にかけて競わせて、安い値段で自力でその規制価格よりも低い価格で調達できるような事業者に育ててほしいということであるとするならば、もっともだと思います。しかしそれは上流のところである程度コンペティティブでないと、そもそも意味のない話。卒業というのは一体何を意味しているのかは、きちんと考えていく必要があると思います。

通信の世界だって、例えば携帯で今モバイルネットワークオペレーターが3社しかいない。だからコンペティティブでないとか、そういう議論を仮にしているとして、MNOがどんどん増えていくのが望ましい。じゃ、MVNOが梯子を上って全部MNOになるのが望ましい世界で、そういう世界を考えて議論しているのかといたら、そんなことは決してないわけですね。MNOを増やすということは一方で考えてはいるけれども、MVNOというのは、MNOに頼っている、だから良くない、だから自前で基地をできるように、楽天のように全てのMVNOが卒業するよという政策がなされているわけではないことは、きちんと考えていただきたい。

私はMNOになるというのと同じぐらい、LNG基地を作って参入するなどというようなことのハードルは、同じぐらい高いとすら思っている。

ヨーロッパのように、その導管網が張りめぐらされていて、上流から自分である意味で簡単に調達してこられる世界でないことは、もう一度思い出す必要があると思います。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。実態に合った形で、随分いろんなご意見いただきました。

今日はまだ議論の途中ですが、まだ挙がっています。それでは、どちらが先に挙がりましたですか。まず、市村委員から、その後、武田委員、よろしく願います。ちょっと時間が大分超過していますので。

○市村委員

はい、簡潔に。先ほど松村委員がおっしゃった点についてですけれども、そういう意味でいうと卒業という言葉の自立を促す仕組みといったところが、ちょっと曖昧だった部分はあろうかと

思います。

私が申し上げているのは、先ほど来おっしゃっていただいていたのですが、必ずしも基地を自ら建設するとか、そういったところをゴールにするということではないと思いますし、それ自体ハードルが非常に高いということだと思いますので、そこは出口としてそれを見据えているわけではない。ただ、やはりある程度規模が増えてくれば、そういう意味でいうと交渉力がそれなりについてくるということで、この支援策を使わずとも競争ができるような環境が整うのではないかと、そういったような仕組みを考えていくべきではないかと、そういう趣旨で申し上げたということでございます。以上です。

○柏木座長代理

武田委員、どうぞ。

○武田委員

今、市村先生に言っていたこととほぼ同じなのですけれども、卒業という言葉、使ったかどうか、使ってないと思うのですけれども、私が言いたいのは、小売である程度シェアを持って、結局のところ特定の卸の下に従属しているだけであれば、それは競争促進になるのですかということでした。

繰り返しですけれども、供給先の固定化という問題もガス市場の重要な問題でありますので、そのことも考えて、卸供給の施策を考えなければいけないという趣旨で申し上げました。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。どうぞ、栗島取引監視課長補佐。

○栗島取引監視課長補佐

ありがとうございます。電力・ガス取引監視等委員会でございます。今までの皆様の意見と同じようなものでございますけれども、今回の事務局の提案である、まずは新規参入の促進という観点では非常に合理的であると考えております。

一方で、卸供給先の固定化の解消についても、競争を促進する上では重要な論点だと認識しておりまして、例えば競争をゆがめる可能性がある長期契約違約金のあり方とか、また、すぐにというわけではありませんけれども、将来的な市場取引のあり方などについても今後の検討が必要な課題だと考えております。

○柏木座長代理

ありがとうございました。それでは、室長から少し何かコメントありますか。よろしいですか。

今までの、今日結論を出すわけではありませぬので、プロセスの過程で、どういう順番でこの促進を活性化して普及増大に結びつけていけるか、安全で安定的にスムーズにという話になると、

ご意見の大宗は大体この順番があつて、まず（A）という相対をきちつとした上で取引所というようなお考えの方が多かったと思いますけれども、まだ結論を出すわけではありませんし、そこから辺、何かございましたら。

○下堀ガス市場整備室長

ご議論いただき、ありがとうございました。特に相対取引と取引所取引のところは、多くの委員の方に、この検討の順番について賛同いただいたことはありがとうございます。

加えて、そのためにも、その相対取引を円滑にする仕組みについてはさまざまなご注文とってはあれですが、期待が寄せられたものと思っておりますので、ご意見を踏まえまして、しっかりまた論点を次回以降提示したいと思います。ありがとうございました。

○柏木座長代理

それでは、続きまして2つ目、これまた大きな問題でありまして、一括受ガスについての議論を行いたいと思います。

前回のワーキンググループで一括受ガスについてお話をいただいた関西電力の山地ガス事業本部長に、本日お越しいただいております。

一応メインテーブルにお座りいただいて、議論に参画していただくということに今考えておりますが、よろしいでしょうか。特にご異論がなければ、メインテーブルにお座りいただきながら、実効性のある議論に参画していただきたいと思います。

ありがとうございます。

それでは、資料4について、事務局から説明をお願いしたいと思います。

○下堀ガス市場整備室長

では、一括受ガスにつきまして資料4をご覧ください。

まず、スライド番号1ですけれども、①と②に、前回のワーキングでも相当ご議論いただきましたので、2ページにわたってここに記載しております。

ポイントだけ申し上げますと、まず関西電力さんからご提案、プレゼンいただきまして、やはり同じ建物形態、ガス使用形態の全ての需要家が託送料金上公平に行われるよう一括受ガスを制度化すること、既存の一括受ガス状態を期限を区切って解消する、いずれかの整理をお願いしたいというご発言があったかと思えます。

一方、その他の委員のポイントといたしましては、真ん中に価格競争促進効果とありますが、実際に安くなるのかどうか、価格が合理的な理由で引き下がるか、一括受ガス事業者が負担すべきコストを一般ガス導管事業者に押しつけるクリームスキミングが起きないか、起きないとしても適切な競争になるのか要確認というようなご意見がありました。

ご意見が多かったのはスイッチング選択肢のところであったかと思いますが、事業者さんからは選択の自由の制約というだけではなく、その一括受ガスを採用する建物に入居するかどうかというのは各需要家の選択に委ねられるので、選択肢を増やす側面もあるのではないかという意見がありました。

一方で、自由化の基本というのは競争を促進することで需要家の選択肢を拡大確保することで、一括受ガスが需要家の選択肢を制約することで競争を促進するという考え方は基本に反していないか十分注意が必要。あるいは、選択肢が制約されることで一時的にガス料金が下がったとしても、中長期的には消費者に不利益をもたらすこともあるのではないか。無償配管問題が都市ガスでも誘発されることを懸念する、あるいは、一括受ガスで高圧一括受電のような設備がないのであれば、長期契約は合理化されないのではないか。一括受ガス事業者のスイッチング、一旦入ってしまった後の乗りかえの容易化等についても十分検討、手当てが必要といったところがあつたかと思ひます。

続いてのスライドですけれども、議論の後半、需要家保護につきましては、需要家の選択肢の実質的確保は肝であり、需要家保護策について十分に議論を進める必要がある。

また、受ガス実態につきましては、低圧一括受ガスを電気とのアナロジーで考えても認める理由は見当たらないのではないかと、無理に受ガス設備を作るのも不経済であるといったご意見がありました。

また、保安の面ですけれども、都市ガスの供給から消費まで安全性を担保できるのかという整理は必要でしょう。それから、一括受ガスの導入によりまして、内管やメーターの管理はどうするのか、ガス漏れのような非常時の連絡や対応が迅速に行われるかというご意見がありました。

最後、是正中の一括受ガス事案につきましてもご意見がありまして、先ほどの事業者のご意見のほかにも、契約が総合化されているケースは、ガス小売事業者と一般ガス導管事業者が連携して、早期の是正に努力したいというオブザーバーのご意見もあつたところであります。

こういった点を踏まえて、次のページ以降に、より具体的なビジネスモデルのイメージなども示しながら、今日、議論を深めていただければと思ひております。

次のスライドは、前回いただいたワーキングの委員の皆様、オブザーバーの皆様、事業者の皆様のご意見を踏まえると、その事業の構成要素として4つの要素があり得るのではないかと。契約単位を戸別の各戸と契約するのか一括でするのかという契約単位。それから、保安責任を導管事業者が持つのか一括事業者が持つのかという観点。それから、契約期間は短期なのか長期なのかという観点。そして、引き込み圧力は低圧をそのまま受け渡すのか、中高圧があればそこから低圧に受け渡すという、そういう構成要素があるのかということで、この4つの構成要素について、

次のページ以降で詳しく論点として挙げさせていただければと思います。

スライド番号4、カラフルな資料でありますけれども、①から⑤をご用意しました。

まず、これは事業要素ごとに議論しやすいように論点を挙げたものでございますので、全ての選択肢を網羅しているわけではございません。ですので、こういうのもあるのではないかというのは、ぜひ言ういただければと思いますが、そのそれぞれの要素ごとにこういうところが論点になるのではないかということで、①は現状の各戸と契約を結んで小売供給を行うというものです。②はその契約のみ一括でした場合、これは観点としては右側に、こういった課題があるのではないかと需要家保護であるとか、スイッチング選択肢、あるいは価格競争促進効果があるのか、そして受ガス実態があるのかといったところが論点になるかと思えます。

②と③を比べますと、保安責任について導管事業者が持つ場合と一括事業者が持つ場合で、大きくは先ほど挙げた観念のほか、やはり保安水準がどうなるのかというのが大きな論点になると思えます。

③と④はこの緑で囲んでいるところですが、短期か長期かという契約期間をここを変えて議論するところなのですが、ここのポイントはやはり長期契約にする合理性があるのかどうかということがポイントになってくると思えます。

さらに、④と⑤の比較ですが、低圧ではなくて中高圧から引き込むといった場合があれば、そこについて以上の今までの論点というのはどうなのかといったところは議論になるかと思っています。

この違いについて、具体的に4つのスライドでご説明をしたいと思います。

次のスライドにいただまして、まず契約単位、これを各戸契約と一括契約の比較で見ました。①が現状で、②が契約のみ一括にした場合ですが、やはり最終使用者のスイッチングが制約されるのではないかと。需要家保護が、最後ですね、事業法上の需要家保護というのがこの末端の使用者のところには担保されないというところで、そういう意味でのデメリットというのは大きいのではないかと。

また、低圧で受け渡すわけですが、間に一括事業者が入ったり、あるいはメーターを入れたりというところで、実質的に価格低減効果があるのだろうか。さらには、受け渡すことで一括事業者を受ガス実態があるとみなせるのか、みなせないのではないかと話でございます。これが1つ目の論議用のペーパーでございます。

2つ目、事業要素2で保安責任というのがスライドの6にございます。

こちらは、②と③の違いは、仮に一括契約にそれぞれおきまして、短期契約・低圧モデルで、この保安の責任を上が導管事業者が持つ場合、下が一括事業者が保安責任を持たせる場合という

ことでございますが、本件については保安水準の低下が懸念されないかというのが一番大きな話でございます。そのほか、先ほどと同様ですが、スイッチング制約、あるいは実質的な価格低減効果、あるいは一括事業者などの受ガス実態、これがないのではないかという論点は引き続きあるかと思えます。

保安のところは大変重要な論点だと思いますので、次のスライド以降に参考資料を、多いのですが、5枚ほどつけさせていただいております。

こちらは、本年4月に開催された規制改革推進会議の投資等ワーキンググループ、こちらで経済産業省から説明した資料でございます。

ポイントをかいつまんで申し上げますと、そもそもこの内管保安については、これまでも平成25年11月からガスシステム改革小委員会で、また、平成26年2月からは産構審のガス安全小委員会においてしっかり議論をしてきました。システム改革での議論にあわせて、保安レベルの維持向上を前提とした望ましい保安のあり方を検討したということでもあります。

次のスライドですけれども、全体まとめているのですが、論点としては技術基準適合維持義務であるとか、内管の漏えい検査、消費機器の調査、危険発生防止周知、緊急時の対応義務の保安責任の所在はどうあるべきかという観点から議論が行われて、真ん中の委員コメントのポイントですけれども、毎年変わる可能性のある事業者が多数参入することで、責任の所在が曖昧になって、緊急時などの保安管理が困難となる。

2番目として、ガス導管事業者には、長年の経験、知見、ノウハウ、情報が一義的に確保されている。

3番目として、保安体制を有しない新規参入者にとっては、むしろ保安体制確保は参入障壁となるのではないかということから、結論として、ガス工作物全体として実際の保安責任を担ってきたガス導管事業者が引き続き内管の保安、漏えい検査や緊急保安や工事の品質管理等を担うことが適当というところで、これまでそういう議論が行われてきたというご紹介でございます。

次のスライドは、あくまでそのもととなった各委員からの発言で、一個一個取り上げることはいたしません。有識者である大学の先生であるとか、あるいは消費者の代表の方、あるいは関西電力グループさんや電気事業連合会さんからも、やはりこの保安というのが重要で、一体的に行うべきで、かつ、新たにガス保安体制を構築するとなると多大な費用と時間がかかるので、むしろコストになって、ということから、ガスの導管事業者がこの一義的に保安責任を担う、ということが適当というところをご意見として述べられているところでございます。

次のスライドは、そういったことも踏まえまして、導管事業者が、1番目は今申し上げたところですね。

2番目、仮に小売事業者が内管の保安責任を有する場合というのは、新規参入事業者の全ての事業者において、広範かつ高度で専門性の高い現場の状況に応じた的確な対応が可能となるかについて懸念が生ずるということで、内管の責任区分の変更というのは、ガスのノウハウを有しない者にとってのガス小売事業への新たな参入障壁になって、小売自由化の意義を損なうことになるのではないかとこのことを、経済産業省の意見として出ささせていただいております。

その次、この参考資料の最後、保安についての最後ですけれども、スライド番号、右下、11というスライドですが、仮に、敷地境界線で保安責任を担う者が変わることによって、コストの増加、保安レベルの低下の可能性が見込まれるのではないかとこのところで、責任分界地点における仕切り弁やガスメーター、あるいは、供給管や内管の埋設部に漏えいが発生した場合の緊急時対応の二重化。導管事業者と小売事業者の間で配管の配置状況、検査履歴等を共有するシステムの構築も必要になるのではないかと。あるいは、地震等大規模災害時の顧客対応が適切にできるかどうかといったところが議論としてあるということをご紹介させていただきます。

保安についてちょっと長くなりましたけれども、以上のようなことが議論として行われているところで、今回この一括受ガスを改めて議論することにおいて、ここに変更があるのかどうかというところを委員の皆さんからご意見いただければというところがございます。

もう2つだけ、すみません、スライドをご紹介させてください。

事業要素3番目として、契約期間があります。

スライド番号、右下12ですけれども、これも一言で言いますと、契約期間を短期と長期とあって、特にその引き込み圧力が低圧モデルの場合に、果たして長期契約が合理化される理由があるかというのは大きな論点だと思います。

最後、その引き込み圧力の話ですが、スライド番号13ですけれども、中高圧導管から直接、この⑤ですが、中高圧モデルから直接、導管から直接引いてきまして、整圧器を入れて各需要家に手渡すという、こういうことが論理的には考えられるわけですが、その場合に、この整圧器を通すことで一括事業者が受ガス実態を有するとみなせるのかどうか、さらに、そのぶら下がっている使用者の皆様のスイッチングが制約されないかという話。

論点としては、この場所ですけれども、通常多くの地点は低圧の導管が供給エリア内に整備されている中で、その低圧引き込みが通常の物件であえてこの中高圧の引き込みを行うというのは相当社会的コストといえますか、整圧器のコストというのは経費が高くなる要因となるのではないかとこのところは論点としてあると思います。

以上が議論の論点ですが、参考資料をもう2つつけておりますので簡単にご紹介します。

右下スライド14ですけれども、前回は委員からご意見いただきました、是正中の一括受ガス状

態の事案について、現状をご説明いたしたいと思います。

本来、個別の最終使用者と契約を結ぶ必要があるにもかかわらず、複数の最終使用者を束ねた契約がとられている事例というのが全国で確認されております。

こうした事例の多くは、当初は、例として百貨店のテナントというのがありますが、百貨店さんが最初は一括でガス会社と契約をしていたのですけれども、事後的に、その百貨店の中に入っているテナントに資本関係のない法人が入ることによって異なる会計主体が登場したということで、右下の図のように、そういう異なる会計主体が入ってしまうと、そのガスの受け渡しと対価の支払いということがありまして、結局それはガス事業法の需要家保護の対象外に、この下の会計主体Bというのはなってしまうので、そういう意味では是正が必要な案件というふうに経済産業省としても認識をしております。

ですので、こちらは小売全面自由化前に経済産業省として認知しまして、2年前の2016年11月11日付で、旧一般ガス事業者に対してこの契約内容を是正すると、きちんとこの一括受ガス状態を改善するという是正を求める事務連絡を出しているところでありまして。引き続き、そこは是正を求めていくという立場でございます。

最後は一括受ガスと、次のスライドですけれどもご紹介だけ。

一括受ガスの議論を我々はしておりますけれども、電力・ガス基本政策小委員会のほうで今月8日に行われた第12回の小委員会でありまして、一括受電につきましても、その需要家保護という観点から実際に、ビジネスモデルというのは実際、一括受電の場合は展開されているわけですが、それを踏まえながらも需要家保護をどう図っていくのか検討を進めることとしてはどうかということで、議論が同時並行でなされておりますというのをご紹介させていただきます。

私からは以上でございます。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。それでは、ただいまの一括受ガスに関する事務局のご説明に関しまして、皆様からご質問あるいはご意見を賜りたいと思います。橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

今のご説明を聞いていますと、結局、①だけがオーケーで②からは問題があるというふうに、普通聞くと聞こえるような報告だったように思います。

まず、そもそもなのですけれども、③、④、⑤は、保安のほうの審議会の、内管の保安は導管事業者が行うという結論と平仄が合わないのではないかと思うので、③、④、⑤はそもそも選択肢としてあり得ない考えるのか、それとも、3階がやる審議会と5階がやる審議会は意見が違った場合には調整の可能性があるかと思うのか、まずそのところ1点、お聞きしたいと思いま



す。

それで、その中で確かに②はちょっとコスト低減にならなそうな気がするし、④の長期計画もちょっと疑問だと思いますし、⑤の設備増というのはむしろコスト増になるのではないかと、筋は悪いかと思うのですが、可能性があるとしたら③でして、2つ言われている。コスト低減機能がないと言われるのと、保安が心配だと言われているんですけども、かつてのガスシステム改革小委員会で、ここで日本ガスの和田さんが言っていたのはこの③のモデルに近いかと思うのですが、③の保安をやる事業者が他地域の都市ガス会社、例えば東京での大阪ガスとか、仙台での東京ガスのようなケース、あるいは非常に保安能力を持つような、都市ガス会社も経営しているようなLPガス会社であった場合には、保安がだめだという議論は必ずしも成り立たないのではないかというのが1点と、それから、一括契約者とその保安の担当者との関係性からいって、②のモデルの場合にはコスト低減は生じないかもしれないけれども、③のモデルの場合には、そののアライアンスだったり一体だったりするとコスト低減の可能性も生じるのではないかということで、せっかく球が投げられたのに答えが①だけだと、この審議会、何をやったのかという話になりかねないと思うので、私は相体的には③はもうちょっと検討の余地があるのではないかと思います。以上です。最初のほうは質問です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。いいですか、どうぞ。

○下堀ガス市場整備室長

最初の質問は議論全体に関係すると思いますので、ご説明させていただきます。保安責任につきましては、当然のことながら導管事業者が妥当という保安グループと全く同じ考えを持っております。ただ、この一括受ガスの議論につきましては、先日の規制改革推進会議等の議論でもありましたが、結局、2年前にガスシステム改革としては一括受ガスは認めないという結論の後で規制改革推進会議からご指摘をいただいたので、虚心坦懐にといいますか、一応全ての論点を挙げてご議論いただいて結論に持っていこうと思っていますので、役所としてはあまりこの保安責任について過去から変更があったとは思っておりませんが、もしご意見が委員の皆様からあればお聞きしたいという観点でございます。

○柏木座長代理

ありがとうございました。それでは、今メインテーブルにお座りいただくことをご承認いただいた山地さん。

○関西電力（山地）

関西電力の山地でございます。本日は、このような機会を頂戴いたしまして、ありがとうございます。

いました。まず、事業者としての意見を申し上げたいと思います。

一括受ガスにつきましては、今回、事務局のほうで複数のビジネスモデルにつきまして大変わかりやすく整理をいただきまして、ありがとうございます。

事業者といたしましては、前回、佐藤オブザーバーからご発言がありましたとおり、ガスシステム改革の目的であります利用メニューの多様化と事業機会の拡大の2つの観点から、一括受ガスの制度化をお願いしたいと考えております。

つきましては、本日事務局に整理いただきました一括受ガスの課題につきまして、事業者としての意見を2点申し上げたいと思います。

資料の4ページで5つの事業モデル例を提示いただいておりますけれども、前回弊社からプレゼンさせていただいた内容に近いのは、②のモデルと認識をいたしております。

資料の5ページでは、②のモデルのデメリットが幾つか掲げられております。このうち、まずは、価格競争促進効果につきまして意見を申し上げたいと思います。

前回のプレゼンでは、検針コストを託送料金から除外できる分、託送料金を低減できるのではないかとご説明いたしましたが、今回の事務局資料では、その低減分は一括事業者側へ経費が移転されるだけではないのか、むしろ一括メーターの設置等で経費増となり、お客様にとっては実質的な負担低減効果は生じないのではないかと、こういうご説明をいただいているものと思います。

しかしながら、私は、次の2点の理由から、価格低減促進効果は存在するのではないかと考えております。

1つは、各戸に個別で供給する場合と比較しまして、一括受ガス事業者に需要をおまとめいただくことによりまして、小売事業者は販売促進費等の必要な経費を大幅に圧縮することができるものと考えております。例えば100戸のマンションでしたら、極端な話、100分の1になるということだと思います。

それから2つ目は、その需要をまとめていただくことによりまして、小売事業者としては法人向けのメニューを適用することもできますので、より安価なメニューをご提示できる可能性があるものと考えております。

こうした効率化部分をお客様に還元すること等によりまして、たとえ託送料金は余り安くならないとしましても、小売事業者の創意工夫の幅を広げることができ、より価格競争の促進を図ることができるのではないかと考えております。

次に、お客様のスイッチング選択肢の制約という点につきまして意見を申し上げたいと思います。

まずは、一括受ガスによる供給という点を十分にご理解いただいた上で、一括受ガスを選択いただくことが大前提かと思えますけれども、その上で、各戸単位の契約をご希望されるお客様がいらっしゃる場合、②のモデルでありますと、引き込み圧力が低圧でありますので整圧器を設置する必要がなく、その結果、契約期間も短期とすることが可能ですので、希望者は容易に一括受ガスから外れて、各戸単位の契約へ移行することもできるのではないかと考えています。

すなわち、マンションの全住民が賛成しなくても一括受ガスが成立する、いわば、一括受ガスと各戸単位契約のお客様が混在するという、そういう制度設計もできるのではないかとこのように考えております。

また、需要家の選択肢をそういった形で2つ担保することによりまして、需要家保護ということにもつながるのではないかと考えております。

最後になりますが、既に一括受ガス状態にある案件の是正に関しまして、1つ意見を申し上げたいと思います。

現時点で是正がなされていない案件も未だ多数残っている状況と伺っておりますけれども、聞くところによりますと、一部では新小売事業者がスイッチングをする際に、導管事業者から新小売事業者に対しまして一括受ガスの是正をするように求められる事例もあるようですけれども、今後は、新小売事業者だけでなく、託送料金の公平性の観点から、導管事業者にも積極的にご協力をいただいて是正の取り組みを進めていくことが必要であると考えております。私からは、以上でございます。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。それでは、松村委員、その後、草薙委員。

○松村委員

まず、類型の整理なのですが、もう長期と短期という議論はしなくてもいいと思います。そもそも、類型として長期、短期と書くなんで僭越。それは事業者が契約で決めること。国が短期契約、長期契約と決めるというわけではない。

しかし、一方で、長期契約に関しては、競争上いろいろ問題があつて、当然その制約があります。だから、普通の小売契約で異常に長い契約で異常に高い違約金とかということになれば、いろいろな問題が発生します。

一括受ガスに関しても同じ規範を適用するのか、あるいは、一括受ガスは特別な事由があるので普通の小売契約なら認められないものも認められるのか。こういう整理だと思います。

それで、この委員会では、特別に一括受ガスの場合にはそういう制約を受けないということ

支持する人は一人もいなかったと思うので、これに関しては、もうこれ以上議論しなくてよい。よっぽどのことがない限り基本的には普通の小売契約と同じ規範でやる。長期契約だったら、当然に何らかの規制を受ける可能性あるという整理でいいと思います。

次に、類型の②と③が一括受ガスを認めるという感じになる。もちろん⑤もそうなのでしょうけれども、⑤の問題点は、いろいろ言っていたでよくわかりました。

橘川委員から③への支持が出てきて、私は筋が通っていると思います。筋が通っていると思いますが、もし③をこの委員会で認めるべきだと仮に出したとして、そうすると保安の委員会でもう一回だめだと言われて返ってくることになる。つまり、もともとこの保安の整理がだめだと言ったのは市場設計の委員会の責任じゃない、それは経産省の別の部局の責任ですよと責任を明らかにするのか否かだけの問題である気がする。どうせそういう結果が返ってくるに決まっているのだからもうここで推進しないとするのか、敢えて別の委員会に審議をお願いするかどう意思決定になってしまうと思います。

もちろん、もう一回審議していただければ変わる可能性はないとは言えないし、そう整理されたと説明したのにもかかわらず、規制改革会議からこう来たということであるとするならば、誠意を尽くすべきと考えるなら、別の委員会にもう一回議論していただくことになるかと思います。この委員会の管轄の外になってしまうのですけれども、可能性はかなり低いというのは確かにご指摘のとおりだと思います。実際に保安に関して実態が変わっていないから。

それから、②に関しては、まずそもそも、ばかなことを言うようですが、一括メータの設置は必要不可欠でしょうか。私は疑問に思っています。

これは、設置するのは自然。託送料金の計算のために必要だというのは、それはわからないではないですけれども、どうせ各戸の消費量をはかるわけですよ。今まで各戸のものを合計したものがそのマンション全体の消費量だったわけですよ。それを新規参加者がやるようになった。それは、そのネットワーク部門が直接見ていないから心配で、うそを言われると困るからちゃんとつけますということなのだろうと思いますけれども、もし事業者がうそを言って、その足し算を過少に言うことにしたら、今度、ガス代の請求も過少になってしまう。

もちろん、事業者が消費者に対しては正しく値を言っておきながら、ネットワーク部門には足したものをうそついて報告することはあり得るわけではないわけですが、それは、さすがに調べればどこかの段階でわかるだろうし、それに対してパニッシュメントをきちんと整理することによってこれにかえることだってあり得ると思います。

もちろん一括メータを設置するのは自然な発想ではあるけれども、本当に不可欠か。これが理由でだめと言うとすると、もう最初からだめと言うために考えたろくでもない理屈ととられかね

ない。

メータリングのところだけでは確かにコストは少ない、削減効果は少ない、相当限定的になるということは確かにそうですが、ということは、託送料金の減額はごくわずかだということ。それを承知の上でやってほしいと新規参入者が言っているのだから、クリームスキミングがないということはかなりの程度明らかで、それでもなおかつこれはまずいと言うのが正当なのかは考える必要がある。

さらに、もし信用ならなくて、どうしても一括メータが必要で、この一括メータのコストと検針費の差分だけ託送料を下げるということをしても、なおかつ参入するかどうかということは新規参入者に聞いてみる価値はあるかと思いました。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。この4ページの②、③、⑤あたりというお話が既に上がっているところでございますが、特に松村先生が先ほどおっしゃった長期契約、短期契約のお話で、⑤が長期しかない状況でございますけれども、こういうことも考えられるのではないかということがあるのだっただけでいいということですので、この⑤で契約期間が短期ということがあり得るかということについて、それを中心に申し述べたいと思います。

先ほどの関西電力様のお話にもありました受ガスの実態というものについて、整圧器を置くということについて、そこを軽く見る、そういう発想でおっしゃっていると思いますけれども、そもそも一括受電のほうを考えますと、キュービクルを置いて電気を低圧にして各戸に供給していくという、そういうものであることからしますと、整圧器を置く⑤こそが、都市ガスの世界では一括受電に類似した形態であると言えようかと思えます。

一括受電が適法であるということとのイコールフィッティングということを言うならば、受ガス実態があるのは⑤であって、それが許容されるかもしれないところと言えるのかもしれないと思っております。

そして、実際に中圧の引き込み圧力で来ているマンションがどのぐらいあるのかというと、東ガスエリアも大ガスエリアも1桁ぐらいしかないだろうと言われているわけですが、それらのマンションは、どうやら建築時から年数が経っているということは言える。しかも、東ガスと大ガスのエリアは競争が機能しているということですので、すぐにスイッチの競争が起こっても問題がない状況になっている可能性もあるかもしれないと思います。したがって、この長期という⑤の事業要素、契約期間は短期ということも一応考えていただいているのではないかと

と思う次第であります。

これに関連しまして、13番のスライドですけれども、⑤のことに関しましてリード文に3つポツがございます。

まず、「整圧器の維持・管理を一括事業者が担うということで、一括事業者が受ガス実態を有するとみなせるのか」ということは、電気の世界との関連で言うと、みなせるだろうというふうに思います。

そして、その次の、「⑤では、整圧器を一括事業者が保有した場合、無償配管のような事業形態が生じて、スイッチングが制約されないか」ということでございますけれども、これは十分に検討していく必要がある部分というふうに思います。

そして、最後の「低圧引き込みが通常の物件であえて中高圧引き込みを行った場合、整圧器のコストが経費増要因となるか」ということでありますけれども、これから設置するというのは明らかに経費増要因でございますけれども、これは仮に数百万円のコストで設置していたという場合、まあ年数も経っているということを考えますと、もはやこのことをあまり考えなくてもよいという状況になっている可能性がある。これから作るという場合でも、将来の建物の拡張が考えられているなど、特殊な場合に有効な選択としてあり得るかもしれず、そのことは考えるべきではないかと思えます。

いずれにしましても、需要家保護の法的担保ということが大変心配でございます。法的保護をしっかりと最終需要家に与えるということを担保するために、ガス事業法を改正するということも考えられるだろうと思えますけれども、保安をおろそかにすることがあっては絶対にならないと考えます。

それとも関連するのでございますけれども、15番のスライドで、第12回電力・ガス基本政策小委員会の本年11月8日の検討の中で意見が出ております。高圧一括受電については問題視しつつ見ていく必要があるということ。そして、最後のポツですけれども、一括受電については何らかの規律を設けたほうがいいのではないかと問題意識は共有しておくということでもあります。

この議論の方向性を見て、一括受電事業者に例えばライセンスを求めて何らかの業務上の義務を課すという流れが出てくるのであれば、当然、一括受ガス事業者にもライセンスを与えるといったような流れが考えられるのではないかと思います。法改正を伴うような内容だと思いますけれども、イコルフットということを強調するならば、そういうことになってくるのではないかと思います。

それから、14ページの、是正中の一括受ガス状態の事案でございますけれども、恐らく600件以上あったものが半分ぐらいは是正の目途がついていて、残り半分ぐらいになっていると伺って

おりますが、今後数年かけて解消に努力されるということで、これをその時間軸で見ても耐えられるものかということから、一般ガス導管事業者にも努力していただきたいという関西電力様のご意見というのは、分からなくはないと思いました。

関西電力様に質問ですけれども、前回プレゼンの中で検針費を節約できるということがあったわけでございますけれども、先ほどの内容は販売促進費の節約とか、法人向けのメニューで安価なものが出せるといったことでございました。

検針費の節約ということですと、例えば、電気の分と一緒にやるから節約できるともとれますし、遠隔検針といったことで、スマートメーターを含めて新しいやり方が念頭にあってそのようにおっしゃったのか、この部分は聞いてみたいところでございます。

整圧器と受ガスの実態というこの関係も、整圧器は考えなくて良いとお考えなのか、念のためもう一度確認したいと思います。以上です。

○柏木座長代理

後ほど、それは簡単にお答えいただきたいと思います。二村委員、どうぞ。

○二村委員

ありがとうございます。前回のときに、消費者の立場から懸念している点についてはほぼ申し上げましたので、やや繰り返しになるかと思いますが、何点か発言をさせていただきたいと思います。

1つは、やはり保安の問題で、保安の問題はこの委員会の主なテーマではないということもあるかとは思いますが、保安の問題は、単にその事業者さんが能力的にやることができるかというだけではなくて、やはり体制の問題が非常に重要だと思いますので、そういう点を考えると、一定の密度というか供給地点がないとそういう体制を十分に組むことができないということもあるかと思っておりますので、単純に能力的にできる事業者があるからやってもいいということではない。実態的に、その体制とか一定量の作業をする方などが確保できているのかといった点も考える必要があると思いました。そういう点で、この③の導管、保安の責任の分界点は、かなり前に持ってきたときに問題がないのかということ、やはり検討する必要があると思っております。

それから、②のところ、先ほど私もちょっと、もし関西電力の方にお答えいただければお答え、補足いただきたいと思った点が1点ございまして、これは一括で受ガスでなくて、個々の消費者がもしその一括受ガスが嫌ならば、他に外れることもできるんだというようなご説明だったと思うのですが、こうなると、これは一括受ガスというのか、単純にまとめた共同購入的なものということにもなるのかなと思ったのですが。極端な話、100戸あって、50戸ずつでも構

わないということなのか、こうなると一括受ガスというのはどういう定義なのかと、やや分かりにくいと思いましたので、もしその辺りのことで補足いただければと思いました。

それと、長期契約の問題は、これは先生方からもありましたが、やはりこのことが消費者にとっては非常に不公平な契約の条件になるということとはとてもあると思いますので、公正な競争を起こすという点からは非常に問題があると思っておりますのであまり考えにくいのではないかと思っております。以上です。

○柏木座長代理

ありがとうございました。市村委員、どうぞ。

○市村委員

ありがとうございます。まず、契約期間のところについては、先ほど松村委員がおっしゃったことに同感です。制度的というよりも、まさに民間の相対で決まるようなところですので、この制度論の話とはちょっと毛色が違うものかなと思っております。

仮に契約期間を考えるとしても、やはり重要なのはその契約期間の長短というよりは、そこに違約金とか、そういう自由に出られない形になっているというのがポイントだと思うので、仮に契約期間を議論するとしても、そういう意味で言うと、違約金がついているようなものだといったことが前提になるのかなと考えているところでございます。

各モデルの中で、大きく分けると視点としては2つかなと思っておりますが、1つは法的、制度的な整理ということで、ここで一括受電、一括受ガス実態、そういったところと、もう1つは需要家のメリットにどうつながっていくのかと、この2つが一番大きいところかなと思っております。

その中で、まず5番が、いわゆる一括受電とアナロジーで考えると素直かなというところではあるのですが、前回も申し上げましたが、やはり電気と違うのは、中高圧導管は近くまで、ほぼマンションが低圧だといったところで、では仮に新たに一括受ガスをやろうとしたときに、それを引くのかといったところについては、やはり社会経済的に本当に経済的なのかといったこともあろうかと思えますし、かつ、それを特定負担という形で一括業者が負担するということになるのが筋なかなと思うのですが、そうすると、本当に価格低減効果がどこまで出てきているのかなといったところで、なかなかこの選択肢はとりにくいかなと考えているところでございます。

その他の選択肢で、3番、4番のところ、先ほど来議論もございましたが、やはり保安責任というところがネックになってくると思えますし、その保安責任というのは法的な責任というところでございますので、やり得る人がいるということではなくて、その事業者全体に対して義務を課すということになりますので、仮に一括事業者に保安責任を課すということだとすると、まさ



に草薙委員がおっしゃいましたけども、事業法上、何らかの位置づけを与えて、それを審査しなければいけないといったことにもつながってくると思いますので、保安責任を変えていくというところについては、なかなか難しいのかなと思っています。

そうすると、あとは考えられるのは②かどうかということですが、1つはやはり受ガス実態といったところで、先ほど二村委員がおっしゃいましたけども、悩ましいのは、先ほど関西電力さんがスイッチング、基本的には選択肢の阻害にならないのではないかなという点。これについては確におっしゃるとおり、受電設備を置くわけではないので、いわゆる共有設備を置かないので、区分所有法との関係上、全員の同意が不要だといった整理も多分可能にはなるのかなと。そうすると、法的には一括契約にしなければいけないのかというと、実は逃げたい人は自由に逃げられるという整理も可能かとも思うのですが、ただ、他方でそれって本当に何なのか、いわゆるこれまでホワイトラベルというところについては、やはり認められないという整理であったと思います。それを踏まえた中で、では、いつでも出られますよといったことについて、ホワイトラベルとどういうふうに違うのかといったところはきちんと、やる場合には議論しなきゃいけないと思いますし、この整理は非常に難しいところかなと思いました。

需要家メリットということで、価格が安くなるということが1つメリットというところではあると思いますが、ちょっとこら辺のスイッチング選択肢、先ほど申し上げたところをどうやって整理していくのが、この2番といったところではやはり課題にはなってくるのかなと思いました。以上です。

○柏木座長代理

ほかによろしいでしょうか。では山地さんから。

○関西電力（山地）

今、二村委員、それから市村委員、それから草薙委員からお話ありました。

それでは、何か一括受ガスの方々とそうではない個別の契約の方々が混在しているというときの受ガス実態というのか、それって一体何なのかというお話でございますけれども、それだと今現在もできるような、いわゆる相対でマンションの代表者とそういう契約ができるのではないかと、そこと何が違うのかということなのかもしれませんけれども、私自身はそういった形での一括受ガスの契約をしようと思えば、制度として、では、誰が保安をしっかりと見ていくのかということとか、それから託送料金をどうするのかと、今の個別の契約を一括受ガスにしてしましますと、今までもたくさん議論ございましたように、クリームスキミングになるわけですね。だから、そういったことは非常によろしくなくて、やはりそういう一括で大多数の方々と契約するときの保安、託送料金というのは、従前どおり個別に契約していったのと同じ託送料金を払うべき

ですよという、そういう制度としての整理をまずしていただかないと、そういう契約というの  
できないのではないかと思います。

そういう意味では、今回そういうことを、そういう大多数の方々と、例えば9割ぐらいのマン  
ションの住民の方とそういう契約してもいいけれども、しかし、保安は従前どおり導管事業者が  
ちゃんと最後まで面倒見るのですよと、それで個別のところの消費機器の調査とかは小売りの事  
業者がちゃんと見なさいよと、そして託送料金は従前どおり払ってくださいよという、そういう  
やはり整理というのが必要ではないかという趣旨でございます。それがあればできるのではない  
か。それがないと、今すぐはできない。逆に言いますと、託送料金をクリームスキミングしてし  
まいますのでという趣旨です。

○柏木座長代理

わかりました。①と②の一括と各戸の制度上の定義がどうなるかで、今例えば、一括しながら、  
かつ、ごろごろ抜けていくということは①の状況と余り変わらない。①の中に含まれてしまうよ  
うにも思います。

○関西電力（山地）

やはりその場合は、恐らくどのくらいのまとまり度合いがあれば、我々はこういう事業者とし  
て一括の契約をする値打ちがあるのかというところで判断だと思います。

○柏木座長代理

わかりました。市村委員、どうぞ。

○市村委員

ありがとうございます。確かに、まず、託送料金というのは、必ずやるべきだと思いますし、  
ただ、その上で考えていくとですけれども、悩ましいのは、では他のマンション以外のところで  
あったとしてもまとめて契約することも当然いいではないかという話になってくると思うのです  
よね。そうしたときに、それってまさにホワイトラベルというか、かつその一括事業者も結局相  
対の契約にはなるので、どこまで規制をかけていけるのかといったところもあると思うのですね

実際のところ、自由に出られる、出たい人は出ていいよということを本当にどうやって担保し  
ていくのか、民間で相対でやっていくところで、基本的にはその一需要家一契約というのが、こ  
れが原則だと思うので、そういう意味でいうとこの原則を変えてくるような話だとは思うので、  
ちょっとここら辺は慎重に考えたほうがいいのかと思います。

○柏木座長代理

草薙委員から、整圧器についての考え方ですね。

○関西電力（山地）

ご質問の中身をもう一度ちょっと教えていただけますか。

○草薙委員

整圧器を置くということで、私は一括受ガスだと。要するに、中圧で引き込まれてきたパイプラインのガスを整圧器で低圧に落として各戸に配っているから一括受電とパラレルに考えていいと、こういうふうに見ているわけですね。それが消えてしまいますと、もう一括受ガスではなくなってしまうのではないかという質問であります。

○関西電力（山地）

先ほど少しお話もありましたけれども、私どもが今、関電ガスというものを売ってございますけれども、その中でそういう整圧器を恐らく置いてあるであろうという、中圧から恐らくマンションの中で低圧に減圧して供給しているマンションというのは、今、大体80万ぐらいのお客様をスイッチングいたしましたけれども、その中で、わずか3棟ぐらいしかないんですね。ですから、そういったものに限って一括受ガスを認めるということであれば、ほとんどその制度としての値打ちがなくなってしまうだろうと思います。

ですから、冒頭、事務局からもありましたけれども、それでまた、市村委員からもお話がありましたけれども、そのためにわざわざ、中圧で送り直してマンションの中に整圧器を置くのかというと、それは社会経済的な無駄になると思いますので、そういう意味では、電気とのアナロジーをあまり考えずに、必ず中圧で送って低圧に落とさないといけないというのではなくて、一定のまとまり需要をマンションの管理会社なりがきちっとまとめてくれれば、それでもって一応受ガス実態があるという形でみなさざるを得ないのではないかと考えております。

○草薙委員

ありがとうございます。ただ、私も市村委員と同じ意見でありまして、少し話が飛び過ぎている。少し慎重に考えるべきではないかという意見でございます。

あと、その検針の費用で大分削減できるというようなこともおっしゃっていましたが、そういったことというのは、要するに電気使用量の検針と同じにやっていけるから一緒にできて安くなるとか、その程度のことで理解してよろしいでしょうか。

○関西電力（山地）

検針の部分ですか。検針は、これは事務局の資料にもありますとおり、どちらかがやらないといけない。だから、導管事業者側がやるのか、一括受ガスの事業者がやるのかどちらかなので、これが極端に何か効率化できるということではないと思っています。

そして、大体一括受電をやっているところで一括受ガスをやったら、電気とガスと両方をメーターを一遍に見ていくことができるから、その分効率化するのではないかというご意見もあろう

かと思えますけれども、実態を見てみますと、一括受電のほうはもう既にスマートメーターにほとんどなっていて、わざわざ人手をもってメーターを見るということがありませんので、そういう意味では、電気とガスを一緒に見るからその分幾分か効率化するということはないと思っております。

そういう意味では、その検針のところで効率化するというのはあまりないですけれども、ただ、100戸なら100戸のマンションを今まで100メーター見ていたやつが、1つだけで済むという効率化は当然あると思います。

○柏木座長代理

この程度で。あと、松村委員、できれば簡潔にお願いします。

○松村委員

電気の高圧一括受電に対応するものなら中圧から落とすもの、だから類型5だけじゃないかという非生産的な議論は、もういい加減にやめるべきだと思います。ここで議論されているのは中圧一括受ガスではなく、一括受ガス。

電気と全く同じものをガスで入れるべきという議論でこの一括受ガス議論が出てきたものではない。実質的に電気とガスは随分状況が違うわけで、電気の特別高圧、高圧、低圧という構造とガスの高圧、中圧、低圧の構造は全然違うので、そんなレベルで無理やり合わせるなどということをしては議論が全く進まないということは、この議論の最初の段階で整理したはずだと私は思っていました。

だから、今でも類型1、2、3と出てきている。また蒸し返して議論を後退させていたら、いつまで経っても生産的な議論にならないと思います。以上です。

○柏木座長代理

他にどなたか、もし特段のご意見がおありになればお願いしたい。じゃ、手短かにお願いします。大石委員。

○大石委員

ありがとうございます。今までのお話を聞いていて、私は一括受ガスというのがそもそも何を指すのかというところが分からなくなっております。前の制度改革のときに話されていた一括受ガスというのがどういう形のもので、今私たちが議論している一括受ガスがどういうものかというところの整理がまずは必要かなという気がしております。どうぞよろしく願いいたします。

○柏木座長代理

どうもありがとうございました。いろいろとご意見いただきまして、この一括受ガスの制度的

な観点からの定義をより明確にする。それから、ある意味では供給家サイドの考え方、それから需要家サイドに立った考え方、まだまだ歩み寄って再展開がある可能性が十分あるので、そこら辺のディスカッション。それと、もちろんのことながら需要家のメリット、選択肢の多様性、最終的には保安をどう担保できるかというような事は、一番大事な話だと思っております、きょうもお話が出ておりました。これもそろそろ結論を出していかなければいけない状況だと思っております、今日の話ですと①、②、③というところぐらいの範囲の中で定義を明確にしながら、この枠組みとしてどういう考え方で答申を出していくかということになるんだろうと思っております。

それでは、一応今日のご意見をまとめまして、もう一度やらせていただきたいと思います。

一応、本日の議題はこれで全体終わりました。

○下堀ガス市場整備室長

ありがとうございました。

次回についてですけれども、12月21日の金曜日午前10時から12時まで、場所は本日と同じこの講堂での開催を予定しております。

議題については、追ってご連絡いたします。

午前11時58分 閉会