

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）議事要旨

日時：2018年11月29日（木曜日）

場所：経済産業省本館地下2階 講堂

出席者

＜委員＞

柏木座長代理、市村委員、大石委員、男澤委員、橘川委員、草薙委員、武田委員、二村委員、又吉委員、松村委員

＜オブザーバー＞

石油連盟 押尾常務理事、東京電力エナジーパートナー株式会社 結城部長代理、一般社団法人日本ガス協会 沢田専務理事、国際石油開発帝石株式会社 戸出国内エネルギー事業本部ガス事業企画ユニットジェネラルマネージャー、石油資源開発株式会社 中島経営企画部長

＜経済産業省＞

吉野電力・ガス事業部政策課長、下堀ガス市場整備室長、栗島電力・ガス取引監視等委員会取引監視課長補佐、遠藤ガス安全室長補佐

議題

1. ガス卸供給について
2. 一括受ガスについて

議事概要

＜ガス卸供給について＞

○事務局より資料3の説明

・資料3、2ページのリード文の3ポツ目に「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、需要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が生じていない。」と記載があるが、LNGを直接調達している小売事業者の供給エリアを指すのであれば、弊社のガス卸供給事業エリア、あるいは弊社の卸供給先である小売事業者の供給エリアは、ここには含まれていないと理解する。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点では、弊社のガス卸供給事業エリアにおいても同様の状況。

・ガス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、理由を分析した上で、それがガス卸取引によるものだと判断される場合には、必要に応じて効果的な政策を講じることが肝要ではないか。

・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卸供給の可否に関して、具体的な問い合わせをいただいた事例は1件もない。したがって、弊社の卸供給の在り方が、地方におけるスイッチングを阻害しているとは認識しておらず、新規参入が地方で生じていない原因は別のところにあるのではないか。また、仮に新規参入者から、スイッチング時に卸供給の要請を受けた場合には、基本的にはお断りする理由はない。現行の『適正なガス取引についての指針』の記述は、弊社にとって十分なものと認識している。

・弊社の導管による卸供給先には弊社以外からもガスを調達しているところもあれば需要量全量を当社から調達いただいているところもあるが、弊社は他の調達先を持つ小売事業者と、そうではない小売事業者という区分で価格等の卸条件を変えるということはない。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く、成立しないと考えている。複数の調達先がある小売事業者が存在し、そこでの価格等の条件が、そうでない小売事業者にも適用されている状況であるため、競争は存在していると認識している。

・また、ガス事業法の適用外ではあるが、弊社はLNG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件実施している。これらについては、LNG基地間での厳しい競争状況がある。また、LNGローリーによる卸供給は、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、例えば新規の大口需要開発の際、需要家側にとっては、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、という両方の選択肢を用いるケースも多数ある。

・事務局の「卸供給に関して、市場創設ではなく相対取引を優先させる」という提案に賛同する。事務局案に記載の通り、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。

・LNG基地を保有する電力会社においても、全ての事業者が熱量調整設備を保有しているわけではない。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賄い切れない状況であり、十分な都市ガス製造能力を有しているのは、既存事業者に限られている。そのため、今後の相対取引活性化の具体策検討にあたっては、先ほどの「適正なガス取引についての指針」に基づき、既存事業者が積極的に卸供給を実施できるようにすることが必要ではないか。加えて、その都市ガス製造能力を新規事業者が広く活用できる仕組みとなることが重要。

・また、相対取引を促進するためには、卸元事業者が機動的且つ経済合理的な条件を提供するような制度設計となるよう検討いただきたい。

・弊社は関東圏における卸供給サービスを提供する会社を立ち上げており、多くの事業者への新規参入を進めてきた実績もある。今後の卸取引活性化の議論においては、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配慮も、併せて検討いただきたい。

・資料3の3ページの2ボツ目「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」という事務局の提案に賛同する。「ガス

システム改革の目的に資する事業者」をどのように定めるのか、参入支援の内容をどのように定めるのか、というところが肝要であるため、次回以降しっかりと議論させていただきたい。

- ・旧一般電気事業者以外の新規参入者をどのように増やすのかを考えた場合、まずは取次を行うことで、旧一般ガス事業者の顧客を自社にスイッチするビジネスに慣れていただく。その後、小売事業者登録を行い、ワンタッチ卸への参入を行うことで、小売事業者としての責務・業務を実践いただく。そして、自らLNGを調達し、新規参入者の規模が大きくなっていく、というようなステップが考えられるのではないかと。「出世魚」ではないが、このような新規参入者育成の仕方も、国と旧一般ガス事業者において開発していただきたい。

- ・また、資料3の4ページの2つのポツだが、(A)と(B)のうち、まずはAを優先して制度設計をしてはどうかという事務局案に対して、(B)も非常に重要であるが、この順番が正しかろうと思うため、賛成させていただく。

- ・この(A)を実施するにあたり、旧一般ガス事業者が新規参入者に対してガス卸売を行う際には、自社小売部門に卸す場合と同水準の価格としていただきたい。未だ競争が起こっていないエリアで実施できるように仕組みを作っていただきたい。

- ・電力市場においては、既に旧一般電気事業者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の見合いで相対契約を結ばれているが、基本的に同等金額で相対契約を結ぶことが奨励されており、その精神は市場設計にも出てくるものと考えられる。ベースロード市場のところにも表れているし、限界費用でJEPXに玉出しされる点についても、グロスビディングという形で自主的取組が実施されているところである。

- ・したがって、ガス事業においても、(A)と(B)双方ともいずれ必ず実現されるべきだが、(B)のように市場創設となると、パイプラインの敷設が国土の6%強に過ぎないこと、供給区域の導管があまり接続されていないこと、プレイヤー数が極めて限定されていることから、未だ実現が難しいと考えるため、(A)の仕組み作りをまずはしっかりとやっていただきたい。

- ・LNG基地の自社建設や第三者利用は大きな参入障壁であることから、相対取引を含めた卸市場を整備しなければ、競争活性化は難しいという整理は正しい。しかしながら、LNG基地の第三者利用は、大型LNG船のタンク容量の最小値まで調達しないと利用できない点は留意いただきたい。必ずしも最小値を超えれば利用できるということではなく、あくまで余力の範囲で対応できるということであり、長期的に余力があることをコミットしてくれる性質のものでもないため、LNG基地の第三者利用のみで参入することは、仮に最小値まで調達できたとしても、本当に参入できるのかという点は、疑わしい。最小値まで調達できる事業者は参入支援は不必要という安直な議論にならないようにしていただきたい。

- ・LNG基地の自社建設に関しても、既存事業者が大型LNG基地を何基も建設しているような地域において、小規模なLNG基地を建設して参入することは、現実的にあり得なくはないが、コスト面の効率性の観点から既存事業者は大型LNG基地を建設しているため、小

規模なLNG基地を建設すれば参入できるという整理が正しいかは分からない。

- ・仮に、既存事業者が40万kWの発電機を標準で建設する中、100kWの発電機を建設すれば新規参入できるという議論をするとして、本当に競争ができるかどうか検討することと同様に、小規模LNG基地を建設できる事業規模になったことで、無条件に自立できるかという点は、恐らく地域などに依存するのではないか。従って、3ページの記載事項に関して、参入障壁が高いと示してある点は100%正しいが、逆にこれを超えれば参入できると解釈しないでいただきたい。

- ・4ページについて、(A)、(B)のうち、先ず(A)を優先する事務局の提案は合理的で、(B)の市場を設計する段階で、そもそもどのような市場が望ましいか、コンセンサスが全くない上に、未だ議論が出来ていない状況ではないのか。電気のJEPXに例えて言えば、先渡市場に対応するものか、スポット市場に対応するものか、時間前市場に対応するものか。おそらく時間前市場は絶対にあり得ず、念頭に置かれているのは前者の2つと史料しており、電気の場合、昼と夜の価格が大きく異なることは当然あり得るため、1日48コマ、365日分の市場を開くJEPXのスポット市場は非常に自然な制度設計であるが、ガスで昼と夜とで価値が変わる類のことが必要なのか。

- ・同時同量の規定はそれほど厳しくないことから、どのような市場設計をすればよいか。JEPXであればリスクが大きすぎて通常は難しいが、スポット市場で対応して残りはインバランス市場で調整するビジネスモデルもあり得る。一方、そのようなビジネスモデルに対応するガス市場を作るべきか、そのような市場設計とするのが望ましいか、先渡市場に対応するものだけ整備するのか、豆腐型の供給市場のみ整備し、残りの調整部分は(A)で対応する市場とするのか、色々な選択肢があるのではないか。(A)の仕組みがどう整備されるかによって、(B)の商品設計も変わるため、(A)の制度設計を先行させ、その結果、Bにどう組み込むのが効率的か検討することは合理的である。(B)の制度設計を後回しにすることはよいが、(A)の制度設計に一定程度目途がついた段階で、どのような仕組みを作るべきかの議論は始めるべきである。

- ・次に、この4ページの卸元事業者と新規参入者の相対取引を円滑にする仕組みであるが、もう少し踏み込んで市場と呼べるものを作るべきではないか。例えば、電気でいうと、常時バックアップがあり、小売価格を参照し、無体が高い価格とならないような格好の市場が形成されている。

- ・常時バックアップに関しては、自前調達と組み合わせることが前提であるが、おそらくガスの場合では100%((A)の仕組み)に依存することがあり得る。したがって、商品設計は大きく変わってくると史料するが、自社小売部門への卸供給価格とイコールフットイングが図られているかどうか、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よう、常時バックアップと同様に小売価格を参照しつつ、上限価格を決めるような制度を作っていくべきではないか。

- ・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。一括受電は、電力小売全面自由化以前から始まった。これで小売に近いことができるようになった結果として、競争圧力が働いた側面はある。ガスの場合は、既に家庭用まで自由化されているため、

域は小さいと言えるかもしれないが、一方で卸市場がきちんと整備されないことによって、小売競争が活性化しないと、何らかの競争圧力をもたらす方法は有り得るかもしれない。

- ・一括受ガスで非常に消極的な案を出す一方、(A)の方で相当緩い規制を措置すると、改革に一貫性がなくなるため、この後議論する一括受ガスで消極的になればなるほど、卸取引の改革の重要性は増すのではないか。

- ・都市ガス自由化後に競争があまり起きていない原因については、詳細に調べる必要があると発言があったことについては、確かにその通りである。しかし、個人的には、地方では導管が繋がっていないことや、人口が減少している背景から、商売として参入の意義が見受けられず、競争が起こりづらい環境になっているのではないか。都市部では競争が起きていると言われるが、例えば関西では大手2社のみの競争となっている。

- ・現在の新規参入者は、原料を持っているからこそ新規参入できるのであり、原料を持っていない事業者の参入が1社もないことについて、この時点で何らか策を講じなければ、都市ガスを自由化したが結局競争は起こらなかったという結果になることを懸念している。従って、地方の事情、都市部の事情、経過措置対象である程度競争をしているが実際に参入者数が少ない事情、それぞれ区別して検討する必要があるが、何らか策は講じなければいけない状況にあると認識している。

- ・一括受ガスが競争を起こす一つの要因とならないのであれば、卸取引活性化の方法を真剣に検討しなければならないのではないか。

- ・新規参入者が安定的な都市ガス事業を展開できるよう、卸取引に関する契約が確実に継続される、獲得需要の増減に応じて取引数量を柔軟に変更できる等、取引期間や数量に関し過度な制約が設定されないよう願う。

- ・卸取引所取引については、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いる。その方向性について異議はないが、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したい。

- ・資料3の4ページに整理されている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する。

- ・資料3に背景等も提示されているが、やはり日本では卸取引市場を創設するのは時期尚早ではないか。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ことがより望ましいと考えている。仕組みの具体案は、次回以降、委員の皆様のご意見を伺いながら、議論させていただきたい。

- ・卸供給制度の改善について、議論に異論はない。しかし、例えば制度が改善されたとしても、本当に競争が活発化するのかどうかを考えると、器を変えても事業者のマインドが変わ

らなければ、大きな成果を得られないのではないかと。現状の制度においてガス事業者間の越境が行われたり、天然ガスを保有している電力会社がガスに参入したりすれば、競争が活発化しているのではないかと。「制度を変更しても大したことがないから、制度を変えてはならない」という考え方は全く暴論であるが、そもそも、こういう新規参入が少ないことが問題になったのは、当事者の人たちの責任であり、消費者のために競争すべきであるにも関わらず、競争していないことについては強く警告を発しておきたい。

・その観点では地域間のスイッチング状況をもう少し確認しやすくするために、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。富山新港発電所が稼働し、石狩湾新港発電所も試運転に入ったため、今、地域別に区分する際、ガスは中部と北陸、中国と四国、九州と沖縄を一緒にして7つに区分しているが、旧一般電気事業者ごとの10の区分による地域別スイッチング率を確認するようにした方が、競争の実情が国民に分かるようになるのではないかと。

・資料3の4ページの相対取引と取引所取引について。新規参入促進の観点から、安定的に事業を進められるような環境整備を先行させることが重要であり、まずは相対卸を進めるとの事務局案に異論はない。

・その上で、卸取引活性化については、資料3に記載の通りだが、実態となると、もともと活用できる玉がなく、それ故、交渉力もないだろうと、端から諦めている事業者も少なくないのではないかと。電力小売への新規参入者がこれで500者以上増加している中、ガスについても取り組んでいきたいとは思っているものの、やはりそうした点が見通せないため、新規参入が進んでいない面もあるのではないかと。その観点から、まさに一般家庭向けガス事業への参入促進を目的としたこの促進具体策は重要。

・資料3の2ページ冒頭にもあるが、「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の参入を促進する」という点は、やはり当該制度の検討にあたり重要ではないかと。都市ガスのパイの奪い合いになるだけでは生産的ではないため、将来、自立を促すような仕組みづくりが重要な課題となる。加えて、地域によっては、都市ガスだけではなく競争にもさらされている環境も存在するため、この点も踏まえた配慮が必要ではないかと。

・具体的に参入策を検討する場合、資料3に挙げられている措置の対象者や卸の利用形態をワンタッチ卸にするのかといったことが論点かと思うが、この他、新規参入や自立を促す仕組みの観点からは、規模も含めてどのような事業者を対象にするかも重要。先ほどから議論されているが、内外差別に係る卸価格の設定方法や、電力と同様の常時バックアップのような形式なのか、まず一定の期間は全量を対象とするのかという供給の方法も、やはり新規参入促進、将来における自立促進という観点から考えていく必要がある。

・最後に、いささか細かい点だが、そもそも、この措置を法的にどう位置付けていくのか。常時バックアップについては、独禁法との関連から適取ガイドライン上で位置付けられているが、これを望ましい行為とすべきか、あるいは自主的な形とするのかといった位置付けも重要ではないかと考える。

・4ページの相対取引と取引所取引の選択について、他の委員と同様、ペイを中心に考えるのがいいのではないかと考える。その上で、必要に応じてアクセス規制等、厳しい規制を入れていくことになると思う。また、「出世魚」との発言もあったが、需要家を確保した小売事業者が、上流市場に上っていくような制度設計が必要ではないかと考える。そのような制度設計により、課題認識としては脇に置かれたものの重要だと考えている供給先の固定化問題についても、対処することができるのではないかと考える。

・資料3の4ページについて、まずは（A）の相対取引活性化を行うことに賛成である。やはり、まずは玉を出して安定的な調達の仕組みを作ることが、新規の利用者にとっても中長期的に安定してビジネスを行っていくためには大事であるため、賛成したい。

・（A）で進める場合は、料金の透明性や公平性を、どのような形で担保していくかに関して、議論を尽くしていきたい。現状、ガスの卸取引所についてコストをかけて創設しても、プレイヤーが想定されていないことは理解しているが、料金の透明性、公平性を担保するところの仕組みを工夫する必要がある。結果的に、モニタリングのコストが非常にかかってしまったのでは良くないため、そのあたりの仕組みづくりを検討していきたい。

・競争実態を踏まえた検討をお願いしたい。ガス事業者の大半は中小事業者であり、都市ガスはLPGガスや電力、灯油等、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る。現在、都市ガス普及率は、4大都市圏を除くと、供給区域内においても5割程度である中、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、一般のご家庭向けに様々な料金やサービスメニューを設定し、お客さまの便益向上を図ることで都市ガスを選択いただき、天然ガスの利用、普及拡大を図っていくべく努力をしている。

・一方で、LPGガス事業者が賃貸住宅等の設備改修時期を捉えて、営業攻勢を強めていること等もあり、都市ガスからLPGガスへ転換される事象も増加している。実際にある事業者エリアでは、既設市場において新たに都市ガス会社が獲得したお客さま件数を、LPG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状況もある。小売競争促進策の検討に際しては、都市ガスのスイッチング件数だけではなく、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。

・卸取引の活性化により、単に都市ガス間のスイッチングを促進することに留まることなく、天然ガスの普及拡大に繋がるような検討をお願いしたい。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、更なるお客さまサービス向上が期待でき、天然ガスの利用、普及拡大に結び付いていくと考える。

・また、制度設計の在り方次第では、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さまとともに失う制度にもなりかねないと懸念している。今、地方創生が大きな国家的課題となり、官民一体で様々な取組が推進されている。そもそも、ガス事業の歴史というのは、それぞれの地域とともに歩んできた歴史でもある。ガス事業者が地域活性化に向け果たしている役割、

或いは今後の期待といった点についても考慮いただきたい。

- ・ガスシステム改革の目的達成に向け率先してその役割を果たしながら、お客さまに選択いただくことで、天然ガスの普及拡大に結び付けていくとともに、引き続き地域活性化に向けても努力したいと考えている。

- ・「卒業」という議論に関しては非常に危機感を持っている。複数の委員がそのような発言をしていたが、卒業とは何を意味しているのかきちんと考えていただきたい。最終的にLNG基地を建設して参入できるようになることが望ましいと考えているのか。小売事業者の数だけLNG基地が存在し、各自でLNGを調達することを考えているのか。ある一方で、調達者をある程度集約した方が価格競争力を持つことができるのではないかと議論している時に、他方では、安直に「卒業」と言ってもよいのか。ただし、例えば東京ガスと東京電力を競わせて、自力で規制価格より低い価格で調達できる事業者に育ってほしいという意味であれば理解できるが、上流側で競争的な環境でなければ実現しない。卒業とは何を意味しているのかはきちんと考える必要がある。

- ・例えば、通信の世界ではモバイルネットワークオペレーターが3社しか存在しないため、競争的ではないと議論しているとすれば、増えていくことが望ましいとなる。では、モバイルバーチャルネットワークオペレーターが全てMNOになる世界が望ましいと考えて議論しているかという、決してそうではない。したがって、楽天的ように、自前で基地が建設できるような「卒業」する政策が誘導されている訳ではない。LNG基地を建設して参入することは、MNOになるのと同じくハードルが高いと思っており、ヨーロッパのように導管網が張りめぐらされている世界ではないことを、もう一度思い出す必要がある。

- ・「自立を促す仕組み」という発言が少し曖昧だったかもしれない。基地を自ら建設することがゴールではないと思うし、基地建設はハードルが非常に高く、出口としてそれを見据えているわけではない。ただし、ある程度規模が増えれば交渉力がつくため、支援策を使わずとも競争環境が整うのではないか。そのような仕組みを考えていくべきではないかという趣旨で申し上げた。

- ・「卒業」という言葉を使ってはいないと思うが、申し上げたいのは、ある程度小売シェアを持っていても、特定の卸元事業者に従属しているだけであれば、競争促進にはならないのではないかとということである。供給先の固定化という問題も考えながら卸供給の施策を考えなければならないと考えている。

- ・事務局の提案である、「先ずは新規参入の促進」という観点は非常に合理的であると考ええる。一方、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いる。例えば、競争をゆがめる可能性がある長期契約違約金の在り方等、直ちに検討が必要という訳ではないが、将来的な市場取引の在り方についても今後の検討が必要な課題だと考えている。

<一括受ガスについて>

○事務局より資料4の説明

・結局、事業モデル例①だけが適切で、②からは問題があると受け取れるような報告と感じた。まず、③・④・⑤は、保安に関する審議会で整理した「内管保安は導管事業者が行う」という結論と平仄が合わないため、選択肢としてあり得ないという考えなのか。それとも、3階主催の審議会と5階主催の審議会で意見が異なった場合、調整の可能性があると考えなのかお聞きしたい。

・確かに②はコスト低減に寄与しないと推察されるし④の長期契約も疑問が残る。⑤の設備増というのは、寧ろコスト増に繋がる懸念もあるため、可能性があるとしたら③だと思うが、2つ懸念事項が記載されている。

・「コスト低減機能がない」と、「保安が心配」だと言われているが、過去のガスシステム改革小委員会で、日本瓦斯の和田委員が発言されていたのは③に類似していると認識。保安を担う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、或いは保安能力を持つ都市ガス会社も経営しているLPガス会社であった場合には、保安を担うには不適格であるという議論は必ずしも成り立たないのではないかと。

・また、一括契約者と保安責任者との関係性から、②の場合にはコスト低減は生じないかもしれないが、③の場合、そこをアライアンスできればコスト低減の可能性も生じるのではないかと考える。折角、球が投げられたにもかかわらず、回答が①だけでは、当ワーキンググループにおいて何を議論したのかという話になりかねないため、③に関しては検討の余地があるのではないかと。

(下堀ガス市場整備室長)

・保安責任に関しては、当然、一般ガス導管事業者が妥当という産業保安グループと全く同じ認識を持っている。ただし、一括受ガスの議論については、2年前にガスシステム改革として「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指摘されたため、一応全ての論点を挙げて議論いただいた上で、結論に持っていこうと考えている。

・ガス市場整備室としては、保安責任について過去から変更があったとは認識していないが、仮に委員から意見があれば留意したい。

・複数のビジネスモデルを分かり易く整理いただき感謝。ガスシステム改革の目的である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。

・資料4の4ページで5つの事業モデル例を提示いただいているが、前回プレゼンの内容に近いのは、②のモデルと認識している。前回のプレゼンでは、検針費用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説明したが、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かと、寧ろ一括メーターの設置等で

経費増となり、お客さま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、という説明をいただいているものと思う。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いる。

- ・1点目は、各戸に個別で供給する場合と比較して、一括受ガス事業者に必要な経費をまとめていただくことにより、小売事業者は販売促進費等の必要な経費を大幅に圧縮できる。例えば、100戸のマンションの場合、極端な話、経費が100分の1になるということ。

- ・2点目は、需要をまとめていただくことで、小売事業者としては法人向けのメニューを適用できるようになり、より安価なメニューを提示できる可能性がある。こうした効率化部分をお客さまに還元すること等により、託送料金はあまり下がらないとしても、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いる。

- ・お客さまのスイッチング選択肢の制約という点について、まずは一括受ガスによる供給という点を十分に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うが、その上で、各戸単位の契約を希望されるお客さまがいらっしゃる場合は、②のモデルでは、引き込み圧力が低圧であり整圧器を設置する必要がないため、契約期間も短期とすることが可能であり、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。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さまが混在する制度設計もできるのではないかと考えている。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、需要家保護にも繋がるのではないかと考えている。

- ・既に一括受ガス状態にある案件の是正に関して、現時点で是正がなされていない案件もまだ多数残っている状況と伺っているが、聞くところによると一部では新小売事業者がスイッチングをする際に、新小売事業者に対し導管事業者から一括受ガスの是正を求められる事例も発生しているようであるが、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協力いただき、是正の取組を進めていくことが必要。

- ・資料4の4ページ、事業モデル例の整理について、契約期間は事業者が契約にて決めることであり、長期/短期と分けして議論をしなくてもいいのではないかと考えている。

- ・一方で、長期契約に関しては、一般的な小売契約において異常に長期間の契約であり、かつ異常に高額な違約金ということになれば、競争上様々な問題が発生する。一括受ガスに関しては、一般的な小売契約と同等に判断するのか、あるいは一括受ガスは特別な事由があるため、一般的な小売契約とは別に判断するのかという整理だろう。このワーキンググループでは、特別に一括受ガスの場合には長期契約でも制約を受けないということを支持する委員は1人もいなかったため、契約期間については、これ以上議論せず、基本的には一般的な小売契約と同等に判断し、長期契約は当然に何らかの規制を受ける可能性があるという整理で良いのではないかと考えている。

- ・事業モデル例②と③は一括受ガスが認められるケースとなる可能性がある。もちろん⑤も同様であるが、⑤の問題点は、様々な意見があった。③については、橘川委員から検討の余地があるのでないかとの意見があったが、橘川委員の発言は筋が通っていると思う。筋は通っていると思うが、電力・ガス基本政策小委員会にて、仮に③を認めるべきと判断したとする

と、ガス安全小委員会にて認めるべきではないと判断されることになるのではないかと。つまり、認めるべきではないと判断したのは、市場設計の責任ではなく、経産省の別の部局であると責任を転嫁することになる。ガス安全小委員会の結果を前提として、電力・ガス基本政策小委員会では推進しないとする意思決定になるのではないかと。もちろん、再度、ガス安全小委員会にて審議していただければ結論が変わる可能性はないとは言えない。また、ガス安全小委員会にて認めるべきではないと整理されたと説明したのにもかかわらず、一括受ガスを論点とするという答申であるならば、今は誠意を尽くすことになり、再度、ガス安全小委員会において、議論いただくことになる。しかし、この電力・ガス基本政策小委員会の管掌外になってしまい、可能性が非常に低いのは確かにご指摘の通りだと思う。実際に、実態が変わっていないためである。

・事業モデル②に関しては、一括メーターの設置は必要不可欠なのかという点から、既に疑問に思う。託送料金を計算するための必要性は分らないが、結局、各戸を計量することになる。従来は、各戸の計量の合計をそのマンション全体の計量としていた。同様の計量を一括受ガス事業者が実施するようになると、それはネットワーク部門が直接計量していないため、一括メーターを設置することになる。仮に新規参入事業者が各戸の計量の合計値をネットワーク部門へ過少に報告したとすると、小売料金の請求も過少となる。もちろん、一括受ガス事業者が消費者に対しては正しい値を報告しておきながら、ネットワーク部門には各戸の計量の合計値を過少に報告することはあり得るが、それは、さすがに調べればどこかの段階でわかるだろう。また、意図的な誤報告に対して、罰則をきちんと整理することにより、意図的な誤報告を防止することもあり得る。もちろん、一括メーターを設置するのは、極めて自然な発想ではあるが、本当に不可欠か。これが理由で一括受ガスが認められないのであれば、最初から認められないと判断するために考えたと受け取られる可能性があるのではないかと。

・メーター設置方法の違いのみではコスト削減効果は少なく、相当限定的になる。つまり、託送料金の減額は非常に僅かであり、それを承知の上で一括受ガスを認めてほしいと主張しているため、クリームスキミングがないことはかなりの程度明らかである。それでもなお、一括受ガスの解禁は認められないと判断することは、本当に正しいのかを考える必要があると思う。一括受ガス事業者の計量値に信用ができないため、一括メーターの設置が必要となり、この一括メーターの費用と検針費用の差分にて託送料金を下げる想定をした上で、なお、参入するかどうかを事業者に聞いてみる価値はあるのではないかと。

・受ガス実態について、整圧器を設置することを軽い発想で申し上げられていると思うが、そもそも一括受電を考えると、キュービクルを設置し、電気を低圧にして各戸に供給していくことから想定すると、整圧器を設置する事業モデル⑤こそが、都市ガス事業においては、一括受電に類似した形態であるのではないかと。一括受電が適法であるということとのイコールフットイングを言うならば、受ガス実態があるのは事業モデル⑤であり、それが許容されるかもしれないのではないかと。実際に、中圧の引き込み圧力で供給されているマンションがどの程度存在しているのかというと、東京ガスエリアも大阪ガスエリアも1桁程度しか

ないのではないかとされているが、それらのマンションは建築時から年数が経過していると認識している。しかも、東京ガス・大阪ガスのエリアは競争が機能しているため、即座にスイッチングが発生したとしても、問題ない状況になっているため、事業モデル⑤の事業要素である契約期間は、長期ではなく短期ということも一応考えていただいて良いのではないか。

- ・これに関連して、13ページに⑤に関連したリード文が3つある。まず、整圧器の維持・管理を一括事業者が担うことで、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点については、電力市場との関連ではみなせるのではないか。

- ・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点については、十分に検討していく必要がある。

- ・低圧引き込みが通常の物件で、敢えて中高压引き込みを行った場合、整圧器のコストが経費増要因になるかという点について、今後設置する場合は明らかに経費増要因ではあるが、仮に数百万円のコストで設置していた場合、年数が経過していることを考えると、あまり注意しなくても良い状況になっている可能性がある。

- ・また、今後設置する場合でも、将来において建物の拡張が検討されている場合等、特殊な場合においては、有効な選択として有り得るのではないか。

- ・いずれにしても、需要家保護の法的担保が大変心配。需要家保護を担保するために、ガス事業法を改正することも考えられるが、絶対に保安を疎かにすることがあってはならない。それとも関連するが、15ページに、本年11月8日の第12回電力・ガス基本政策小委員会での意見概要として、「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」そして、最後のポツ、「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」という問題意識は共有しておく」とある。この議論の方向性を見て、例えば、一括受電事業者にライセンスを求めて何らかの業務上の義務を課す、といった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、との流れが考えられるのではないか。法改正を伴う内容であるが、イコールフットィングを強調するなら、そうなるのではないか。

- ・14ページにある是正中の一括受ガス状態の事案だが、恐らく600件以上あったものが、半分程度は是正の目途がついており、残り半分ぐらいであると伺っている。今後も数年かけて是正されるにあたり、時間軸で見て耐えられるものかとの観点で、一般ガス導管事業者にも努力いただきたい、とのご意見は分からなくはない。

- ・前回プレゼンの中で検針費用を節約できると主張されていたが、先ほどは、販売促進費の節約、あるいは法人向けに安価なメニューを提供できると意見されていた。検針費用の節約としては、例えば、電気分と一緒に検針を行うことでの節約なのか、遠隔検針等、スマートメーターを含めた新しい検針方法が念頭にあっての節約なのか、見解をお聞きしたい。また、整圧器と受ガス実態の関係についても、整圧器は考慮不要とお考えなのか、念のためもう一度確認したい。

- ・保安は当ワーキンググループにおける主なテーマではないと思うが、事業者が能力的にやることができるか、という問題よりも、体制の問題の方が重要ではないか。供給地点の密度

が一定数ないと、体制が組めないということが考えられるため、単純に能力的にできる事業者がやっても良い、ということではない。実態的に、体制や一定量の作業が可能な人員の確保ができていないか考える必要がある。その点で、資料4の6ページ③の保安責任の分界点は、前の方に持ってきたときに、問題ないかということは検討が必要ではないか。

- ・2点目は、②について関西電力からご回答いただきたい。個々の需要家は、嫌ならば一括受ガス契約を解消することが可能という説明だったが、そうなると一括受ガスとなるのか。あるいは契約をまとめた共同購入となるのかと思った。100戸、50戸とまとめるようなやり方もかまわないということなのか。こうなると、一括受ガスの定義がややわかりにくいと感じたため、補足いただきたい。

- ・長期契約の問題については、消費者にとって不公平な契約条件になることが多いと想定される。公正な競争を起こすという観点からは問題があるため考えにくいと認識している。

- ・一括受ガスの契約期間については、制度というよりも、民間の相対取引で決定されることであり、事業要素としては少し毛色が異なるのではないか。仮に、契約期間を考えるとしても、重要なのは長さよりも、違約金を含め契約が自由に解除できない形式になっているかがポイントだと思う。契約期間を議論するとしても、違約金がついているかどうかが前提になると考える。事業モデル例を大きく分けると、視点としては2つだと思う。1点目は法的、制度的な整理、2点目は一括受電や一括受ガスの実態が需要家のメリットにどのように繋がるのか、この2つが重要である。

- ・事業モデル例⑤は、一括受電とのアナロジーで考えると素直とは思いますが、前回も申し上げた通り、電気と異なるのは、ガスは中圧導管が近くまで来ていない中、仮に新たに一括受ガスをやろうとした際、それを引くことが経済的ではない。かつ、それを特定負担で、一括事業者が負担することが筋だと思うが、その際、価格低減効果がどの程度あるのかは疑問があり、この選択肢は採用しにくいと考える。

- ・事業モデル例③、④は、先ほどから議論があったが、保安責任が障害になる。保安責任は、法的責任であることから、こういう事業者であればできる、という議論よりも、事業者に対して義務を課すことになるため、仮に一括事業者に保安責任を課すことになると、ガス事業法上、何らかの位置付けを与えて、審査する必要が生じる。そのため、保安責任を変えることは、相当難しいのではないか。

- ・あと考えられるのは事業モデル例②となるが、まず受ガス実態がない。また、悩ましいのは関西電力が提案した事業モデルでは、基本的に選択肢を阻害しないという点。受電設備のような共同所有の設備を設置するわけではないため、区分所有法上、全員の同意が必要といった点も、整理することは可能である。法的には一括契約にする必要がなく、スイッチしたい需要家は自由にスイッチできるという整理も可能だが、それが本当に何なのか。いわゆるホワイトラベルになるのであれば、認められないという整理になるため、いつでもスイッチできる点がホワイトラベルとどのように違うのか、検討する場合にはしっかりと議論する必要があるが、この整理は非常に難しい。小売全面自由化のメリットは、価格が安くなる点だと思うが、スイッチング選択肢をどのように整理するかが、事業モデル例②では課題には

なる。

- ・一括での契約者と個別での契約者が混在する形で、一括受ガスの契約をしようと思えば、保安責任や託送料金についてクリームスキミングが発生しうる。一括で多数の方と契約する場合の託送料金は、個別での契約と同額の託送料金を支払うような制度にしなければ、そのような契約は成り立たないのではないかと。

- ・マンションの9割の住民と契約を行っても良いが、保安責任は従前どおり導管事業者が担い、消費機器の調査等は小売事業者が行い、託送料金は従前どおり支払うこととするような整理が必要ではないかという趣旨である。そのような整理であれば可能ではないか。

- ・モデル例①（各戸契約）とモデル例②（一括契約）の制度上の定義はどのようなになるか。
- ・一度、一括で契約したにもかかわらず、徐々に個別で契約していくのであれば、モデル①と大差ないのではないかと。

- ・その場合は、小売事業者として、どのくらい需要家がまとまれば一括契約する値打ちがあるかを考え、判断することになる。

- ・託送料金は必ず支払うべきだと思う。ただ、その上で悩ましいのは、全て同じなので、他の小売事業者との小売供給契約であったとしても、まとめて契約することも当然良いのではないかと。そうした際、まさにホワイトラベル、かつその一括事業者も結局相対契約になるため、どのように規制をかけていけるのか。自由に出入りさせて良いということ、実際にどうカウントしていくのか。仮に自由だとして、民間で相対を行うことになり、基本的には一需要家一契約が原則の中、全体を変える議論に発展するため慎重に考えた方が良いのではないかと。

- ・整圧器を設置することで一括受ガスだと思っている。要するに、中圧で引き込まれてきたパイプラインを整圧器で低圧に減圧して各戸に供給するから一括受電と平行に考えて良いと見ている。それが消えると、もう一括受ガスでは無くなるのではないかとという質問である。

- ・現在、当社は関電ガスを販売しているが、恐らく整圧器を設置し、中圧から低圧に減圧して供給しているマンションは、大体80万戸程のお客さまをスイッチングしている中、僅か3棟程である。そういったものに限って一括受ガスを認めるのであれば、制度としての値打ちが殆ど無くなってしまう。

- ・わざわざ中圧で送り直してマンション敷地中に整圧器を設置するのかということ、社会経済的な無駄になるのではないかと。そういう意味では、電気とのアナロジーを余り考えずに、必ず中圧で供給した上で低圧に減圧しないといけないのではなく、一定の需要をマンションの管理会社等がまとめれば、一括受ガス実態があると見なさざるを得ないのではないかと。

・少し話が飛び過ぎているため、少し慎重に考えるべきではないか。また、検針費用で大分削減できると前回発言されていたが、要するに電気使用量の検針と一緒に実施することにより安くなる等、その程度のことと理解してよろしいか。

・検針については、事務局資料に記載の通り、どちらかが実施する必要がある。したがって、これが極端に効率化できるということではないと認識している。

・一括受電を実施している事業者が一括受ガスも行う場合、電気とガス両方のメーターを一緒に検針することができるため、効率化できるのではないかという意見もあるが、実態では、一括受電に関しては既にスマートメーターが取り付けられており、メーターを現地で確認するという作業がない。従って、電気とガスを一緒に検針することによる効率化はない。

・ただし、検針費用に関して効率化する余地はないが、例として100戸のマンションを今まで100メーター確認していた作業が、1回だけで済むという効率化は当然ある。

・高圧一括受電に対応するモデルとして考えると、中圧から減圧する⑤だけではないか、という非生産的な議論は、いい加減に止めるべきである。当ワーキンググループで議論されているのは、中圧一括受ガスではなく、一括受ガスを議論している。

・電気で制度化されているから、電気と全く同じ制度をガスでも導入すべき、という議論で論点化されたものではなく、実質的に電気とガスは随分状況が異なる。即ち、電気の特別高圧、高圧、低圧という構造とガスの構造では全く異なるため、無理やり一致させるようなことをしては、議論が全く進まないということは、この議論の一番最初の段階で整理したはずではないか。

・従って、事例モデル例として提示されたものを、また蒸し返すような議論をして後退させるということでは、いつまで経っても生産的な議論にならないのではないか。

・これまでの議論を振り返ると、一括受ガスというのがそもそも何を指すのか、分からなくなってきた。ガスシステム改革の際に議論していた一括受ガスはどのような制度で、今回議論しているのがどのような制度を一括受ガスと呼ぶのかの整理が必要。

・一括受ガスの制度的な観点からの経緯をより明確にする。また、ある意味では供給側の考え方、それから需要家側に立った考え方も議論する必要がある。当然のことながら、需要家のメリット、選択肢の多様性、一番大事である保安をどのように担保できるかというような発言もあった。

・一括受ガスについては、そろそろ結論を出す必要がある状況であるが、本日の議論では、①②③の範囲中で定義を明確にし、枠組みとしてどのような考え方で答申を出していくかということになるのではないか。本日いただいた意見をまとめ、もう一度議論させていただきたい。