

ガス卸供給に関する検討

2018年12月21日

資源エネルギー庁

第3回ガスWGでの議論（卸供給関連）：①卸取引活性化の必要性

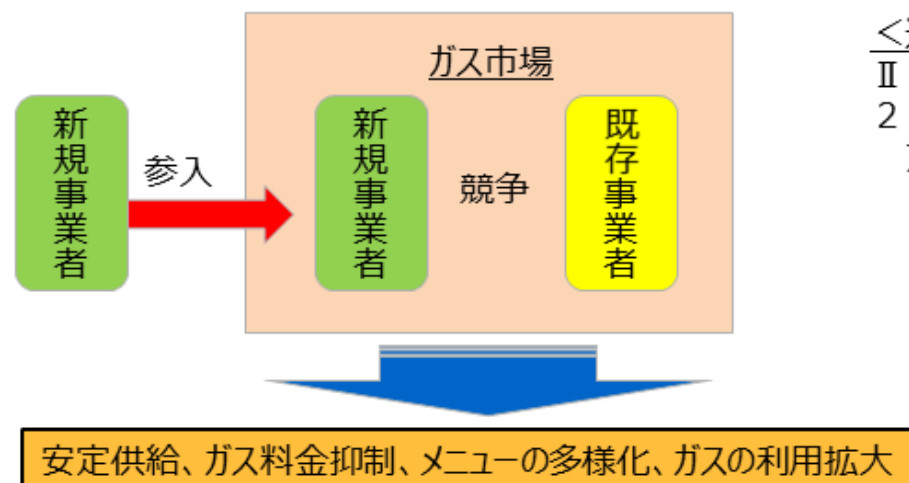
- 第3回ガスWGでは委員・オブザーバーから、各地域で競争状況が異なる一方で、総論としては新規参入促進を目的とした卸取引の活性化の必要性を認める議論があった。

第3回ガスWGの議論：卸取引活性化の必要性

- まず新規参入が生じていない原因を分析した上で、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。卸供給の要請を受けた場合に自社が断る理由はないが、卸供給の可否について問合せを受けたことがない。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。【オブザーバー】
- 他の卸元事業者と競争している卸先事業者があり、当該卸先事業者への供給条件は、全量供給している卸先にも反映している。また、ガス事業法の適用外であるが、タンクローリー・鉄道貨車コンテナによる、厳しいLNG卸競争がある。【オブザーバー】
- 卸取引に関する検討では、ガス事業者の大半が中小事業者であり、他燃料との激しい競争にさらされているといった競争実態を踏まえた検討をお願いしたい。また、卸取引の活性化が天然ガスの普及拡大につながるよう、検討をお願いしたい。ガスシステム改革の目的に即した役割を果たす意志のある事業者同士の切磋琢磨が、顧客サービスの向上により天然ガスの普及拡大につながる。【オブザーバー】
- 自由化後に競争が生じていない理由としては、地方では導管があまりつながっていないこと、人口減が生じており市場の魅力が薄いことが考えられる。都市部でも、例えば関西ではほぼ大手2社しか営業していない。地方、都市部、経過措置が外れていないが少数の参入者がある程度競争している地域といった各々の事情を区別して考えつつも、何らかの措置は講ずる必要がある。
- LNG基地の新設、第三者利用での新規参入には相当のハードルがあるため、相対取引も含めた卸市場を整備しないと競争活性化が困難であるという整理は正しい。
- 卸供給活性化の必要性は基本的に事務局資料に記載のとおりだが、やはり玉がなく、交渉力もないということで、ガス小売事業への参入を諦めている事業者も少なくないのではないか。一般家庭ガス事業向けの参入促進を目的とした施策は重要。
- 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志のある事業者の参入を促すことが重要。都市ガスのパイの食い合いだけでは生産的でないため、将来的な自立を促す仕組み作りが重要。各地域では都市ガスだけでない競争がある点も踏まえた配慮が必要。
- 一括受ガスが競争を起こす要因にならないのであれば、卸取引活性化をやはり真剣に考えていかなければならない。
- 卸供給の制度改善の方向性に異論はないが、制度が良くなっても、事業者のマインドが変わらないと大きな成果がでないのではないか。現状の制度であっても、既存事業者の越境参入や、電力会社のガスへの参入がもっと行われれば競争が更に活性化するはず。消費者のために更に競争すべきなのに競争していない点については、強く警告を発しておきたい。

卸取引の活性化の必要性①

- ガスシステム改革の目的である、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、その役割を果たす意志のある新規事業者の参入を促進することが重要。
- 新規参入する際の大きな課題の一つが、都市ガス調達・製造である。これを踏まえて、現行の「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付けられている。
- しかしながら、現状、既存事業者から新規参入者へ卸供給が行われている事例は限られており、ガスを保有する新規参入者からの卸供給事例が大半である。また、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。



<適正なガス取引についての指針 (2017年2月6日) 抜粋>

Ⅱ 卸売分野における適正なガス取引の在り方

2 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為及び問題となる行為

ア 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為

適正かつ活発な卸取引を通じたガス小売事業者の活発な競争に向けて、LNGや小売供給のための原料となるガスを保有する事業者は、新規参入者を含むガス小売事業者に対して可能な範囲で積極的に必要なガスの卸供給を行うことが、公正かつ有効な競争の観点から望ましい。

卸取引の活性化の必要性②

- LNGを輸入するに当たり長期の引取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。小規模の新規事業者にとっては、単独でのLNG輸入、基地の第三者利用や自社基地建設のハードルが高く、また卸供給での交渉力が弱い。
- こうした状況を踏まえ、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。
- 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。検討する場合には、措置の対象者や利用形態など、どのような論点が考えられるか。

LNG輸入事業者の輸入量ランキング

輸入総量 8363万トン (2017年)

輸入事業者	
①JERA	42%
②東京ガス	17%
③大阪ガス	11%
④関西電力	10%
⑤東北電力	5%
⑥九州電力	5%
⑦東邦ガス	4%

(出所) 総量は貿易統計、
個社数値は資源エネルギー庁調べ

ガスの調達手法・規模感・特徴

ガスの調達手法	調達の規模感		特徴
LNG基地の 第三者利用	一般家庭約20万件/年 (LNG 12万kL ≒5.4万t)	大型LNG船のタンク容量の最小値 ※1	既に大規模需要を擁する 小売事業者や卸事業者向き
自社LNG基地の 新設・運用	一般家庭約6万件/年 (LNG 3.6万kL ≒1.6万t)	小規模輸入LNG 基地のタンク容量 例 ※2	気化器を含むLNG基地の 設備投資額は100億円以上
卸供給	交渉次第	—	小規模需要では、卸先の 交渉力が弱い

※1 第30回ガスシステム改革小委員会 資料5 p.41 「LNG船の大型化について」より
http://www.meti.go.jp/committee/sougouenergy/kihonseisaku/gas_system/pdf/030_05_00.pdf

※2 第11回ガスシステム改革小委員会 資料3 p.5 LNG基地建設に係る第一期設備投資額と工期の例
http://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/kihon_seisaku/gas_system/pdf/011_03_00.pdf

第3回ガスWGでの議論（卸供給関連）：②相対取引と取引所取引

- 第3回ガスWGでは委員・オブザーバーに、卸取引活性化策の2つの方向性である「相対取引」と「取引所取引」について御議論いただいた。
- 相対取引の活性化をまず優先して検討する方針へ多数の賛同が得られたことから、今後は、相対取引活性化策をより具体的に御議論いただきたい。

第3回ガスWGの議論：相対取引と取引所取引の検討順序

- まずは相対取引の活性化を進める方向性に賛成。玉を安定的に出す仕組みを作ることは、新規の利用者が中長期的に安定してビジネスを行う上で大事である。
- 相対取引の検討を優先させる方針に賛同する。都市ガスを供給可能な事業者は、既存事業者を除くと非常に限定的である。【オブザーバー】
- 取引所取引も非常に重要ではあるが、まずは相対取引を優先して制度設計を進めるという順番は正しい。いずれは両方実現されるべきと考えるが、パイプラインが国土の6%強にしか敷設されているに過ぎないこと、供給区域の接続があまりなされていないこと、プレーヤー数が限定的であることから、取引所取引の実現はまだ難しいと考える。
- 卸取引市場を創設するのは時期尚早であり、その前段階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。
- 取引所取引については、どのような市場が望ましいのかまだ議論ができていない。相対取引の制度整備を踏まえて取引所取引の商品設計が変わってくる部分があることから、まずは相対取引を先行させて、その結果として取引所取引の効率的な組み込み方を考えるのが合理的。
- まずは相対取引の活性化を優先するという方向性には異議ないが、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してほしい。【オブザーバー】
- 相対取引に一定程度目処がつけましたら、遅滞なく取引所取引の議論を始めるべき。

第3回ガスWGでの議論（卸供給関連）：③相対取引活性化策の具体的検討事項

- 第3回ガスWGでは委員・オブザーバーから、相対取引活性化策のより具体的な検討事項もお示しいただいた。
- 今回は、これらの御意見を踏まえつつ、次ページ以降でお示しする検討項目を御議論いただきたい。

第3回ガスWGの議論：相対取引活性化の具体策

- 相対取引を円滑にする仕組みとしては、電気の常時バックアップである種の市場ができているのを踏まえつつ、ガスでも市場と呼べるようなものをつくるべき。ガスの場合には調達量の100%をこれに依存することがあり得るため、商品設計は電気と大きく変わってくると思われる。他方、卸価格については、小売価格を参照しながら上限価格を決めるとすると、卸元事業者の自社小売部門への供給とある種のイコールフットイングを満たしているかどうかをチェックできると思われるので、こうした制度をつくるべき。
- 具体的な参入策を検討する際は、「措置の対象者」「卸供給を利用できる者」「利用形態」「内外無差別といった卸価格の設定方法」「卸先事業者の全量を卸供給の対象とするか電力と同様のベース部分だけを対象とするか」といった検討項目を、新規参入促進と自立を促す仕組みといった観点から考える必要がある。
- 今回の措置を法的にどのように位置づけていくのか、例えば「ガイドライン上の望ましい行為とするのか、事業者の自主的な取組とするのか」といった点も重要な論点と考える。
- 相対取引の具体策の検討に当たっては、「料金の透明性や公平性をいかに担保するか」議論を尽くしたい。透明性、公平性を担保するところの仕組みをうまく工夫していかないと、結果的にはモニタリングコストが非常にかかることになる。
- 旧一般ガス事業者が自社小売部門に卸すのと同じレベルの価格で他者に卸すような仕組みを整備してほしい。電力では既に、旧一電の発電部門から他者への卸について、自社小売部門へと基本的に同等の金額で相対契約を結ぶべしと奨励されている。
- 競争が生じていないエリアで、実施できる仕組みを作してほしい。
- 相対取引の活性化策の検討に当たっては、十分な都市ガス製造能力を有する主体は既存事業者に限られることを踏まえ、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行えるようにすることが必要。【オブザーバー】
- 既存事業者の都市ガス製造能力を、新規事業者が広く活用出来る仕組みとなることが重要。卸元事業者から機動的かつ経済合理的な条件を提供される制度設計を検討してほしい。【オブザーバー】
- 既に存在している東京エナジーアライアンスのような卸供給サービスを提供するスキームも新規参入者に活用されるような配慮も、制度設計にあわせて検討してほしい。【オブザーバー】
- 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ことなど、取引期間や数量に関して過度な制約が設定されないようにしてほしい。【オブザーバー】

相対取引活性化策のコンセプト

- 卸取引活性化策としては、前回WGの委員の御意見、ガスシステム改革の目的や「適正なガス取引についての指針」の記載を踏まえ、相対取引を円滑にする仕組みとして、**ガスを保有する事業者から新規参入者への積極的な卸供給を、次ページ以降のような諸条件を明らかにして更に推奨**するのはいかがでしょうか。
- ガスを保有する事業者が、**互いに切磋琢磨できる新規参入者、ガスの需要開拓を進める意志のある事業者への卸供給を積極的に推進し、ガス小売市場への門戸を一層自主的に開く**ことは、ガスシステム改革の目的である競争を通じた**サービスの向上や料金の低廉化、ガスの利用拡大に資する**ものではないか。

適正なガス取引についての指針（2017年2月6日）抜粋

Ⅱ 卸売分野における適正なガス取引の在り方

2 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為及び問題となる行為

ア 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為

適正かつ活発な卸取引を通じたガス小売事業者の活発な競争に向けて、L N Gや小売供給のための原料となる**ガスを保有する事業者は、新規参入者を含むガス小売事業者に対して可能な範囲で積極的に必要なガスの卸供給を行うことが、公正かつ有効な競争の観点から望ましい。**

相対取引活性化策の各論：①卸元事業者と②利用事業者

①卸元事業者

- 本活性化策で新規参入者への卸供給が期待される卸元事業者は、新規参入者の事業性に直結する市場規模と、当該市場における卸元事業者数を考慮し、**「自社の一次基地で調達したLNGから都市ガスを製造し、一定の市場規模がある供給区域において大半又は唯一の都市ガス供給能力を有する旧一般ガス事業者」**でどうか。**具体的な該当事業者は、第1グループ及び第2グループの旧一般ガス事業者から考えること**としてはどうか。

②利用事業者

- 卸取引活性化策の利用事業者は、新規参入者の都市ガスの調達を支援する本活性化策の趣旨を踏まえ、**旧一般ガス事業者の供給区域においてガス小売事業に新規参入する事業者であって、ガス発生設備※を保有する事業者及びそのグループ会社を除くもの**としてはどうか。

※ガス発生設備：LNGを気化・熱量調整・付臭して都市ガスを製造する設備。ここでは特定ガス発生設備を除く。

- 仮に利用事業者又はそのグループ会社が、**本活性化策を利用中にガス発生設備を保有することとなった場合であっても、小売事業に支障なくガスを自社調達に切り替えられるよう、暫くの間は本活性化策を継続利用**できることとするか。

1G事業者	地方	市場規模※1 (2016年度)	新規参入者の 有無※2
東京ガス	関東	132億m ³ /年	有
大阪ガス	近畿	82億m ³ /年	有
東邦ガス	中部	37億m ³ /年	有

2G事業者	地方	市場規模※1 (2016年度)	新規参入者の 有無※2
西部ガス	九州	7.9億m ³ /年	有
北海道ガス	北海道	5.5億m ³ /年	無
仙台市ガス	東北	2.7億m ³ /年	無
静岡ガス	中部	8.1億m ³ /年	無
広島ガス	中国	4.4億m ³ /年	無
日本ガス	九州	1.0億m ³ /年	無

※1 ガス事業便覧平成29年版上のガス販売量を45MJ/m³で体積換算したもの

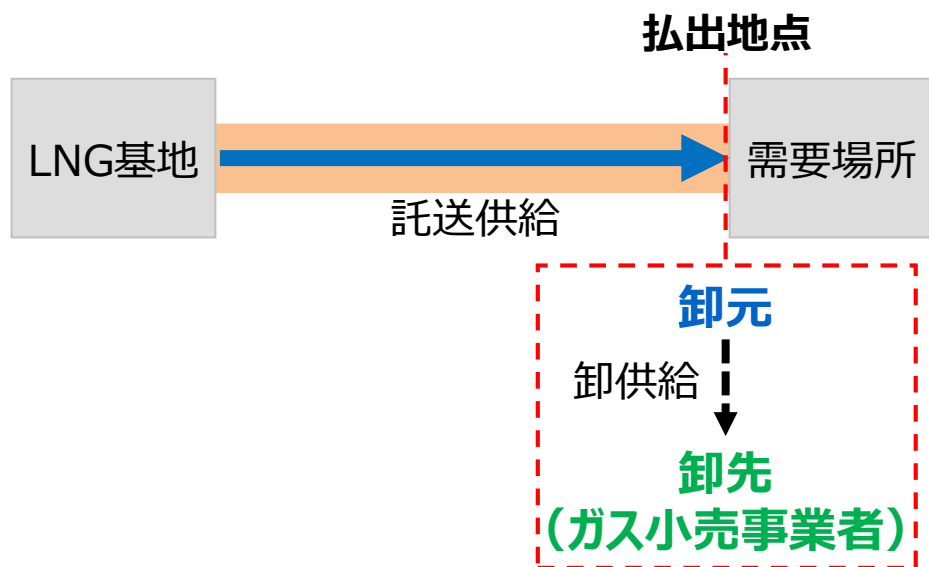
※2 一般家庭向けの供給を行う新規ガス小売事業者の有無。2018年11月末時点

相対取引活性化策の各論：③卸供給の形態

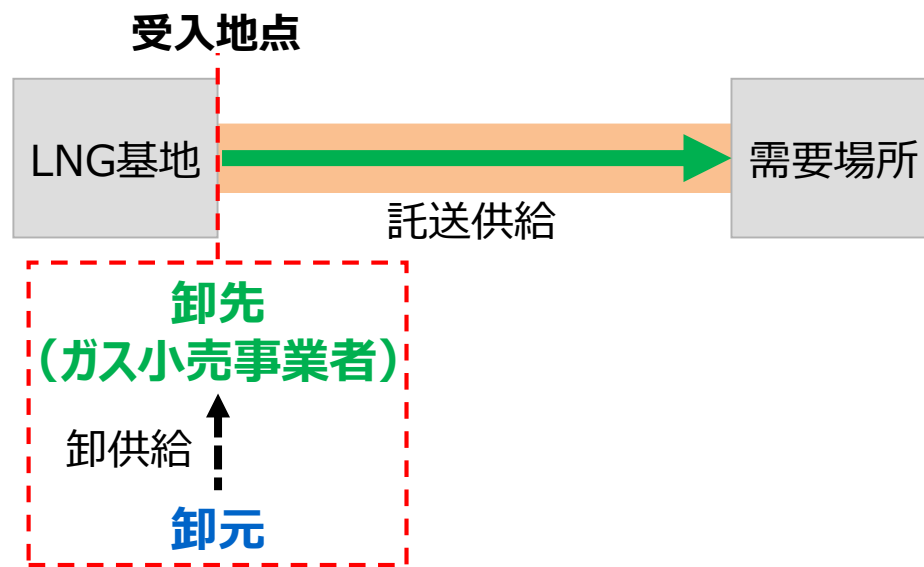
③卸供給の形態

- 都市ガスの調達方法が限定的な市場環境を踏まえ、本活性化策による卸供給は、**需要場所毎に需要の全量**が行われることとしてはどうか。
- また、小売事業の新規参入者にとっては、ガスの調達のほか、託送供給・同時同量に関する体制整備・業務遂行も課題である。ワンタッチ卸は、卸元事業者が託送供給・同時同量に関する業務を担い、需要場所にてガスを受け渡す卸供給の形態であって、自ら託送供給・同時同量の業務を行う必要がある基地出口での卸供給よりも、新規参入促進の観点から有効である。実際、これまで家庭向けの小売事業に新規参入した事業者の多くは、ワンタッチ卸を採用している。
- これを踏まえ、具体的活性化策は、**原則としてワンタッチ卸を対象とする**のはどうか。ただし、基地出口卸を求める新規参入者がいれば、卸元事業者は誠実に対応することとしてはどうか。

ワンタッチ卸：需要場所（払出地点）での卸供給



基地出口（受入地点）での卸供給



相対取引活性化策の各論：④契約期間と⑤卸価格

④契約期間

- 新規参入者も都市ガスの供給競争、利用拡大を担うことを踏まえれば、利用事業者の調達安定性と需要獲得状況への応答性を考慮し、本活性化策の**契約期間は1年間（更新可能）を原則とするのはどうか。**
- なお、**卸価格の変動・改定や利用上限量内での追加調達は、契約期間中であっても契約内容に随時反映するのはどうか。**

⑤卸価格

- 新規参入者が小売事業へ参入するためには、旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を需要毎に確保できる価格水準で、都市ガスを調達できる環境が必要である。また、通常の相対契約では都市ガスの最大流量等を踏まえた交渉を通じて卸価格が決定されていることや、卸元事業者間の卸価格競争が行われうることも踏まえた活性化策の設計が必要である。
- こうしたニーズを踏まえ、卸価格については、**需要場所毎に、「供給量と時間流量の情報に基づき適用される旧一般ガス事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金」から「一定経費※」を控除したものを上限価格として設定し、その下で個別の価格交渉を可能とするのはどうか。**

※一定経費とは、旧一般ガス事業者がガス小売事業者として行う業務に係る費用であって、例えば、小売供給の実務に係る業務費（開閉栓、消費機器保安、検針票投函、集金）、小売事業に係る広告宣伝費が考えられる。

- なお、都市ガスの原料であるLNGやLPGの単価は、卸価格の大部分を占めており、国際的なエネルギー需給や政治情勢等により変動する。旧一般ガス事業者の小売料金でも、原料費に基づく自動的な料金調整の仕組みが組み込まれていることがあるため、卸価格が原料費に基づいて変動することは否定されないのではないかと。
- また、本活性化策は自主的取組ではあるが、**卸価格のモニタリング方法を検討**する一方で、卸元事業者間の卸価格競争が行われうることを踏まえ、**卸価格の水準は原則非公表**としてはどうか。

相対取引活性化策の各論：⑥利用上限量

⑥利用上限量

- 本活性化策は、交渉力の弱い小規模な事業者であってもガス小売事業への新規参入と相当量の需要獲得が可能となる環境の整備を目的とするが、利用量を無制限にした場合、新たな卸元事業者の登場や卸元事業者間の競争が阻害される懸念がある。
- 本活性化策では、措置目的と中長期的な卸市場の整備を考慮し、**事業者単位の利用上限量を設定**してはどうか。なお、**利用上限量以上の卸取引については、細かな契約条件までは示さないものの、「適正なガス取引についての指針」を踏まえた個別交渉を通じて、積極的に卸供給**が行われるものと整理してはどうか。
- 利用上限量については、例えば、第1・第2グループの事業者から卸供給を受ける第3グループの旧一般ガス事業者がガス小売事業を営んでいることを踏まえ、第3グループ中の小規模な事業者を参考にしてはどうか。
- また、第1・第2グループの供給区域では市場規模に大きな差があるため、グループ間で利用上限量に差を設けてはどうか。

1G事業者	市場規模※1 (2016年度)
東京ガス	132億m ³ /年
大阪ガス	82億m ³ /年
東邦ガス	37億m ³ /年

2G事業者	市場規模※1 (2016年度)
西部ガス	7.9億m ³ /年
北海道ガス	5.5億m ³ /年
仙台市ガス	2.7億m ³ /年
静岡ガス	8.1億m ³ /年
広島ガス	4.4億m ³ /年
日本ガス	1.0億m ³ /年

3G事業者の市場規模※1 ※2 (昇順 2016年度)	
1	14万m ³ /年
2	20万m ³ /年
3	49万m ³ /年
4	52万m ³ /年
5	80万m ³ /年
6	82万m ³ /年
7	97万m ³ /年
8	102万m ³ /年

※1 平成28年度ガス事業年報上のガス販売量を45MJ/m³で体積換算したもの

※2 2018年12月20日時点で供給区域が存在しない事業者の販売量は除外したもの

(参考) 第3回ガスWGでの議論 (卸供給関連) : 新規参入者の自立

- 委員からは、相対取引活性化策の検討に当たり留意しておくべき、新規参入者の自立に関する考え方も御議論いただいた。

第3回ガスWGの議論 : 新規参入者の自立

- 旧一般ガス事業者以外の新規参入者を増やす際は、取次→ワンタッチ卸での小売登録→LNGの自社調達と、新規参入者の規模を次第に成長させる仕組みを、国と旧一般ガス事業者は開発してほしい。
- 需要を確保した小売事業者が上流市場に進出する、欧州の電気通信市場等であるところの投資の階段のような制度設計が必要ではないか。こうした制度設計は、卸供給の固定化の対処にもつながる。新規参入者が特定の卸元事業者の下に従属しているだけでは、供給先の固定化という別の重要な問題が残ってしまうことを考えて、卸供給の施策を考える必要がある。
- 複数の卸元事業者を競わせてガスを低廉に調達できる新規参入者を育てたいという目的意識はもともと。一方で、新規参入者が最終的に自前でLNG基地を新設できるようになるのは非常にハードルが高いのでは。また、LNGの調達者は集約した方がよいとの議論もある。
- LNG基地は大規模な方が高効率であることを踏まえると、小規模LNG基地の新設により参入可能であるという整理は、本当に正しいか。また、新規参入者が小規模LNG基地の新設が可能な需要規模を獲得できた場合、小売事業者として自立できる可能性は相当程度高いが、無条件に自立できるわけではなく地域等に依存するのではないか。
- 大型LNGタンクの最小容量を超える需要を有する者であっても、LNG基地の第三者利用だけで小売事業を本当に行えるのかは疑問。LNG基地利用は、ガス製造事業者が余力の範囲対応してくれるというものであって、長期的に空き容量の確保義務を負うものではない。一定の需要規模まで到達した事業者について、卸供給の活性化策の対象外とする議論が安直に行われぬよう注意すべき。
- LNG基地の建設等は非常にハードルが高く、新規参入者のゴールとしては考えられない一方で、需要規模が増大すれば卸元との交渉力がつき、相対取引の支援策に頼らずとも新規参入者が競争できる環境が整いうることも踏まえて仕組みを考えていくべきではないか。