

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4回）

日時 平成30年12月21日（金）10：00～12：02

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、ただいま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4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、ご多忙のところをご出席いただきましてありがとうございます。

本日、大石委員はご欠席となる旨、ご連絡をいただいております。

それでは、まず本日の資料の確認をさせていただきます。

委員の皆様には、お手元にiPadをご用意させていただいておりますが、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。iPadに不具合ございましたら、事務局までお知らせください。

それでは、以降の議事進行は山内座長にお願いいたします。

○山内座長

どうも皆さんお忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。

私事でございますが、前回ちょっと体調を崩しまして、大変失礼いたしました。柏木委員には代理を務めていただきまして、ありがとうございます。もうすっかり回復しておりますので、今日は普通に進めたいと思います。

それでは、議事次第に従って進めさせていただきますが、今日の議題は2つとなっております。

1つ目がガス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でございます。

それでは、プレスの撮影はここまでとさせていただきます。

傍聴はもちろん可能でございますので、引き続き傍聴される方はご着席をいただければと思います。

それでは、1つ目の議題、ガス卸供給に関する検討について、これは事務局からまずはご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○下堀ガス市場整備室長

では、資料の3を用いてご説明させていただきます。

まず、スライド番号1ですけれども、前回の議論のおさらいをしたいと思います。

前回では、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と承知しています。真ん中ぐらいですけれども、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、人口減が生じていて市場の魅力が薄いことが考えられること、何らかの措置を講ずる必要があるという話、それからLNG基地の新設、第三者利用での新規参入には相当な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といったところ、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、各地域では都市ガスだけではない競争がある点も踏まえた配慮が必要といったご意見があったと承知しております。

続いてのスライドは参考資料ですけれども、前回と同じ資料を必要性については2枚つけさせていただいております。ガイドラインにも趣旨が書いてあるということ、しかしながら現状エリアによっては新規参入が生じていないエリアがあるということがスライド2でございます。

それから、スライド3につきましては、先ほどもありましたように、新規参入者にとってはハードルが高いというところから、都市ガスの調達について参入支援を行うことの必要性、さらには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いうところで、おおむねこの方向性についてご同意いただいたと認識しております。

次のスライド4でございますけれども、相対取引と取引所取引についてもご議論いただきました。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と思っておりますので、その具体的な方策について、本日も議論いただければと思っております。

スライド5でございます。前回、具体的な論点としてはこういうことがあり得るのではないかとといった話を委員の皆様からもご意見をいただきました。

白い部分の1つ目の丸ですけれども、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作るべきということ、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ということ、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ディ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ということ。

それから、次の丸ですけれども、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

用できるもの、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考える必要があるということでした。特に価格については、透明性や公平性をいかに担保するかと、そういったご意見が多かったかと認識をしております。

というようなご意見も踏まえまして、次のページから具体的な措置をご提案させていただきます。

スライド6、この活性化策のコンセプトでございます。

皆様のご意見、それからガスシステム改革の目的、さらにはガイドライン、適切なガス取引についての指針への記載を踏まえて、そこに既に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と、既にガイドラインに記載していることをさらに次のページ以降の諸条件を明らかにして、さらなる積極的な卸供給というのを推奨するというのはいかがかと思っております。

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て、ガスの小売市場への門戸を一層自主的に開くことというのがガスシステム改革の目的に資するのではないかと考えているところでございます。

次のスライドから各論についてご説明をさせていただきます。

まず、対象者、卸元事業者ですけれども、具体的には第1グループ及び第2グループと呼ばれる旧一般ガス事業者というのから考えることとしてはどうかと思っております。具体的な定義といたしましては、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、大半または唯一の都市ガス供給能力を有する旧一般ガス事業者と考えております。

その対象者、下の表は、第1グループにおきましては東京ガス、大阪ガス、東邦ガスさんを書いていきます。

それから、第2グループについては6社さん書いておまして、市場規模等は第1グループと第2グループで違いがありますけれども、新規参入者の有無という観点におきましては、第1グループの事業者の皆様の供給区域においては、新規参入者ありとなっておりますが、第2グループ、九州、福岡の西部ガスさんを除いては、新規参入者の有無という意味ではないというのが事実だと思っております。こういったところも含めて、卸取引の活性化というのは、政策が必要ではないかというご提案でございます。

②の利用事業者でございます。

こちらは旧一般ガス事業者、今申し上げたような卸元事業者の供給区域におきまして、ガスの小売事業に新規参入する事業者というのがまず対象になってくると思いますが、ガス発生設備を保有する事業者及びそのグループ会社は、除くとしてはどうかと思っています。旧一般ガス事業者がいる中で、同じようにガスの調達供給能力がある方というのは、ここはさすがにこの利用の対象者から外していいのではないかという考えでございます。

その下、やや細かいですが、その利用事業者、または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には、小売事業に支障なくガスを自社調達に切りかえられるように、しばらくの間はこの策を継続利用するというのは、あっても良いのではないかと考えております。

次のスライドでございます。卸供給の形態ですが、都市ガスの調達方法がこれまでご議論ありましたように、非常に極めて限定的であるという市場環境を踏まえまして、本活性化策による卸供給は、需要場所ごとに需要の全量が行われることとしてはどうかと思っております。

それから、具体的活性化策の卸の形態としては、原則としてワンタッチ卸を対象とするのはいかがかと思っております。小売事業の新規参入者にとりましては、ガスの調達のほかに託送供給とか、あるいは同時同量に関する責務がございますけれども、そのための体制整備とか業務遂行というのが課題でございます。ワンタッチ卸の仕組みは、それを卸元事業者が需要場所まで届けてくれるというところでございますので、新規参入促進の観点からも有効ではないかと思っております。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ということも事実としてございます。

ただし、基地出口卸を求める新規参入者がいれば、それは卸元事業者というのは誠実に対応するというので、もちろん拒絶をするものではないだろうと思っております。

次のスライドでございます。こちらは契約期間、基本的には民民の話であると思っておりますけれども、利用事業者の調達安定性と需要獲得状況への応答性、あるいは柔軟性を考えれば、契約期間というのは短過ぎず長過ぎずということだと思っておりますので、本活性化策の契約期間は、原則として1年間として更新可能とするのはどうかと思っております。

また、契約期間中であっても、例えば原料費の変動、あるいは卸価格の改定、こういったものがあれば、契約期間中であっても契約内容に随時反映するということが、また後に出てくる利用上限量内での追加調達も同様に、契約期間中でも随時反映というのはいかがかと思っております。

主要な論点になると思っておりますのがこの卸価格というところでございます。前日も委員の皆様からいろいろとご意見いただきました。

考え方といたしましては、新規参入者が小売事業へ参入するために、旧一般ガス事業者の小売

事業と競争性を確保できる価格水準というのが重要と思っています。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ということもございませし、また卸元事業者間の卸価格競争というも行われ得るところも踏まえた活性化策の設計が必要と思っております。

これらを踏まえまして、卸価格については、上限価格を決めて、その下で個別の価格交渉を可能とするという基本的な考え方のもとに、その上限価格は需要場所ごとに供給量や時間流量といった情報に基づいて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、この小売料金から、卸価格でございますので、小売業務に係る一定経費というものを控除したもののうのでいかがかと思っております。

その一定経費でございますが、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りまして、例えば小売供給の実務に関する業務費、開閉栓であるとか、消費機器保安とか、検針票の投函とか集金、また小売事業に係る広告宣伝費といったものが考えられると思っております。

この上限価格を決めて、その下で例えば卸元事業者さんがこれは新規の事業開拓、ガスの利用拡大につながるような新規開拓と一緒にやっていけそうだとするところであれば、この価格交渉の中でしっかりより魅力的な条件というか、そういったところも引き出せるのではないかと考えていますし、そういったところの自主的取組という位置づけでもございますので、こういった価格交渉を可能にするというのは重要なことと思っております。

それから、一番下ですけれども、本活性化策は自主的取組ですが、卸価格のモニタリング方法というのは何らかの形で必要ではないかと考えています。一方で、卸元事業者間の卸価格競争が行われ得るところを考えると、卸価格の水準は原則非公表としてはどうかと思っております。

もう一つの大事な論点として、次のスライドでございますが、利用上限量を決めてはどうかと思っております。

この策ですけれども、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わけでございますけれども、利用量が無制限にした場合は、新たな卸元事業者の登場であるとか、卸元事業者間の競争というのが阻害される懸念があるのではないかと。この措置の目的と中長期的な卸市場の整備を考慮すれば、事業者単位の利用上限量を設定してはどうかと思っております。利用上限を超えた場合の卸取引については、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、これは積極的に卸供給が行われるものと考えております。

利用上限量につきましては、その下の表にあります第1グループ、第2グループの事業者から

卸供給を受ける第3グループと呼ばれる旧一般ガス事業者がありますが、こちらの皆様は右下のオレンジの表は小さい順に並べているわけですが、これらの皆様もその地域でガスの小売事業を営んでいるということを踏まえれば、この第3グループの事業者の皆様の小規模な事業者というのを利用上限の参考にしてはどうかと思っています。

また、第1グループと第2グループの供給区域では、市場規模には大きな差があると思っておりますので、このグループ間での利用上限に差を設けてはどうかと思っています。

具体的な数字としては、この右下のオレンジの表などを踏まえまして、第1グループの事業者の利用上限を年間当たり100万立米、第2グループの利用上限を年間50万立米とするのはいかがかと事務局としては考えております。

その次の最後のスライドは、参考とあります。

前回の議論で、新規参入者の自立というところで委員の皆様からご意見があったと認識しておりますので、今回はこの策について、中身についてご議論いただくということで、こちらはこういうご議論があったということをもまずはちょっと資料として挙げさせていただいておりますが、必要に応じて言及いただければと思います。

事務局からは、以上でございます。

○山内座長

どうもありがとうございました。

前回これについてご議論いただいて、今の11ページにもありますけど、事務局のほうで一応の案を作っていたというところであります。また、今日これについてもご議論いただくというのが目的です。

それでは、ご発言、あるいはご意見、ご質問を願いたいと思いますけれども、例によってご発言をご希望の方はお手元の名札を立てていただければと思います。また、関連したご発言については、手で合図していただければ私のほうで適宜ご指名申し上げたいと思います。

いかがでございましょうか、ご意見がある方はいらっしゃいますか。

それでは、草薙委員、どうぞご発言を。

○草薙委員

ありがとうございます。

資料の7ページのところからコメントをさせていただきます。

この事務局案に賛成させていただきます。特に第2グループの事業者、西部ガスさんは新規参入者が既にいらっしゃるんですけども、北海道ガスさん、仙台市ガスさん、静岡ガスさん、広島ガスさん、九州の日本ガスさん、これらの方々は新規参入者がいらっしゃらないということで

すので、我が国のさまざまなエリアで競争が進展すべきという観点からしますと、ぜひ第2グループのほうでも皆様実績を積み上げていかれるべきだと考えます。したがって、新規参入者をどのように入れていくのかということをごいってところで真剣に考えて、新規参入者をどのように入れるのかという、この促すような政策の導入が望まれると思います。

それから、スライドの8ページですけれども、こちら事務局案に賛成させていただきます。

まず、③卸供給の形態の1番目のリード文のところ、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ということで、これは画期的なことではないかと高く評価しております。電気と言えば、概念上は全量常時バックアップのようなものに相当しますので、新規参入者への大きなインセンティブになると思います。

それから、3つ目のポツの原則としてワンタッチ卸を対象とするという具体的活性化策につきましても、妥当なのではないかと思えます。賛成いたします。同時同量とか、託送の申し込みといったことをはじめとする複雑な業務はやる必要ありませんので、まずワンタッチ卸から始めていただくという、そういう政策かと高く評価します。

続きまして、9ページですけれども、これに関しましては、契約期間のことでコメントを申し述べたいと思えます。

1つ目のポツですけれども、本活性化策の契約期間は1年間で更新可能ということになってございます。ただ、この1年間ということは問題ないと思うのですけれども、例えば競争が進展して卸元が複数出てきたというような場合にまで、利用事業者が1つの卸事業者にいつまでも寄りかかるということは、良くないだろうと思えます。そういうこともお考えいただいて、そのような状況になるまでは、新規参入者をしっかりと育てるという政策を望みたいと思えます。総じて事務局案に賛成いたします。

ありがとうございます。

○山内座長

どうもありがとうございます。

ほかにご発言ございますか。

松村委員、どうぞ。

○松村委員

とてもいい提案が出てきたと思えます。基本的に支持しますが、幾つか確認させてください。

まずスライド9ですが、卸価格の水準は原則非公表とするという提案。合理的な提案だと思うのですが、この枠組みは上限価格は決まるけれども、それは上限価格なのだから、実際の売値はそれよりも低ければ自由につけられるわけですね。そうすると、実際に実現した取引価格が非公

表なのか、上限価格も非公表、そうなれば取引価格はもちろん非公表だと思うのですが、それはどちらなのかを教えてください。

次に上限価格を決める際には一定の経費を控除することになり、小売に関するコストはかからないのだから、その分を引いた価格になると思う。この場合、控除されるものは例示がされているわけですが、かなり具体的に定めるのか、それは小売にかかわるものは引く。その小売にかかわるものは何なのかは、そちらで判断してくださいと事業者に任せるのか。つまり上限価格のモニタリングをどこまでとするのか。

具体的に言うと、多分小売事業に係る広告宣伝費が例えば考えられると書いてある。実にもっともだと思うのですが、小売の費用は人件費とか、いろいろなものもあるわけですね。かなり微妙なものも含まれると思います。

特に事業規模が小さくなれば、仮に22年以降でも法的分離されない事業者がかなり含まれるわけだし、それから小さなところで、人に関しては営業とネットワークを完全に分けろということは、電気でも一部のところはそうしていないのと同じ理由で、難しい問題が多くあることは認識しているのですが、小売りのそういう費用は当然入るわけですね。入ると整理した上で切り分けは、事業者已全部任せるのか、ある程度公的に関与することを考えているかを教えていただけませんか。

○山内座長

事務局からお願いいたします。

○下堀ガス市場整備室長

ありがとうございます。

まず、質問の1つ目、上限価格については、今のところ卸価格というのが実際の価格に至るまでも個別交渉があるとはいえ、おおむねその価格帯というのが分かってしまうのではないかと懸念を持っていますので、今のところ非公表と考えていますが、ご議論がぜひ委員の皆様からあれば、そこはまたそれを踏まえて検討させていただきたいと思います。

それから、控除する項目ですけれども、これはより具体的に、また次回に向けて詳細を書いていきたいです。というのは、先ほどのように、実際の結果としての価格を非公表とするのであれば、どういう項目かというのはもっと具体的に明らかにすべきというのが重要とおります。

○松村委員

ありがとうございました。よくわかりました。

実際にこの上限価格に近い数字に張りつく可能性がかなり高いと考えるのであれば、上限価格

を公表したら、卸価格を公表するのと同じじゃないかというのは確かにもっともなので、ここを非公表にする点はおかしいとは思いません。

例えば、よく似た制度というのは言い過ぎですが、通信の光ファイバーで、NTT東西が光卸をしている。これも卸価格の水準自体が非公表になっている。それも必ずしも非合理的だとは思わないので、ガスの卸もそういう考え方は十分あり得ると思います。

一方で、例えば光卸と比較すると、光卸は完全なリニアプライシング。ボリュームディスカウントみたいなことも一切なく、全事業者に必ず同じ単価を適用する、自分のグループ会社であろうと外の会社であろうと、それが外のどんな会社であろうと同じ価格を設定する。そこまで相当に透明な、もし違う価格をつけていたら約束違反だと直ちにわかる格好になっている。

ガスでもそれがいいかはかなり疑問で、実際にここで書かれているとおり、個別交渉で上限価格の範囲を決めるのは合理的なので、ここに反対するという意図ではないですが、それに比べると透明性は下がっていることを認識した上で、先ほど言われたような控除する項目をきちんと整理することは重要。ぜひその点も念頭に置きながら制度設計をお願いします。

それから、次に前回にも議題にした自立という点です。私は正直まだ懸念しています。また同じ光卸のことを言って申しわけないのですが、光卸だって自分で光ファイバーを敷設する選択肢はもちろんある。あるけれど、NTT東西から卸供給を受けて、自分のサービスとセットで売る。でも、これはある意味で暫定的なもので、ある程度大きくなったら自分で光ファイバーを投資しなさいとか、あるいは自分で光ファイバーを敷設しないとしても、別の光ファイバー事業者と交渉をして、ここから離脱しなさいよという整理になっていないし、それがおかしいとは思わない。したがって、本当にこの自立を促す、ある程度以上大きくなったら外すということが本当にいいのかは、若干疑問に思っています。

さらに言うと、この上限価格を設定し、ここに張りつくことになるすると、これは販売価格から小売に当然係る費用を引いた価格になるので、卸売として得られる利益と小売として得られる利益、自社で供給すればその2つ分の利益があるはずですが、これを卸売でも保証するというのかなり近い価格水準になっている。ということは、これに甘やかされていることがいつまでも続くのが望ましくないと言えるほど、それほど甘いものなのか、相当に疑問に思っています。

だからといって、この上限価格を下げろと言っているわけではありません。そこまで新規参入者に優遇する必要はないと思っているので、これで十分なのですが、本来は自立するのが望ましいと言わなければいけないほどのすごい優遇なのか、安心して事業ができることを保証しているだけなのかというのは、もう少し考えていただきたい。

一方で、上限50万、100万というのは、合理的な水準で出てきたと思っています。これは私は

別の観点で心配してしまっていて、こういう事業者が仮に物すごく大きくなったとして、そうすると本来のもともとの旧一般ガス事業者のシェアと比べても相当大きいというところが出てきて、例えば急にやめるとかということが出てきたりすると、こちらの対応もとても難しい。卸すほうの対応が難しいので、あまりにも大きくなったところの手足を縛るということではなく、柔軟にいろいろな条件も交渉したいというニーズは当然出てくると思うので、そちらの理由で、ある程度大きくなったらここから外れるのもやむを得ないと思っています。

そのときには、理屈としてはある程度大きくなってくれば、それなりに交渉力が出てきて、これに寄りかからなくても、これより不利でないというか、合理的な理由がないのに不利になるとかということは通常考えられないという整理でやっているのだとすると、本当にその整理どおりだったのか、50万と定められたら50万1,000になったとたんに急に不利になることがないのかは、目を配っていただきたい。そのようなことが横行したら、制度を再考することを、ぜひともお願いいたします。

あっちこっちいって申しわけないですが、もう一つは仮に50万、あるいは100万持っていたとしても、その事業者がものすごい数になって、それに卸元が対応しなければいけない量が増えてきたときには、さっきと同じ問題が起こってくると思います。そういうことはあまり想定できないということでこの制度は始めるのだと思いますが、もし万が一そういうことになったら、柔軟に制度を見直すことも必要。両方をちゃんと考えていることさえアナウンスされれば、これでかなりの程度いけるのではないかと思います。

次に、私はこの制度が提案されたときに予想していなかったのですが、例えば東京電力とか、中部電力とか、関西電力とかも、この規制に入るのかと思いついていた。多くの旧一般電気事業者は相当大きな卸事業者に潜在的になり得るから。今回の制度は旧一般都市ガス事業者に限定して始めたのは良いと思うのですが、ある種の卸規制というときに、LNG基地を持っていて、卸売の潜在的な能力があるのにもかかわらず、全く応じないことが横行したら、制度を広げることとも考えてもいいと思いました。

ワンタッチ卸を基本的に念頭に置いて制度を設計し、基地出口卸を求める事業者があれば誠実に対応してもらおうという整理は、私の理解では前者はかなりあり得るけれども、後者のほうは実際出てくるかどうかはわからない状況下で、行政が相当な労力を投入して、この上限価格を決める、あるいは事業者もやることにあまり意味があるのか疑問という整理だと思っています。

しかし、ワンタッチ卸だけに限定していると、例えば東京ガスから仕入れて、東京ガスとパイプがつながっている別の事業者のエリアで売るのは、基本的に対象外になる。そういうニーズが出てくれば、私は後者のほうだって絶対にあり得ないとは言えないと思います。

こういうニーズが具体的にでてきたときに、もし交渉した結果として、ワンタッチ卸から送料金を引いたものに比べても、はるかに高い卸料金を請求されたなどということがあったら、相当変なことが起こっているのので、こういうものについては、もし必要性が出てくれば適切なウオッチして、問題が顕在化したら、こちらのほうにも同じような制度を導入することを検討していただきたい。

以上です。

○山内座長

次は市村委員、どうぞご発言ください。

○市村委員

ありがとうございます。

今回事務局からご提案いただいた中身については、私は特に異存ございません。非常に合理的な提案だと考えています。

その上で、4点ほどコメントをさせていただければと思います。

まず、1つはスライド7ページ目のところですが、利用事業者のところ、グループ会社を除くというところがあるかと思いますが、ここがグループ会社が何を意味するのかというところは、きちんと制度をつくる上では整理していただいたほうが良いのかなと思います。決まったところは親子会社ということが想定されると思いますけれども、逆にそこまでいなくても、それ相応の資本が入っているような場合については、場合によってはこのグループ会社を含めるべきだといった考え方もあるかと思うので、ここのグループ会社をどう考えるのかといったところについては、今後整理をしていただく必要があるかなと考えているところでございます。

次に、スライド9ページ目でございます。

卸価格の契約期間等、ここも特に異存があるわけではないのですが、契約期間の2点目のところで、契約期間中については卸価格の変動、改定といったことは随時反映するというので、基本的にそれ自体に反対するというわけではないのですが、変動と改定というところは少し分けて考えたほうが良いのかなと考えています。

変動というのは、まさに原料費の調整かと思いますが、これは事業者の判断ではございますけれども、基本的にはお客さんとの関係でも、小売料金に転嫁をするといったことも可能であって、基本的にはそういった形で需要家にそのままある意味パススルーといった形で、費用が転嫁できるということであるのですが、他方で料金を改定することになると、急に翌月から上げますということになると、お客さんとの小売料金を仮に値上げをするのであれば一定の周知期間も必要ですし、そういったところで小売戦略として上げるのか、上げないのかといった

判断を含めて考えていくと、改定と変動というのは少し違うと思います。

ですので、変えられないということでは必ずしもないと思っているのですが、改定については、一定の期間を置くとか、そういった手続的なところをきちんとしていくといったことが実務的には重要になってくるのかなと考えております。

3点目でございますけれども、このスライド9ページ目の最後のモニタリングのところでございます。

自主的取組ということですので、監視というよりはモニタリングというところが腑に落ちるところではあるのですが、こういったところも第三者的な知見を借りながら見ていくといったところも、考えられるのではないかと考えております。

最後ですけれども、新規参入者の自立ということですが、私は基本的には新規参入者のまずは支援といった趣旨からすると、一定の量まで需要が拡大して、価格交渉力が持てるといった形になれば、将来的には自立をしていくといったあり方が望ましいとは考えております。

ただ、なかなか第1グループ、第2グループの中でも状況は違うのではないかという気はして、複数の御先があれば、今申し上げたようなところが理屈としては成り立つということですが、1社しか実はこのエリアにはいないといったところになると、またこの点をどうやって考えていくのかというところは、少し悩ましいところかなと考えているところでございます。

基本的な考え方としては、将来的な自立といったところであるのですが、そういった点も踏まえて、まず最初に制度として措置をするのか、一定期間モニタリングをした上で、状況を踏まえて一定の措置を導入するかどうか、進捗状況を踏まえて検討するのかといったような、両方あり得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。

○山内座長

ありがとうございます。

発言順序で、次は二村委員で、ちょっと次の発言順を確認できてないのですが、柏木委員、橘川委員、佐藤オブザーバーでよろしいですか。

とりあえず二村委員からお願いいたします。

○二村委員

ありがとうございます。

1点質問と意見をあわせて申し上げたいと思います。

全体として、非常に新規参入の方に優遇をするような内容で、電気の新規参入事業者と比べる

と、かなり優遇された内容だと思うのですが、一方でこの間の議論でもありましたように、なかなか新規参入が進まない、しかも地方の事業者さんのところで競争が起こらないということを考えると、こういう措置というのにも必要になってくるのかなと感じています。

その上で、7ページ、第1グループと第2グループと分けてあります。

そして、この卸価格を標準メニューから導くということが9ページに書いてあるのですが、私の理解しているところでは、既に第2グループの事業者さんのほとんどは料金の規制は外れています。標準料金については小売のガイドラインでは開示することが望ましいと書いてあるので、さすがに開示はされているのであろうと理解していますけれども、今は例えば開示されているとしても、開示をしないというような事業者さんが出てきたりすることはないのか、その場合に標準料金というのはいかに担保をされるのかという点が気になりましたので、その点をお伺いしたいと思います。

以上です。

○下堀ガス市場整備室長

既に第1グループはもちろん第2グループも、小売のガイドラインに基づいてホームページ上に今この標準の料金は公表されていますので、基本的にそれは取り下げられることはないと思っていますが、念のためこういうのを最後取りまとめのときにきちんと記載するというのはあると思います。

○山内座長

公表していく上でということですね。ありがとうございます。

それでは、柏木委員、どうぞ。

○柏木委員

どうもありがとうございます。

この卸供給に関しては、本質的には積極的に進めるべきだと思います。

今、7ページのところが随分問題になって、いろいろなコメントをいただいている最中ですが、一つここで卸元事業者のところ、太字で一番最後のところに、例えば具体的な該当事業者は、第1グループ及び第2グループの既存事業者から考えることとしてはどうかと、「から」という意味は、第1、第2を全てまずは卸事業者としてピックアップすると、そういう意味なのか、あるいは第1、第2のほうで随分規模が違うから、その中から幾つかをピックアップして、例えば第1グループをまずやって、第2グループは慎重に考えるとか、第2グループでもこれは随分差がありますよね。市場マーケットが10倍ぐらい差があるわけで、全部第2グループを十把一絡げにして第2グループ全体をとという意味なのか、その中から幾つかをピックアップする

のかと、ここは一つ質問ですね。

私の考えは、どちらかというとならば第1グループは規模として非常に大きな規模があるから、例えば通信がガスと卸電力でセットメニューを出していくとか、電力とトリプルのセットメニューを出していくということは、非常にマーケットのサイズが広がっていく可能性があるから、ある程度方向性としては極めていいと思うのですけれども、第2グループの場合にはかなり差があるから、その中で少し精査して幾つかピックアップしていくのか、そこは一つ質問ですね。

それから、もう一つ10ページに上限が出ていまして、上限のところの一番最後の黒丸に、「また、第1・第2グループの供給区域に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に差を設けてはどうか」と、私はこれをサポートしたいと思うのですけれども、ここの関連性も含めて、質問を兼ねてお願いしたいと思います。

○下堀ガス市場整備室長

第1グループ、第2グループからと今書いているのは、まだ皆さんが自主的取組として検討していただいている状況でありまして、皆様がやりますというのは、全員からまだ事務的に確認したわけではないというところで、今自主的取組としてやるかどうかを皆様方に検討していただいているというところがございますので、皆さんが全員今決まったわけではないと、この中からという意味でございます。

○柏木委員

第1、第2グループは比較的慎重にピックアップするところを事業者としてどこをどういうふうにするかというのは、ある規模以上だとかというのを考えていく可能性もあると、こういうことですよね。

○下堀ガス市場整備室長

可能性は否定はしませんけれども、今の私をご説明した考え方であれば、新規参入者がこのエリアでないというのは事実だと思いますので、そういう趣旨を踏まえて、しっかり前向きに検討していただきたいとは思っていますが、最後になので、まさに自主的取組と。

○柏木委員

わかりました。

○山内座長

それでは、橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

新規参入者がいないというところを問題にして、主として、したがって第2グループのところを対象にしたご提案だと思いますけれども、一方で第1グループ、特に東京ガスのエリアですけれ

ども、電力ではスイッチング率、地域別、全国、最高なのに、都市ガスだと平均以下と、こういう状況もあるわけですね。

つまりこの提案というのは、新規に参入する人を対象にしているようですが、例えば東京ガスエリアで既に新規参入して、まだ100万立米に達していないような人たちに対しての措置というものを考えなくていいのかどうかという、競争を活性化する意味でいうならば、何かそのところがちょっと抜けているのかなと、こういう印象を一つ持ちました。

それから、2つ目は第2グループに対して、上限のところでは第3グループが出てくるということは、新規参入者として第3グループを想定されているのかなと、ちょっとそう思ったので、違っていたら後で訂正していただきたいと思いますが、現実問題として広島ガスのエリアに福山ガスが入ってくるということがこの制度で動いたとしても、できるのかどうか。

だから、制度はいいのかもしれないけれども、私は前から言っているのですが、制度で競争を起すということ自体に若干限界があるというようなことがつまりこの新しい措置の第2グループにおける効果がどうかというところがちょっと疑問がある。

むしろ第3グループの活性化という点からいきますと、3ページの下のところですが、もう一つ卸供給のところ、卸元と卸先との関係で、卸元の交渉力が強くて、卸先が交渉力が弱いという、こちらの問題のほうが市場での競争を活性化する上で非常にここに手を打つことのほうが有効性があるのではないかと。

もしかすると、これは取引監視等委員会のマターで、ここのマターではないという話なのかもしれないけれども、そうだとしたら、この交渉力のところで優越的地位の濫用が起きないように措置をこの委員会じゃないかもしれないけれども、ちゃんとやってもらいたい。

以上で終わります。

○下堀ガス市場整備室長

まず、1点目ですけれども、まだ一定量に達していない人を認めるかどうかということですが、今この策の趣旨を踏まえれば、新規参入者をより入れて、メニューの多様化とか、消費者の選択肢の拡大といったことを意図しているところですので、今のところ既に新規に参入を果たされている方は、この支援の対象ではないのではないかと事務局としては今思っていますが、そこについても皆様からご意見があれば、ご意見いただきたいと思っております。

それから、まずこの制度、利用者として第3グループの皆様を考えているのかということ、小売の自由化、入ることはもちろんそれは自由だとは思っていますけれども、そうだとしたら今までも入ってこられたので、そもそも第3グループの皆さんって卸を受けている方々であるので、それがさらに卸を受けて、ほかの地域、第1グループ、第2グループのエリアでやるかというのは、

少し考えにくいかなと思っておりますが、制度上それはだめというものではないと思っております。

我々ターゲットとしているのは、やはり新規参入者がいないところに、それは電力会社さんもあるかもしれないし、あるいは新電力の場合には通信系の事業者さんもいますけれども、彼らもその参入障壁を低くした場合に、いろいろな地域に入ってこれないかといった話のいろいろな分野からの新規参入者というのを促進するというのがこの趣旨であるのかなと思っております。

それから、監視等委員会との話もありましたけれども、まず我々のこのガスワーキングでは卸供給の活性化のための新規参入促進ということで、第1グループ、それから第2グループ、第2グループのエリアでも新規参入が余り起きていないところがという趣旨を踏まえて、第1グループ、第2グループのところからこういう策をやってはどうかと思っておりますので、その状況を踏まえながらほかのエリアというのも考えていくのかなと思っておりますが、基本的には第3グループ、そういう考えで思っております。

取引監視等委員会さんでは、先日の専門会合においても競争を不当にゆがめるおそれのある取引慣行は改めて調査をして、必要に応じて今後検討を行っていくとも聞いています。そういった取り組み方をそれぞれの方面で、いろいろな卸取引の活性化というのをきちんと連携して取り組んでいければと思っております。

○山内座長

それでは、佐藤オブザーバー、どうぞご発言ください。

○佐藤オブザーバー

ありがとうございます。

我々は、今回の事務局の提案は、ガス設備を持たない新規小売事業者に対してのみ卸供給を受ける権利を確保するということですので、新たな参入を呼び込むための措置と認識しております。この方向性自体は理解いたします。

ただし、今回の措置が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とされておりますので、この点が電力の常時バックアップやベースロード電源市場とは決定的に違うと考えます。

今回の措置では、卸価格の上限を定めることとしておりますが、卸価格は高過ぎると当然新規参入者が使いづらくなる一方で、安過ぎると既に参入している小売会社の競争力に直接的に影響いたします。今回のご提案の措置が市場をゆがめるリスクがあるという点については、まず強くご認識いただきたいと思います。

その上で、当社の状況について申し上げますと、当社はガス事業の新規参入を後押しするために、ニチガスと共同で昨年東京エナジーアライアンスを立ち上げました。この会社は、新規参入

者に対しましてガスの卸供給のみならず、保安や託送手続、機器販売など、ガス事業に必要な機能をワンパッケージで提供する会社でございます。現在、二次卸先を含めると20社と契約しておりまして、既に5万件を超えるお客様にガスを供給しております。また、さらに新規参入を希望しております多くの会社様からお話をいただいているという現状もございます。

現在の卸サービスエリアは東京ガスの供給エリアのみであります、今後、今のサービスを関東の東京ガス様以外のエリア、さらには関西、中部エリアにおいても可能となるよう、現在準備を進めております。

今回ご提案いただいた内容の具体的な点、例えば卸価格の利用量の上限など、今後議論されていくとは思いますが、ワンタッチ卸を活用することや卸元事業者が託送供給や同時同量に関する業務を担うということで、新規参入事業者の小売参入を容易にしている点、まさに我々がやっております東京エナジーアライアンスの事業スキームと同じものであります。

これは先に述べました小売市場をゆがめるリスクに加えまして、卸市場をゆがめるリスクも含んでおるといったことだと思っております。同様なスキームが構築されておりますエリアで、さらに同じような制度を作ることがどこまでニーズがあるのかということは、しっかりご議論いただきたいと思っております。当社といたしましては、現在の仕組みを活用いただけるような制度設計をぜひお願いしたいと思っております。

さらに加えまして、今回ご提案のスキームを行うのであれば、市場にゆがみのないことをしっかりと監視することに加えまして、ゆがみを是正するような追加的措置もご検討いただきたいと思っております。

私からは以上です。

○山内座長

ありがとうございました。

では、次は男澤委員、どうぞご発言ください。

○男澤委員

ありがとうございます。

私といたしましては、新規参入を促すという意味で基本的に事務局案に賛成でございます。

その上で質問と申しますか、今後の議論ということかとも思いますけれども、2点コメントさせていただきます。

1点目が7ページの利用事業者のところの2つ目でございますけれども、ガス発生設備を保有することとなった場合であっても、しばらくの間はというところがございますが、基本的な契約期間が1年という中で、相当の長期を想定したものではないということは理解しておりますが、

実務的にこの自社調達に切りかえられるようという観点から、しばらくの間というのをどの程度を想定すればいいのかということを考えております。

それから、9ページ、卸の価格のところでございます。

ここも今後の議論とは思いますが、上限卸価格の算定の中で、供給量等に基づく最も低廉な小売料金から一定の経費を控除するというご提案いただいておりますが、こちらの経費、この小売に係る経費をどこまで考えるかということもあろうかと思ひますし、こうした経費ですけれども、供給量に応じて変動するものと固定的な要素を持つものがございますので、実際に利用上限量等が決まってくる中で、その供給量によっては経費負担というのも変わってくるかと思ひますので、この経費をどのように控除していくかというところで少しイメージが持てないところもあるので、今後議論させていただければと思ひております。

○山内座長

どうぞ。

○下堀ガス市場整備室長

1点目のしばらくの間というのは、例えば設備を作って、すぐそこで供給をやめますというのは、さすがにそういう趣旨ではなくて、本当に必要な期間だけちゃんと暫定措置として小売の事業、あるいは需要家に迷惑をかけないようにといった趣旨でございますので、そんなに長い期間とは思っていませんが、ちょっと書きぶりとか、今後もう少し詰めていきたいと思ひます。

2点目はまさにご指摘のとおりだと思ひますので、そういう変動的な部分も含めて、先ほどの話もありましたけれども、この一定経費をより次回は詳細に書いていきたいと思ひます。

○山内座長

次は又吉委員、どうぞ。

○又吉委員

ありがとうございます。

今回ご提示いただきました相対取引活性化のコンセプトについて、事務局案に賛同したいと思ひます。加えまして、各論について幾つかコメントさせていただければと思ひます。

7ページ目の利用事業者についてです。

先ほどからコメントございましたが、いわゆるガス発生設備を有する事業者のグループ会社及び「暫くの間継続利用の期間」とありますが、この定義というのはあらかじめある程度明確化しておいたほうがいいのではないかと考えます。これが1点目です。

続きまして、9ページ目の卸価格についてです。

上限価格の設定方法のコンセプト及び価格妥当性のモニタリング実施につきましても、異論は

ございません。ただし、あくまでも自主的取組である点を考慮したモニタリングスキームが採用されることが望ましいと考えます。

次が10ページ目の利用上限量についてです。

こちらにつきましては、新規参入者へのガス卸事業の参入を意図しているプラットフォーム事業者さんの事業機会を阻害しない仕組みとなることが重要だと考えております。加えまして、先ほどご指摘もありましたが、当面は利用者側の上限管理で恐らく事足りるかとは思いますが、将来的には卸元事業者側の総取扱量に占めるポーション等々についても、留意する必要があるのではないかと考えています。

最後11ページ目、自立についてですけれども、電力の常時バックアップのように、イグジットの諸条件を決めないというのも問題があるのではないかと考えております。ただし、今回の卸価格の決定方式につきましては、一定の製造設備に係るリターンが担保されるスキームであるという点を理解しております。一方、これが上限価格である点を考えますと、将来的にプラットフォーム事業者さんとの価格競争というものが生じる可能性もあります。

将来的に製造設備の維持更新投資判断が阻害されるようなことがないよう、そういった視点も必要になってくるのではないかと考えております。

以上です。

○山内座長

それでは、沢田オブザーバー、どうぞ。

○沢田オブザーバー

ガス協会の沢田でございます。3点申し上げたいと思います。

まず、相対取引活性化策のコンセプトについてでございます。

事務局資料の6ページに記載のとおり、ガス需要開拓を進める意志のある事業者に対しまして、卸供給が積極的に推進されれば、ガスの利用拡大につながるものと受け止めております。新規参入者からの積極的な参入表明が少ない中におきましては、既に適正なガス取引についての指針において、望ましい行為として積極的にガスの卸供給をすることが記載されておりますため、卸元となる事業者が本施策のコンセプトに基づいて対応し、新規参入者との切磋琢磨を通じて、システム改革の目的であるガスの利用拡大が進んでいくことを望んでいるということでございます。

次に、相対取引活性化策の利用事業者についてでございます。

既にLNGを調達し、ガス発生設備も保有している事業者を仮に利用対象とした場合、本施策はLNG価格が乱高下した際に、調達の代替策として都合よく利用されてしまい、結果として小売間の競争条件をゆがめてしまうのではないかと懸念もございまして、そのため、事務局資料

の7ページに記載されておりますとおり、利用事業者は本施策とのコンセプトを踏まえた、真に都市ガスの調達支援が必要な事業者を対象としていただければと考えております。

最後に、地方の実態についてでございます。

今回、第2グループが対象ということで議論されておりますけれども、第2グループに分類される事業者の小売エリアにおきましても、人口減ですとか雇用減等に直面し始めているのが実情でございます。現在、地方創生が叫ばれ、官民一体で推進がされておりますけれども、例えば北海道ガスが夕張市や豊富町といった北海道内の自治体とエネルギーの地産地消に向けた地域連携を進めるなど、それぞれの地域に根差す都市ガス事業者は、地域の特性を踏まえた地域活性化策の取組に尽力をしております。

日本ガス協会といたしましても、こうした各地域、地方のガス事業者の取組を何とか一層サポート、支援をしていきたいということで、少し新たな担当部門を作るといったことを考えているところでございます。

今後、具体的な検討を進めていくに当たりまして、今お話しした地方の実情と地方創生の担い手としての各地域の都市ガス事業者の取組も、十分踏まえていただければと思います。

以上でございます。

○山内座長

松村委員、どうぞ。

○松村委員

先ほど議論が出ていた第2グループのところで、私は全部が自主的取組に参加してくれるだろうと勝手に思い込んで発言をしておりました。

自主的な取組から始めるというのは、自主的な取組でうまくいけばこのままでよし、もし全く機能しないことが明らかになったとすれば、より強い規制も今後考えなければいけないということだと理解していました。

ということは、第2グループでノーという事業者が出てくることは、既に自主的な取組ではうまく機能しないことがその段階で明らかになるということなので、早速そういう議論を始めなければいけなくなります。したがって、もしノーという事業者が出てきそうだとすることであれば、できるだけ早いタイミングで全ての事業者が参加するのは難しいという情報をぜひ教えていただきたい。

それから、最後に日本ガス協会から地方創生の話が出てきました。とても重要な話だと思いますが、私は正直言って面食らっています。

面食らっているというのは、その重要性をいろいろなところでアピールするというのはいいと

思うのですが、この場で言うということは、あたかもこの制度を入れるとそれを邪魔すると主張しているようにも見えるわけです。一体何の関連があるのか私にはよく分かりませんでした。

この制度があるとそのような取組に著しく支障が生じるということだとすると、具体的にどういう理由でどういう支障が出てくるから、どういう点を考慮しなければいけないのかを、ぜひ具体的にご指摘いただきたい。大変結構な取組だと思いますが、何でこの場でこの議論が出てきたのか、理解に苦しみました。

以上です。

○山内座長

それについて何か。

○沢田オブザーバー

松村先生からお叱りのご指摘をいただきましたけれども、私ども別にこれが決して競争、このことが地方創生の取組をいろいろと阻害するという点を直接的に申し上げたいのではなくて、せっかくガス事業制度ワーキングでガスシステム改革等、目的に沿って幅広く議論をするという場として位置づけていただいていますので、ガスのいろいろな実情を先生方にもさらに知っていただければありがたいなと思って申し上げているということですので、すみません、ご承知いただければと思います。申し訳ありません。

○山内座長

それでは、市村委員、どうぞ。

時間の関係で市村委員の発言で最後にさせていただきます。

○市村委員

ありがとうございます。

先ほど佐藤オブザーバーのほうから、市場をゆがめるおそれがあるといったご懸念が示されたと思います。私も新規のプラットフォームをまさに提供している事業者の方のこれからのある意味その事業意欲をそぐ形になってはいけないということは強く思うところですので、そこら辺も含めて、今回の制度といったものがどういった影響があり得るのかといったところも少し見ていかなければいけないというところかと思っています。

逆に先ほどおっしゃっていただいた現在行っているスキームを活用するといったお話もあったかと思いますが、そこら辺具体的に言うと、どういった形が例えばあり得るのかといったようなところも、基本的にはまずはこの制度でということだと私は思っておりますが、その上でそういった懸念が示されて具体的に出てくるようであれば、将来的に見直すとかいったところも含めて、考えていかなければいけないのかなと思いました。

以上です。

○山内座長

ちょっと見落としていて失礼しました。取引監視等委員会の木尾室長の名札が上がっていました。どうぞ発言ください。

○木尾電力・ガス取引監視等委員会取引制度企画室長

監視等委員会の事務局としてでございますけれども、基本的な方向性として、この新規参入を促進して小売市場の競争を活性化するという観点から、既存のワンタッチ卸を改善するという点について異論はございません。早期の具体化を期待しているということでもあります。

他方で、この小売市場における旧一般ガス事業者と新規参入者とのイコールフットィングを確保した上で競争を活性化するという観点から、3点申し上げたいと思っております。

1点目でございますけれども、10ページに関連しますが、ワンタッチ卸の上限量の設定如何によっては、競争が家庭部門など、特定の需要家層に限定する可能性があるとして、一方で引取量が多いことのみをもって、新規参入者が旧一般ガス事業者との交渉力を獲得して、今回の制度外で必要量を競争的な価格で調達できると必ずしも限らないと考えております。このため、上限量の設定については、過少にならないということが大事なのだらうと考えております。

2点目でございますけれども、9ページに関連します。

ワンタッチ卸を受ける新規参入者の価格、あるいは契約数量について、旧一般ガス事業者内部での情報管理が適切になされず、小売担当者が知り得ることとなると、価格協調が誘発される。結果として競争の減殺、市場のゆがみが生じる可能性があると考えてございますので、必要な措置をご検討いただくことを希望しております。

3点目でございます。今の1点目とも関連します。

この8ページの資料の誠実な対応というところに関連しますが、この活性化策の対象外となるような基地出口の卸、連携地点の卸、あるいはこの利用上限量を超えてのワンタッチの卸供給などの卸取引について、原則的にはガスの卸市場における市場支配力、あるいはそういう形になる事業者が競争排除の目的で取引を拒絶するという点については、既存の独禁法上も問題になるという可能性があるとして理解しておりますし、競争政策の観点からも望ましくないと考えております。電気の卸取引については、既に監視等委員会で議論を開始していることをまずは紹介させていただきたいということでございます。

以上です。

○山内座長

それでは、皆様、どうもありがとうございました。いろいろご意見いただきましたので、これ

は事務局のほうで受け取っていただいて、またブラッシュアップをしていただければと思います。

2つ目の議題に入りたいと思います。これは一括受ガスでございます。

前回と前々回、本ワーキンググループでこの一括受ガスについてご議論いただきましたが、その際に関西電力株式会社の山地ガス事業本部長にご出席いただいております。本日もお越しいただいております、委員の皆様からのご質問等にお答えいただけたらと思っております。

そこで、ここでメインテーブルに山地様にお座りいただくということにしたいと思いますが、よろしゅうございますか。

ありがとうございます。

それでは、山地本部長、メインテーブルにお座りいただければと思います。

それでは、よろしければ議論の資料、資料4になりますけれども、事務局からご説明をお願いいたします。

○下堀ガス市場整備室長

では、一括受ガスについて資料4に沿ってご説明させていただきます。スライド1でございます。前々回、前回でかなりご議論いただいたかと思っておりますので、幾つか論点を潰していきたいと思っております。

まず、集合住宅への引き込み圧力について、中高圧のものをどう考えるかということですが、大多数の集合住宅は低圧引き込みであること、それから事業者からの検討提案も低圧を想定したものであること、さらに低圧引き込みの集合住宅に整圧器をあえて設置して、中圧引き込みとするのは経済合理的でないこと、こういったご意見があったかと思っておりますので、今回このワーキングでは低圧引き込み前提で議論していただくのがよいと思っております。

次のスライドでございます。内管保安責任につきましても、前回少し委員からコメントがあったかと思っております。ただ、基本的には内管保安責任を導管事業者が担うという方向性についてはご意見を示されたと思っております。

本日、私のこの説明の直後に、保安を議論するガス安全小委員会の担当でありますガス安全室長からご説明させていただきますので、その上で、そのお話もお聞きになって、内管保安責任が導管事業者の担うものとされた整理の妥当性について確認していただき、このワーキングでの検討は、導管事業者が保安責任を負うことを前提として話をさせていただければと考えております。

次のスライドであります。前回その他の論点といたしまして、契約期間、これは国民のものでありますねという話、それから需要家保護、それから検針、あるいは是正中の一括受ガス事案について、ご議論があったと認識しております。これらのご意見を踏まえて、今日新たにこの資料に沿ってご説明するものでご議論いただきたいと思います。

スライド4でございます。こちらが前々回、前回で関電さんからご提案いただいたものを整理しましたモデルでございます。一括契約しつつ各戸の供給も認めるという、一括・各戸供給混合モデルといわば言えるのではないかと考えていますが、この絵の下の①、ここがポイントだと思っておりますけれども、低圧引き込みですが、一括事業者が需要を集約してガス小売事業者と契約すると、つまり各使用者はガス小売事業者と契約は結ばないということであるかと思っております。メリットとしては、ガス小売事業者が販売経費等を圧縮できますと、それから安価な法人メニュー、料金メニューを適用できる可能性がありますというところでございました。

一方で、集合住宅内での②です。集合住宅内での一括受ガスと各戸の小売供給の混在、あるいは一括受ガスから各戸小売供給への離脱を許容するというお話がありました。

それに対して右側ですけれども、委員からのご意見として、事業者さんからの提案は禁止されているホワイトラベルと何が違うのかといったご意見、それからこの事業者提案のモデルではどのように離脱の自由を担保するのかといった話、あるいは一需要家一契約の原則を変える議論は慎重な検討が必要というお話があったかと思っております。

次のスライドでございます。ホワイトラベルのお話がありましたので、特に電力においては議論がかなりされていますので、そのご紹介をさせていただければと思います。

電力供給におけるホワイトラベルは、受電実態がない者が需要家に代わり当該事業者の名義で、あるいは需要家の契約名義を当該事業者にかきかえることにより、小売電気事業者等と小売供給契約を締結し、需要家に電気を提供するような行為であって、電気の小売のガイドラインにおいて、電気事業法上許容されない事業形態と位置づけられております。

詳細はそのスライドのとおりですが、具体的には次のスライド6でございますけれども、ホワイトラベルによって需要家、最終的な使用者が小売供給契約の当事者でなくなることで、事業法上の需要家保護が担保されない、あるいは需要家がみずからの意思でスイッチングできない等の不適切な事態が想定されると思っております。

その下、過去の電力の制度設計ワーキンググループの資料でありますけれども、この類型②といった形でありますと、法に基づく需要家への説明義務等がB社には課されないというところから、右下のピンクの箱が3つありますが、例えば需要家がB社に対して別の事業者からの供給を希望する旨伝えたところ、B社から契約締結前に説明を受けたものよりも高額な違約金を請求されたこと、法の趣旨に反することが明らかにもかかわらず、B社は業務改善命令等の対象にならないといったところ、それからその下であります、需要家はB社に対して電気使用料を支払っているにもかかわらず、B社がA社に小売供給料金の支払いを滞納したため、A社はB社に対し督促等を行った後、小売供給を停止、契約解除したということで、各需要家は自らの関知し得ない

ところで、小売供給の停止を受けることになる。さらには、小売供給契約の当事者でなくなるといことで、需要家は自らの意思で事業者を選択できないといった不適切な事例が考えられるのではないかという過去の議論もございました。

次のスライドでございますが、今回のガスにおいて一括・各戸供給モデルとホワイトラベルを比較した場合、今回の場合は一括事業者自身がガスの最終的な使用者ではないこと、またガスの工作物の維持・管理は導管事業者が担うということ、そういったところから一括事業者に受ガス実態があるとはみなせないのではないかと、この一括事業者というのはホワイトラベルの形態に該当すると考えられます。

一括受ガスを利用するガスの最終使用者について、事業法上の需要家保護も担保されない、あるいは自らの意思でスイッチングできないなどの不適切な事態が想定されるのではないかと考えています。

このご提案のありました一括事業者を小売供給契約の名義人とするのと、最終使用者が一括受ガスから離脱を許容することの両立には、モデルの性質上不可能と考えられるのではないかと考えておりますが、いかがでしょうかというお話であります。

次のスライドは、事務局から代替案のご提案ということでございますが、需要家代理モデルというのをご紹介したいと思います。

事業者さんのニーズ、プレゼン内容を踏まえると一定程度理解できるところがあると思いますのは、ガスの小売事業者による販売経費等の圧縮、これができるし、あるいは安価な料金メニューの適用と、こういうこともでき得ると、さらには需要家の利用メニューの多様化、一括サービスのようなものは他にもございますので、そういったものとセットでそういうメニューを受けられるということは、利用メニューの多様化にもつながるといところは、一定程度の意義があると思います。一方で、担保すべき事業法上の需要家保護であるとかスイッチング選択肢、これを確保する必要があると思います。

そこで、需要家代理モデルというのは、ガスの小売の小売営業に関する指針にも紹介されているのですが、代理事業者が需要家に代わってガスの小売事業者との料金交渉や料金の請求などをまとめて行うこと、それから代理サービスをほかのサービスとセットで提供することなどによって、需要家にメリットをもたらすものと考えております。

ただ、代理事業者はあくまで需要家の代理でありますので、小売供給契約の名義人は需要家である最終使用者自身であると、ここがポイントであると考えています。小売事業者と需要家が必ず各戸で小売供給契約を結ぶということ、それによってガス事業法上の需要家保護が最終使用者に及びますし、最終使用者はみずから小売供給契約を見直し得るということであると考えており

ます。先ほどの混合モデルと比較しながら、委員の皆様にご議論いただきたいと思ひます。

そして、次のスライド以降は、先ほどもご紹介しましたが、内管保安責任についてガス安全室長からご説明させていただければと思ひます。

○田村産業保安グループガス安全室長

それでは、引き続きまして、産業保安グループのガス安全室長、田村と申します。よろしくお願ひいたします。

内管保安責任についてということで、資料は前回お配りした資料と全く同一のものでございます。前回もご説明ありましたので、若干繰り返しにならないように再度私から改めてこれまでの経緯と、それから現在の考え方、それにつきましてご説明申し上げたいと思ひます。

それでは、スライドページ10ページ目でございます。

これまでの議論ということでもまとめさせていただいてございますが、要するにガスの保安、あるいは安全確保につきましては、非常に歴史が長うございまして、ご承知のとおりガスの特性を考えますと、危険性、爆発性があるとか引火性があるとか、そういったところを考えますと、配管の隅から隅までしっかり閉じ込めるということが必要だということでございます。

それを受けて、これまで長年ガスの保安については、ユーザー側でいきますと、一番インターフェイスとして近いガス栓まで、そこをいわゆる所有権如何を問わず、ガスを供給する方が保安をすると、保安の責任を負うという体系でこれまでずっと来ているということでございます。

それを受けて、中には配管も地中に埋設されてあるとか、あるいはお宅の中では隠蔽部に配管されておると、需要家側にとってはメンテナンスが非常に難しい、あるいはもし万が一緊急時が起こった場合の対応が難しいということもあり、ガスを供給する側、昔で申し上げますとガス事業者と呼ばれてもございましたが、そこが一貫してその保安責任を負うという体系でずっと来ているという経緯がございます。

そこで、ガスシステム改革を受けて、供給する側としては導管事業者、それから小売事業者ということで二分化されるということもあり、その保安責任をどうするかというのを10ページでまとめさせていただきましたが、実質的には私どものガス安全小委員会、こちらのほうで平成26年2月から都合6回、平成26年の12月まで審議を重ねていただいたという経緯になってございます。翌年の平成27年2月に報告書として取りまとめさせていただいたという経緯でございます。

そこで、どういった議論があったかというのが総括でまとめさせていただいたのが11ページ目のスライドということでございます。

論点といたしまして、種々技術基準適合であるとか、あるいは緊急時も含めて、こういった種々論点について、それぞれいろいろなケース、場合分けをご提示しながらご議論をしていただ

いたというところでございます。

その中では次のページ、12ページ目でもお示しさせていただいてございますが、当初は我々事務局からのご提案に対する賛成意見、あるいは反対意見、種々ございました。ご説明は割愛させていただきますけれども、そういった種々ご意見あった中で、ちょっと見づらくて申しわけないですけれども、小さい矢印が真ん中の下ほどに書いてございますが、これがそういった議論を踏まえて、最終的には平成26年9月の審議会でございますが、例えば妥当な整理であるとか、総論としては賛成させていただきたいという合意をもちまして、現在の制度というのを組み立てさせていただいたという経緯になってございます。

その当時の経緯は、ちょっと1ページお戻りいただきますと、11ページ目、一番下に結論として書かせていただいておりますが、ガス工作物全体としてガス導管事業者が引き続き内管の保安を担うことが適当ということでございます。こちらについては、例えば技術基準の維持義務であれば、内管の安全性の確保度合いであるとか、あるいは漏えい検査であるとか、例えばその内管の設置状況をよくお知りになっている立場の方であるとか、過去の点検状況を一元的に管理できる立場の方であるとか、そういった同一の事業者の方々が過去の点検履歴なんかも踏まえて、しっかり判断できるということが必要であるとか、あとは緊急保安についても、ご承知のとおり24時間態勢の通報の受付であるとか、緊急出動態勢であるとか、そういった整備の観点からどうか、あるいは緊急保安に対応される方も高度な専門性、こういったところでのまさに人命にかかわる、待たなしの活動でございますので、迅速な判断、それから対応できるかどうか、そういった等々、判断させていただいたということで、こういった結論を出させていただいたということでございます。

そこで、結論においては大きく2つの点、ここが重要なところ、柱かと考えてございます。

それは13ページ目に移っていただいて、一番最初のポツのところを書いてございます。

まず、内管保安責任を負うということに対して一番最初のポツです。

まず、1番目は長年にわたり蓄積された知見や経験と書かせていただいておりますが、そういった保安活動業務を行うことがポテンシャルとしてある方、これは当然のことだと思いますけれども、それが1番目、それからご承知のとおり、都市ガス網についてはネットワークとして非常に広がりがあるということで、2番目としてはネットワークとしての面的、一体的な管理、こういったことの効率性という観点から、引き続き導管事業者が基本的には保安責任を内管も含めて負っていただくことが適当というふうな形での結論を得られたということで、制度設計をさせていただいたということでございます。

さらにここの1ポツにも書かせていただいておりますが、大規模災害時の対応、こういった

ものも、例えば今年の6月には大阪北部地震が起こって11万戸停止という、その際大阪ガスさんが中心となって、新規小売事業者の需要家の方も含めて7日間で復旧完了したということがございます。そこは新規小売事業者も含めた全国からの応援があったということもございますけれども、そういった面的、一体的な対応、緊急時も含めた、あるいは大規模災害時も含めた面的な対応というのが効率的な方ということで、その導管事業者が一律して負うというようなところを選択させていただいたということもございます。

それから、最後のページでイメージを付けさせていただいてございますが、これはどちらかというと先ほど②のほう、面的、一体的な効率性に関して、例えば敷地境界線で保安責任が分断するとか、分かれるという場合に対する懸念ということをイメージとしてまとめさせていただいてございますが、詳細なご説明は割愛させていただきますけれども、今の現状を考える上で、一番非常に重要な情報は右下に事故件数を書かせていただいております。灯外内管で107件、供給管で33件ということを書かせていただいております。

これに加えて、ここには書いてございませんけれども、灯内内管、すなわちメーターを灯といえますので、灯より内側のほう、家側の配管のこと、ガス栓までを灯内内管といえますけれども灯内内管については16件発生してございます。さらには、消費機器での事故というのが182件発生してございます。これらを足し合わせると大体昨年実績で340件、事故総件数は右下に書いてございます407件なので、大体8割方がこの需要家の敷地近辺で起こっているということもございます。

さらに申し上げますと、米印でも書かせていただいておりますが、この件数というのは、ガス漏れが生じて、それから火災爆発に至った、あるいは避難誘導に至ったとか、いわゆる二次災害に発展した件数をガス事業法の法令報告として事故速報でいただいている件数になっています。

つまりところ、水面下にはガス漏れが発生して、例えばガス臭気がするというような通報に対して対応したりとか、あるいはガス漏れが発生しなくても、例えば住宅火災が発生していると、そういった場合に消防の要請に応えるであるとか、いわゆる24時間365日体制でのこれまで積み重ねてきた導管事業者による事故の拡大防止がなされているということの裏腹でもありますということだけはご承知おきいただければと思っております。

しかしながら、この場で申し上げたいのは、未来永劫この体制なのかということに関しましては、そういうことではなく、しっかりとその保安レベルの向上の度合いを見ながら、その状況に応じて見直すべきは見直していくべきだとは考えてございます。

ただ、最後に申し上げたいのは、小売全面自由化から1年半経ちました。現在において、例えばそういう事故の発生状況とか、そういったところが著しく少なくなっているとか、そういう状

況にはございません。したがいまして、審議会でご議論いただいたそのときのご審議結果というのは、今も引き続き私どもとしてはしっかりと堅持していくべきだと考えてございます。

私からは、説明は以上でございます。

○山内座長

どうもありがとうございました。

それでは、議論に移りたいと思います。

橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

座長は前回お休みだったので、座長にあまり言ってもしょうがないかもしれないですけども、議論の進め方について、若干意見があります。

今みたいな保安グループの発言をされるということは当然予想されたわけで、何でそうしたら3、4、5の案が前回出てきたのか、もちろんそういう議論をするということには意味があるという考え方もあるかもしれないけれども、前回と同じレポートなのだから、だったら前回で否定しておけばいいわけであって、何となく3、4、5を挙げたというのは、ガス抜きイメージが非常にいたします。

それから、2についても、主として言われていた関電の方が今日の事務局の見方から言うと、事実上自爆して、一括受ガスでない提案をされちゃったという、それで議論が遠回りしているような感じがあって、今ごろになって事務局から代替案が出てくると、何かすごく進め方としてやや意図的といいますか、1回置いて保安グループの話があるとか、こんなことをやらないで、もっと効率的に、前回ぐらいでこの一括受ガスの問題は終わっているんじゃないかなという意味で、進め方に非常に無駄に審議会をやっているんじゃないかと私は思います。

それと、8ページの事務局の言われている代替案ですけども、これは何か現状でも可能ではないか、つまり現状が①だったとすると、それは一括受ガスの案ではないのではないかというような、そういう疑問を持ちます。

以上です。

○山内座長

進め方について、私が欠席したこと、それは申し訳なかったと思っておりますが、それも含めて事務局から。

○下堀ガス市場整備室長

進め方が非効率だったというのはご指摘のとおりだと思います。申し訳ございませんでした。

趣旨としては、前回も少し申し上げましたが、その論点も挙げた上で、もし委員からいろいろ

るな意見が出てくればということで、一応ああいう形で挙げさせていただきました。進め方として効率よくというのはおっしゃるとおりだと思います。申し訳ございませんでした。

それから、代理モデルが現状とどう違うのかという話ですけれども、制度上は変わらないと思っていますが、代理制度を用いることによって、事業者から提案のあったような事業者や需要家が求める多様なサービスというのがさらに期待できるということであれば、よりそういったことをガイドライン上も明確化するであるとか、それをきちんと周知するとか、そういう形の対応というのがあるのではないかと考えております。

○山内座長

松村委員、どうぞ。

○松村委員

まず、橘川委員のお怒りはごもっともかとは思いますが、私は必要なプロセスだったと思っています。つまり保安についてこう整理されたということをも承知の上で、規制改革推進会議からこういう依頼が来ているので、それは保安がネックになっているのか、あるいは仮に保安の問題がなかったとしても推進すべきでないのかを明らかにしないと、今後これではだめだともう一回押し返されたときに、ここで議論じゃなくて、向こうに行ってくださいという整理をしておかないと、この後の議論はできなくなると思います。したがって、あの議論をしたことは、ご不満は分かりますが、私はやむを得なかったと思います。

その上で、第3類型については、私は橘川委員が前回ご指摘になったことは正しいと思っています。これは保安の問題がないのであれば、何も抑制する必要はないのではないかとということで、焦点は保安だということをはっきりさせるという意義があった。少なくとも保安の問題を除けば支持するということがあったということは意義があった。たったそれだけのためにこれだけの委員の時間をこれだけ拘束するというのは無駄だという不満は確かに分らないのですが、やむを得ないプロセスだったと思います。

次に、私は保安の議論に関しては納得していません。この整理は未来永劫続くものではなく、当然将来の変更の可能性はあるし将来議論することはあるという点は全くそのとおりだと思います。しかし、事故の件数がいまだに多い、だからやれない、これが大幅に下がってくれば考えます、という整理は受け入れかねます。今事故の件数が多いということは、今の制度に問題があるということではないか、という考えだってあり得る。件数がいつまでたっても減らないから、だから制度を変えられないというのは、私は論理として相当に変だと思えます。

ただ、そのときに整理した状況に比べて、新規参入者のほうで著しく能力が上がって、したがって任せても大丈夫という何かエビデンスが出てきたかという点、そうではないのだと思いま

すから、今変更するのは困難と判断されたことに関して不合理だとは思わないのですが、事故件数が下がるのが、必要条件でも十分条件でもなく、重要なデータのの一つというだけだと思います。この点はこの委員会で言うことではないですが、今後そのような発想ではなく、合理的に議論していただければと思います。

それから、私の過去の発言から、私も保安をネットワーク事業者に寄せることを支持したと今回の資料にも出ている。実際にこの委員会でそういうことを言ったわけで、それが今回の資料でも紹介されているわけですが、とても無責任で申し訳ないのですが、私はあの時から若干意見が変わっております。

どうして変わったのかというと、保安の委員会で全く別の文脈での発言を取り上げるのはアンフェアな気がするのですが、都市ガスのプロの方から、ネットワーク事業を営んでいる事業者の委員から、保安なんて誰でもできるというような発言すら出てきた。あるいはこの委員会でも緊急保安、だから平時の内管保安とかというレベルではなく、ガス漏れとかが現に起こっているかもしれないとかという緊急保安についても、都市ガスのプロから、新規参入者のほうに保安を寄せらるという提案すら出てきた。こういう都市ガス事業者の発言を聞いた結果として、私は認識が変わりました。

導管事業者に寄せるのが安心だという側面は今でもあると思っはいますが、本当にそれが正しいかどうか、ある種の改革を妨げるために便宜的に言われているの信じ込んでいるだけではないかと若干疑っている。私は今ではこの保安を新規参入者がやるというのは絶対不可能だとは思っていない。そういう意味では、意見が若干変わったことを申し上げさせていただきます。

いずれにせよ、今後もしこれ以上進めるという要請が出てきたとすれば、保安の委員会にまず行っていただくということになるかと思います。

次に、類型2のことについても、これも橘川委員が今ご指摘になったことは私は正しいと思っています。

ここに出てきているのは、一括受ガスではないということなので、これに対する一括受ガスというカテゴリーで出た新提案ではない。今でもできることだし、これをやりやすくするということは大きな前進だとは思いますが、一括受ガスではない。したがって、一括受ガスに関する回答はほぼゼロに近い回答を返すことになると思います。

一方で、これもご指摘になったとおり、他の委員も前回の関電の言われた発言に面食らってしまった。つまり一括受ガスと言っていたのにもかかわらず、個々の需要家が嫌だったら抜けられる制度を考えていますと言われて、既にその時点で一括受ガスじゃないじゃないかということをもみんな思った。

それも一括受ガスじゃない、こういうビジネスもやりたいということだとすると、こちらでかなりの程度対応できるのではないかと。やりたいビジネスの全部が対応できるとは思わないですが、かなりの程度対応できるじゃないかという事務局の整理は正しいと思いますので、この点も前回まだ一括受ガスを推進したいという発言をしていたのに、意見を変えるようなことを言って申し訳ないのですが、今回の事務局の提案は合理的だと思いました。

以上です。

○山内座長

次、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2点ほど、1つはホワイトラベルのところと、あとは需要家代理モデル、一括受ガスというか、ホワイトラベルとの違いといったところについて2点ほどコメントさせていただければと思います。

まず、ホワイトラベルについてということでございますけれども、ここで議論が紹介されているのは、これは電力の話ではございますけれども、いずれにせよガスの文脈でもこれは禁止されているものと理解しております。電気の世界では、全面自由化前にこういったホワイトラベルみたいなことが行われていたという実態があったので、それで論点として取り上げられていたところと記憶していますので、そういう意味でいうと、もともとこういったホワイトラベル自体はガスの世界でもこれは禁止されている。

これはまさに事務局資料のところでも6ページ目のところで書いておりますけれども、お客さん、需要家保護といった観点から、勝手に契約を変えられるとか、変えようと思ったら変えられないとか、高額な違約金を請求されるとか、ガスの使用をしていない人が契約名義であるということによる需要家に対する不利益といったところが非常に大きいと、これはガスも電力も同じだと思っていますので、この原則というのは変えるべきではないと考えております。

そして、前回ご提案いただいたような類型、2番目の類型ですけれども、これはホワイトラベルの形態には該当すると言わざるを得ないのかなと思いますので、そういう意味でこの事務局提案については、私は賛成いたします。

その上で、需要家代理モデルと、では何が違うのかというところでございますけれども、1つは、先ほどご説明をいただいておりますけれども、自分が契約名義になっておりますので、需要家代理モデルの場合は、代理人を立てたとしても、変えたいと言ったら自分で契約を変えることができる。他方で一括の場合、ホワイトラベルの場合は実際自分が名義じゃないということな

ので、変えようと思っても変えられないというところがあるといったところがやはり大きな違いだと思います。

仮に需要家代理モデルにおいて、代理契約のところ、代理人を通じてしか契約切替ができないとか、そういう規定を仮に設けたとすれば、これは消費者契約法上、不当条項に当たる可能性が高いと思いますので、そういった観点から含めて、契約名義が誰かといったところは大きいと考えているところでございます。

加えて、需要家代理モデルというものが一括受ガスのニーズに応えているのかどうかといったところはあるかと思いますが、マンション一括受ガスのモデルを前提として需要家代理モデルを活用しようとする場合、実態としては、ガス小売事業者と代理事業者は何らかの関係があるということが多いと思います。そのような場合は、代理事業者は需要家側の代理である一方、ガス小売事業者側の媒介にもなっているということだと思います。

そうすると、こういった場合は、代理事業者も小売事業者の媒介でもあるので、ガス事業法上の説明義務もかかりますし、加えて小売事業者はこの代理事業者でもある媒介事業者の監督責任がある。

本質的には、この代理事業者というのはそういう場合ですと、利益相反関係にある両当事者のために活動することになるわけですね。お客さんの側にも立って、小売側にも立つということなので、そういったところの規律のあり方というのは、きちんとすべきだと思いますし、現行認められているモデルで、私自身これが活用できれば非常にいいのかなとは思っておりますが、他方で今申し上げたような小売事業者側、例えば小売事業者から一定のフィーをもらったりとか、そういったような関係に代理事業者があるような場合は、小売事業者側の媒介でもあるところで、小売事業者に一定の責任が生じるといったところも踏まえておく必要があるのかなと考えております。

以上です。

○山内座長

次、佐藤オブザーバーどうぞ。

○佐藤オブザーバー

一括受ガスの制度化に関しては、ガスシステム改革の目的の一つである利用者メニューの多様化と事業機会の拡大という観点から要望してまいりました。これまでの議論で、まとめることによる託送料金の低減は許容されないと整理されてきて、そうなるとおまとめ効果による料金低減をメリットに、メニューの多様化を図ることではどうかとの提案で議論が進んだと認識しています。しかし、一括事業者がガス事業法の枠の外になることから、消費者保護が図られないなど、

幾つかの課題がクリアされず難しいとの結論になったと認識いたします。

内閣府の規制改革推進会議の答申においては、一括受ガスは保安上の課題や託送料金負担は新たなルールを策定すればよく、一括受ガスが認められることでサービスの多様化が進み、託送料金以外の部分でコスト削減の努力が行われるなど、小売間競争の促進が期待されると記載されておりました。

一方、こちらのワーキンググループでは、電気事業とガス事業の構造上の違いから、大変残念ではありますが、難しいと判断されたと思います。一方で、事務局から需要家代理モデルの活用がお示しされ、こちらを活用した事業に魅力があるかどうか、事業者として検討していきたいと思います。

私からは以上です。

○山内座長

それでは、草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。

私は前回一括受電とのイコールフットィングから、整圧器によって中圧のガスパイプラインのガスを低圧に落として送り込むというところから考えたいと思いましたが、そのようなモデルはあまりにも数が少なくて、いわば限界事例ということですので、ダイナミックな競争が期待できません。よって、事務局の案に賛成したいと思います。

ただし、これまでの制度が変わって一括受電と同じようなものをガスに置きかえて、ガスについても一括受ガスができるようになったという誤解は、私としてはぜひとも避けたいところだというふうに思っております。

そして、8ページのスライドですけれども、需要家代理モデルを活用するとして、代理事業者が、市村委員も言われましたが、需要家の利益のために動く保証というのが必要ではないかと思えます。需要家の代理とうたいながら、実はガス小売事業者のために動いているというのは、市村委員がご指摘のとおり利益相反行為にもなり得るのかなと、こういうふうに認識をします。

これをうまく用いるためには、小売供給契約はあくまでも最終需要家が契約当事者となることについて、誤解がないようにすべきだと思います。これができていれば、このモデルは非常にうまく機能するのではないかと思います。

そこで、関西電力様にお聞きしたいのですけれども、今後は「一括受ガス」という言葉を用いていきたいという強いご希望をお持ちなのか、あるいは、「一括受電マンションでガスもまとめて契約」といったキャッチフレーズをお使いになられたいのか、私としては、そういったフレー

ズは大変誤解を招くと考えておりますので、そのあたりはしっかり検討して下さるということだとは思っているのですけれども、そのお考えをお聞かせいただきたいと思えます。

以上です。

○山内座長

関西電力からお願いいたします。

○関西電力（山地）

ご質問の趣旨は、一括受ガスということで、それだけ単独でそういうビジネスモデルをやりたいのか、それとも既に一括受電をやっている我々がついでに受ガスもやると、どちらかという、そういうご趣旨でございますか。

○草薙委員

規制改革推進会議でも、「一括受ガス」というフレーズ、これを大切にしておられるわけですね。ですから、御社としても新しい仕組みのもとで一括受ガスというのをされたいのかと、こういう質問であります。

○関西電力（山地）

そのとおりでございまして、一括受ガスということに我々が込めている思いというのは、一戸一戸のマンションの一戸一戸のお客様と契約するというのが今の状態ですけれども、それを一つの大きなまとめり需要にさせていただくと、我々にとってもお客様に対して、前回は申し上げましたけれども、より安い価格、例えば法人需要に対してお出ししているガス料金メニューというのをお出しすることも可能でありますので、そういう意味では個々のお客様、特に代理モデルの場合は、我々小売とお客様とが最終的には契約をするという状態ですので、そういう意味では、個々のお客様に対して、私どもは約款メニューということでお出ししていることがありますので、それを改めて、たとえ代理モデルで需要をおまとめいただいたとしても、結果、個々のお客様との契約になりますから、その場合に約款料金をちゃんとオープンにしている中で個別の料金を出すというのは、これは非常に難しゅうございまして、そういうことをしてしまうとまたほかのお客様からのクレームも大変多くなってこようと思えますが、これは対応しにくいということもありますので、まとめり需要と、まとめて契約するというのと需要家代理のモデルというのは、少し私どもの中では違うものとして受けとめておりますし、そういう意味でご提案もさせていただいたものでございます。

○山内座長

柏木委員、どうぞ。

○柏木委員

この間の前回座長代理をさせていただいて、この件に関しては皆さんの大体ご意見を伺わせていただいたのですけれども、たしか私は①、②、③ぐらいのところはマジョリティーと、関電さんがおっしゃったことは、どうも今の状況でもできる可能性があるのではないかというふうには思ったんですよ。

どうも一括受ガス、一括受電、対応して考えられがちなんですけれども、一括受電の場合には、前からも何回も言っているとおり、小売全面自由化の前にできるだけ消費者の選択肢が増えると、ある程度家庭部門まで電気を選ぶことができるというために一括受電というのができて、その後全面自由化した。

ガスの場合には全面自由化して、消費者の選択肢は既にでき上がっているわけですから、そこで一括受ガスを出してくること自体、それほど大きな意味はないのではないかと。既に選択肢がある。

今まで聞いている話の中ですと、一括受ガスのメリットというのは、事業者サイドから見て合理性に富んでいるし、いろいろな意味で平準化したりすることができれば、料金が低減する可能性がある。

ただ、今度は消費者サイドから見れば選択肢はなくなるわけで、大事なことは自由化ですから、自由化されているわけですから、消費者の選択肢が担保されるというのはまず第一前提にあって、かつそれと同じぐらい重要なのが保安をどういうふうに担保するかと、この2点が非常に重要だということを考えると、この一括受ガスに関しては、従来どおりのこれでいくと①になりますか、①の状況で私は関電さんのおっしゃっていることも含まれるのではないかと考えた次第です。

以上です。

○山内座長

そのほかにご発言はございますか。

○田村産業保安グループガス安全室長

ガス安全室長の田村でございます。

先ほど松村先生、どうもありがとうございます。

事故件数をご紹介申し上げたところの背景としましては、私どもガス安全小委、それから事業者さんと一緒になって、ガス安全高度化計画というのを策定させていただいてございますが、その中でも事故件数の発生状況というのは、非常に重要なインジケータとして我々捉えております。その保安レベルの維持、向上の発露として、当然これをやれば件数が下がるとか、そういったところでもございません。

そこは総合的に、例えば内管でいえば経年管を取り替えていきたいと思いますとか、あるいは需要家

に対する周知、啓発活動を強めていきたいと思いますとか、そういうあらゆるいろいろな活動を取り組ませていただいております。そういった結果としてどういう件数が推移としてあるのかというのは、我々としては非常に重要なファクター、インジケータだと思っております。その意味でちょっとご紹介申し上げたということです。

あと同じく松村先生からの平常時の保安、それから緊急時、これはできる人が結構いるのではないかというお話ございました。少なくとも私どもの認識としては、あるいは過去のガス安全小委での議論の中では、非常に限られると認識してございます。過去に例えばLPガスの関係をやられていらっしゃる方であるとか、ガス事業にタッチされた方、関連会社の方々、そういったところに限られるのではないかと、今でも私どもとしては認識してございます。

その意味で、この小売全面自由化が契機となって、いろいろなガスの保安もいろいろと習得される、そういう企業が増えるということであれば、私どもとしてもそういった状況を踏まえながら、しっかりと制度を引き続き必要に応じて見直していきたいと考えてございますが、現時点においては今の制度設計が一番妥当、ベストエスティメイトではないかと認識しているという次第です。

以上です。

○山内座長

関電さんは、ご発言をご希望ということでよろしいですか、今それを立てられているということは。

一応皆さんの参考のためにどうぞ。

○関西電力（山地）

議論が大分進んでおりますし、佐藤オブザーバーからも電力というか、新規参入者側のまとめのご発言もあったので、今さら申し上げるべきかどうかは迷いますけれども、せっかくの機会でございますので、少しお時間を頂戴したいと思いますけれども、まずは前回までの議論を踏まえまして、事務局の皆様には当社が提案いたしましたビジネスモデルにつきまして今回精査いただきまして、本当にありがとうございます。

本日整理いただきました内容も踏まえまして、事業者としての意見を改めて申し上げたいと思います。

まず、今回は一連の議論をしてまいりましたけれども、一括受ガスについて議論してまいりましたけれども、一括受ガスにつきましては、ガスシステム改革の目的でもあります利用者メニューの多様化と事業機会拡大の観点から、一括受ガスという新制度、新しい制度を設けるかどうかという視点で検討を行ってきたものと認識をいたしております。

その意味では、私どもが提案いたしております一括・各戸供給混合モデルというのは、今回整理いただいた資料では、ホワイトラベルに該当するという理由で認められないという結論なのかもしれませんが、そういうふうにとめられますけれども、資料の中では単にそういうことでだめということではなく、一括受ガスによる競争促進とか利用者メニューの多様化といった、そういうメリットと、それから需要家保護が法的に担保されないということの観点からのデメリットというものを十分に比較、考慮をいただいた上で、こういう結論をお出しいただいていると理解をしたいと思っております。

次に、今回事務局からはガスの小売営業に関する指針にも紹介されております需要家代理モデルが我々事業者のニーズを反映し、また需要家保護の観点からも代用し得るモデルであって、それを活用の可能性が考えられるのではないかと、こういうご示唆をいただいております。

ただ、需要を束ねるとか、ガスを共同で購入するという点では、この需要家代理モデルというのを活用することでも、一定程度そういったことが可能であるとは思いますが、需要家代理モデルにおける代理事業者というのは、あくまで需要家の代理でありまして、ガス小売事業者と最終消費者の間の契約行為となりますので、需要家へのガスの受け渡しにおいて、代理事業者が主体的に介入することが難しく、我々から提案をさせていただきました一括・各戸供給混合モデルにおける一括事業者ほど、創意工夫できる余地は大きくはないのではないかと考えております。

具体的に申しますと、需要家代理モデルにおきましては、代理事業者はガスの提供主体でもなく、また契約主体でもありませんので、他のサービスや商品とセットで取り扱う際に、代理事業者の創意工夫を料金メニュー等に100%反映できるという、そういう仕組みではなく、その結果、需要をまとめるという求心力が弱くなるのではないかと考えております。この点は、私どものモデルとの違いとして申し上げておきたいと思っております。

こうした観点も含めまして、当該需要家代理モデルが事業者にとっても、より使いやすいものとなるように今後検討を深めていただければ、競争促進とか、利用者メニューの多様化というガスシステム改革の目的をより達成しやすくなるのではないかと考えております。

なお、需要家保護の観点から、一括・各戸供給混合モデルでは法的担保が困難であるという点につきまして、我々から前回、前々回ですか、ガス小売営業に関する指針等で、一括事業者に対して説明義務等を定めることで、それが担保できるのではないかと申し上げましたけれども、今回整理いただきました内容は法的担保があり、需要家保護を確実にするという意味では、より望ましいものであると理解をしております。

それから、すみません、最後でございますけれども、前回既に一括受ガス状態にある案件の是正につきまして意見申し上げました。今回ご提案いただきました需要家代理モデルでの検討を深

めていただくとともに、既存の一括受ガス状態の案件の是正の取組につきましても、前回申し上げましたように、導管事業者にご協力いただくなど、加速をしていただくことが望ましいものと考えております。

私からは以上でございます。

○山内座長

ありがとうございました。

時間の関係もありますが、ほかに何かございますか。

よろしゅうございますか。

では、今回もいろいろご意見いただいたということですので、またこれは事務局のほうでまとめていただいて、方向性について検討していただければと思います。

どうもありがとうございました。

本日の議論は、以上で終了したいと思います。

最後に、今後の予定について事務局からお願いいたします。

○下堀ガス市場整備室長

今回は年を明けて1月29日の火曜日、今度は夕方でございます。17時から19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。

○山内座長

ありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、第4回ガス事業制度検討ワーキンググループを終了とさせていただきます。

本日はどうもありがとうございました。

午後0時02分 閉会