

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）議事要旨

日時：2018年12月21日（金曜日）

場所：経済産業省本館地下2階 講堂

出席者

<委員>

山内座長、市村委員、男澤委員、柏木委員、橘川委員、草薙委員、武田委員、二村委員、又吉委員、松村委員、山野委員

<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 佐藤常務取締役、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>

村瀬電力・ガス事業部長、下堀ガス市場整備室長、木尾電力・ガス取引監視等委員会取引制度企画室長、田村産業保安グループガス安全室長

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のP7（卸元事業者と利用事業者）について事務局案に賛成。特に第2グループの事業者、西部ガスは新規参入者が既に存在しているが、北海道ガス、仙台市ガス局、静岡ガス、広島ガス、九州の日本ガスは新規参入者がいないため、我が国の様々なエリアで競争が進展すべきという観点から、是非第2グループでも実績を積み上げていくべき。新規参入者をどのように入れていくのかを考えた場合、新規事業者への参入を促すような政策の導入が望まれる。
- ・ 資料3のP8（卸供給の形態）についても、事務局案に賛成。まず『③卸供給の形態』のリード文1ポツ目「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。」という点については、画期的なことと高く評価。電気市場で考えた場合、概念上は全量常時バックアップのような施策に相当するため、新規参入者への大きなインセンティブになるのではないかと。
- ・ 3ポツ目「原則としてワンタッチ卸を対象とするのはどうか。」という具体的活性化策についても妥当であり賛成。同時同量や託送の申込をはじめとする複雑な業務を行う必要がないため、まずはワンタッチ卸から始めるという施策は評価。
- ・ P9の『④契約期間』に関して、リード文1ポツ目では「本活性化策の契約期間は1年間で更新可能」と記載されている。契約期間が1年間ということは問題ないが、例えば、競争

が進展し、卸元が複数出てきた場合でも、利用事業者が1つの卸元事業者にいつまでも寄りかかることは良くないのではないかと。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施策を望みたい。総じて事務局案に賛成させていただく。

- ・ 事務局の提案は良い提案で基本的に支持。P 9（6 ポツ目）「卸価格の水準は原則非公表」と記載されているが、これは合理的な提案。新規参入者への卸価格については上限価格を決めるのみで、実際の売値はそれよりも安価であれば自由ということであるが、この場合、実際に実現した取引価格が非公表という意味なのか。上限価格及び取引価格のどちらも非公表という意味なのか、どちらの意味か教えていただきたい。
- ・ 上限価格は『一定経費』を控除したものになると理解。卸販売においては、小売に関連するコストは不要のため、例示されたコストを控除した価格になると想定するが、詳細に具体的な控除対象を定めるのか、または、小売に関連するコストの対象は卸元事業者が判断するとの意味なのか。つまり上限価格について、どこまで監視するのか。
- ・ 例示された小売事業に係る広告宣伝費は控除されるべきであるが、小売に関連するコストの対象には、人件費等様々な費用があり、非常に判断の難しいものも含まれる。特に小規模事業者は、2022年以降も法的分離されない。電力会社と同様に、小規模事業者の人員を小売部門と導管部門に完全に区別できないものの、これに関する費用も一定経費の対象となる。一定経費の対象とした上で、小売部門に相当する費用の切り分けを事業者に全部任せるのか、ある程度広域的に管理することを考えていくのか教えていただきたい。

（事務局）

- ・ 上限価格が非公表なのか、取引価格と上限価格のどちらも非公表なのかについては、卸価格が実際の価格に至るまでも個別交渉があるとは言え、概ね価格帯が分かってしまうのではないかと懸念があるため、現時点では非公表と考えているが、委員から議論があればそれを踏まえて検討させていただきたい。
- ・ 一定経費から控除する項目については、次回に向けて、より具体的に詳細を提示したい。実際の結果としての卸価格を非公表とするのであれば、どのような項目が一定経費として控除されているのかを明らかにすることが重要と考えている。
- ・ 実際、上限価格に近い水準に貼り付く可能性が高いと考えているのであれば、上限価格を公表することは卸価格を公表することと同意ではないか、というのは尤もなこと。従って、上限価格を非公表にすることに違和感はない。通信で光ファイバー・光卸をNTT東西が提供しているが、価格の水準自体が非公表。それを必ずしも非合理的だとは思っておらず、非公表という考え方も十分あり得ると考える。
- ・ 一方で、光卸は、完全なリニアプライシングとなっており、ボリュームディスカウントが一切なく、皆同じ単価で提供する。自らのグループ会社であろうと、グループ外のどのような会社であろうと、同じ価格設定になっている。透明な価格設定になっており、仮に異なる価格であれば、約束違反だと直ちに分かるような方法でやっている。
- ・ ガスが光卸と同様で良いかという点は考える余地があり、実際に資料に記載されている通り、個別交渉において、上限価格の範囲で決めるというのは合理的なため、反対するという訳ではない。しかし、それと比較すると透明性は低下することを認識した上で、先ほど事務局が説明された『控除すべき項目』の整理を進めていただくようお願いする。

- ・『（新規参入者の）自立』について少し懸念している。光卸に関しても、自分で光ファイバーを引く、という選択肢もあるはず。N T T東西から光の卸供給を受けて自社のサービスとセットで提供して販売する、これはある意味で暫定的なことで、ある程度大きくなったら自分で光ファイバーを引く、若しくは自分で光ファイバーを引かない場合は別の事業者と交渉して自由にN T T東西から離脱して事業を行うようにする、という整理になっておらず、それがおかしいとは思わない。
- ・従って、ある程度大きくなったら自立を促すことが本当に良いのか若干疑問。上限価格を設定し、これに貼り付くことになる、と、当然、販売価格から小売に関連する費用を控除したことになる。『卸売』として得られる利益と『小売』として得られる利益があるが、これを卸売でも保障するという事に相当近い価格水準になることが、「これに甘やかされていることがいつまでも続くというのが望ましくない」と言及できるほど甘いものなのか、相当疑問に思っている。
- ・だからと言って上限価格を下げろ、と言う訳ではない。そこまで新規参入者を優遇する必要はないと考えているため、これで十分だが、本来が「自立するのが望ましい」と言わなければいけないほど過度な優遇なのか、安心して事業ができることを保障しているだけなのか、ということはいくつまでも考えていただきたい。
- ・一方で、上限50万 m^3 、100万 m^3 というのはリーズナブルな水準で出てきたと思っているが、別の観点で心配。利用事業者が仮にもものすごく規模が大きくなった場合、旧一般ガス事業者のシェアと比較しても、シェアが相当大きいところが出てきて、急に卸供給をやめる、といった事例が出てきたりすると、こちらの対応もとても難しい。
- ・卸す方の対応も難しいので、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、柔軟に様々な条件等も交渉したい等のニーズが当然出てくることが想定されるため、その理由で、ある程度大きくなったらここから外れるというのも、止むを得ない。
- ・その場合の理屈としては、ある程度シェアが大きくなってくれば、ある程度交渉力が出てきて、卸取引活性化策に寄りかからなくても、これより不利でないという合理的な理由がないのに不利になることは通常考えられないだろう、という整理だとすると、本当にその整理通りだったのか。50万 m^3 で定められたら、50万1千 m^3 になった途端に急に不利になるといったことがないかどうか、一応目を配っていただき、そのようなことが横行することがあれば、是非再考をお願いしたい。
- ・もう一つは、仮に50万 m^3 、あるいは100万 m^3 持っていたとしても、利用事業者数が膨大になって、それに卸元が対応しなければいけないケースが増えてきた場合には、先ほどと同様の問題が起こるのではないか。そのようなことはあまり想定できないという前提で、この制度を開始すると認識しているが、万が一、そのようなことになった際でも柔軟に見直しをするということ、両方を検討していることさえアナウンスされれば、かなり有用できる制度になるのではないかと。
- ・例えば東京電力や中部電力、関西電力等も、潜在的には相当大的な卸事業者になり得るため、この規制に該当すると思いついていた。しかし、今回の制度は事務局の提案通りに始めることが良いと思うが、ある種の自主規制を考える際、L N G基地を保有し、卸売の潜在的な能力があるにもかかわらず、仮に全く応じないことが横行してくる事態になれば、制度を広げることも改めて検討しても良いのではないかと。
- ・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ことについてだが、前者は有り得るが、後者は実際出てくるかどうか

もわからないという状況。相当な労力を投入し、この上限価格の様な水準で、やることに意味があるのかということ。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繋がっている別の事業者のところに売るというケースは、基本的に対象外になってしまう。そういうニーズが出てくれば、後者だって絶対に有り得ないとは言えないかもしれない。

- また、交渉した結果として、ワンタッチ卸から託送料金を引いたのと比較して、はるかに高い料金を請求されたということがあれば、相当変なことが起こっていることになる。仮に必要性が出てくれば適切な対応をお願いしたいし、必要性が出てきて、問題が顕在化したということがあれば監視する制度を導入するということをやむを得ず検討していただきたい。
- 今回事務局から提案いただいた内容について異存はない。
- P 7 の『②利用事業者』について『グループ会社』が何を意味するのか、制度設計する上できちんと整理いただきたい。結論として親子会社が想定されるが、相応の資本関係にあれば、場合によってはグループ会社を含めるべきとの考え方もあるため、グループ会社をどのように考えるか、今後整理していただきたい。
- P 9 の『④契約期間』の 2 ポツ目、契約期間中の卸価格の変動・改定を随時反映する点について、基本的に反対する訳ではないが、『変動』と『改定』は分けて考えるべきではないか。『変動』とは、原料費の調整を指すと認識している。これは事業者の判断によるが、需要家との関係においても小売料金に反映させ、需要家に転嫁することが可能である。他方、料金の改定で、急に翌月から値上げをするとすると、仮に値上げする場合、需要家に周知する一定期間が必要となる。小売事業者が戦略として値上げの判断をするか、しないかといった点も踏まえると、『変動』と『改定』は別で考えた方がよいのではないか。従って、必ずしも改定できないということではないが、改定する場合は、手続を行うために必要な期間を一定程度確保するなど、実務面に留意することが重要。
- P 9 の『⑤卸価格のモニタリング』について、自主的取組であるため、監視というよりモニタリングと記載されている点は腑に落ちるが、第三者的知見を借りながらモニタリングすることも考えられるのではないか。
- 新規参入者の自立について、基本的には、新規参入者の支援という趣旨を踏まえると、需要が一定規模まで拡大し、価格交渉力を持つような形となれば、将来的に自立していく在り方が望ましい。ただし、第 1 グループと第 2 グループの中でも状況が異なると理解しており、複数の卸先事業者がいれば、自立する在り方が理屈として成り立つが、卸元事業者が 1 者しかいないのであれば、自立の在り方をどのように考えるかが悩ましい。基本的には、将来的に自立する形が望ましいのだが、その状況を踏まえ、最初に卸先事業者が利用上限量の需要獲得後、本施策を継続利用できない制度として措置するか、一定期間のモニタリングを行い、進捗状況を踏まえて措置するかどうかの検討を行うか、選択肢として両方有り得るのではないか。
- 全体として、新規参入者を非常に優遇する内容。一方でこれまでの議論でもあったように、あまり新規参入が進まず、しかも地方事業者で競争が起こらないことを考えると、このような措置も必要になってくるのかと感じている。その上で、P 7 で第 1 グループと第 2 グループで分け、さらに P 9 に卸価格を標準メニューから導くことが書いてあるが、既に大半の第 2 グループの事業者は、料金規制が外れていると認識している。小売ガイドラインでは標準

の料金を「開示することが望ましい」と記載されているため、さすがに開示されているのであろうと理解しているが、『望ましい行為』であるため、現状は開示されているとしても、今後開示しない事業者が出てきたりすることはないのか、標準料金がどのように担保をされるのか気になったため、お伺いしたい。

(事務局)

- ・ 既に、第1グループは勿論、第2グループも小売ガイドラインに基づき、ホームページ上に標準の料金が公表されている。基本的にそれは取り下げられることはないと認識しているが、念のため、取りまとめの際にきちんと記載することは有り得と考えている。
- ・ 卸供給に関しては、本質的には積極的に進めるべきだと認識。「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」とあるが、この『から』という意味を確認したい。ここが「まずは第1、第2グループの全てを対象とする卸元事業者としてピックアップする」という意味なのか、あるいは第1・第2グループでも随分と規模が違うため、その中から幾つかをピックアップして、例えば「第1グループを初めに対象とし、第2グループは慎重に考える」といった意味か。第2グループでも随分差があり、市場マーケットは10倍ぐらい差があるなかで、第2グループを十把一絡げにして「第2グループ全体を」という意味か、その中から幾つかをピックアップするのか。
- ・ どちらかというと、第1グループは非常に大きな規模があるため、例えば通信会社がガスと卸電力のセットメニューを出していく、電気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、マーケットのサイズが非常に広がっていく可能性があるため、ある程度方向性としては良いが、第2グループの場合には相当差があるため、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。
- ・ P10に利用上限量について言及されているが、最後のポツに「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量に差を設けてはどうか」と記載されている。この記載内容をサポートしたいため、卸元事業者となり得る対象との関連性も含めて質問したい。

(事務局)

- ・ 資料3P7に「第1グループ、第2グループから」と記載しているのは、まだ事業者が自主的取組を検討している状況で、全事業者が行うと事務的に確認した訳ではないためである。
- ・ 第1、第2グループの事業者については、一定以上の規模であるか等を踏まえ、比較的慎重に選択する可能性もあるということか。

(事務局)

- ・ そのような可能性は否定しないが、説明したエリアでは新規参入者が存在しないことは事実である。先ほどご説明した趣旨を踏まえて、対象となっている事業者にはきちんと前向きに検討してほしいと思っているが、最終的には自主的取組である。
- ・ 事務局の提案は、新規参入者が存在しない点を問題として捉え、第2グループを対象にしたものと理解した。一方で、第1グループ、特に東京ガスエリアは、電力はスイッチング率

が全国で最も高いにも関わらず、都市ガスは全国平均以下である。提案は新規参入者を対象にしているようだが、例えば東京ガスエリアで既に新規参入しているが、未だ100万m³に達していない事業者への措置は検討しなくても良いのか。競争を活性化させる意味では、この点が抜けているのではないか。

- ・ 第2グループに対する上限量について、第3グループが出ていることを踏まえると、第3グループを新規参入者として想定しているのかと感じた。現実問題として、広島ガスエリアに福山ガスが参入することは可能なのか。個人的は制度で競争を起こすこと自体に限界があると考えており、第2グループに対する効果があるのか疑問。むしろ、第3グループの活性化の点から言えば、P3に「卸先の交渉力が弱い」と記載されているが、こちらに手を打つ方が市場での競争を活性化する上で非常に有効性があるのではないか。本件は取引監視等委員会のマターかもしれないが、優越的地位の濫用が起きないようきちんとした措置を取っていただきたい。

(事務局)

- ・ 一定量達していない人を対象に含めるかどうかについて、この策の趣旨は、新規参入者をより増やし、メニューの多様化や消費者の選択肢が拡大することである。従って、既に参入をしている事業者は、この支援の対象ではないと考えているが、委員の皆様からご意見があれば伺いたい。
- ・ この制度の利用者に第3グループの事業者も対象と考えているのかについて、参入することは自由だが、これまでも参入可能であり、そもそも第3グループの事業者は卸供給を受けている事業者のため、さらに卸供給を受けて、他の第1グループ、第2グループのエリアで事業を行うことは考えにくいのではないか。しかしながら、制度上、対象外とするものではない。
- ・ 我々は、参入障壁を低くした場合に、新規参入者がいないエリアに電力会社及び通信系の事業者を含めた新電力が、色々な地域に参入できないかを検討している。即ち、様々な事業分野からの新規参入の促進が、この政策の趣旨と考えている。
- ・ 電力・ガス取引監視等委員会の話もあったが、本ワーキングでは卸供給の活性化のための新規参入促進を目的としており、第1グループ、それから第2グループのエリアが対象という趣旨を踏まえ、第1グループ、第2グループの事業者の供給エリアからこの策を実施してはどうかと考えている。従って、まずは、第1グループ及び第2グループでの実施状況を踏まえながら、他のエリアも考えていきたいが、基本的にはメインは第1グループ、第2グループのエリアと考えている。
- ・ 電力・ガス取引監視等委員会からは、先日の制度設計専門会合においても競争を不当に歪める恐れのある取引慣行を改めて調査し、必要に応じて今後検討を行っていくと聞いているため、各事業者の取組みをそれぞれで検討し、卸取引の活性化を連携して取り組んでいきたい。
- ・ 今回の事務局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もので、新たな参入を呼び込むための措置と認識。この方向性自体は理解する。
- ・ ただし、今回の措置の対象が「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、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。今回の措置では卸価格の上限を定めることとしているが、卸価格は高過ぎると当然新

規参入者が活用しづらくなる一方、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する。事務局が提案する措置には、市場を歪めるリスクがある点を強く認識いただきたい。

- ・ 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設立した。この会社は、新規参入者に対し、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ある。現在、二次卸先を含めると20社と契約しており、既に5万件を超えるお客さまにガスを供給している。また、更に新規参入を希望している多くの会社からお話をいただいている。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るが、今後今のサービスを関東の東京ガス以外のエリア、さらには関西、中部エリアにおいても可能となるよう、現在準備を進めている。
- ・ 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ことにより新規参入者の小売参入を容易にしている点において、まさに東京エナジーアライアンスの事業スキームと同じもの。これは先に述べた小売市場を歪めるリスクに加え、卸市場を歪めるリスクも含んでいると認識。同様のスキームが構築されているエリアにおいて、更に同じような制度を作ることによってどの程度ニーズがあるのかについてはしっかりご議論いただきたい。弊社としては、現在の仕組が活用できるような制度設計を是非お願いしたい。加えて、今回ご提案のスキームを行うのであれば、市場に歪みが生じないことを確実に監視することに加え、歪みを是正するような追加的措置もご検討いただきたい。
- ・ 新規参入を促すという意味では基本的に事務局案に賛成。
- ・ 資料3P7『②利用事業者』の2ポツ目、「ガス発生設備を保有することとなった場合であっても、暫くの間は活性化策を継続利用できる」という記載について、基本的な契約期間が1年とされているため、相当の長期を想定したものではないと理解しているが、実務的にこの自社調達に切り替えられるようにという観点から、「暫くの間」がどの程度であると想定すればいいのか。
- ・ P9『⑤卸価格』について、上限卸価格として「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した金額」をご提案されているが、小売事業にかかる経費をどこまで考慮するかという問題もあるし、小売事業に係る経費は、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とがあることから、利用上限量等が決まってくる中で、その供給量によって経費負担が変わるのではないかと。小売事業に係る経費をどのようにして控除するかイメージが持てないため、今後、議論させていただきたい。

(事務局)

- ・ 『暫くの間』というのは、例えば設備を建設し、その時点で即座に供給を停止する、という趣旨ではなく、本当に必要な期間については、暫定措置として、小売事業或いは需要家にご迷惑をかけないように、といった趣旨である。長期間を想定しているわけではないが、記載内容については、今後、もう少し検討させていただきたい。
- ・ 2点目は、正にご指摘の通りである。変動的な要素も含め、次回、一定経費については詳細に記載させていただきたい。
- ・ 今回の相対取引活性化のコンセプトについて、事務局案に賛同。

- ・ P 7 の利用事業者について、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は継続利用の期間とあるが、この定義は予めある程度明確化した方が良いのではないかと。
- ・ P 9 の卸価格について、上限価格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いて異論はないが、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のではないかと。
- ・ P 1 0 の利用上限量について、新規参入者に対するガス卸事業への参入を意図しているプラットフォーム事業者の事業機会を阻害しない仕組み、となることが重要。また、当面は利用者側の上限量管理で、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についても留意する必要がある。
- ・ P 1 1、新規参入者の自立について、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定しないということも問題があるのではないかと。ただし、今回の卸価格の決定方式については、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は理解している。一方、これが上限価格である点を考えると、将来的にプラットフォーム事業者との価格競争が生じる可能性もある。将来的に製造設備の維持更新判断が阻害されることがないよう、そのような視点も必要になってくるのではないかと。
- ・ 相対取引活性化策のコンセプトについて、P 6 に記載の通り、ガス需要開拓を進める意志のある事業者に対して、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、と受け止めている。新規参入者からの積極的な参入表明が少ない中においては、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」が記載されているため、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、ガス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。
- ・ 相対取引活性化策の利用事業者について、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ることになり、結果として小売間の競争条件を歪めてしまうのではないかと、という懸念もある。そのため、P 7 に記載されている通り、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きたい。
- ・ 地方の実態について、今回、第2グループについても議論されているが、第2グループに分類される事業者の小売エリアにおいても、人口減や雇用減等に直面し始めているのが実情である。現在、地方創生が叫ばれ、官民一体で推進されているが、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等、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り組みに尽力している。
- ・ 我々としても各地域のガス事業者の取り組みを一層支援していきたいと考えており、新たな担当部門の設置も検討しているところ。今後、具体的な検討を進めていくに当たり、地方の実情と地方創生の担い手として、各地域の都市ガス事業者の取り組みも十分踏まえた上でご検討いただきたい。
- ・ 第2グループの全部が自主的取組に必ず参加してくれるだろうと勝手に思い込んで発言をしていた。自主的な取組から始めるというのは、自主的な取組で上手くいけばそのまま

良いし、仮に全く機能しないことが明らかになれば、より強い措置も、もしかしたら今後考える必要があるかもしれない、と思い込んでいた。

- ・ 第2グループでノーと言う事業者が出てくるということは、既に自主的な取組では上手く機能しそうにないことが、その段階で明らかになるということであるため、早速議論を始める必要がある。従って、もしノーと言う事業者が出てきそうだとすることであれば、可能な限り早いタイミングで是非教えていただきたい。
- ・ 地方創生に関する発言があった。大変重要な話ではあるが、正直言って面食らっている。地方創生の重要性を様々な場でアピールすることは良いが、この場で発言されるということは、あたかもこの制度を導入すると、それを邪魔すると主張しているようにも見える訳で、一体何の関連があるのか理解できなかった。
- ・ 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であれば、具体的にどのような理由でどのような支障が出てくるため、どのようなことを考慮する必要があるのかを、ご指摘いただきたい。なぜ、この場で地方創生の話が出てきたのか理解に苦しんだ。
- ・ 相対取引活性化制度が地方創生の取組を阻害するということを直接的に申し上げたいのではない。折角、ガス事業制度検討ワーキンググループを、『ガスシステム改革等目的に沿って幅広く議論をする場』として位置付けていただいているため、ガス事業の様々な実情を、委員の皆さまにご承知置きいただければ有難いと思い申し上げた。
- ・ 新規のプラットフォームを提供している事業者の、今後の事業意欲を削ぐ形式になってはいけない。今回の制度がどのような影響があり得るのか、注視する必要がある。
- ・ 逆に、現在行っているスキームを活用するといったご発言もあったが、具体的にどのような形式が有り得るのかといった点についても、基本的にはまずはこの事務局提案制度で開始するということだと理解。ただし、その上で市場を歪める可能性があるという懸念が示されて、具体的に問題が出てくるようであれば、きちんと見直すかどうかも含め、検討する必要があるのではないか。

(電力・ガス取引監視等委員会)

- ・ 基本的な方向性として、新規参入を促進し、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、取引監視等委員会の事務局として異論なく、早期の具体化を期待している。
- ・ P10、ワンタッチ卸の上限量の設定如何によっては、競争は家庭部門等、特定の需要家層に限定されてしまう可能性がある。一方、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、今回の制度外で必要量を競争的な価格で調達できるとは必ずしも限らないと考えている。従って、上限量の設定については過少にならないことが大事ではないかと考える。
- ・ P9、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管理されず、小売担当者が知るといこととなると、価格協調が誘発される。結果として競争の減殺、市場の歪みが生じる可能性があると考えため、必要な措置をご検討いただくことを希望する。
- ・ 1点目の発言やP8の『誠実な対応』に関連するが、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、或いはこの利用上限量を超えてのワンタッチの卸供給等の卸取引

について、原則的には、ガスの卸市場における市場支配力、あるいは有力な地位にある事業者が、競争排除の目的で取引を拒絶することについては、既存の独禁法上も問題になる可能性があるとして理解しているし、競争政策の観点からも望ましくないと考えている。電気の卸取引については、既に監視等委員会が議論を開始していることを、まずはご紹介させていただきたい。

<一括受ガスについて>

○事務局より資料4の説明

- ・ 当然、産業保安グループの発言は予想されたもので、何故、前回の資料4 P 4③、④の案が出てきたのか理解に苦しむ。議論することに意味があるという考え方もあるかもしれないが、前回と同様のレポートであれば、前回で否定しておけばよく、何となくガス抜きのイメージがする。
- ・ 事務局説明を聞く限り、前回、主に発言していた関西電力が、事実上、一括受ガスではない提案をしたことで、議論が遠回りしている感がある。今頃になり、事務局から代替案が出てきて、1回置いて保安グループのご発言がある等、進め方としてすごく意図的。効率的に進めていけば、前回で一括受ガスの問題は終えていたはず。
- ・ P 8の事務局の代替案だが、これは現状でも可能ではないか。

(事務局)

- ・ 進め方が非効率だったというのはご指摘の通りであり、お詫び申し上げます。事務局の趣旨としては、前回も申し上げたが、保安の論点も挙げた上で、仮に委員から色々な意見が出てくれば議論する必要があるのではないかと考え、論点化した。
- ・ 代理モデルと現状との違いであるが、制度上は変わらず、代理制度を用いることにより、事業者から提案のあった、事業者や需要家が求める多様なサービスが更に期待できるのであれば、ガイドライン上で明確化しきちんと周知するなどの対応があると認識している。
- ・ まず、委員のお怒りはごもっともであるが、個人的には必要なプロセスだったと考える。つまり、保安についてこう整理されていることを百も承知の上で、規制改革推進会議からこのような一括受ガスの是非についての検討依頼が来ているため、保安がネックになって一括受ガスができないのか、あるいは仮に保安の問題がなかったとしても一括受ガスを推進すべきでないのかを明らかにしておかないと、今後これでは駄目だと規制改革推進会議からもう一回押し返された際、ここではなくガス安全小委で議論してくれと言えるような整理をしておかないと、この後の議論ができなくなるのではないかと。従って、ご不満は理解できるが、前回の議論をしたことは、止むを得なかったのではないかと。
- ・ 第3類型について、橘川委員が前回ご指摘になったことは正しいのではないかと。保安の問題がないのであれば抑制する必要はないのではないかとのご指摘で、焦点が保安だと明確化させることは意味があり、少なくとも2名からは保安の問題を除けば支持があったことには意味があったのではないかと。それだけのため（焦点が保安だと明らかにするため）に、当ワーキンググループの委員を拘束するのは無駄ではないかと、との意見は理解できるものの、止むを得ないプロセスだったのではないかと認識している。

- 保安の議論に関しては納得していない。現在の整理が未来永劫続くものではなく、当然違う整理が考えられるものがあるのは全くその通り。しかし、事故の件数が未だに多いからやれない、件数が大幅に下がってくれば内管保安を導管事業者以外も担えと整理できるとの考え方が正しいとは到底理解できない。現状、事故の件数が多いのは、現行制度に問題があるからではないかとの議論も有り得るわけで、件数がいつまでたっても減らない、だから変更できないというのは論理として相当に変ではないか。ただ、内管保安について整理した当時の状況と比較して、新規参入者が著しく能力が向上したため内管保安を任せても大丈夫、と判断できる根拠が出てきたわけではないため、そのように判断されたことを不合理だとは思わない。事故件数が下がることは、当然、必要条件でも十分条件でもなく、重要なデータの一つに過ぎないと理解しているため、この点は本委員会と言うことではないが、今後適切な場で議論していただくことを期待している。
- 次に、ガスシステム改革小委員会で実際に発言した、内管保安を導管事業者に寄せることを支持する意見をご紹介いただいているにもかかわらず、大変無責任で申し訳ないが、当時から若干意見が変わった。ガスのプロである導管事業者の委員から「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こと、あるいは本委員会でも、平時の内管保安ではなく、ガス漏れがもう現に起こっているかもしれないという緊急保安についても、ガスのプロから新規参入者に寄せることさえ有り得る、という提案すら出てきたことを見て、大分認識が変わってきており、正直分からなくなってきた。内管保安を導管事業者に寄せるのが安心だと今でも思っているが、本当に正しいかどうかというと、改革を妨げるために、ある種、原理的に言われていることを信じ込んでしまっているのではないかと若干疑い始めている。ここで過去の発言をご紹介いただいたが、保安を新規参入者がやるのは絶対に不可能だとは思っていない。そのような意味では意見が若干変わった。いずれにせよ、今後、仮にこれ以上内管保安の責任の議論を進めることになった場合、まずは保安の委員会で議論していただくことになるのではないか。
- ここで出てきているのは一括受ガスではないということであるため、現状の制度下においても対応可能であり、これをやりやすくすることは大きな前進だが、いずれにせよ一括受ガスではない。従って、一括受ガスに関して、ほぼゼロ回答に近い回答を規制改革推進会議に返すことになることを認識。一方、他の委員も前回の関西電力の発言には面食らってしまった。一括受ガスと言っていたにもかかわらず、個々の需要家が嫌だったら抜けられることを考えているとの発言を聞いて、もうその時点で一括受ガスではないではないかと全員が思った。一括受ガスではなく、このようなビジネスもやりたいという意見であれば、需要家代理で相当程度、対応できるのではないか。やりたいビジネスの全部が対応できるとは思わないが、相当程度対応できるのではないか、との事務局整理は正しい。前回まで一括受ガスを推進したいと発言していたのに意見を変えるようで申し訳ないが、今回の事務局の提案はとても合理的ではないか。
- ホワイトラベルについて、資料で紹介されているのは、電気における議論の整理だが、いずれにせよガスの文脈でも禁止されていると理解。電気では、全面自由化前にホワイトラベルのようなことが行われていた実態があったため、論点に取り上げられていたと記憶している。そのような意味で、元来、ホワイトラベル自体はガスの世界でも禁止されている。P 6に記載されているが、需要家保護の観点から、勝手に契約を変更されてしまうことや、契約を変更したくても変更できないこと、高額な違約金を請求されること等の問題がホワイトラ

ベルにはあり、契約名義人がガス使用者でない場合、需要家への不利益が非常に大きくなる。これは、ガスも電力も同じであり、この原則は変えるべきではない。前回提案があった事業モデルも、ホワイトラベルの形態に該当すると言わざるを得ないため、事務局提案に賛同する。

- その上で、需要家代理モデルとホワイトラベルは何が違うのかだが、先ほど説明があった通り、需要家代理は需要家自身が契約名義になっており、代理人を立てたとしても、変更したいと言ったら、自分で契約を変更できる点がある。他方、一括やホワイトラベルの場合は、実際に自分が名義人ではないため、契約を変更しようと思っても、変更できない点は、大きな違いだと思う。仮に、この需要家代理契約で、代理人を通じてしかできない場合、消費者契約法上、不当条項に当たる可能性が高いため、契約名義が誰かといった点は重要だと考える。
- 加えて、想定している事業モデルは、マンション一括受ガスのモデルであったとしても、需要家代理だとすると、基本的にガス小売事業者と何らかの関係があることが前提になる。この場合、需要家側の代理であっても、ガス小売事業者側の媒介もしているため、ガス事業法上の説明義務が課されることになると思う。加えて、ガス小売事業者は、媒介事業者、代理事業者に対する監督責任がある。需要家側にも小売側にも立つため、代理事業者は利益相反関係にあり、規律の在り方はしっかりとしたものにするべき。現行認められているモデルを活用できればよいが、他方で、例えば、ガス小売事業者から一定の費用をもらったりするような関係となる場合は、ガス小売事業者側の媒介でもあるため、ガス小売事業者に一定の責任が生じる点も踏まえておく必要がある。
- 一括受ガスの制度化は、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きた。
- 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、そうすると、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る。しかし、一括ガス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等、幾つかの課題がクリアされず、一括受ガスは難しいとの結論になったと認識。
- 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料金努力が行われるなど、小売間競争の促進が期待される」と記載されていた。一方、本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、大変残念ではあるが、難しいと判断された。
- 事務局から需要家代理モデルの活用が示され、これを活用した事業に魅力があるかどうか、検討していきたい。
- 前回、一括受電とのイコールフットイングから、整圧器によって中圧のガスを低圧に減圧して送り込むという点から考えたいと思ったが、そのようなモデルはあまりにも少なく、限界事例ということであるため、ダイナミックな競争が期待できないと理解。従って事務局の案に賛成。
- ただし、これまでの制度が変更され、一括受電と同様、ガスでも一括受ガスができるようになったという誤解は、是非とも避けたいところ。そして、P 8について市村委員もご発言

されたが、需要家代理モデルを活用する場合、代理事業者が需要家の利益のために動く保証が必要ではないか。需要家の代理と謳いながら、実はガス小売事業者のために動いているというのは、市村委員の指摘のとおり、利益相反行為にもなり得ると認識している。これをうまく活用するためには、やはり小売供給契約はあくまでも最終需要家が契約当事者になることについて誤解がないようにすることが必要。これができていれば、このモデルは上手く機能するのではないかと。

- ・ 関西電力に質問だが、今後『一括受ガス』という言葉を用いていきたいのか、あるいは『一括受電マンションでガスもまとめて契約』の様なキャッチフレーズを使いたいのか。個人的には、そういったフレーズは大変誤解を招くと考えており、誤解の無いようしっかり検討していただけると認識しているが、御社の考えを聞かせていただきたい。
- ・ 質問の趣旨は、一括受ガス単独でビジネスモデルを考えているのか、それとも、既に一括受電を行っている弊社が、関連して受ガスも行うのか、どちらを考えているかということか。
- ・ 規制改革推進会議でも『一括受ガス』というフレーズを大切にしているため、御社としても新しい仕組みのもとで一括受ガスを行いたいのか、という質問である。
- ・ その通りである。一戸一戸のマンションについて、一戸一戸のお客さまと供給契約しているのが現状であるが、それを1つの大きなまとまり需要にして小売供給させていただきたいことが、一括受ガスに弊社が込めている想いである。前回は申し上げた通り、一括受ガスを要望する理由は、お客さまに対して、より安い価格、例えば法人需要向けのガス料金メニューを提供することも可能になるためである。そのような意味では、特に代理モデルの場合は、我々小売とお客さまとが最終的には小売供給契約する状態であるため、ここのお客さまに対して約款料金を開示している中で、個別の料金を提示することは対応が非常に難しい。
- ・ そのようなことをすると、他のお客さまからのクレームも大変多くなることが予想される。まとまり需要をまとめて契約する形態と、需要家代理モデルは、弊社の中では異なるものとして受けとめている。
- ・ 前回、座長代理を務め、この一括受ガスの件に関してのご意見を大体伺った。個人的には、前回資料4 p 4で示した事業モデル①②③あたりがマジョリティーであり、関西電力がご発言されたことは、今の状況でもできる可能性があるのではないかと認識。
- ・ 一括受ガスと一括受電を関連付けて考えられる傾向があるが、一括受電は、以前から何度も申し上げているが、小売全面自由化の前に可能な限り消費者の選択肢を増やす措置であったと理解。家庭（用需要）まで、一定程度、電気（の自由化）を進めるために、一括受電（制度）が措置され、その後、全面自由化（された）。
- ・ ガスの場合、既に全面自由化しており、消費者の選択肢はもう既にでき上がっている。一括受ガスを措置すること自体、既に選択肢が確保されているため、それほど大きな意味はないのではないかと。今までの議論を聞いている限り、一括受ガスのメリットは、様々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り、事業者サイドから見て合理性に富んでいると考える。
- ・ 一方で、消費者サイドから見れば選択肢が無くなる訳であり、大事なことは自由化されていること。消費者の選択肢が担保されることが第一であり、かつ、それと同程度重要なのが、

保安をどのように担保するかである。この2点が非常に重要であると考え、従来通りの①の状況で、私は関西電力の発言していることも含まれるのではないかと。

- ・ 事故件数をご紹介申し上げた背景としては、ガス安全小委員会において、ガス事業者と一緒にガス安全高度化計画を策定させていただいているが、その中でも、事故件数の発生状況は非常に重要なインジケータとして捉えている。保安水準の維持・向上の発露として、当然、「これをやれば件数が下がる」といったことはない。例えば、内管に関しては経年管の取替、或いは需要家に対する周知啓発活動の強化等、様々な活動に取り込んでいる。そういった（様々な活動に取り組んだ）結果として、件数の推移は、非常に重要なインジケータだと考えているため、ご紹介した。
- ・ 平常時の保安だけでなく、緊急時の保安についても、対応可能な事業者はある程度いるのではないかと、というご発言があった。少なくとも、ガス安全室の認識、或いは過去のガス安全小委員会での議論の中では、非常に限定的だと認識。過去、例えばLPガス事業、若しくはガス事業で保安業務に携わった事業者や、その関連会社等に限定されるのではないかと、今でも認識している。
- ・ 小売全面自由化が契機となり、ガスの保安についても習得される企業が増加するというのであれば、そういった状況を踏まえ、制度を必要に応じて見直していきたいと考えている。しかし、現時点においては、現状の制度設計が一番であると認識。
- ・ 一括受ガスについては、ガスシステム改革の目的である、『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、一括受ガスという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。弊社が提案している『一括・各戸供給混合モデル』は、ホワイトラベルの形態に該当する為、認められない、という結論かもしれないが、資料上では、単に認められないという訳ではなく、一括受ガスによる競争促進や利用者メニューの多様化といったメリットと、需要家保護が法的に担保されないという観点からのデメリットを十分に比較、考慮いただいた上で結論を出していただいていると理解した。事務局からは、『ガスの小売営業に関する指針』にも紹介されている需要家代理モデルが、事業者のニーズを反映し、需要家保護の観点からも代用し得るモデルである為、活用の可能性が考えられるのではないかとのご示唆をいただいている。
- ・ 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、需要家代理モデルを活用することで、一定程度可能であると思うものの、需要家代理モデルにおける代理事業者は、あくまで需要家の代理であり、ガス小売事業者と最終消費者の間の契約合意となり、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、提案させていただいた『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。具体的に申し上げますと、需要家代理モデルにおいては、代理事業者はガスの提供主体でなく、また契約主体でもない。他のサービスが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%反映できるという仕組みではなく、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認識している。この点は、弊社の（提案した一括・各戸供給混合）モデルとの違いとして申し上げておきたい。
- ・ こうした観点を含め、当該需要家代理モデルが、事業者にとって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、競争促進や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達成しやすくなるのではないかと。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いて、前回、一括事業者に対して説明義務等を定めることで担保できるのではないかと申し上げたが、今回整理いただい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している。

- 一括受ガス状態にある案件の是正について、前回意見を述べたが、今回ご提案いただい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り組みについても、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。