日本ガス協会説明資料

1．小売登録・取次・代理・媒介による違い

■ 都市ガスを自ら調達（卸含む）し、ガス小売事業者として新規参入する形と異なり、**取次・代理・媒介は都市ガスの調達もガス小売事業登録も必要としないモデル**であり、このモデルで新規参入する事業者は、**自らの名を冠した契約メニューを用いたサービスを提供することも可能。**

<table>
<tr><th></th><th>卸受け（A社）</th><th>取次（B社）</th><th>代理（C社）</th><th>媒介（D社）</th></tr>
<tr><td>調達</td><td>卸元から調達</td><td colspan="3">調達不要（取引元がガスを供給）</td></tr>
<tr><td>ガス小売登録</td><td>要</td><td colspan="3">不要</td></tr>
<tr><td>ガス料金表</td><td>自社で作成</td><td colspan="3">取引元の小売事業者が作成</td></tr>
<tr><td>商品名称(例)※</td><td>Aガス</td><td>Bガス
supplied by Ｘ社</td><td colspan="2">Ｘガス for C（D）</td></tr>
<tr><td>供給条件の
説明・書面交付</td><td colspan="4">自社</td></tr>
<tr><td>契約行為</td><td colspan="3">自社</td><td>取引元の
小売事業者</td></tr>
<tr><td>小売供給契約</td><td colspan="2">自社</td><td colspan="2">取引元の小売事業者</td></tr>
<tr><td>請求行為</td><td colspan="2">自社</td><td colspan="2">取引元の小売事業者</td></tr>
<tr><td>収入源(例)</td><td>ガス料金</td><td>取次手数料</td><td>代理委託料</td><td>媒介委託料</td></tr>
</table>

※取次・代理・媒介の取引元をX社とし、X社の扱っているガスをXガスとした場合の名称

2．取次・代理・媒介モデルの有効性

■ 取次・代理・媒介は、**「お客さま視点」では利便性・満足度向上、「新規参入を検討する事業者視点」では自社商材とセットの新たなメニューの拡大、「既存ガス事業者視点」では販路の拡大**に繋がっており、ガス小売全面自由化の中でも有効な参入手段の１つと考える。

視点	有効に機能する内容
お客さま	➢ 自らの志向に応じて利用しているサービスと、都市ガスがセットになった新たなメニューが利用可能になり、**利便性が向上し、満足度が高まる**
新規参入検討事業者 【取次先・代理先・媒介先】	➢ 小売登録を必要とせず、自ら保有するリソースと都市ガスとの親和性等を踏まえた**新たなメニューを拡大できる**
既存ガス事業者 【取次元・代理元・媒介元】	➢ 自社では持ちえない顧客接点サービスを持つ取引先とのアライアンスにより**販路の拡大に繋がる**

3．既存ガス事業者の事例紹介

■ **通信事業やEC事業だけでなく、生協・ハウスメーカー等、様々な業種の事業者**が、それぞれが持つチャネル（顧客接点）を活用し、**取次・代理・媒介の形態で新規参入している。**

【既存ガス事業者の事例】

取引先	業種	形態	取引元	取引先の主要な顧客
JCOM	通信事業	取次	東京ガス 大阪ガス 京葉ガス	✓ ケーブルテレビやインターネットサービスを利用しているユーザー
楽天エナジー （楽天グループ株式会社100%子会社）	EC事業等 （楽天グループ株式会社）	取次	東京ガス 東邦ガス	✓ 楽天市場・楽天モバイルといった幅広いサービスを利用しているユーザー
大阪いずみ市民生活協同組合	生協	取次	大阪ガス	✓ 日用品や食材等の宅配サービスを利用しているユーザー
旭化成ホームズ	ハウスメーカー	取次	東邦ガス	✓ 旭化成ホームズが建築した戸建て住宅や賃貸住宅ににお住まいのお客さま

3．事例紹介①

事例	サービス概要	開始時期
JCOM	**【J:COM ガス Supplied by 東京ガス(大阪ガス)】** ✓ J:COM電力とまとめておトク	(東京)2019年5月 (大阪)2017年4月 (京葉)2020年10月
楽天エナジー	**【楽天ガス supplied by 東京ガス(東邦ガス)】** ✓ ガス利用料金に合わせて「楽天ポイント」も付与 ✓ 楽天でんきとセットで「楽天ポイント」がさらに貯まる	2020年10月

ＪＣＯＭ　東京ガス･大阪ガスの取次

楽天エナジー　東京ガス･東邦ガスの取次

3．事例紹介②

事例	サービス概要	開始時期
大阪いずみ市民生活協同組合	**【コープガス Supplied by 大阪ガス】** ✓ コープでんきとセットで光熱費を割引 ✓ 利用料金に応じて個別宅配手数料が無料	2017年4月
旭化成ホームズ	**【ヘーベルガス Supplied by 東邦ガス】** ✓ 使った電気・ガス料金の見える化で、省エネをサポート ✓ おトクなヘーベル電気とまとめ請求で便利	2021年5月

いずみ生協　大阪ガスの取次

旭化成ホームズ　東邦ガスの取次

4．取次・代理・媒介の最大効果

- 取次・代理・媒介という新規参入形態は、通信事業・EC事業をはじめ**多様な事業者のガス事業参入機会の拡大**に繋がっている。
- 更には、都市ガスとのセット販売をはじめ新たなメニューが拡大し、**お客さまの利便性・満足度向上にも寄与**している。
- これは、ガスシステム改革の目的の１つである**お客さまの選択肢拡大に最大限寄与**しているものと考える。

1．天然ガスの安定供給の確保

◆ ガス導管網の新規整備や相互接続により、災害時供給の強靭化を含め、天然ガスを安定的に供給する体制を整える。

2．ガス料金を最大限抑制

◆ 天然ガスの調達や小売サービスの競争を通じ、ガス料金を最大限抑制。

3．利用メニューの多様化と事業機会拡大

◆ 利用者が、都市ガス会社や料金メニューを多様な選択肢から選べるようにし、他業種からの参入、都市ガス会社の他エリアへの事業拡大等を通じ、イノベーションを誘発。

4．天然ガス利用方法の拡大

◆ 導管網の新規整備、潜在的なニーズを引き出すサービス、燃料電池やコージェネレーションなど新たな利用方法を提案できる事業者の参入を促進。

（参考）第１回ガス事業制度検討WG（2018年9月20日）資料５ 事務局資料より抜粋

以上