**2022年度**
**第2回業務委員会**
**資料№1-1**

第49・50回 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　審議概要（ガスのみ）

1．日　時　第49回　2022年5月17日（火）17:00～
　　第50回　2022年5月27日（金）　9:00～

2．場　所　オンライン会議

3．出席者　＜委員＞
山内座長、秋元委員、岩船委員、牛窪委員、大石委員、大橋委員、澤田委員、松橋委員、松村委員、村木委員、村松委員、四元委員、石井専門委員、武田専門委員
＜オブザーバー＞
佐藤　悦緒　　電力・ガス取引監視等委員会　事務局長
佐々木 敏春　電気事業連合会　副会長
谷口　直行　　株式会社エネット　代表取締役社長
大山　　力　　電力広域的運営推進機関　理事長
早川　光毅　　一般社団法人日本ガス協会　専務理事
平岩　芳朗　　送配電網協議会　理事・事務局長
＜経済産業省＞
野田ガス市場整備室長、　他

4．議事次第（ガスに関するもの）
今後の小売政策について　（49回）
ガス料金の在り方について（50回）

5．議事概要
事務局より資料説明後、自由討議
第49回
議題　＜需要家保護の「望ましい在り方」について＞
- 小売自由化・料金自由化は、専ら事業者間の競争や需要家の選択肢の多様化により、需要家保護を実現する考え方に立っており、電力・ガスシステム改革の目的の一つは、競争を通じて需要家のニーズに応じた**多様な料金メニューを提供し**、多様な選択肢から**需要家が自らの選好に応じた料金メニューを選択できる**状況を実現すること。
- 自由化における需要家保護としては、小売事業者に対し供給条件等の説明義務が課されており、**原燃料高騰などの小売料金の変動リスク等についても、需要家への十分な情報提供・説明が必要。**
- 「望ましいあり方」をガイドラインで示すことは、自由競争を阻害しない形で一定の小売事業者に対し望ましい行為として自主的な取組を促すとともに、料金に対する需要家の理解促進に資すると考える。

議題　＜ガスの自由料金に関するガイドラインの骨子（案）＞

- 家庭等向けの自由料金における需要家保護については、一定の小売事業者によって、上限のある料金メニューを始めとする料金高騰リスクに備えることができる料金メニューを含む様々な料金メニューの選択肢が提供され、需要家がこれらの選択肢の中から、自らの選好に応じて料金プランを選択できること。
- 「望ましい行為」とし、以下の事項を位置付けてはどうか。
  ⑴ 原燃料費等調整の仕組みも含め、**需要家にとってのリスクが分かりやすいメニューの策定及びそのリスクに関する十分な説明**を行うこと。
  ⑵ ガス小売事業者が調整上限ありのメニューを提供する場合、調整上限の算定に用いる基準価格の設定や更新の考え方について、予め供給約款等に定め、需要家に明らかにすること。
  ⑶ 過措置料金規制のある小売事業者がいるエリア以外において、家庭等に向けて小売事業を行う、一定の事業規模の小売事業者については、提供する様々な料金メニューのうち、少なくとも一つは、需要家が原燃料費の高騰に備えることができる料金メニューを提供すること。
- 自由料金における料金メニューの類型イメージとし、需要家リスクの小さい方から「基本・従量料金固定プラン」「原料費調整 上限設定プラン」「原料費調整 バンド設定プラン」「原料費調整 上限なしプラン」等

委員から

- リスクに対する説明が重要であり、問題となる行為も示す必要がある。
- ガイドラインが「望ましい行為」と言うのであれば、全ての事業者が必ずやらなければならないことにはならない。

第50回

論点１　＜「ガスの小売営業に関する指針」への追記について＞

- **「ガスの小売営業に関する指針」**は、ガスの小売の全面自由化に際し、**「ガスの需要家の保護の充実を図り、需要家が安心してガスの供給を受けられるようにするとともに、ガス事業の健全な発達に資することを目的」**として策定。
- ガイドラインの骨子案の内容と既存ガイドラインの内容との親和性・整合性、及び事業者にとってのガイドラインの一覧性を確保する観点から、**ガスの小売営業に関する指針への追記・修正を基本として内容を整理**する。

論点２　＜対象となるガス小売事業者について＞

- ガス事業法上のガス小売事業者は、事業規模、家庭用の需要家数、料金の開発能力は多様であり、**全てのガス小売事業者に対し一律に望ましい行為とすることは適当ではない。**
- ガイドラインは規制ではなく、あくまでガス小売事業者が自主的に「望ましい行為」に取り組むことを促すものであり、**対象について、明確な線引きは不要**。
- **「家庭の需要家の多様なニーズに応じて様々な料金メニューを提供するガス小売事業者」が「その能力に応じて」行うことを望ましいと規定することで足りるのではないか。**

- 料金メニューの参考として、前回のプランの他に、「支払いの一部を事後払いとするプラン」「原料費調整がより緩やかなプラン」等、需要家の支払い負担を平準化するプランもある。また、ガス小売事業者の創意工夫による、この参考事例にあてはまらない新しい料金メニューの作成を妨げるものではない。

委員から

- 自由化の為、あまり規制すべきでないとの意見もあり、事務局からの提案は合理的でありこのまま進めていただきたいとの意見が多かった。

次回日程、議題については、改めて連絡をする。

以上

2022年度
第2回業務委員会
資料№1-2

# 今後の小売政策について

２０２２年　５月　１７日

資源エネルギー庁

# 今後の電気・ガス料金の在り方に係る検討課題例

第47回電力・ガス基本政策小委員会
（2022年4月12日）資料５一部修正

● 自由化が進む中、あるべき競争の姿と現実の課題の両方を見据え、今後の電気・ガス料金は如何にあるべきか。

- **家庭等の自由料金**：
  - 必ずしも生活保護制度の対象とはならない一般の家庭等においても、料金の急変に対して対応が困難な需要家が存在すると考えられる。また、限界費用に必ずしも即さない料金調整を行う小売事業者も存在。こうした中、自由化された電気・ガス料金において、それぞれの市場的特性を踏まえた**望ましい在り方について、何らかガイドライン等により示すことの必要性**についてどのように考えるか。

- **家庭等の規制料金**：
  - 規制料金はあくまで経過措置であることを踏まえた場合、**自由料金における料金の望ましい在り方との整合性**についてどのように考えるか。
    ※ただし、現行の規制料金における原燃料費調整制度は、みなし小売事業者の約款で規定されており、料金の値上げをもたらす改定に際しては、原則として認可が必要となる点に留意が必要。

- **産業等の自由・規制料金**：
  - 産業等においても、料金の急変に苦しむ需要家も存在することが考えられるが、原燃料価格高騰リスクも踏まえ、省エネや需要構造の転換に積極的に取り組むことも期待される。標準料金の柔軟な改定などについて、家庭等との比較において**より自由な形での競争に委ねていくこと**についてどう考えるか。
  - また、**沖縄電力において存続する高圧向けの規制料金**についてどう考えるか。
  - 加えて、セーフティネットとしての最終保障供給料金が、適正競争や社会厚生の最大化を図るメカニズムを歪めることのないような**最終保障供給料金のあり方**について検討が必要。　※電取委において検討中

- その他、エネルギー政策の観点から、検討が必要な論点としてどのようなものがあるか。

# 前回の委員ご意見（１）

- 前回の本小委員会において、小売自由化・自由料金下における、家庭等の電気・ガス料金について、原燃料費高騰時の需要家保護の観点からの、料金の「望ましいあり方」及び「望ましいあり方について何らかのガイドライン等を示すこと」について、以下のようなご意見を頂いたところ。

**ガイドライン提供は必要又は適当とのご意見**

- **燃料費調整制度がかなり特異な制度。**燃料費が高騰したとき、その**リスクを自動的に料金に転嫁でき、かつ値上げに上限もない場合は、負担を全て需要家に押し付け**ることとなる。需要家が先物で電気・ガス価格をヘッジすることはリアリティがない。事業者が先物市場でヘッジするといったことを頭に入れるべきでないか。適切な節電・省エネのインセンティブを与えるうえで、コストを上げることは理解できるが、**需要家に全てのリスクを転嫁することは自明に効率的ではない。事務局案は合理的。**【松村委員】
- ガイドラインで上限のある値段設定をせよということではないが、**情報提供の観点でガイドラインは必要**。需要家の省エネ努力だけでなく、供給側の努力も必要。【大石委員】

# 前回の委員ご意見（２）

**ガイドライン提供は望ましくない又は慎重であるべきとのご意見**

- 小売事業者がどういう**料金メニュー**を出すかについては、**自由化した以上自由度があるべき。**【岩船委員】
- **自由料金下で国がガイドラインを示すということ**については、**慎重に**やるべき。【四元委員】
- **国としてガイドラインを示すことは事業者の行動を縛ることになるため望ましくない。事業者が自発的に上限付きメニュー等を設ける場合におけるコスト回収の在り方を示すことは考えられるが、事業者の経営問題なので、あえてガイドラインで示すべきことなのか。**【村松委員】
- **燃料費の料金転嫁は自由化下においては事業者の判断に委ねられるべき**で、比較容易性についても民間ベースで比較を行う形が自由化の本来の姿。【大橋委員】

**ガイドラインにより調整上限の設定を促すことは望ましくない又は慎重であるべきとのご意見**

- 事業者がリスクヘッジした商品はあってもいいと思うが、**国がガイドラインで上限を設けることを促すのは望ましくない**と考える。【秋元委員】
- 燃料費調整制度における**燃料費調整額の上限については、長期的な観点でガイドラインが必要か検討すべき。**【村松委員】
- 燃料費調整制度においては**事業者の事業継続性も考慮するべき**であり、これは**上限というものが決まっていることが問題**ではないか。【大橋委員】

# 【論点１】需要家保護の「望ましいあり方」について

- 以下について、小売自由化・料金自由化における需要家保護として、**「望ましいあり方」と考えるか。**

**１．多様な選択肢の提供と需要家の選択を通じた需要家保護**

- 需要家保護の重要性は自由化前後で不変であると考えられる一方、**小売自由化・料金自由化は、専ら事業者間の競争や需要家の選択肢の多様化により、需要家保護を実現する考え方に立っていると考えられる。**（3月25日資料3－4）
- **電力・ガスシステム改革の目的**の一つは、小売事業者が**競争を通じて需要家のニーズに応じた多様な料金メニューを提供**し、**多様な選択肢から需要家が自らの選好に応じた料金メニューを選択できる状況を実現すること。**（4月26日資料3－3）
- 家庭等向けの電気・ガス自由料金における、原燃料高騰時における需要家保護を考えた場合、電力・ガスシステム改革の目的に則り、**（１）一定の小売事業者によって、上限のある料金メニューや料金高騰リスクに備えることができる料金メニューを含む様々な料金メニューの選択肢が提供され、（２）需要家がこれらの選択肢の中から、自らの選好に応じて料金プランを選択できることにより実現することが望ましいと考えられるがどうか。**（4月26日資料3－3）

**２．適切な情報提供・説明を通じた需要家保護**

- 自由化における需要家保護としては、小売事業者に対し供給条件等の説明義務が課されており、需要家への十分な情報提供や説明が求められているところ、**原燃料高騰などの小売料金の変動リスク等についても、需要家への十分な情報提供・説明が必要ではないか。**（4月26日資料3－3）

# 【論点１】需要家保護の「望ましいあり方」について（続き）

（１）前頁の考え方が望ましいとする場合

- 「望ましいあり方」は、**現在、実現しているか。**特段の対応を講じなくても、**小売事業者の自由な事業活動と経営判断の結果として実現することが期待できるか。**
- 「望ましいあり方」を**ガイドラインで示す**ことは、**自由競争を阻害しない形で一定の小売事業者に対し望ましい行為として自主的な取組を促す**とともに、料金に対する**需要家の理解促進に資する**と考えるが、どうか。

（２）前頁の考え方が望ましくないとする場合

- 小売自由化・料金自由化における料金のあり方、需要家保護のあり方として、**どのようなあり方が望ましいか。**

# 自由化の下における現行の仕組みの評価と課題について

第47回電力・ガス基本政策小委員会
（2022年4月12日）資料５

- 原燃料費調整制度は、これまで有効に機能してきたと考えられる面がある一方、全面自由化とともに様々な課題も出現。

| | 有効に機能していると考えられる点 | 課題と考えられる点 |
|---|---|---|
| **電気・ガス共通** | ✓ 三ヶ月平均を取ることで、急激な高騰影響が緩和されるとともに、適用料金が事前に提示され、需要家を保護。<br>✓ 原燃料費調整に調整上限がある場合、原燃料費高騰の影響から需要家を保護。<br>✓ 原燃料価格の変動影響を外部化し、その変動に応じて料金を定期的に調整することで、消費者と事業者間でリスクを分担。<br>✓ 貿易統計の平均輸入価格を用いて計算するため、小売事業者にとって原燃料の安価調達の誘因。<br>✓ 原燃料費調整制度が、新規参入者が自由料金を設定する際にデファクトとして参照され、需要家の料金比較容易性に寄与。 | ✓ 料金と事業者の限界費用とが一致しない場合がある（※）。<br>（※）一致しない場合の例<br>• 原燃料価格が調整上限に達した時（電気・ガス）<br>• 料金算定時と異なる電源構成となった時（大手電力）<br>• デファクトとして大手電力の燃調を参照した時（新電力）<br>• スポットで平均原料価格を上回る価格で原料を調達した時（ガス）<br>等<br>✓ 各社の基準平均原燃料価格は、各社の料金作成時の原燃料価格等を反映したもので、これに一定の乗率を乗じたものが調整上限となっている。<br>✓ 自由料金においては、原燃料費調整や、その調整上限に達した場合の考え方が整理されていない。<br>✓ 自由料金において、調整上限の意義について需要家に十分に伝わっていないおそれがある。 |
| **電気** | | ✓ 燃料費調整制度が、新電力が自由料金を設定する際にデファクトとして参照される結果、競争環境が歪められているおそれ。 |
| **ガス** | | ✓ 自由料金の下、調整上限のある料金メニューを提供していないガス小売も多く、地域によっては、需要家が調整上限のある料金メニューを選択できない。 |

# あるべき競争の姿と現実の課題

第47回電力・ガス基本政策小委員会
（2022年4月12日）資料５

- 一般的な財において、理論的に考えれば、財の価格が高くなる（供給曲線が上方に推移する）と、市場競争を通じ、
  - 需要においては、限界効用の低い需要が減少し、
  - 供給においては、限界費用の高い供給が減少する、

  ことを通じて需給が均衡するとともに、社会厚生の最大化が図られる。

- しかしながら、現実の電力・ガスにおいては、以下の課題・論点が存在。
  - **家庭等の需要側**においては、電力・ガスは必需品であることから需要の価格弾力性が低いため、特に需給ひっ迫や原燃料価格の高騰時などに、**高い価格が形成**される可能性がある。
  - **供給側**においては、電力・ガスの規制料金及び一部の自由料金において上限が設定されていることに加え、電力の規制料金において、料金原価算定時の電源構成に基づく燃料費調整が行われ、また、新電力においても、これが実態としてデファクトとなっている結果、**料金が実際の限界費用を反映できていない状況**が存在。
  - 加えて、**電気における産業用**においては、複数の小売電気事業者から供給を受けられず、又は最終保障料金より高い価格を提示される結果、**最終保障供給を選択せざるを得ない需要家**も出現（沖縄電力においては、高圧分野において、規制料金が存続。）。

- このような実態を踏まえれば、現在の料金の仕組みには、**理論的な社会厚生の最大化を図るメカニズムが、適切に機能しにくいという課題**があると考えられる。

第48回電力・ガス基本政策小委員会
（2022年4月26日）資料3-3

# ４．電気の自由料金における燃料費調整について（電気）

- 現状、新電力の多くは、同一エリア内の大手電力の燃料費調整額を横並びで自社の自由料金に採用しているが、実際の電源構成や卸電力市場価格といった、当該新電力の限界費用が反映されていないことから、特に燃料価格高騰時にそのギャップが深刻化。
- このため、新電力各社において、自社の限界費用を反映した燃料費調整の仕組みを新たに導入することが、経営安定化の観点からは有力な選択肢となるが、その場合、需要家にとって料金の比較可能性を維持することにも配慮する必要。
- こうした観点から、特に電力分野において、独禁法に配慮しつつ、**需要家目線で比較検討しやすく**、かつ**透明性を確保**できるような、**燃料費調整の考え方やその具体的な手法例**について、P42の議論と併せて、ガイドライン等の形で示していくことについて、どう考えるか。

# 【論点２】ガイドラインの基本的な方向性について

- 仮に、ガイドラインというアプローチが適切であるならば、現状の課題に対し、以下の基本的な方向性で詳細を検討していくこととしてはどうか。

【課題①】

✓ 自由料金においては、原燃料費調整手法について小売事業者ごとに様々となりうるが、一方で、需要家にとっては、料金メニューを理解・比較することが容易でなくなる側面。

- 小売電気事業者ごとの燃調の仕組み（大手準拠、電力市場価格調整、地域ごとの上限の違い、有無など）
- ガス小売事業者ごとの原調の仕組み（上限の有無など）

【方向性①】

✓ 需要家保護及び公正競争確保の観点から、需要家が料金メニューを比較しやすい環境を整備することが重要。

✓ このため、ガイドラインにおいて、

- 原燃料費等調整の仕組みも含め、需要家にとってのリスクが分かりやすいメニューの策定及びそのリスクに関する十分な説明を、電気・ガス小売事業者の「望ましい行為」として位置付けるとともに（※）、
- 電気・ガスそれぞれにおいて、複数の原燃料費等調整の事例（電力市場調達等、燃料以外の調達による調整を含む。）を、類型化して示すこととしてはどうか。

（※）需要家説明については、これを行わないことに対して「問題となる行為」として位置付けることも含め、今後の検討。

【課題②】

✓ 実際の調達費用（限界費用やヘッジ費用）に依拠しない料金調整が行われれば、社会厚生を最大化するメカニズムに歪みが生じる。

- 電気における料金上の電源構成と実態電源構成の違い、調達費用の上限超過など
- 貿易統計の平均値を大幅に上回る価格でスポット調達した場合など

✓ 自由料金において、調整上限の意義について需要家に十分に伝わっていないおそれがある。

【方向性②】

✓ 実際の調達費用を直接料金に反映することは、事業者が高騰リスクをすべて需要家に転嫁するものであるため、需要家に対して過度なリスク転嫁となる場合がある。また、事業者は先物等でリスクヘッジ等を講じうる一方、個々の需要家が同様のリスクヘッジを行うことは容易ではない。

✓ 他方、事業者がリスクテイクする場合には、そのリスクテイクの度合いに応じて、先物等によるリスクヘッジ費用が必要となる。

✓ このため、小売事業者と需要家の双方の理解の促進を図るため、上記【方向性①】における類型の中では、事業者と需要家の間のリスクシェアの形や、その際のコストシェアの形を含めて、示していくこととしてはどうか。

【課題③】

- ✓ 規制料金における各社の基準平均原燃料価格は、各社の料金作成時の原燃料価格等を反映したもので、これに一定の乗率を乗じたものが調整上限となっている。
- ✓ 自由料金においては、原燃料費調整や、その調整上限に達した場合の考え方が整理されていない。

【方向性③】

- ✓ 自由料金では、調整上限のベースとなる基準平均原燃料価格の見直しに関し、規制料金のような一般的な考え方は存在しない。
- ✓ このため、電気・ガス小売事業者が調整上限ありのメニューを提供する場合においては、調整上限の算定に用いる基準価格の設定や更新の考え方について、予め供給約款等に定め、需要家に明らかにすることを望ましい行為として位置付けることとしてはどうか。

【課題④】

- ✓ 特に家庭向けについては、自由料金の下、調整上限のある料金メニューを提供していないガス小売も多く、地域によっては、需要家が調整上限のある料金メニューを選択できない。

※現時点、経過措置規制料金が存続しているエリアにおいては、規制料金がその機能を果たしている。

【方向性④】

- ✓ 経過措置料金規制のある小売事業者がいるエリア以外において、家庭等に向けて小売事業を行う、一定の事業規模の小売事業者については、提供する様々な料金メニューのうち、少なくとも一つは、需要家が原燃料費の高騰に備えることができる料金メニューを提供することを、望ましい行為と位置付けることとしてはどうか。

# 電気・ガスの自由料金に関するガイドラインの骨子（案）

- 仮にガイドラインというアプローチをとる場合、論点１の議論、及びP10、11のガイドラインの方向性を踏まえ、ガイドラインの骨子として、以下のような事項が考えられるのではないか。

1. 家庭等向けの電気・ガス自由料金における需要家保護については、（１）一定の小売事業者によって、上限のある料金メニューを始めとする料金高騰リスクに備えることができる料金メニューを含む様々な料金メニューの選択肢が提供され、（２）需要家がこれらの選択肢の中から、自らの選好に応じて料金プランを選択できることにより実現することが望ましいという基本的な考え方を示してはどうか。

2. 例えば、以下のような事項を、電気・ガス小売事業者の「望ましい行為」として位置付けてはどうか。

（１）原燃料費等調整の仕組みも含め、需要家にとってのリスクが分かりやすいメニューの策定及びそのリスクに関する十分な説明を行うこと

（※）自由化における需要家保護としては、従前から小売事業者に対し供給条件等の説明義務があり、需要家への十分な情報提供や説明が求められているところ、事業法に基づく事前説明や書面交付に際し、選択した料金メニューに関し、需要家にどのようなリスクが生じるかについて必要な説明を行わないことを「問題となる行為」として位置付けることも検討

（２）電気・ガス小売事業者が調整上限ありのメニューを提供する場合においては、調整上限の算定に用いる基準価格の設定や更新の考え方について、予め供給約款等に定め、需要家に明らかにすること

（３）経過措置料金規制のある小売事業者がいるエリア以外において、家庭等に向けて小売事業を行う、一定の事業規模の電気・ガス小売事業者については、提供する様々な料金メニューのうち、少なくとも一つは、需要家が原燃料費の高騰に備えることができる料金メニューを提供すること

３．例えば、以下のような内容を、「参考事例」として、国がガイドラインの中で小売事業者や需要家に示してはどうか。

（１）需要家による料金メニューの理解・比較を容易にし、小売事業者による料金メニュー開発の参考とするため、電気・ガスそれぞれにおいて、複数の原燃料費等調整の事例（電力市場調達等、燃料以外の調達による調整を含む。）を、類型化して示す。

（２）この際、需要家にとってリスクの低いメニューを提供する場合には、事業者においてヘッジコストが必要となることを踏まえ、事業者と需要家の間のリスクシェアの形や、その際のコストシェアの形を含めて示していく。

# （参考）料金メニューの類型のイメージ

- 自由料金における料金メニューの類型として、以下のようなものが考えられる。

※なお、既存の一般的な料金メニューは、3ヶ月の原燃料費調整に上限を設定している又は設定していないプラン。今後、ガイドラインの考え方を踏まえて既存の料金メニューの多様化等を行うことを念頭に、現下の原燃料費高騰下における需要家への激変緩和も含めた具体的な検討が必要。

## 基本・従量料金固定プラン

需要家リスク小

事業者リスク大
（リスクヘッジのためのコスト大）

- ✓ 基本料金・従量料金の単価を決定。（期間に定めを設けることが一般的）
- ✓ 需要家は原燃料費・市場価格の変動リスクから遮断される。
- ✓ 原燃料費下落局面においても値下げはない。

## 原燃料費・市場価格変動調整プラン

### 上限設定プラン

- ✓ 原燃料費調整と市場価格連動項をいずれか/いずれも設けつつ、調整上限を設定する手法。
- ✓ 需要家のリスクは、調整上限により一定程度軽減（上限設定に依存）。
- ✓ 調整上限超過分は事後払いの仕組みとすることも可能。

### バンド設定プラン

- ✓ 原燃料費調整と市場価格連動項をいずれか/いずれも設けつつ、調整バンドを設定する手法。
- ✓ 需要家のリスクは、原燃料費や市場価格の変動幅が調整バンド内であれば遮断される（調整バンドの設定方法に依存）。

### 上限なし/市場価格連動プラン

需要家リスク大

事業者リスク小
（リスクヘッジのためのコスト小）

- ✓ 原燃料費調整と市場価格連動項をいずれか/いずれも設ける手法。
- ✓ 需要家が変動リスクを負っているので、その分、ディスカウントがある可能性。その際も、原燃料費や市場価格が需要家に与える影響が大きい。

- ✓ 小売事業者は、各プランのリスクに応じたリスクヘッジ等を予め講じ得る（その分プレミアムが乗る可能性）。
- ✓ いずれの場合も、小売事業者は、料金の仕組み等につき、需要家へのより丁寧な説明が求められる

# （参考）コロナ禍における「原油価格・物価高騰等総合緊急対策」（令和4年4月26日）

Ⅳ．コロナ禍において物価高騰等に直面する生活困窮者等への支援

１．生活困窮者等支援

●真に生活に困っている方々への支援措置の強化（厚生労働省、内閣府）

- 低所得の子育て世帯に対する子育て世帯生活支援特別給付金（児童一人当たり一律５万円）をプッシュ型で給付する。
- 住民税非課税世帯等に対する臨時特別給付金について、家計急変により受給資格があるにもかかわらず、申請がないことにより受給できていない世帯に対して、令和４年度課税情報を活用したプッシュ型給付を行う形での運用改善を図る。
- 新型コロナウイルス感染症生活困窮者自立支援金の求職活動要件を緩和する。
- あわせて、**コロナ禍において原油価格や電気・ガス料金を含む物価高騰等に直面する生活困窮者について、地域の実情に応じ、きめ細かに対策を実施できるよう、新型コロナウイルス感染症対応地方創生臨時交付金を拡充・活用し、必要な支援を迅速に行う。**

# 【論点３】産業用電気料金を巡る論点

- 前回、産業用電気料金について、一部の需要家が、**旧一般電気事業者の「標準メニュー」**での供給が受けられない状況が生じている等の課題に対し、御議論いただいた。
- こうした課題に対し、例えば、現行の「適正な電力取引についての指針」においては、旧一般電気事業者に関し、**以下の事項が「望ましい行為」と位置付けられている点について、どのように考えるか**。
  - 標準メニューを広く一般に公表した上で、これに従って、**同じ需要特性を持つ需要家群ごとに、その利用形態に応じた料金を適用する**こと
  - この標準メニューの内容が、**従来の供給約款・選択約款や小売全面自由化後の特定小売供給約款の料金体系と整合的**であることは、**コストとの関係で料金の適切性が推定される一つの判断材料となる**こと

（参考）前回の委員・オブザーバー御意見の概要

●**標準メニューというのはどういう機能を果たすべきなのか**ということをもう一度一から考え直さなければいけない。監視等委員会と公正取引委員会が標準メニューでの供給を断るというようなことがあったとしても、独禁法上は問題ないというようなことを明らかにしたというのは、これは法律の解釈あるいはルールの解釈としては正しい解釈をしていただいたと思うが、これは甚大な副作用を生んだということも同時に考えなければいけない。**いったん別の事業者に切り替えて、その事業者が倒産したら戻れなくなるというような事態は、その法の解釈としては間違っていないと思うが、恐ろしくて大手の事業者から離れられないというような状況を生んだ可能性**もある。

●最近、特に最終保障にしか行けない需要家から、今度また新電力のところの最終保障と同じ値段でいいから売ってくれという形で動かれるケースがかなり増えているが、昨今の燃料高騰を踏まえると、最終保障と同じ値段で供給するということすら難しいというケースが少なくない。今、最終保障料金というのは標準料金の２割増しというのを一つ参考に設定されていると思うが、**そもそもベースとなっている標準料金自体が今の側面では必ずしも適正かどうか**というところがあるかと思う。

# （参考）２．産業用電気料金を巡る論点（電気）

第48回電力・ガス基本政策小委員会
（2022年4月26日）資料3-3

- 産業用電気料金は、小売電気事業者が自由に設定可能。
- こうした中でも、「適正な電力取引についての指針」では、小売電気事業者は、「標準メニューの公表」が「望ましい行為」として位置付けられているところ、以下のような論点も踏まえたとき、ここで公表される**「標準メニュー」**は**如何にあるべきか**。

## （１）需要家間の公平性の論点

- ◆ 需要家が、新電力からみなし小売に契約を移行しようとしても、産業用標準メニューでの供給を受けられず、最終保障供給を受けざるを得ない事象が出現。
- ◆ こうした状況が一時的ではなく、一定継続するとすれば、こうした需要家と、既存契約者との間で、選択できるサービスに差異が生じ得る。

## （２）公正な競争環境確保の論点

- ◆ (1)の状況が続けば、最終保障供給を選択することが最も合理的となる需要家が拡大し、一般送配電事業者の負担増大や、新規参入者の撤退が拡大する可能性。
- ◆ みなし小売事業者10社中6社において、2020年度の自由部門の収支が赤字。

## （３）需要家における需要構造転換の論点

- ◆ 産業向け料金の需要家においても、料金の高騰が事業に影響を与える側面はあるが、一般家庭と比して、割安な実態もある。
- ◆ 追加調達分も含めた実際の原燃料費に応じた料金設定を行うことは、電気・ガス事業の持続可能な経営の観点に加え、需要家にとっても、原燃料価格高騰リスクも踏まえた、省エネや需要構造の転換への積極的な取組の創出が期待される。

- ◆ 大手電力（小売部門）において、供給力に余力がない場合、「戻り需要」に応じないことや標準メニューの額を上回る料金で契約すること自体は、独禁法・電事法上問題がないと整理されている。
- ◆ 短期間で契約を切り替える需要家と比較して、長期間契約を継続する需要家に対し、相対的に有利な条件を提示することは、一般的にあり得る。
- ◆ 一般的に、大手電力の標準メニューは、長期的なコスト水準を踏まえて設定され、追加調達分に係るコスト増は観念されていない。

# （参考）適正な電力取引についての指針

●適正な電力取引についての指針（抄）

ア 公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為

区域において一般電気事業者であった小売電気事業者が、それぞれ個別に、小売分野において標準的な小売料金メニュー（以下「**標準メニュー**」という。）**を広く一般に公表した上で、これに従って、同じ需要特性を持つ需要家群ごとに、その利用形態に応じた料金を適用すること**は、公正かつ有効な競争を確保する上で有効である。

この場合、利用形態以外の需要家の属性（例えば、競争者の有無、部分供給か否か、戻り需要か否か、自家発電設備を活用して新規参入を行うか否か等）にかかわらず、全ての需要家を公平に扱うこととなるからである。

**また、この標準メニューの内容が、従来の供給約款・選択約款や小売全面自由化後の特定小売供給約款の料金体系と整合的であることは、コストとの関係で料金の適切性が推定される一つの判断材料となる**。

# （参考）独占禁止法・電気事業法上の解釈

第７１回制度設計専門会合
「『戻り需要』に係る独占禁止法・電気事業法の解釈について」
令和４年３月２４日 公正取引委員会 電力・ガス取引監視等委員会

- 旧一般電気事業者である小売電気事業者が、来年度の供給のために事前に調達していた供給力に余力がなく、戻り需要に応じるためには追加的に卸電力市場等で調達せざるを得ないが、卸電力市場等からの追加的な調達では標準メニューの額又は最終保障供給約款の額（標準メニューの1.2倍）で契約をしてしまうと**不当廉売に該当してしまうおそれがある場合において、供給力の確保を卸電力市場等からの追加的な調達により行うことを前提に、標準メニューの額（さらには最終保障供給約款の額）を上回る料金、または、市場連動型の料金で小売供給契約を締結すること、若しくは、小売供給契約を締結しないこと自体は独占禁止法上及び電気事業法上、問題ない**。

経済産業省

2022年度
第2回業務委員会
資料№1-3

# ガス料金の在り方について

２０２２年　５月２７日

資源エネルギー庁

# 本日の御議論

- 前回の本小委員会において、ガイドラインの基本的方向性について御議論いただいた。
- 本資料では、ガス料金に関し、具体的論点及びガイドラインのイメージについて御議論いただきたい。

# 電気・ガスの自由料金に関するガイドラインの骨子（案）

第48回電力・ガス基本政策小委員会
（2022年5月17日）資料4

- 仮にガイドラインというアプローチをとる場合、論点１の議論、及びP10、11のガイドラインの方向性を踏まえ、ガイドラインの骨子として、以下のような事項が考えられるのではないか。

1. 家庭等向けの電気・ガス自由料金における需要家保護については、（１）一定の小売事業者によって、上限のある料金メニューを始めとする料金高騰リスクに備えることができる料金メニューを含む様々な料金メニューの選択肢が提供され、（２）需要家がこれらの選択肢の中から、自らの選好に応じて料金プランを選択できることにより実現することが望ましいという基本的な考え方を示してはどうか。

2. 例えば、以下のような事項を、電気・ガス小売事業者の「望ましい行為」として位置付けてはどうか。
   （１）原燃料費等調整の仕組みも含め、需要家にとってのリスクが分かりやすいメニューの策定及びそのリスクに関する十分な説明を行うこと
   （※）自由化における需要家保護としては、従前から小売事業者に対し供給条件等の説明義務があり、需要家への十分な情報提供や説明が求められているところ、事業法に基づく事前説明や書面交付に際し、選択した料金メニューに関して、需要家にどのようなリスクが生じるかについて必要な説明を行わないことを「問題となる行為」として位置付けることも検討
   （２）電気・ガス小売事業者が調整上限ありのメニューを提供する場合においては、調整上限の算定に用いる基準価格の設定や更新の考え方について、予め供給約款等に定め、需要家に明らかにすること
   （３）経過措置料金規制のある小売事業者がいるエリア以外において、家庭等に向けて小売事業を行う、一定の事業規模の電気・ガス小売事業者については、提供する様々な料金メニューのうち、少なくとも一つは、需要家が原燃料費の高騰に備えることができる料金メニューを提供すること

３．例えば、以下のような内容を、「参考事例」として、国がガイドラインの中で小売事業者や需要家に示してはどうか。
   （１）需要家による料金メニューの理解・比較を容易にし、小売事業者による料金メニュー開発の参考とするため、電気・ガスそれぞれにおいて、複数の原燃料費等調整の事例（電力市場調達等、燃料以外の調達による調整を含む。）を、類型化して示す。
   （２）この際、需要家にとってリスクの低いメニューを提供する場合には、事業者においてヘッジコストが必要となることを踏まえ、事業者と需要家の間のリスクシェアの形や、その際のコストシェアの形を含めて示していく。

# 前回の委員ご意見（１）

**電気・ガス共通のご意見**

- 家庭等向け料金について、自由化が進む中でガイドラインを示すのはあまり良くないが、原燃料価格のボラティリティが増していくことが予想される中、ある程度の方向性をガイドラインで示すのは良い。【牛窪委員】（共通）
- 多様な選択肢を需要家にわかりやすく示すことは意義がある。需要家は異なるリスクプロファイルを持っているので、供給サイドが満足する説明ではなく、きちんと需要家に理解してもらうことが重要。望ましい行為のみならず、問題となる行為についてもわかりやすく開示することが需要家保護の観点からも大事。【牛窪委員】（共通）
- ガイドラインの示され方がわからなかったため、かなり懸念があったが、既存メニューの見直しのしやすさに資するなど、事業者にとってプラスになるような内容も含まれており前向きな受け止め。メニューの見直しがしやすくなるのではないかと思う。【村松委員】（共通）
- 需要家保護の望ましい在り方について、価格の激変緩和を指しているのか、費用負担の平準化を指しているのか。【大石委員】（共通）
- ガイドラインは事業者の自主的な取組を制約するものではないが、自由化の中で自由な価格戦略の幅を使い切れていないため、それをガイドラインで指し示すという考え方としてはアグリー。事業者が一定の合理的な説明を果たせる中で多様なメニューを作る一助とする位置づけのガイドラインであれば、むしろ望ましいと考える。【大橋委員】（共通）

# 前回の委員ご意見（１）

**電気・ガス共通のご意見**

- 参考事例として、燃料費の上昇の料金への反映や上限について需要家に説明することは必要だが、リスクヘッジの仕方をこと細かに説明することをガイドラインで縛るのはどうかと思う。【岩船委員】（共通）
- ガイドライン案は合理的と思う。【松村委員】（共通）
- ガイドラインが自由化としての有るべき姿を支えるものであれば方向性は良いと思う。需要家保護と事業者の事業継続のバランスが大きなポイントと思うが、自由化の観点からは需要家あっての事業なので、需要家保護にウェイトを置くべき。【澤田委員】（共通）
- 自由料金のもとでは、基準価格の設定やその更新の考え方について、各事業者が経営判断のもと決定していくと考えるが、需要家保護の観点から考えたときには燃料費調整の算出方法などリスクに関する情報を需要家に理解していただくことは重要。ガイドラインの例示によって、各社の料金メニュー作成の創意工夫が縛られないようにすべき。【早川オブ】（共通）
- 需要家保護の望ましい在り方について、需要家保護の観点は非常に重要だが、自由化された分野においては事業者の創意工夫の中で実現していくものと理解。足下の事業・環境変化に対して、国がガイドライン等のルールを示す際には、事業者の自主的な取組という観点と自由競争を阻害しないという観点が必要。【佐々木オブ】（共通）

# 前回の委員ご意見（１）

**ガスに関するご意見**

**【ガイドライン骨子案２．（３）関係】**

- ガイドラインの骨子案はアクセプトできるようになったが、一定規模の事業者に望ましい行為を求めるのであれば、望ましい行為という用語を変え、小売営業に関する指針との差別化という意味でももっとゆるく表現してみてはどうか。【秋元委員】（ガス）
- 一定規模の事業者については区別があってしかるべきであり、非常に事業規模が小さな事業者に提供を求めることは、大きな負担となってしまうのではないか。需要家目線で言えばマーケットシェアの大きな事業者に方向性を示すことはありえる。【松村委員】（ガス）
- 一定規模に関して、事業者に応じて相当事情が異なる。規模の大きい事業者はある程度リスクテイクしてメニューを示すことができると思うが、零細な事業者がそれを真似ると簡単に破綻してしまう。どうやって線を引くかは難しいが、現実にはそう分かれるものと思う。【松橋委員】（ガス）
- ガイドラインは、義務ではなく望ましい行為と認識。「一定の規模」の小売事業者だけに対象を限定するのはどうか。全ての事業者を対象としても、全ての事業者がやらなくてもいいのではないか。経過措置料金がないところで上限価格が設定された料金メニューが提供されず需要家を保護できない状況があるあらば、ガイドラインによる望ましい行為ではなく、別の強度を持った手段を検討すべき。【岩船委員】

# 【論点１】「ガスの小売営業に関する指針」への追記について

- ガス料金・小売事業に関するガイドラインとしては、「ガスの小売営業に関する指針（経済産業省）」、「適正なガス取引についての指針（経済産業省、公正取引委員会）」等が存在。
- **「ガスの小売営業に関する指針」**は、ガスの小売の全面自由化に際し、**「ガスの需要家の保護の充実を図り、需要家が安心してガスの供給を受けられるようにするとともに、ガス事業の健全な発達に資することを目的」**として策定。
- ガイドラインの骨子案の内容と既存ガイドラインの内容との親和性・整合性、及び事業者にとってのガイドラインの一覧性を確保する観点から、**ガスの小売営業に関する指針への追記・修正を基本として内容を整理**することとしてはどうか。

# 【参考】ガスの小売営業に関する指針の目次


**序　ガスの小売営業に関する指針の必要性等**

**１　需要家への適切な情報提供の観点から問題となる行為及び望ましい行為**

**（１）一般的な情報提供**

**ア　問題となる行為**

ⅰ）料金請求の根拠を示さないこと

ⅱ）需要家の誤解を招く情報提供

**イ　望ましい行為**

ⅰ）標準メニューの公表

ⅱ）平均的な月額料金例の公表

ⅲ）価格比較サイト等におけるガス小売事業者等以外の者による需要家の誤解を招く情報提供の訂正等

ⅳ）ガス料金に工事費等が含まれている場合の請求等への内訳明記

ⅴ）業務改善命令を受けた事実の公表

**（２）契約に先だって行う説明や契約締結前・締結後交付書面の交付**

**ア　問題となる行為**

ⅰ）供給条件の説明義務及び書面交付義務の不遵守

ⅱ）セット販売時の必要な説明及び契約締結前・締結後交付書面への記載の欠如

**イ　望ましい行為等**

ⅰ）スイッチングの際の旧小売供給契約に関する解除及び違約金等の説明

ⅱ）需要家代理モデルにおける説明等

**２　営業・契約形態の適正化の観点から問題となる行為及び望ましい行為等**

**３　小売供給契約の内容の適正化の観点から問題となる行為及び望ましい行為**

**４　苦情・問合せへの対応の適正化の観点から問題となる行為及び望ましい行為**

**５　小売供給契約の解除手続等の適正化の観点から問題となる行為**

**【参考：供給条件の説明義務・書面交付義務の解説】**

**１　供給条件の説明**

**２　契約締結前の書面交付義務**

**３　契約締結後の書面交付義務**

# 【論点２】骨子案２．（３）の対象となるガス小売事業者について

- **ガス事業法上のガス小売事業者**は、旧一般ガス事業者、旧簡易ガス事業者、新規参入事業者（スタートアップ卸を受ける事業規模が小さい事業者や限られた特定の需要家を対象とした事業者を含む）などがあり、その**事業規模、家庭用の需要家数、料金の開発能力は多様**。
- 前回、ガイドラインの骨子案２．（３）の、「需要家が原燃料の高騰に備えることができる料金メニューの提供」については、全てのガス小売事業者が当該料金メニューを提供できるとは限らないし、特定のニーズの限定された需要家を対象としたガス小売事業者も想定されるため、**全てのガス小売事業者に対し一律に望ましい行為とすることは適当ではない**のではないか。
- 一方で、本ガイドラインは規制ではなく、あくまでガス小売事業者が自主的に「望ましい行為」に取組むことを促すものであり、**対象について、明確な線引きは不要**ではないか。
- ガスの家庭用については、電気と異なり経過措置料金規制のあるエリアが限定的であることに鑑み、「経過措置料金規制のあるガス小売事業者がいるエリア以外において」という限定をせず、**エリアについては一律に適用**してよいのではないか。
- 以上を踏まえて、**「家庭の需要家の多様なニーズに応じて様々な料金メニューを提供するガス小売事業者」が「その能力に応じて」行うことを望ましいと規定することで足りるのではないか。**

# 【論点３】参考事例の位置づけについて

- 参考事例の提供については、ガイドラインによる事例提供によって、かえって各社の料金メニュー作成の創意工夫が縛られることがないようにすべきとの意見があったことを踏まえ、ガイドラインに**例示の無い新たな料金メニューをガス小売事業者が創意工夫し開発することを妨げるものではない旨を明記**するとともに、ガス料金の実態も踏まえて様々な事例を記載することとしてはどうか。

# ガスの家庭用自由料金に関するガイドラインのイメージ

ガイドラインの案（指針の改正案）については、今後、用語や表現等についても精査した上で作成。

## １．基本的考え方

ガスシステム改革の目的の一つは、小売事業者が競争を通じて需要家のニーズに応じた多様な料金メニューを提供し、多様な選択肢から需要家が自らの選好に応じた料金メニューを選択できる状況を実現することである。

このガスシステム改革の目的に則れば、小売全面自由化後の家庭向けのガスの自由料金における需要家保護については、ガス小売事業者によって、料金の調整に上限のある料金メニューを始めとする料金高騰リスクに備えることができる料金メニューを含む、様々な料金メニューが需要家に選択肢として提供され、需要家がこれらの選択肢の中から、自らの選好に応じて料金プランを選択できることにより実現することが期待される。

## ２．望ましい行為

（１）ガス小売事業者等が原料費調整のある料金メニュー及びその他の原料価格の変動により料金が変動する料金メニューを提供等する場合においては、ガス小売事業者は、以下の情報提供等を行うことが望ましい。

① 原料価格の変動による料金の変動のリスクについて、家庭の需要家に分かりやすいメニューを作成すること

② 提供等する料金メニューの原料費調整（その他の原料価格の変動により料金が変動するものを含む）の仕組みや原料価格の変動による料金の変動のリスクについて、ホームページ等において、家庭の需要家に分かりやすい情報提供を行うこと

③ ホームページにおける原料価格の変動により料金が変動する料金メニュー及びその説明に、家庭の需要家が容易にたどりつけるようにすること

（④ 小売供給契約を締結等する際に、原料価格の変動による料金の変動のリスクについて、家庭の需要家に対し十分な説明を行うこと）

※ガス事業法第14条に基づき説明しなければならない事項との関係について要整理。

（２）ガス小売事業者が原料費調整（その他の原料価格の変動により料金が変動するものを含む）に調整上限のある料金メニューを提供する場合においては、調整上限の算定に用いる基準価格の設定や更新の考え方について、小売供給約款等に定めるとともに、ホームページ等において、分かりやすく情報提供することが望ましい。

（３）家庭の需要家の多様なニーズに応じて様々な料金メニューを提供するガス小売事業者は、その能力に応じて、少なくとも一つは、家庭の需要家が原料価格の変動による料金の変動のリスクに備えることができる料金メニューを提供することが望ましい。

## ３．参考事例

家庭の需要家による料金メニューの理解・比較を容易にし、ガス小売事業者による料金メニュー作成の一助とするため、以下にガス料金メニューの類型を参考事例として示す。

なお、これらはあくまで例示であり、ガス小売事業者の創意工夫による、この参考事例に当てはまらない新しい料金メニューの作成を妨げるものではない。

## 基本・従量料金固定プラン

## 原料費調整型のプラン

### 上限設定プラン
※規制料金プラン

### 上限設定プラン

### 上限なしプラン

高騰時の需要家リスク小 ⟷ 高騰時の需要家リスク大

事業者リスク大（リスクヘッジのためのコスト大）

事業者リスク小（リスクヘッジのためのコスト小）

- ✓ 基本料金・従量料金の単価が固定されており、料金が変化しない。
- ✓ 契約期間に定めを設けることが一般的。
- ✓ 需要家は原料費の変動リスクから遮断される。
- ✓ ただし、原料費下落局面においても料金は値下げされない。

- ✓ 原料費調整を行うため、原料費の変動により、従量料金が変動する。
- ✓ ただし、従量料金の変動については、調整上限があり、これに達した場合には、料金の上昇に歯止めがかかる。
- ✓ 調整上限は、各社の料金策定の基準原料価格が用いられるため各社でまちまちである。
- ✓ ただし、小売事業者が料金の改定を行った場合には、そのときの基準原料価格に応じて、調整上限が引き上がる場合がある。
- ✓ 原料費下落局面においては料金が値下げされる。

- ✓ 原料費調整を行うため、原料費の変動により、従量料金が変動する。原料費調整については、様々なパターンがあり得る。
- ✓ ただし、従量料金の変動については、調整上限があり、これに達した場合には、料金の上昇に歯止めがかかる。
- ✓ ただし、調整上限は、各社の料金プランに依るため、各社で様々である。
- ✓ 調整上限については更新される場合がある。（このため調整上限の設定や更新についての考え方を小売供給約款等で明示することが望ましいとされている。）
- ✓ 原料費下落局面においては料金が値下げされる。

- ✓ 原料費調整を行うため、原料費の変動により、従量料金が変動する。原料費調整については、様々なパターンがあり得る。
- ✓ 調整上限がないため、従量料金の上昇に上限がない。
- ✓ 原料費下落局面においては料金が値下げされる。

- ✓ 小売事業者は、各プランのリスクに応じたリスクヘッジ等を予め講じ得る（料金に応分のプレミアムが乗る、契約期間に定めを設ける可能性）

- ✓ いずれの場合も、小売事業者は、料金の仕組み等につき、需要家へのより丁寧な情報提供等が求められる

# 原料費の変動による料金の変動リスクに対応するその他の原料費調整型のプラン

## バンド設定プラン

- ✓ 原料費調整を行うが、一定の調整バンドの範囲内においては、原料費の変動を料金に反映しない。
- ✓ 調整バンドの範囲内であれば、料金は変動しない。
- ✓ 調整バンドの範囲を超えて原料価格が上昇した場合には、料金が上昇する。
- ✓ 需要家のリスクは、調整バンドの設定方法に依る。

## 支払いの一部を事後払いとするプラン

- ✓ 原料費調整を行うが、原料費の上昇が一定水準を超えた場合には、従量料金の上昇分の一部又は全部について、支払いを事後とすることで、需要家の支払い負担を平準化する。

## 原料費調整がより緩やかなプラン

- ✓ 原料費調整を行うが、一般的な貿易統計価格の3ヶ月平均よりも長い期間を採用することで、原料費の変動をより緩やかな形で料金変動に反映する。
- ✓ ただし、原料費下落局面においける料金の値下げも緩やかとなる。

- ✓ 調整上限の設定との併用も可能。

- ✓ 小売事業者は、各プランのリスクに応じたリスクヘッジ等を予め講じ得る（その分プレミアムが乗る、契約期間に定めを設ける可能性）。

- ✓ いずれの場合も、小売事業者は、料金の仕組み等につき、需要家へのより丁寧な情報提供等が求められる

2022年7月6日

**2022年度 第2回業務委員会 資料№2**

# 経過措置指定団地の2022年6月解除並びに9月及び12月解除見込み

▲は、生産動態統計で旧簡易ガスに区分された旧一般ガスの供給区域。

（一社）日本コミュニティーガス協会

| | 2017年3月31日 | | | 2017年4月～2021年7月 | 2022年6月1日 | 2022年6月1日見込（2022年4月生産動態統計BASE） | | | 2022年9月1日 | 2022年9月1日見込（2022年4月生産動態統計BASE） | | | 2022年12月1日 | 2022年12月1日見込（2022年4月生産動態統計BASE） | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 自由化団地 | 経過措置指定団地 | 団地 計 | 供給地点群数の増減 | 解除 | 自由化団地 | 経過措置指定団地 | 団地 計 | 解除予定 | 自由化団地 | 経過措置指定団地 | 団地 計 | 解除予定 | 自由化団地 | 経過措置指定団地 | 団地 計 |
| 北海道<br>▲ 4 | *1*<br>333<br>5.9% | *2.9%*<br>10<br>0.6% | 343<br>4.6% | −6<br>3.9% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *1*<br>335<br>5.3% | *0.6%*<br>2<br>0.2% | 337<br>4.7% | *0*<br>0<br>0.0% | *1*<br>335<br>5.3% | *0.6%*<br>2<br>0.2% | 337<br>4.7% | *0*<br>0<br>0.0% | *1*<br>335<br>5.3% | *0.6%*<br>2<br>0.2% | 337<br>4.7% |
| 東北<br>▲ 1 | *88*<br>542<br>9.6% | *13.3%*<br>83<br>4.8% | 625<br>8.5% | −26<br>17.1% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *1*<br>572<br>9.1% | *4.5%*<br>27<br>2.9% | 599<br>8.3% | *0*<br>0<br>0.0% | *1*<br>572<br>9.1% | *4.5%*<br>27<br>3.0% | 599<br>8.3% | *0*<br>0<br>0.0% | *1*<br>572<br>9.0% | *4.5%*<br>27<br>3.0% | 599<br>8.3% |
| 関東<br>▲ 7 | *266*<br>1,385<br>24.5% | *34.3%*<br>722<br>41.8% | 2,107<br>28.6% | −63<br>41.4% | *1*<br>*5*<br>1<br>16.7% | *54*<br>1,586<br>25.2% | *22.4%*<br>458<br>49.5% | 2,044<br>28.3% | *1*<br>*6*<br>1<br>6.3% | *49*<br>1,587<br>25.1% | *22.4%*<br>457<br>50.2% | 2,044<br>28.3% | *0*<br>*4*<br>0<br>0.0% | *45*<br>1,587<br>25.1% | *22.4%*<br>457<br>50.4% | 2,044<br>28.3% |
| 中部 | *124*<br>469<br>8.3% | *28.7%*<br>189<br>10.9% | 658<br>8.9% | −7<br>4.6% | *0*<br>*2*<br>0<br>0.0% | *31*<br>542<br>8.6% | *16.7%*<br>109<br>11.8% | 651<br>9.0% | *0*<br>*2*<br>0<br>0.0% | *29*<br>542<br>8.6% | *16.7%*<br>109<br>12.0% | 651<br>9.0% | *0*<br>*2*<br>0<br>0.0% | *27*<br>542<br>8.6% | *16.7%*<br>109<br>12.0% | 651<br>9.0% |
| 北陸 | *10*<br>292<br>5.2% | *0.0%*<br>0<br>0.0% | 292<br>4.0% | −16<br>10.5% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *0*<br>276<br>4.4% | *0.0%*<br>0<br>0.0% | 276<br>3.8% | *0*<br>0<br>0.0% | *0*<br>276<br>4.4% | *0.0%*<br>0<br>0.0% | 276<br>3.8% | *0*<br>0<br>0.0% | *0*<br>276<br>4.4% | *0.0%*<br>0<br>0.0% | 276<br>3.8% |
| 近畿 | *123*<br>680<br>12.0% | *33.3%*<br>339<br>19.6% | 1,019<br>13.8% | −23<br>15.1% | *2*<br>0<br>2<br>33.3% | *30*<br>774<br>12.3% | *22.3%*<br>222<br>24.0% | 996<br>13.8% | *2*<br>*1*<br>15<br>93.8% | *31*<br>789<br>12.5% | *20.8%*<br>207<br>22.7% | 996<br>13.8% | *0*<br>*2*<br>1<br>33.3% | *29*<br>790<br>12.5% | *20.7%*<br>206<br>22.7% | 996<br>13.8% |
| 中国 | *86*<br>549<br>9.7% | *13.1%*<br>83<br>4.8% | 632<br>8.6% | −33<br>21.7% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *16*<br>576<br>9.1% | *3.8%*<br>23<br>2.5% | 599<br>8.3% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *16*<br>576<br>9.1% | *3.8%*<br>23<br>2.5% | 599<br>8.3% | *0*<br>0<br>1<br>33.3% | *16*<br>577<br>9.1% | *3.7%*<br>22<br>2.4% | 599<br>8.3% |
| 四国 | *50*<br>291<br>5.1% | *17.6%*<br>62<br>3.6% | 353<br>4.8% | −4<br>2.6% | *0*<br>*2*<br>0<br>0.0% | *15*<br>326<br>5.2% | *6.6%*<br>23<br>2.5% | 349<br>4.8% | *0*<br>*4*<br>0<br>0.0% | *11*<br>326<br>5.2% | *6.6%*<br>23<br>2.5% | 349<br>4.8% | *1*<br>0<br>1<br>33.3% | *12*<br>327<br>5.2% | *6.3%*<br>22<br>2.4% | 349<br>4.8% |
| 九州 | *166*<br>931<br>16.5% | *20.4%*<br>238<br>13.8% | 1,169<br>15.8% | 6<br>−3.9% | *0*<br>0<br>3<br>50.0% | *34*<br>1,114<br>17.7% | *5.2%*<br>61<br>6.6% | 1,175<br>16.3% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *34*<br>1,114<br>17.6% | *5.2%*<br>61<br>6.7% | 1,175<br>16.3% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *34*<br>1,114<br>17.6% | *5.2%*<br>61<br>6.7% | 1,175<br>16.3% |
| 沖縄 | *1*<br>181<br>3.2% | *0.5%*<br>1<br>0.1% | 182<br>2.5% | 20<br>−13.2% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *0*<br>201<br>3.2% | *0.5%*<br>1<br>0.1% | 202<br>2.8% | *0*<br>0<br>0.0% | *0*<br>201<br>3.2% | *0.5%*<br>1<br>0.1% | 202<br>2.8% | *0*<br>0<br>0<br>0.0% | *0*<br>201<br>3.2% | *0.5%*<br>1<br>0.1% | 202<br>2.8% |
| 全国 計<br>▲ 12 | *915*<br>5,653<br>100.0% | *23.4%*<br>1,727<br>100.0% | ＜減少率=<br>7,380<br>100.0% | −2.1%＞<br>−152<br>100.0% | *3*<br>*9*<br>6<br>100.0% | *182*<br>6,302<br>100.0% | *12.8%*<br>926<br>100.0% | 7,228<br>100.0% | *3*<br>*13*<br>16<br>100.0% | *172*<br>6,318<br>100.0% | *12.6%*<br>910<br>100.0% | 7,228<br>100.0% | *1*<br>*8*<br>3<br>100.0% | *165*<br>6,321<br>100.0% | *12.5%*<br>907<br>100.0% | 7,228<br>100.0% |

＊ *斜体の数字*は自由化団地の内、シェア50%超の団地数

＊＊下段のパーセンテージは全国計に占める割合

（注）廃止された旧簡易ガス団地数及び指定団地・自由化団地の内訳は把握していない。

***赤数字*は特別な事後監視解除数（見込）**

【出典：生産動態統計 ほか】

コミュニティーガス事業がよく分かる業務と保安・技術のＱ＆A＜業務編＞

## 第１章　「ガス事業法」が適用される液化石油ガスの販売とは？

「コミュニティーガス事業」とは「旧簡易ガス事業」について（一社）日本コミュニティーガス協会が定めた愛称です。コミュニティーガス事業には「ガス事業法」が適用されます。同じ液化石油ガスを販売する事業でも「液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律（以下「ＬＰガス法」という。）」が適用される場合と「ガス事業法」が適用される場合があります。それでは「ガス事業法」が適用される液化石油ガスの販売とはどのような事業でしょうか？

まず「ガス事業法」を読んでみましょう。ガス事業法第２条第１項、第２項及び第11項では「ガス小売事業」を、またガス事業法施行令第１条では「政令で定める簡易なガス発生設備」を次のとおり定めています。

> **ガス事業法第２条**　この法律において「小売供給」とは、一般の需要に応じ導管によりガスを供給すること（政令で定める簡易なガス発生設備（以下「特定ガス発生設備」という。）においてガスを発生させ、導管によりこれを供給するものにあっては、一の団地内におけるガスの供給地点の数が７０以上のものに限る。）をいう。
>
> ２　この法律において「ガス小売事業」とは、小売供給を行う事業（一般ガス導管事業、特定ガス導管事業及びガス製造事業に該当する部分を除く。）をいう。
>
> 11　この法律において「ガス事業」とは、ガス小売事業、一般ガス導管事業、特定ガス導管事業及びガス製造事業をいう。
>
> **ガス事業法施行令第１条**　ガス事業法第２条第１項の政令で定める簡易なガス発生設備は、高圧ガス保安法又は液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律に規定する規格又は技術上の基準に適合する容器（液化天然ガス用保冷容器を除く。）並びに当該容器内において発生するガスの集合装置及び当該容器に附属する気化装置（当該容器内又は当該容器に附属する気化装置内において発生するガスの成分に変更を加える装置を有するものを除く。）とする。

これらのガス事業法の条文を並べ替えると、コミュニティーガス事業は、「ガス事業」のうち「特定ガス発生設備（＝液化石油ガスの供給設備）」において「ガス」を発生させ、「導管」によりこれを「一の団地」内において７０以上の「供給地点」に供給する「ガス小売事業」をいいます。

「特定ガス発生設備」の数は問いません。したがって、一つの供給設備につながる供給地点数が７０未満であればガス事業法が適用されない訳ではありませんのでお気を付けください。

1.　コミュニティーガス事業と液化石油ガス販売事業との境界は？

1.1.　ガス事業法に定める「ガス小売事業」とは、ガスの「小売供給を行う事業」すなわち「一般の需要に応じ導管によりガスを供給する」事業です。そして液化石油ガスを導管で供給する場合には「特定ガス発生設備」においてガスを発生させますので、**「一の団地内におけるガスの供給地点の数が７０以上のもの」**に限られます。

1.2.　一方「ＬＰガス法」の対象は「一般消費者等に対するＬＰガスの販売（以下略）」ですから、このうち「一の団地」内において供給地点（需要場所）の数が７０以上の場合には「「ガス事業法」が適用されることになります。

1.3.　それでは「一の団地」や「供給地点」とは何でしょうか？

平成 29 年 3 月 31 日に改正された「ガス事業法、ガス事業法施行令、ガス事業法施行規則等の解釈及び運用について」という通達（以下「解釈運用通達」という。）の「１―(1)―②「一の団地」について（資料①）」及び「１－(1)―③「供給地点の数（資料②）」について」に定められています。また「一の団地」については令和元年 8 月 1 日付で事務連絡（資料③）が出され、さらにこれを説明する“「一の団地」の基本的な考え方及び判断事例”（資料④）も発表されています。（資料①～④後掲）

2.　「一の団地」とは何か？

2.1.　「一の団地」とは一定の面積を有する区画をいいます。

2.2.　その区画は、「導管の種類」「街区方式による住居表示実施の有無」で境界の設定の仕方が変わります。また集団的に住宅等を建設した（しようとする）計画や集合住宅のブランド、土地所有者等によっては、２以上の区画が「一の団地」となる場合もあります。特に隣接する街区で幾つかの集合住宅にガスを供給している場合は注意願います。（資料 4 参照）

2.3.　導管は「道路を横断又は並行している導管（以下「埋設導管」という。）」と「道路を横断又は並行しない導管（以下「非埋設導管」という。）に区分されます。

2.4.　また「街区方式による住居表示（以下「街区方式」という。）」とは、「○○市△△■丁目▲▲番●●号」とか「○○市△△町▲▲番●●号」の様に表示されているものをいいます。一方、住居表示が実施されていない場合（以下「従来方式」という。）の代表的な住居表示は「○○市△△町(字□□)▲▲▲▲番地●●」です。ただし(字□□)は表示されないことが多いため、街区方式との違いは明確ではありません。、実務では市町村に「街区方式による住居表示」実施の有無を確認してください。

（注）住居の表示方法の例で、白抜きの記号（○、△、□等）は地名を、
黒塗りの記号（■、▲、●等）は数字を表しています。

2.5.　「埋設導管」によりガスが供給される住宅群でイメージされるのは、戸建住宅団地、戸建住宅と集合住宅の混合型団地そして大規模な集合住宅群です。これらの場合、「一

の団地」は「町又は字」としますので、「街区方式」の場合には「△△■丁目」や「△△町」が、「従来方式」の場合には「△△町」や「字□□」が「一の団地」の範囲となります。この「△△■丁目」、「△△町」あるいは「字□□」の中で、「埋設導管」により７０戸以上の供給地点（＝需要場所）に１事業者がガス供給を行えば「ガス事業法」が適用され「ガス小売事業」となります。供給設備の数は問いません。また「一の団地」内で７０戸に満たない「埋設導管」によるガス供給を行っていた事業者が、平成29年4月以降に新たな「埋設導管」によるガスの供給を開始した結果、合算して７０戸以上となった場合には、既存の「埋設導管」によるガスの供給を行っていた住宅と併せ「ガス小売」事業として登録しなければなりません。

2.6. 「非埋設導管」によるガス供給がイメージするのは、アパート・マンション等の集合住宅です。また、同一街区内や同一敷地内で、導管により２戸以上の戸建住宅（供給地点）に供給する場合も「非埋設導管」による供給となります。これらの場合「一の団地」は「街区」または「これに類する区画」ですので、「街区方式」の場合には「△△■丁目▲▲番」や「△△町▲▲番」が、「従来方式」の場合には「これに類する区画」が「一の団地」の範囲となります。この「△△■丁目▲▲番」、「□□町▲▲番」あるいは「これに類する区画」の中で、「非埋設導管」により７０戸以上の供給地点（＝需要場所）に１事業者がガス供給を行えば「ガス事業法」が適用され「ガス小売事業」となります。この場合も供給設備の数は問いません。住居表示が「従来方式」の場合の「これに類する区画」については、令和元年８月１日ガス市場整備室発「事務連絡」及び同室作成の解説資料を参照してください。（資料３，４参照）

2.7. なお、同一区画内に、「埋設導管」による供給地点と「非埋設導管」による供給地点が存在していても、それぞれの供給地点の数は合算されません。「埋設導管」によるガス供給と「非埋設導管」によるガス供給は、「ガス事業法」では全く別のものと理解して差し支えありません。ただし、一つの供給設備から戸建住宅と集合住宅双方にガスを供給する混合型団地は全体として「埋設導管」による供給地点となります。

2.8. さらに、平成２９年４月１日の時点で改正前のガス事業法により簡易ガス団地として認可を受けていた供給地点は合算されません。この団地の導管から新たな供給地点にガスを供給する場合には、変更の申請または届出が必要となります。また、既設の団地とは別に独立した供給設備から導管によりガスを供給するのであれば、団地外の導管によるガスの供給地点の数を確認することとなります。

3. 「供給地点」、「供給地点の数」とは何か？

3.1. 「供給地点」とは、特定ガス発生設備において発生したガスをガスの使用者に供給すべき地点をいいます。取引用のガスメーターが取り付けられる地点又は取り付けられた地点ですので、「供給地点の数」はガスメーターの数と一致するはずですが、“メーターが取り付けられていないければ供給地点ではない”ということにはなりません。

3.2. 旧「簡易ガス供給約款」には、「需要場所（≒供給地点）」について次とおり記載されており、この考え方は現在の「ガス事業法」にも引き継がれています。

―ガスメーターの設置―

当社は、１需要場所につきガスメーター１個を設置いたします。この場合、１構内をなすものは１構内を、又、１建物をなすものは１建物を１需要場所としますが、下記の場合には、原則として次によって取り扱います。

なお、お客様の申込みがある場合であって、当社が特別の事情があると判断したときには、１需要場所につきガスメーターを２個以上設置することがあります。

① マンション等１建物内に２以上の住戸がある住宅

各１戸が独立した住戸と認められる場合には、各１戸を１需要場所といたします。

なお、「独立した住居と認められる場合」とは、次のすべての条件に該当する場合をいいます。

(ｲ) 各戸が独立的に区画されていること

(ﾛ) 各戸の配管設備が相互に分離して設置されていること

(ﾊ) 各戸が世帯単位の居住に必要な機能（炊事のための設備等）を有すること

② 店舗、官公庁、工場その他

１構内又は１建物に２以上の会計主体が異なる部分がある場合には、各部分を１需要場所といたします。

③ 施設付住宅

１建物にマンション等の住宅部分と店舗等の非住宅部分がある場合（「施設付住宅」という。）には、住宅部分については①により、非住宅部分については②により取り扱います。

3.3. 「供給地点の数」とは「供給地点」の総数をいいます。区画として計画されているが、まだ配管されていない区画も供給地点として数えます。また 3.2 の１需要場所は１供給地点ですので、１供給地点には少なくとも１つのガスメーターを取り付けることとなります。

3.4. 問い合わせで「従業員用の寮で各室にキッチンとユニットバスを設置するが、ガス代は会社が負担し、従業員からは寮費のみを徴収する。ガスメーターは１棟に１台のみ。部屋数は７０以上だが、ＬＰガス法を適用することで良いか？」とか、「戸建の別荘地に導管供給するが、別荘オーナーには管理料のみ請求し、戸別に光熱水道費を請求することはないのでガスメーター１台を設置するのみ。戸数は７０以上だがＬＰガス法を適用することで良いか？」というものがありましたが、いずれもそれぞれの室又は別荘が需要場所であり供給地点となりますので、それぞれの需要場所にメーターを設置し、ガス事業法に定められた届出等を行うとともに、ガス事業法に定められた設備基準を満たす必要があります。またガス事業法では「一括受ガス（ガス小売事業者の

登録をしていないものが、まとめてガスの供給を受け、需要家に転売すること)」は認められていませんのでご注意ください。

4. ＬＰガス法が適用される供給とは

以下 4.1 及び 4.2 の場合にはガス事業法は適用されません。いずれの場合も、2017 年３月までに認可された簡易ガス団地を除きます。また、戸別供給（１の供給設備から１の需要場所にガスを供給するもの）は、導管供給ではありませんので、対象外です。

4.1. 「町又は字」内で、自社及び関係会社が行う戸建導管供給（２以上の需要場所に埋設導管により供給するもの、供給設備の数は問わない。）の合計が６９戸以下、かつ隣接する「町又は字」に関係する埋設導管供給がない場合。

4.2. 「街区又はそれに類する区画」内で、自社及び関係会社が非埋設導管により供給する需要場所（主に集合住宅）が６９戸以下、かつ隣接する「街区又はそれに類する区画」に関連する非埋設導管により供給する需要場所がない場合。

4.3. 4.1 及び 4.2 において、隣接する区画で行っているガス供給が、関連する供給に当たるか否かの判断について悩まれる場合は、弊協会支部または本部業務部までお問い合わせください。

【参考】

| 導管の種類 | 供給地点群のイメージ | 「一の団地」の範囲 | 住居表示方式による表示例 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 街区方式 | その他の方式 |
| 道路を横断又は並行している導管（埋設導管） | 戸建住宅群<br>戸建集合混合型<br>大規模集合住宅群 | 町又は字 | △△■丁目<br>△△町 | △△町字□□<br>△△町 |
| 道路を横断又は並行しない導管（非埋設導管） | アパート<br>マンション<br>２世帯住宅 | 街区又はこれに類する区画 | △△■丁目▲▲番<br>△△町▲▲番 | 左記に類する区画、令和元年８月１日の事務連絡 |

2022/7/6

**2022年度**
**第2回業務委員会**
**資料№4**

コミュニティーガス認知度向上ポスター（案）

サイズはＡ２版（４つ折りでＡ４サイズ）
作成枚数は、10,000 枚。

# 脱炭素化社会に備える!!

# コミュニティーガス

## （サステナブルな社会に貢献しています）

（旧簡易ガス）

ポスターのデザインはコンペで！
スーパーマンに扮した“ほのまる”が紹介する

ＳＤＧｓに貢献するコミュニティーガス

1. コミュニティーガスの原料のＬＰガスはクリーンな一次エネルギーです。
   ① ＬＰガスそのものには一酸化炭素は含まれていません。
   ② 二酸化炭素等の温室効果ガス排出単位はＬＮＧと同等に小さい。
   ③ ＬＰガスには硫黄分がほとんど含まれず、窒素は含んでいません。
   ④ ＬＰガスを燃やしても煤や灰は出ません。
   ⑤ ＬＰガスはオゾン層破壊の心配がありません。
   ⑥ 採掘から生産、輸送、燃焼に至る全過程で比較すると、温室効果ガス排出原単位は、都市ガスやＬＮＧと同等で、石油・石炭より低いと評価されています。
2. ＬＰガスは特定供給設備（ボンベ庫またはバルク貯槽）に配送され、ご家庭には導管で供給しています。ので、ガスボンベによる戸別供給に比べ効率的な配送が行われています。
   ① 配送車の走行回数は、戸別供給に比べ少なくなります。
   ② 特定供給設備は、概ね団地の外周にあるため団地内交通の負担は小さくなります。
   ③ 以上①、②により、配送によるＣＯ２排出量は削減されます。

3. ガスの在庫が５０％程度になると在庫の補填を行っていますので、万が一配送がストップしても数日間はガスを使用することが出来ます。

（一社）日本コミュニティーガス協会

**2022年度**
**第2回業務委員会**
**資料№5-1**

2022年7月6日 現在

# エネファームアンケート集計表

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 北海道 | 導管供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 1 | 0 | 7 | 28 | 35 | 問２ | | | | | | | | | | 1 |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 3 | 0 | 0 | 129 | 129 | 問３ | 3 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 27 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 22 | 11 | 15 | 7 | 15 | 6 | 1 | 9 | 12 | 3 |
| 17 | 支部計 | 31 | 0 | 7 | 157 | 164 | | 25 | 13 | 17 | 7 | 17 | 7 | 1 | 9 | 13 | 5 |

ＥＦの設置はないと思われる。

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 東北 | 導管供給でＥＦ設置 | 7 | 36 | 1 | 3,009 | 3,046 | 問５ | 5 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 33 | 0 | 0 | 389 | 389 | 問３ | 23 | 19 | 16 | 4 | 15 | 7 | 2 | 12 | 10 | 10 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 95 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 62 | 34 | 35 | 15 | 35 | 16 | 4 | 19 | 23 | 13 |
| 4 | 支部計 | 135 | 36 | 1 | 3,398 | 3,435 | | 90 | 55 | 54 | 20 | 53 | 26 | 6 | 34 | 33 | 23 |

大手広域店営業所

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 関東 | 導管供給でＥＦ設置 | 22 | 87 | 7 | 5,252 | 5,346 | 問５ | 21 | 12 | 10 | 6 | 11 | 6 | 1 | 10 | 4 | 2 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 3 | 0 | 6 | 24 | 30 | 問２ | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 49 | 0 | 0 | 851 | 851 | 問３ | 46 | 22 | 25 | 6 | 27 | 11 | 1 | 17 | 8 | 11 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 172 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 131 | 92 | 68 | 43 | 63 | 28 | 6 | 43 | 54 | 22 |
| 91 | 支部計 | 246 | 87 | 13 | 6,127 | 6,227 | | 201 | 128 | 106 | 57 | 103 | 46 | 8 | 70 | 67 | 35 |

深追いはしない。

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 東海 | 導管供給でＥＦ設置 | 17 | 85 | 16 | 4,636 | 4,737 | 問５ | 15 | 8 | 8 | 3 | 8 | 2 | 2 | 5 | 4 | 5 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 20 | 0 | 0 | 742 | 742 | 問３ | 14 | 9 | 13 | 1 | 8 | 4 | 0 | 5 | 1 | 2 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 58 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 36 | 20 | 19 | 10 | 16 | 6 | 1 | 9 | 9 | 6 |
| 1 | 支部計 | 95 | 85 | 16 | 5,378 | 5,479 | | 65 | 37 | 40 | 14 | 32 | 12 | 3 | 19 | 14 | 13 |

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 北陸 | 導管供給でＥＦ設置 | 2 | 32 | 0 | 737 | 769 | 問５ | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 1 | 0 | 8 | 199 | 207 | 問２ | | | | | | | | | | |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 16 | 0 | 0 | 72 | 72 | 問３ | 13 | 6 | 7 | 4 | 7 | 4 | 1 | 5 | 2 | 5 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 13 | 9 | 4 | 5 | 5 | 4 | 1 | 8 | 4 | 1 |
| 完了 | 支部計 | 41 | 32 | 8 | 1,008 | 1,048 | | 27 | 15 | 12 | 9 | 13 | 9 | 3 | 13 | 6 | 6 |

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 近畿 | 導管供給でＥＦ設置 | 5 | 199 | 3 | 283 | 485 | 問５ | | | | | | | | | | 1 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 3 | 0 | 3 | 105 | 108 | 問２ | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 38 | 0 | 0 | 581 | 581 | 問３ | 29 | 10 | 16 | 13 | 14 | 11 | 3 | 8 | 10 | 8 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 120 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 87 | 51 | 55 | 26 | 47 | 14 | 5 | 27 | 32 | 14 |
| 完了 | 支部計 | 166 | 199 | 6 | 969 | 1,174 | | 117 | 62 | 71 | 39 | 61 | 25 | 8 | 36 | 42 | 24 |

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 中国 | 導管供給でＥＦ設置 | 14 | 66 | 0 | 1,421 | 1,487 | 問５ | 13 | 6 | 6 | 0 | 7 | 5 | 1 | 6 | 2 | 6 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 47 | 0 | 0 | 1,098 | 1,098 | 問３ | 42 | 21 | 23 | 9 | 18 | 18 | 4 | 13 | 9 | 5 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 59 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 39 | 25 | 20 | 15 | 21 | 8 | 0 | 6 | 16 | 5 |
| 1 | 支部計 | 120 | 66 | 0 | 2,519 | 2,585 | | 94 | 52 | 49 | 24 | 46 | 31 | 5 | 25 | 27 | 16 |

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 四国 | 導管供給でＥＦ設置 | 4 | 101 | 0 | 2301 | 2402 | 問５ | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 1 | 0 | 3 | 0 | 3 | 問２ | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 13 | 0 | 0 | 81 | 81 | 問３ | 12 | 9 | 5 | 0 | 5 | 5 | 0 | 7 | 4 | 3 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 45 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 36 | 17 | 18 | 10 | 16 | 7 | 3 | 11 | 12 | 4 |
| 完了 | 支部計 | 63 | 101 | 3 | 2382 | 2486 | | 51 | 27 | 25 | 11 | 24 | 13 | 4 | 19 | 18 | 8 |

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 九州 | 導管供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 支部計 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

７月末まで多忙！

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 沖縄 | 導管供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | | | | | | | | | | |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 5 | 0 | 0 | 21 | 21 | 問３ | 5 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 0 | 3 | 2 | 0 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 8 | 5 | 4 | 4 | 5 | 1 | 0 | 2 | 3 | 0 |
| 完了 | 支部計 | 27 | 0 | 0 | 21 | 21 | | 13 | 7 | 7 | 5 | 8 | 3 | 0 | 5 | 5 | 0 |

| | | | 問１ | | | | 問2～4 | 支援例から選択 | | | | | | | | | 自由記述 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 支部 | エネファームの設置状況 | 社数 | (A)導管 | (B)容器 | ©液石 | (D)計 | 選択 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ | ⑧ | ⑨ | 有／無 |
| 全国 | 導管供給でＥＦ設置 | 71 | 606 | 27 | 17,639 | 18,272 | 問５ | 58 | 29 | 29 | 11 | 32 | 18 | 6 | 25 | 11 | 15 |
| | 団地内で容器供給でＥＦ設置 | 9 | 0 | 27 | 356 | 383 | 問２ | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 |
| | 液石供給のみでＥＦ設置 | 224 | 0 | 0 | 3,964 | 3,964 | 問３ | 187 | 100 | 110 | 38 | 99 | 63 | 11 | 70 | 47 | 45 |
| | コミュガス・液石ともＥＦ設置なし | 620 | 0 | 0 | 0 | 0 | 問４ | 434 | 264 | 238 | 135 | 223 | 90 | 21 | 134 | 165 | 68 |
| | 支部計 | 924 | 606 | 54 | 21,959 | 22,619 | 5 | 683 | 396 | 381 | 186 | 357 | 172 | 38 | 230 | 225 | 130 |

2022年7月6日

# エネファームを設置するために必要な支援

| 【　支　　援　　例　】 | 全回答 924 社 選択 | 比率 | 既設置 303 社 | 比率 |
|---|---|---|---|---|
| ①　EF機器仕入価格の減額。 | 683 社 | 73.9% | 249 社 | **82.2%** |
| ②　EF設置工事の簡素化・減額。 | 396 社 | 42.9% | 132 社 | **43.6%** |
| ③　EF向けガス仕入価格の減額。 | 381 社 | 41.2% | 143 社 | **47.2%** |
| ④　EF営業手法の指導。 | 186 社 | **20.1%** | 51 社 | 16.8% |
| ⑤　EFトラブル対応の体制整備 。 | 357 社 | 38.6% | 134 社 | **44.2%** |
| ⑥　EF保証期間の延長。 | 172 社 | 18.6% | 82 社 | **27.1%** |
| ⑦　EF脱硫機能向上の説明。 | 38 社 | 4.1% | 17 社 | **5.6%** |
| ⑧　不動産・建築業者の認知度向上 | 230 社 | 24.9% | 96 社 | **31.7%** |
| ⑨　EF提案資料（収支検討書含む）作成サポート | 225 社 | **24.4%** | 60 社 | 19.8% |

| | | コメント |
|---|---|---|
| 支部 | | |
| 北海道 | 1 | 強制気化装置構造上、EFに悪さをする成分（LPガス付臭剤に含まれる硫黄成分）を多く吸い上げるため、弊社では導管供給を行っておりません。(北海道ガス技術研究所にて検証の結果)<br>＜コミュニティーガス団地内では戸別にバルク供給している。＞ |
| 北海道 | 2 | 全戸が公営集合住宅（賃貸住宅）のため、大規模な改修が必要であり、現状としては不可能に近い。 |
| 北海道 | 3 | EFの仕様説明会等の実施。 |
| 北海道 | 4 | 導管供給の場合、供給設備の増強が必要なため、支援金などで支援して欲しい。<br>EFやエコジョーズのガス料金設定が必要であるが、設定できていない。 |
| 北海道 | 5 | 設置場所の確保が課題。　　故障が多い。<br>寒冷地仕様が少ない（メーカーがパナソニックのみ） |
| 北海道 | | 都市ガス事業者からの回答で、都市ガス供給での実績はあるが、LPではなし。ただ、増やすための必要な支援策としては、仕入れ価格の減額である。 |
| | | |
| 東北 | 1 | 初期納入工事価格が高い。トラブル対応に不安がある |
| 東北 | 2 | 初期費用が高く、経済的なメリットが薄い。トラブル時の対応がすぐにできない印象があり、お客様には薦めていません。<br>現在の導入費用や安定性、使用ガス量や価格設定の例があれば参考にしたい。 |
| 東北 | 3 | ＥＦ提案資料、収支検討書等の提案をお願いします。 |
| 東北 | 4 | イニシャルコスト・ランニングコストのシュミレーションソフトがあれば良いと思います。また、メンテナンス・故障時の対応業者が近くにいないため、時間と費用が多くかかる。改善が必要だと思います。 |
| 東北 | 5 | 補助金制度をもっと増やしてほしい。 |
| 東北 | 6 | 補助金制度の拡充。 |
| 東北 | 7 | エネファームの知識・技術的な面で不足していることが大いにあります・それらを補うための情報が得られやすい状態になれば良いのかなと思います。（日々の業務の合間にです。） |
| 東北 | 8 | イニシャルコスト・ランニングコスト次第だと思います。 |
| 東北 | 9 | イニシャルコスト・ランニングコスト共に高く、導入のメリットはいくら探しても見つからない。環境面だけでは顧客の理解は得られない。さらに機械的な不具合も多いことから新規の設置は難しい。 |
| 東北 | 10 | アパート形式のコミュガス団地でＥＦの設置は各戸毎に設置となると、まずもって設置場所の確保が難しいと思います。 |
| 東北 | 11 | ＥＦの機器・設置工事合計で50～70万円だったら普及すると思う。<br>オプションは別途工事で。現在のＥＦの価格は高い。 |
| 東北 | 12 | 寒冷地機の価格減額と子にの補助金増額と支援。<br>保守メンテナンスの保証期限の延長とトラブル対応の整備を希望。 |

| | | |
|---|---|---|
| 東北 | 13 | メンテナンス費用が高額すぎる。改質器交換が必要なことが手間である。 |
| 東北 | 14 | 弊社の場合は自治体における集合住宅のため官公庁に働きがけが必要であります。エネファームに対する認知度が低いので提案できる資料が必要です。 |
| 東北 | 15 | 大手ハウスメーカーのＥＦ物件は大手卸企業が一括供給しており、入り込む余地はない。東北運部における給湯エネルギーの主体は灯油であり、当社としては、今後のＣＮ対策も含め、まずは灯油からＬＰＧへの燃転に注力する。 |
| 東北 | 16 | エネファームはごく限られたお客様のニーズに合った商品で、販売したいと考えていますが、かなり厳しいのではないかと考えています。 |
| 東北 | 17 | あまりに金額が高い。大手ガス屋と大手ハウスメーカーとの取り決めが非現実的（ガス価格、メンテフリー、投資額が大きい）。団地内に他社液石によるＥＦの設置１件あり。 |
| 東北 | 18 | 発電量の向上が必要だと思います。 |
| 東北 | 19 | ガス料金は比較的低廉なものの、団地という立地上、スペースが少ない。また、お湯を使う頻度が少なくなりメリットが出ないところもある。 |
| 東北 | 20 | 設置後の点検費用が発生する（10年後？）ことを他社から聞きました。金額も10万円以上するそうです。 |
| 東北 | 21 | 全国的なＰＲが必要。 |
| 東北 | 22 | キャッシュバックキャンペーン等の販促ツールが必要。 |
| | | |
| 関東 | 1 | 町営住宅のみの供給の為、対象になりません。 |
| 関東 | 2 | 当組合で供給している地点は4階建ての町営住宅で有り、EFを設置するスペースが無く、考えておりません。 |
| 関東 | 3 | 販売拡大の為、努力しておりますが、難しい現状です。普及する為、販売利益を無くし、ガス料金も特別料金を設定しております。本体価格に対して補助していただけると助かります。 |
| 関東 | 4 | 雇用促進住宅は狭いので、構造的に設置は難しいです。建物の建て替えが必要になると思います。 |
| 関東 | 5 | 標高が高いエリアでも設置できるようにしてもらいたいです。 |
| 関東 | 6 | 保証期間後の高額な有償メンテナンスの価格の値下げ、及び有償メンテナンスの申込が顧客から容易にできる体制の構築が必要。メーターエラー表示（BR）が出やすく、点検時、発電停止までの時間が長いので、エネファーム用のガスメーターの開発や、機器の改善も必要と思われる。 |
| 関東 | 7 | TVなどのメディアによるPR（災害に強いＬPガスでエネファームを使用するPR） |
| 関東 | 8 | 設置可能な標高での提案が難しく、設置に至っておりません。 |
| 関東 | 9 | 標高が高い地域の為、標高問題がネックとなります。 |
| 関東 | 10 | お客様、ガス会社等全ての人にメリットがあるようなシステムでないと難しいと思います。結局、無償対応など強制されると思うので、まずはそちらの解決を優先して頂きたいです。（エアコン・ウォシュレットなどガスと無関係なものも含めて） |

| | | |
|---|---|---|
| 関東 | 11 | 供給業者が簡単な修理ができるようになるか、もしくは確実に翌日には修理対応ができる体制が必要です。特にお湯が使用できないことが無いようにしていかなければ普及していかないのではないか。 |
| 関東 | 12 | 社会的認知度の向上や、ガス会社及び社員の認知努力 |
| 関東 | 13 | カーボンマイナスや電力の調整力を訴求するツール等があるとありがたいです。 |
| 関東 | 14 | 設置スペースの確保が困難な住宅が多く、コスト面でも安くはないようですので、コンパクト化とローコストで導入が図れれば、検討してくれる顧客も増えるのではないかと思います。 |
| 関東 | 15 | 導入の検討をしたことがありませんので知識・情報がありません。 |
| 関東 | 16 | |
| 関東 | 17 | 標高の問題もあり、当支店では設置は難しい |
| 関東 | 18 | 価格面の減額、設置によってガス料金価格 |
| 関東 | 19 | エコキュートとの比較となると価格の面で劣勢となってしまう。<br>工務店の反応も良くない。環境面での提案も機器本体の価格が高くては限界がある。 |
| 関東 | 20 | 機器類が高価なため、補助金等でお客様の負担が減れば提案しやすくなる。 |
| 関東 | 21 | 上記理由の他、機器の技術面の更なる向上。弊社供給団地は標高が高い。対応品もあるがそれもギリギリ。トラブルが心配。 |
| 関東 | 22 | 都市ガスに比べ、ガス料金が高くなるので普及がしにくい。 |
| 関東 | 23 | 選択約款の普及・料金レベルの考え方。 |
| 関東 | 24 | 当社は東京ガス（TG)の工事協力会社としてコミ団地区域内ではありませんが、つくば市内でダイワハウスの建売住宅にＴＧの依頼でＥＦ多くの設置実績がありますが、、、<br>ＥＦ仕様の建売でした。 |
| 関東 | 25 | 供給先が県営団地の為、県・国などに働きかけてください。 |
| 関東 | 26 | 集合団地の為、設置不可です。 |
| 関東 | 27 | 県営団地に供給しているため、設置は不可能です。 |
| 関東 | 28 | 当協会においてもCNの取り組みを行っていく方向性はありますが、団地の為、エネファーム導入は厳しいものがあるかと存じております。 |
| 関東 | 29 | 供給地点が公営集合住宅のため、現時点では普及は難しい。 |
| 関東 | 30 | 1.ランニングコストが高い。弊社でご使用いただいているお客様は1世帯のみになりますが冬場の使用量は１５０㎥をこえることもあり、価格をおさえてもかなりの金額になります。⇒発電量からしてもメリットを感じにくいのでは、と思います。<br>2.業者負担も大きく、供給設備（バルク貯槽など）にもお金がかかります。 |
| 関東 | 31 | 問屋の直売で販売している例の方法 |
| 関東 | 32 | 市営住宅に限定のため。設置の対象とはなりません。 |
| 関東 | 33 | 災害時、避難所との併用設置。7 |
| 関東 | 34 | レアガス輸入価格の安定化が必要。 |

| | | |
|---|---|---|
| 関東 | 35 | 集合住宅に設置するために小型化が必要です。<br>機器が大きいため、戸建ての場合でも、設置場所の確保が問題です。 |
| 東海 | 1 | 共同住宅のみ |
| 東海 | 2 | カーボンマイナスや電力の調整力を訴求するツール等があるとありがたいです。 |
| 東海 | 3 | 投資と収入が見合わないため、企業として取り組むにはハードルが高い商品だと思います。<br>補助金の枠を広げ、期間も大幅に伸びなければ、設置も進まないと思います。 |
| 東海 | 4 | 県営住宅につき設置不可。 |
| 東海 | 5 | メーカーメンテの拡充（フルサポート体制）、メンテ網の拡充。<br>メンテナンス費用の減額（部品単価の減額） |
| 東海 | 6 | 弊社の団地は戸建て住宅がほとんどないため、ＥＦ設置は困難かと思われます。 |
| 東海 | 7 | マンションタイプでＬＰガス仕様が必要。 |
| 東海 | 8 | 当組合はガス機器の販売はしていません。 |
| 東海 | 9 | エンドユーザーへの直接販売を増やすことが普及につながると考えます。そのためには給湯器の取換え時にＥＦの提案が重要となります。新築時のＥＦ導入も必要ですが、取換え時にＥＦを提案し導入しやすい体制づくりとして、提案資料や仕入価格の減額が普及の後押しになると考えます。 |
| 東海 | 10 | 大手都市ガス会社の独占状態であるため、一般ＬＰＧ業者の設置が価格的に難しくなっている。 |
| 東海 | 11 | ＥＦはオワコンになっている。 |
| 東海 | 12 | 機器仕入価格の減額や補助金制度などあれば良いと思う。 |
| 東海 | 13 | ＥＦ機器はメンテナンスフリーでないと無理。 |
| | | |
| 北陸 | 1 | CM等で世の中での認知度の向上がされるといいです。<br>（費用対効果で難しいと思いますが） |
| 北陸 | 2 | しいて言えば⑨ですが、地点群すべて集合住宅のため、今後もないと思います。 |
| 北陸 | 3 | 当社供給はAPのみのためEFは設置不可です。 |
| 北陸 | 4 | 太陽光や床暖房等をセットにした補助金やメーカー支援があれば提案しやすい。 |
| 北陸 | 5 | ノーメンテになってほしい。故障トラブルがないようにしてほしい。 |
| 北陸 | 6 | 自社メンテナンスの対応力強化が必要。 |
| | | |
| 近畿 | 1 | 製品の小型化、賃貸、集合住宅は設置が困難 |
| 近畿 | 2 | 大阪市府営団地のため、設置不可能 |
| 近畿 | 3 | メンテナンスがないといい。故障トラブルが少ない方がいい。 |
| 近畿 | 4 | 補助金の引上げと、協会から導入に関する補助金等 |
| 近畿 | 5 | エンドユーザーに対する認知度向上 |
| 近畿 | 6 | 集合住宅で設置する場所もなく、支援があっても設置が難しいと思います。 |
| 近畿 | 7 | 故障、エラーの頻度がガス給湯器より多い気がするので、あまり扱いたくない。 |
| 近畿 | 8 | ガス供給会社による機器仕入れのため、事後対応が非常に悪い。 |
| 近畿 | 9 | 私営・県営団地のため、設置は不可。 |
| 近畿 | 10 | 現状では、エネルギー効率的にもトータルコスト面でもメリットを感じられない。 |

| | | |
|---|---|---|
| 近畿 | 11 | マンションのため、設置スペースがない。 |
| 近畿 | 12 | 現状、取扱いができる体制ではない。 |
| 近畿 | 13 | 補助金の充実、価格　一般的に普及 |
| 近畿 | 14 | 全戸公営住宅のため、設置なし。 |
| 近畿 | 15 | 各事業所の取り組み体制。方針。 |
| 近畿 | 16 | エンドユーザーに対しての補助金交付及びそれに対した周知 |
| 近畿 | 17 | 賃貸物件のため、設置見込みなし。 |
| 近畿 | 18 | 集合住宅のため、設置スペースがない。 |
| 近畿 | 19 | 団地は県公営の集合住宅であり、エネファーム導入案はありません。 |
| 近畿 | 20 | 供給先が賃貸の集合住宅のため、エネファームの用途に合っていない。 |
| 近畿 | 21 | 集合住宅型（賃貸）の旧下院井ガス団地のみの会社のため、EF販売の下地がない。 |
| 近畿 | 22 | 余剰電力の充電ができるのか。 |
| 近畿 | 23 | メーカーメンテナンス対応 |
| | | |
| 中国 | 1 | 国・地方からの補助金を復活させて欲しい。 |
| 中国 | 2 | 昨今自治体関係の補助金が減少、または全く無くなる等、エネファーム普及に対して<br>向かい風が厳しくなってきている。当社のような規模レベルでは機器仕入額も高額であり、当然エンドユーザーに対する販売価格に影響してしまう。補助金の増額がエネファーム普及に対して重要な要因の一つだと考えざるを得ない。 |
| 中国 | 3 | 支援がなければ売れない商品は推奨できない。行政は何かと補助金を出すが、税金の使い方として納得出来ない。 |
| 中国 | 4 | 安くなったとはいえ、高額商品。補助金も少ない。都市部なら良いが、地方でトラブル・<br>メンテナンスは日数がかかる。 |
| 中国 | 5 | エネファームに更新することで経済的にどうトクをするのか？と考えさせられる方が多く、導入コストがネックになっています。 |
| 中国 | 6 | コミュニティーガス団地が独立行政法人国立印刷局の宿舎の為、エネファーム取付に長期の計画と許可が必要です。<br>エネファーム本体のカタログと具体的な工事過程が説明されているカタログがあると助かります。 |
| 中国 | 7 | 一般顧客への知名度向上 |
| 中国 | 8 | 団地内の高齢化が進むなか、高額・高機能の商品が売りにくい。 |
| 中国 | 9 | 補助金の金額増額 |
| 中国 | 10 | エネファーム拡販に向けた事業者の取り組み等の情報を協会ホームページで公開<br>していただければと思います。 |
| 中国 | 11 | エネファームでエラーが出た際、需要家への発電保障等が発生するケースが過去あった<br>と社内で聞いたことがあるので、難しいとは思いますが、その辺の保証等が付随する<br>メンテ契約があればな、と思います。 |
| 中国 | 12 | 国の補助金の再導入 |

| | | |
|---|---|---|
| 中国 | 13 | 機器への理解 |
| 中国 | 14 | 設置場所 |
| 中国 | 15 | 具体的な施工方法の研修やチラシ、DMデータの作成サポートがあれば。 |
| 中国 | 16 | そもそもエネファームに関する知識がない |
| | | |
| 四国 | 1 | 何年か前にＥＦ推進機運が高まっていましたが、トップランナーの設置先においてトラブル続きだったこともあり、ストップ状態が実情でした。一般のお客様がお求めになりやすい価格を期待しています。 |
| 四国 | 2 | 電気に関する知識や経験が足りないため、自信をもって営業できない。ガス協会から工事やメンテナンス等の電気部分に関する人の教育、相談窓口を作って欲しい。 |
| 四国 | 3 | どの機器メーカーにおいてもＬＰ機特有のエラーが発生しており、都市ガス機に比べ不具合が多く感じます。機器の性能向上についてはメーカー任せではなく、ＬＰガス業界でも支援・サポートが必要に感じます。 |
| 四国 | 4 | エネファーム単独設置の場合発電能力が低いため、太陽光発電との併用を提案すると更に初期費用が嵩み、なかなか普及が進まない。高発電エネファームの開発と機器コストの削減が必要。 |
| 四国 | 5 | ガス仕入価格が大きな壁だと思います。中小企業の販売店が導入していくにはハードルが高いのが現状だと思います。 |
| 四国 | 6 | 新築物件以外で普及台数を増やすための支援が必要かと思います。 |
| 四国 | 7 | ③のＥＦ向けガス仕入価格の減額は難しく思われるので、設置需要家への何らかの軽減税を導入。 |
| 四国 | 8 | 現在、ハイブリッド型給湯器以上のメリットをお客様に提案できない。 |
| | | |
| | | |
| | | |
| 沖縄 | 1 | エネファームの良さをガス業界の中でも周知していかないと、業界の人が分からないものを営業に活かせない！ |
| 沖縄 | 2 | ＥＦをネットで検索すると「投資費用の回収」に興味あり！ |
| 沖縄 | 3 | 隣家住民の健康被害「低周波音」についてどうなのか？ |
| 沖縄 | 4 | 沖縄ガスは都市ガス部門で７件設置してる。 |
| 沖縄 | 5 | イニシャルコストがかかるので、促進するうえでお客様への丁寧な説明が必要と感じる。 |
| 沖縄 | 6 | 維持管理していくうえで技術習得は重要だと感じる。 |

2022年度　第2回業務委員会
資料№6-1

コージェネ財団 かわら版［スマートアクション］　2022年6月 Vol.42

# Smart Action

事例で知る
エネファーム
販売の知恵

## 倍増以上の高い目標を掲げ、エネファームの可能性を追求する理由とは

2050 年カーボンニュートラルの実現に向けた国内外の動きや、多発する自然災害を受けての防災意識の高まりを背景に、エネファーム普及の取り組みは一層重要性を高めています。一方で、2021 年秋から年末にかけ、東南アジアでのロックダウンや、世界的な樹脂等の素材不足を原因として、ガス機器の納期遅れが深刻化しました。

このような状況下、愛知エリアで 3 年連続 100 台以上という安定したエネファーム販売実績を挙げている株式会社中屋様。同社を訪問し、全社で取り組まれているエネファーム営業の手法や考え方について青山社長に伺いました。





株式会社 中屋
代表取締役社長

青山 耕士さま

### エネファームは売り手の存在価値を高める商品

東邦ガス様の販売店「リベナス・エネドゥ」として、愛知県知立市（本店）、刈谷市、安城市に店舗を構える株式会社中屋様。隣接する高浜市を含めた4市を中心に、都市ガス関連業務やリフォームなど住まいに関する多様なサービスを提供しています。同社の事業展開においてエネファームはどのように位置づけられているのでしょうか。まずはそこから青山社長に聞きました。

「私たちは東邦ガスさんのサービスショップ『リベナス・エネドゥ』として、地域のインフラに携わり安全・安心を確保していくと同時に、一日で住まいを改修できる『1day リフォーム』を積極的に展開しています。エネファームは、そうした事業展開において最も重要な柱の一つと位置付けています。売上や利益の面もそうですが、何より商品特性が当社の事業に合っているからです。エネファームは、お客さまから認めていただきやすい商品であり、私たちの存在価値を高められる商材だと思っています」（青山さま）。

### 補助金の終了を機にエネファーム営業を変革

同社のエネファーム販売実績は、2019 年に初めて年間 100 台を超え、以後 2 年間ほぼ横ばいに推移している状況。そして今年 2022 年は新たな決意のもと、これまでのピークの倍以上となる年間 220 台という高い目標を定めて、さらなるチャレンジを開始しているそうです。給湯器の在庫不足・納期遅れの問題については、2021 年 9 月頃から影響が出始め、同年暮れまでは対応が厳しかったものの、2022 年の年明けから少しずつ受注残の目途が立ち始めて、前年 9 月頃に発注していたものがようやく入り始めてきた状況とのことでした。

「最初にエネファーム営業のギアを上げるターニングポイントになったのは、国の補助金がなくなったことでした。それまでは補助金をあてにして『ランニングコストでペイできるかどうか』とい

う訴求に比重が偏りがちだったと思います。でもその補助金がなくなったことで、ようやく踏ん切りがつきました。そこから、地域密着のショップとして災害に強い地域づくりをしていくという大義をあらためて掲げ、エネファームのレジリエンスの高さをもっと訴求していこうと決めました。これまでに一番苦労したのも、初めて 100 台を超えるときでした。同時に、その高い目標を掲げて何としてもやり切ろうとする中でエネファームの可能性を肌で感じることができましたし、一回 100 台を超えると、その後は低迷気味でも 100 台を維持できるようになりました。これが可能性なんだと思います」（青山さま）。

## 浴室暖房機のお客さまにエネファーム提案を

青山社長によれば、このエリアは大きな自然災害が少なく、以前は防災意識もそれほど高くは感じられなかったそうですが、近年では全国各地で毎年のように大規模停電が起こっているためか、地域住民の防災意識も年々高まってきているのを肌で感じるとのこと。そんな中で、同社では「停電時の対策はされていますか」という問いかけを切り口に、エネファーム営業の新たなフローをつくり出していきました。

「当社では、給湯器の取り換え時には暖房給湯器をメインとし、できるだけ浴室暖房機をセットで販売する取り組みを従来からやってきました。そして、浴室暖房機を設置したお客さまに対しては、浴室暖房機のフィルター掃除を無料で行うサービスを提供しています。そこを接点として、エネファームの後付けにどれだけつなげられるか。そのきっかけをつくるツールとして、停電時の対策について考えてもらう『もしもチラシ』を制作し、活用しています」（青山さま）。



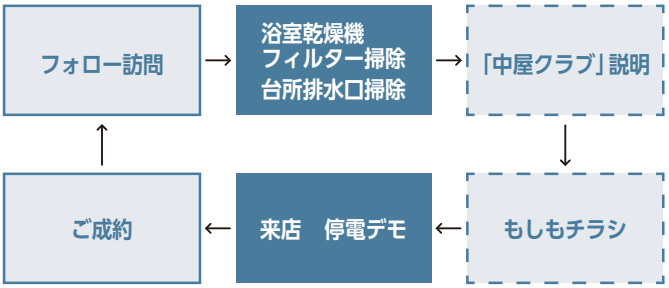




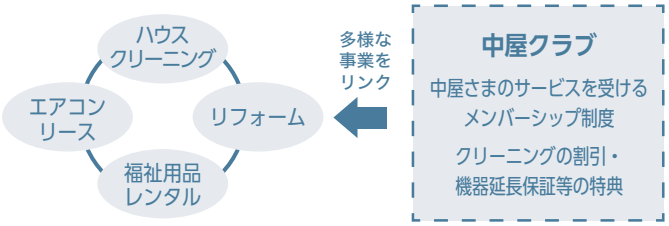
「もしもチラシ」で停電対策への関心を引き
エネファーム提案へ

提案の流れとしては、①DMやテレアポで周知して申し込みいただいたお客様宅を訪問し、浴室暖房機のフィルター掃除とともにキッチンの排水口も掃除させていただく。②掃除の後にテーブルをお借りして、クリーニングサービスの割引や機器延長保証などの特典が受けられるメンバーシップ「中屋クラブ」のご説明をさせていただく。③大規模停電などの記事を掲載した「もしもチラシ」をお見せし、停電時の対策について説明させていただく。というステップで進めているそうです。お客さまに対して「中屋クラブ」への加入をお勧めできることは、ハウスクリーニングやメンテナンス、リフォーム、福祉用品レンタルなど多様な事業をリンクできる同社の強みでもあります。

〈提案の流れ〉




〈中屋さまの事業内容〉




## 「もしもチラシ」を活用し、レジリエンス訴求につなげる

「要は、テーブルで『中屋クラブ』のお話しをさせていただく機会を設けたうえで、『もしもチラシ』を活用して停電対策のお話につなげていくということです。例えば、大阪で 200 万戸くらい停電した時の記事をお見せして『あのとき、じつはエネファームが活躍していたんですよ』と説明したり、地震から火力発電が止まって逼迫の警報が出た記事をお見せして『今、停電対策は自治体や電力会社だけに任せておくのではなく自分たちで考えるべき問題になっていますよね』といった話をして、エネファームの紹介や提案につなげていくようにしています。ただし、そこで商談に決着をつけるのではなく、まずは関心を持っていただく。提案のゴールは、来店していただいてエネファームの価値に納得してもらってから。そう考えています」（青山さま）。

そもそも、エネファームを口頭で簡単に売ろうと考えることがすでに間違いではないかと青山さまは指摘します。

「もっと価値のある商品じゃないですか。だからこそ、その価値を理解してもらえるプロセスは手を抜かず踏むべきだろうと思うのです。じゃあそのプロセスは何かといえば、エネファームを見て、触ってもらって、停電時の価値も体験していただくことだろうと。そんな考えから、2021 年には疑似停電を体験できる停電デモコーナーを全店舗に設置し、ポータブル蓄電池や防災グッズなど

の展示も加えて、お客さまにエネファームのレジリエンス機能を体感してもらう仕掛けづくりを進めてきました」（青山さま）。







期間限定の成約キャンペーンとして実質金利0%ローンも展開。イニシャルコストによるブレーキの緩和策として活用しています。

## 体感してもらうことで お客さまに響く提案が可能に

停電デモコーナーを設置したきっかけは、アイシン様の工場に疑似停電を起こす装置があるのをリモート研修で見たことだったそうです。「これを自分のところでできないか」と考えた青山社長はアイシン様に相談。快くいろいろと教えてもらいながら、試行錯誤してノウハウを培ってきたとのことです。では実際に、停電デモコーナーで疑似停電を体験したお客様はどんな反応をされているのでしょうか。「まず、皆さんびっくりされますね。ガスというエネルギーのことを再認識していただくきっかけにもなっています。体感していただきながら防災とエネルギーの流れでエネファームの特性を訴求すると“響く”。そこはすごく手応えがあります。今、停電デモコーナーではエネファームに防災グッズを関連付けていて、防災グッズに関心を持ったお客さまがエネファームの情報を持ち帰るような仕掛けも設けています。とはいえ、まだ想定の2〜3割程度しかできていないので、雑貨などの新しい要素を取り入れたり、ツールも刷新しながら、熱意や集中力を持続させてさらに取り組んでいきたいと思います」（青山さま）。

このようなアプローチで多くのお客さまにエネファームへの関心をもってもらう中で、いざ商談になると「やっぱり先立つものが…」とイニシャルコストがネックになるケースも少なくないでしょう。「そうしたイニシャルコストによるブレーキを和らげる施策として、ゼロ金利ローンなどの提案も行っています。この地域ではエネファームの購入でローンを組む率は比較的低く、現金購入の方が多いのですが、それでもゼロ金利ローンによって、比較的若年層などこれまでこぼしていたお客様を拾えているのは確かだと思います」（青山さま）。

## 「全員でやる」を基本に、 誰もが貢献できる仕組みを

次に、エネファーム営業に関する体制づくりや人材育成について伺いました。まず、組織的な体制としては、各店舗にエネファームの担当リーダーを置き、2週間に1度くらいの頻度で進捗確認を含めたミーティングを行い、問題点や改善策などを議論しているとのこと。その結果を各店舗に落とし込んでいるそうです。「エネファームのための専属部隊も一回チャレンジしたことがありますが、当社には合っていないと判断しました。私たちの基本は『全員でやること』です。実際に、お客さまが来店された際、必ずしも担当の営業マンが店舗にいるとは限らないので、店舗のスタッフもエネファームというものを勉強してご説明できるようにしておかなくてはなりません。また、会社全体でエネファームに取り組むと、営業マンでは出ないようなアイデアが出てきたりします。ちなみに『もしもチラシ』は店舗の女性スタッフがベースをつくりました。一方で、全員でやるためには『苦手な者がどうやるか』を考えなければなりません。自分で創意工夫してできる人はそれで良いけれども、苦手な人、もしくはこれから覚えていく人が貢献するにはどうすればよいかを考える。それが中屋の取り組み方です。当社では新卒者も含めてほぼ全員、販売に関わりますし、出来る人には、出来ない人のために細かく整理した手法を考えることを課しています」（青山さま）。



## 提案機会を最大化する発想で目標に向き合う

「全員でやること」を基本とする同社では、「提案の質の標準化」に力を入れており、お客様に伝える情報が人によってまちまちになってしまわないように、標準化するためのツールをつくってロールプレイングなども行っているそうです。そのうえで「提案機会の最大化」も重要課題として取り組んでいると青山社長は言います。

「従来のエネファーム営業では、電気使用量が多い世帯など、メリットを訴求しやすいお客さまを探して巡回するといった方法も取ってきました。1 台を効率よく売るのならそうした手法もよいと思いますが、私たちは今、年間 100 台のところから 200 台へ、その先は 1000 台へというように、より高いレベルで拡販していくことを本気で目指しています。その目標を達成するためには、「提案機会の最大化」が重要になります。言い換えれば、エネファームの可能性の追求です。大事なのは、この程度と決めつけて可能性を閉ざすのではなく、本来 200 台売れるものという視野に立ち、そのためにどういう活動があるかを模索すること。その答えは実際に高い目標への活動を行う中からしか得られないと、私たち自身が 100 台へのチャレンジを通して体験してきました。おそらく今年後半くらいからは、カーボンニュートラルや $CO_2$ 削減といった切り口も加わってくると思います。そういうことを含めて将来的に、私たちがこの地域にどのくらいエネファームを提供できるかを考えると、100 台とか 200 台程度のわけがないし、“本当の普及”に向けてもっともっと多くなっていくべきなんだろうと考えています」（青山さま）。

## エネファームが経営にもたらす可能性とは

最後に、将来に向けたエネファーム営業の考え方を青山社長に語っていただきました。

「ショップさんでこれから本気でエネファームをやっていこうと思ったら、『どれだけ無理してもここまではやる』という機会をどこかでつくるべきだと思います。今の時代、なかなか難しいことですが、エネファームはそれをするだけの価値と可能性がある商品です。例えば、暖房給湯器などはネット販売も含めて競争相手がどんどん増え、パイは減っていく一方でしょう。ところがエネファームに目を向けると、競争相手も少なく、私たちが扱うことの特性を与えられた商品と言えます。そのどちらに力を入れた方が経営の将来性につながるのか。もちろんエネファームもいずれは暖房給湯器のような段階になっていき、その時にはまた違う新しいものが出てくるはずです。でも、今エネファームをしっかりやっている会社は、新しい価値を認識して地域に反映させていく経験をしていますから、“その先”も進んでいけるはずです。その意味で私たちは今、大きなチャンスを与えられているのだと思っています」（青山さま）。




コージェネ財団
一般財団法人 コージェネレーション・エネルギー高度利用センター
燃料電池室

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-16-4 アーバン虎ノ門ビル4階　TEL.03-3500-1612　FAX.03-3500-1613
https://www.ace.or.jp/fc/

○ 発行日　2022年6月9日
○ 発行者　一般財団法人 コージェネレーション・エネルギー高度利用センター　燃料電池室
○ 制　作　東京ガスコミュニケーションズ株式会社