ガス小売全面自由化後のガス事業を取り巻く状況及び熱供給事業全面自由化後の状況の検証結果について（案）

２０２１年６月

１．経緯

（１）２０１５年６月に成立した電気事業法等の一部を改正する等の法律（平成２７年法律第４７号。以下「改正法」という。）附則第７５条において、ガス小売全面自由化後に、改正法の施行の状況、エネルギー基本計画に基づく施策の実施状況、需給状況、小売料金の水準等のガス事業を取り巻く状況について検証を行うこととされている。

（２）また、改正法附則第７６条において、熱供給事業全面自由化後に、改正後の熱供給事業法の施行状況について検証を行うこととされている。

（３）これを踏まえ、２０２０年７月から総合資源エネルギー調査会電力・ガス基本政策小委員会及び同小委員会ガス事業制度検討ワーキンググループにおいて、合計６回にわたり議論を重ねてきた。

２．総合資源エネルギー調査会における議論

（１）総合資源エネルギー調査会においては、改正法に規定する検証事項に沿って検証を行った。

（２）ガス小売全面自由化後の関係施策の進捗状況を確認しつつ、エネルギー政策全般に及ぶ幅広い議論が行われる中で、ガス事業を取り巻く状況については、概ね以下の認識が示された。

① 改正法の施行の状況

- ２０１７年４月に小売全面自由化が始まり、新規参入が活性化。小売全面自由化後約４年で、家庭用のガス販売量に占める新規ガス小売事業者のシェアは約１２％まで増加（全販売量に占める新規ガス小売事業者のシェアは約１６％まで増加）。
- 小売全面自由化を契機に、新規参入者の有無に関わらず、従来からの他のエネルギーとの競合等を踏まえ、新たな料金メニュー・サービスメニューの提供や、既存料金メニューの引き下げなどが行われ、事業者の創意工夫により料金・サービスの多様化が進んでいる。（新たな料金メニュー、セッ

ト割引、ポイントサービス、見える化サービス、暮らしサービス、電力買取サービス等）

- また、新規参入者が単独で、あるいは旧一般ガス事業者と連携して、ガスコージェネレーションシステムの導入等天然ガスの多様な利用方法の提案を行っている。
- 小売全面自由化以降、新たな料金メニュー・サービスメニューを打ち出した事業者は１２５者で、当該事業者のエリアの需要家件数は、全体の約９５％を占めている。

② エネルギー基本計画に基づく施策の実施状況

- ガス事業については、天然ガスの利用形態の多角化、船舶分野における LNG の主燃料化、天然ガスパイプラインの整備等、LNG 基地の第三者利用の推進やスタートアップ卸の活用等ガス取引の活性化策、需要側の強靱化に資する分散型エネルギーシステムの構築、メタネーションなど既存インフラを有効利用した脱炭素化のための技術開発等の対応を行っており、今後も、更なる競争活性化を含む持続可能な競争・市場環境の整備を進めるとともに、低・脱炭素化及びエネルギー安定供給に資するガスシステムの構築に向けた取組を進める。
- 熱供給事業については、コージェネレーションや廃熱などのエネルギーの一定の地域での面的な利用、地産地消型でのエネルギーの面的な利用、バイオマスや太陽熱、未利用熱等の再生可能エネルギー熱の有効活用の取組が進んでおり、今後も、熱エネルギーの低・脱炭素化及びエネルギー供給の効率化・強靱化に資する熱供給システムの構築に向けた取組を進める。

③需給状況

- バリューチェーンの各段階においてエネルギーの安定供給確保に資する取組が行われており、自然災害の頻発化・激甚化する昨今においても、大規模な供給支障や、需要に比して供給が極端に逼迫する事態は特段生じていない。
- 上流部門では、LNG の調達安定性向上に向けて、LNG の調達先の多角化に加え、LNG ネットワークの多様化、トレーディングビジネスへの参画等により、調達安定性向上に取り組む事業者も存在。また、ガス業界全体として原料供給途絶の規模が大きく、自社のみでは対応できない事態の発生に備えて、都市ガスの供給停止を防止する観点から、日本ガス協会が中心となり「大規模供給途絶時の対応ガイドライン」を策定している。
- 下流部門では、供給を担う導管ネットワークの継続的な耐震性向上といっ

た強靱化に向けた取組に加え、自然災害の激甚化・頻発化といった安定供給への懸念に対応し、分散化の促進、災害等非常時の電力供給のバックアップといった機能を有するコージェネレーションの導入拡大により、電力も含めたエネルギーの安定供給に資する取組を引き続き継続していく。

- また、ガス小売事業者間の活発な競争を阻害しないための振替供給のコスト負担の在り方についても検討を行い、供給力を有しないエリアへの振替供給コストは引き続き当面の間一般負担とするとともに、法的分離後の検証の機会に改めて検討することとしたほか、新規参入者から提出された意見も踏まえ、振替供給可能量等の利用条件の透明性確保、複数エリアに供給力を有することとなった場合の当該エリアへの振替供給の可否についても検討を行い、新規参入者が新たに供給力を確保し、ガス小売市場の競争を活性化させるような措置を講ずることとした。

④小売料金の水準

- 原料費の変動によりガス料金単価は大きく上下するものの、構成要素別に見れば原料費以外の㎥あたり単価は緩やかな減少傾向にある。
- ガス小売全面自由化後、新規参入者の市場参入は着実に進んでおり、経過措置料金単価と新規参入者の小売料金単価（家庭用）を比較すると、総じて新規参入者の小売料金単価が安くなっている。
- 新規参入者の参入割合が大きい大手３社（東京ガス、大阪ガス、東邦ガス）のエリアの小口料金平均単価は、冬場の気温差による販売量の多寡、経済動向等の複数の要因に影響されつつも、小売全面自由化以降緩やかな低下傾向にある。
- 更に、事業者の創意工夫により料金・サービスの多様化も進んでおり、例えば電気や通信サービスとのセット販売が行われるなど、需要家の選択肢が増えていることが伺える。

⑤その他のガス事業を取り巻く状況

- 行為規制の詳細を定める省令（ガス事業法施行規則）、適正なガス取引についての指針の整備を行うとともに、法的分離に向けた大手３社の組織再編、資産分割、システム構築の状況の確認を行った。
- 導管部門の中立性を高め、法的分離の対象となる一般ガス導管事業者のグループ内の小売事業者と新規参入者との間のイコールフッティングを担保する観点から、システムの構築（論理分割等）が予定通り進んでいるかどうか、法的分離後もグループ一体でガスの安定供給を確保できる体制を確実に構築できているか、注視していく。

⑥法的分離に当たって支障が生じないように推進する必要がある施策

- 改正法附則第７５条において、導管部門の法的分離にあたってはLNGの調達並びにガス工作物の工事、維持及び運用に関する保安の確保に支障が生じないよう必要な施策を推進するものとされている。
- 法的分離の対象となる大手３社に確認を行ったところ、LNGの調達に関し、電力会社において送配電分離に伴う格付への影響がなかったことを踏まえ、分社化に起因する各社の格付への影響やそれに伴う新規の調達金利上昇、国際的な市場でのLNG調達競争力の低下等について、現時点で具体的な懸念は示されなかった。
- これまでの災害に対するガス事業者の対応等を踏まえ、法的分離の対象となる大手３社が躊躇なく、迅速かつ的確に復旧活動に対応できるよう、災害等の緊急時における行為規制の例外を省令（ガス事業法施行規則）・適正なガス取引についての指針上で明確化した。

３．検証結果（まとめ）

（１）ガスシステム改革は着実に進展し、２０２２年４月の法的分離に向けた準備も着実に進んでいるほか、熱供給システム改革により熱電一体型の熱供給を行うための環境整備が進んだ。

これまでの検証結果を踏まえれば、現時点で必要と考えられる措置が適切に講じられているものと認められる。

（２）今後も、更なる競争活性化を含む持続可能な競争・市場環境の整備を進めるとともに、低・脱炭素化及びエネルギー安定供給に資するガスシステムの構築に向けて不断の検証を行い、必要な措置を講じていく。

（３）なお、改正法第７５条の規定に基づき、法的分離後５年以内に改正法の施行状況等について検証を行う。

経済産業省

2021年度
第2回業務委員会
資料№1-7

スタートアップ卸に関する検討

２０２１年６月１日

資源エネルギー庁

ご議論いただきたいこと

- ガスを保有する事業者が、互いに切磋琢磨できる新規参入者、ガスの需要開拓を進める意志のある事業者への卸供給を積極的に推進し、ガス小売市場への門戸を一層自主的に開くことを通じてガスシステム改革の目的を達成するべく、相対卸活性化策の検討を本WGにて累次行ってきた。
- 2020年３月以降、**旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を確保できる価格水準で都市ガスを調達できる環境を整備**し、新規参入を支援するため、第１グループ及び第２グループの旧一般ガス事業者の自主的取組として、スタートアップ卸（以下「SU卸」という。）を開始。
- 取組開始から約１年が経過し、**旧一般ガス事業者（卸元事業者）へは88件の問い合わせ**があり、相対交渉の結果これまで一定数の活用実績があった一方、成約に至らなかった案件も一定程度存在する。
- 今般、SU卸の取組開始後、これまで複数の相対交渉が行われてきたことから、契約交渉の実態を把握するべく資源エネルギー庁及び電力・ガス取引監視等委員会において本取組の利用希望者及び現在利用している事業者（新規参入者）並びに旧一般ガス事業者にヒアリングを実施した。
- 今回は、上記ヒアリング結果を整理してSU卸の足下の現状をご報告させていただくとともに、SU卸が開始されるに至った経緯や趣旨も踏まえつつ、現状の活用状況や卸元事業者の取組状況をどう評価し、また、利用希望事業者及び現在利用している事業者（新規参入者）から寄せられた声をどのように考えるべきかご議論をいただきたい。

＜適正なガス取引についての指針（2021年４月１日）＞

Ⅱ　卸売分野における適正なガス取引の在り方

２　公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為及び問題となる行為

ア　公正かつ有効な競争の観点から望ましい行為

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

（参考）第41回基本政策分科会（2021年4月22日）資料1　事務局資料より抜粋

ガス小売事業への新規参入の円滑化（スタートアップ卸）

- 新規参入の円滑化による更なる競争促進をはかるためには、都市ガスの卸供給を受けやすい環境整備が必要。
- そこで、一般家庭向けガス小売事業への新規参入を支援するため、2020年度より都市ガス卸供給を促進する「スタートアップ卸」を導入し、本取組を活用して**北海道ガスエリアに北海道電力が、その他全国で複数のLP事業者が参入するなど、これまで全国で７件の活用実績**がある。
- 今後は本取組のフォローアップを行い、**新規参入のないエリアへの参入等を促していく**。

ガスシステム改革の目的

天然ガスの安定供給の確保 | ガス料金を最大限抑制 | 利用メニューの多様化と事業機会拡大 | 天然ガス利用方法の拡大

- 新規参入の方法は①**自らガス製造設備を建設**する、②**旧一般ガス事業者にガス製造等を依頼**する、③**旧一般ガス事業者等から必要なガスの卸供給を受ける**ことが考えられる。なお、電気のような市場は存在しない。

これまでの新規参入の状況・課題

- 原料となるLNGや、熱調設備・タンク等ガス製造設備を有する事業者（電気事業者）の**新規参入が一定程度見られる**。
- しかしながら、LNGやガス製造設備を有さず、**他社から都市ガスの卸供給を受けて市場参入を行う事業者**（LP事業者、通信事業者等）**の参入は相対的に少ない**。
- 基地の建設には多額の投資が必要であり、特に大都市圏ではその立地可能地点が限定的なため、新規参入者が自らそのLNG基地を建設することは容易ではなく、したがって**都市ガスの卸供給を受けやすい環境整備が課題**。

ガス小売事業への新規参入の円滑化（スタートアップ卸）

- 新規参入者が**旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を確保できる価格水準で都市ガスを調達**できる環境の整備
- 今後は本取組のフォローアップを行い、**新規参入のないエリアへの参入等を促していく**。

10

2

（参考）第52回制度設計専門会合（2020年12月1日）資料３　事務局資料より抜粋

（参考）スタートアップ卸の卸価格の考え方

- **スタートアップ卸の卸価格**については、**新規参入者が小売事業へ参入するためには、旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を需要毎に確保できる価格水準で、都市ガスを調達できる環境が必要であること**を踏まえ、**旧一般ガス事業者の標準メニューのうち最も低廉な小売料金から一定経費を控除した卸上限価格の下で、個別の価格交渉により決定**するものとされた。

第7回ガス事業制度検討WG
(2019年3月28日)資料3から抜粋

（参考）第4回ガス事業制度検討WG（2018年12月21日）資料3　資源エネルギー庁説明資料より抜粋

⑤卸価格

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

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

第6回ガスWGの議論：卸価格

- 今回の取組がどれほどの新規参入者への優遇になるかは、価格に依存する。上限卸価格設定時に当然控除すべきものは既に例示されているが、まだ曖昧な部分として小売の人件費がある。小売の人件費に関しては、卸価格に含めるべきものもあるし、含めるべきでないものもあり、ある意味で判断が難しいものがある。判断が難しいものを全て卸価格に盛り込むとすれば、新規参入者にとって厳しい状況が生じることとなり、新規参入者への優遇策であることを踏まえた利用上限量の設定や利用対象者の制限といったこれまでの議論との一貫性がない。卸価格へむやみに卸元事業者の小売の人件費が算入されないよう、上限卸価格の水準設定は重要である。

3

（参考）第７回ガス事業制度検討WG（2019年3月28日）資料３　事務局資料より抜粋

上限卸価格の算定方法　2/3

- 今回の取組の利用事業者は、卸元事業者の小売料金と実際の卸価格の値差の範囲でガス小売事業を営むこととなる。上限卸価格は、この値差の下限値を決めるものである。
- 小売料金から控除する一定経費を卸元事業者が算定する際は、ワンタッチ卸で都市ガスを調達した事業者が要するガス小売事業の経費として、①ガス小売事業の家庭向け営業に係る労務費、②小売供給契約締結後の小売供給の実務に要する費用、 ③ガス小売事業に係る広告宣伝費を、託送料金を下回らない範囲で下記のように計上することとしてはどうか。なお、上限卸価格表の算定根拠の時点は、当該表の設定時の直近年度としてはどうか。

控除部分	費目	費目の内訳	卸元事業者による算定方法例
基本料金	①ガス小売事業の家庭向け営業に係る労務費	家庭向け営業に携わる職員の労務費	有価証券報告書の平均給与 × 家庭用営業部署の人員数 ÷ 家庭向け小売調定件数実績　【単位　円/件】
	②小売供給契約締結後の小売供給の実務に要する費用	開閉栓（小売分）、消費機器保安、検針票投函、集金	託送収支の整理作業を踏まえた該当費用 ÷ 小売調定件数実績　【単位　円/件】
従量料金	③ガス小売事業に係る広告宣伝費	マスPR	企業活動基本調査票の広告宣伝費※ ÷ 小売供給量実績　【単位　円/m^3】

※ガス小売事業に関連しない広告宣伝費が含まれる場合、企業活動基本調査票を作成していない場合に、算定方法をより適切なものに変更することは可能とする。

6

4

（参考）第７回ガス事業制度検討WG（2019年3月28日）資料３　事務局資料より抜粋

上限卸価格の算定方法　3/3

- 卸元事業者の上限卸価格表の設定から利用事業者の卸料金の支払いまでのイメージは下記のとおり。
  - ①卸元事業者は、供給量と時間流量の情報に基づき適用される標準メニューの最も低廉な小売料金から一定経費を控除し、上限卸価格表を設定する。
    例：小規模需要向け標準メニューと大規模需要向け標準メニューが別個あれば、上限卸価格表を各々について用意する。
  - ②卸元事業者と利用事業者は、個別交渉を踏まえ、上限卸価格表を超えない水準の卸価格表を設定し、卸供給契約を締結する。
  - ③利用事業者は、需要獲得時に、当該需要場所に適用する卸価格表を指定する。
  - ④利用事業者が、小売供給を開始する。
  - ⑤卸元事業者は、一般ガス導管事業者からの検針情報に基づき、利用事業者へ卸料金を通知する。
  - ⑥利用事業者は、通知に基づき卸元事業者へ卸料金を支払う。

上限卸価格表の算定イメージ

標準メニューの小売料金表A（小規模需要向け）

供給量（m^3）	0～A_1	A_1+1～A_2	A_2+1-
基本料金（円/件）	P_{A1}	P_{A2}	P_{A3}
従量料金（円/m^3）	U_{A1}	U_{A2}	U_{A3}

標準メニューの小売料金表B（大規模需要向け）

供給量（m^3）	0～B_1	B_1+1～B_2	B_2+1-
基本料金（円/件）	P_{B1}	P_{B2}	P_{B3}
従量料金（円/m^3）	U_{B1}	U_{B2}	U_{B3}

一定経費の基本料金成分C、従量料金成分Dを控除

上限卸価格表A（小規模需要向け）

供給量（m^3）	0～A_1	A_1+1～A_2	A_2+1-
基本料金（円/件）	P_{A1} − C	P_{A2} − C	P_{A3} − C
従量料金（円/m^3）	U_{A1} − D	U_{A2} − D	U_{A3} − D

上限卸価格表B（大規模需要向け）

供給量（m^3）	0～B_1	B_1+1～B_2	B_2+1-
基本料金（円/件）	P_{B1} − C	P_{B2} − C	P_{B3} − C
従量料金（円/m^3）	U_{B1} − D	U_{B2} − D	U_{B3} − D

7

5

（参考）スタートアップ卸の概要

- ガスシステム改革の目的に資する事業者の、特に一般家庭向けガス小売事業への新規参入を支援するため、2020年度より都市ガス卸供給を促進する「スタートアップ卸」を導入。

取組概要

【対象区域】

- 第1G及び第2Gの旧一般ガス事業者（※）の供給区域

【卸元事業者】

- 第1G及び第2G旧一般ガス事業者（※）

【利用事業者】

- 対象区域においてガス小売事業に新規参入しようとする又は参入した事業者（ガス発生設備を有する事業者等一定条件の事業者を除く。）

【卸供給の形態】

- ワンタッチ卸による需要場所の需要の全量供給

【卸価格の設定】

- 需要場所毎に供給量と時間流量の情報に基づき適用される、当該卸元事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金から一定経費を控除して算定した価格を上限卸価格とし、卸元事業者と利用事業者が個別に卸売価格を交渉

【利用上限量】

- 第1Gの供給区域:100万㎥/年、第2Gの供給区域:50万㎥/年

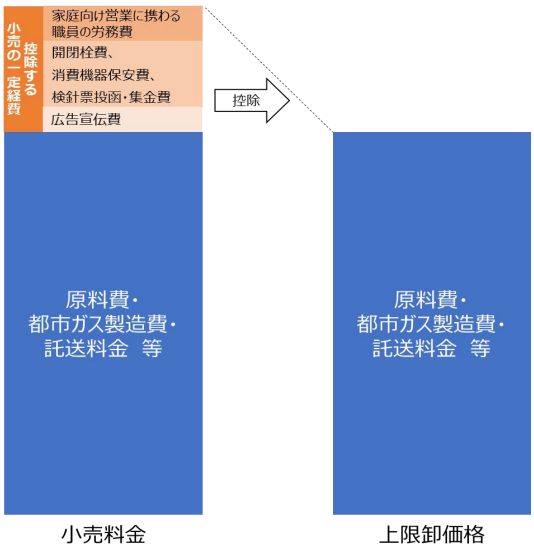
【需要家情報の管理】

- 需要家情報の共有は慎重に対応し、合理的に真に必要な情報を共有する場合であっても小売業務用から分離された卸業務専用のシステムアカウント等を用いる等の措置が必要

（※） 1G：東京ガス、大阪ガス、東邦ガス

2G：西部ガス、北海道ガス、仙台市ガス局、静岡ガス、広島ガス、日本ガス

【上限卸価格設定のイメージ】



6

1. 現状分析

a. SU卸利用状況のフォローアップ

b. 新規参入者へのヒアリング結果

c. 旧一般ガス事業者へのヒアリング結果

2. ヒアリング結果のまとめと取組状況の評価

SU卸利用状況のフォローアップ　1 / 3

- SU卸に関する問合せ状況について、第１、第２グループ各社へモニタリング調査を実施。卸元事業者に対して問合せを実施した事業者の業種分類及び問合せ件数は下記のとおり。（2021年５月末時点）

卸元事業者名	その他の小売業（LPガス）	通信業	電気業・ガス業	機械等修理業/金融商品取引業・商品先物取引業/総合工事業/その他の小売業/総合建設業/各種商品小売業	計
東京ガス	７件	３件	６件	４件	２０件
大阪ガス	２件	０件	３件	０件	５件
東邦ガス	８件	０件	０件	３件	１１件
北海道ガス	９件	１件	４件	１件	１５件
静岡ガス	７件	１件	１件	２件	１１件
西部ガス	４件	１件	４件	０件	９件
広島ガス	３件	０件	１件	２件	６件
仙台市ガス局	２件	０件	４件	０件	６件
日本ガス	３件	０件	１件	１件	５件
計	**４５件**	**６件**	**２４件**	**１３件**	**８８件**

※　業種分類は総務省「日本標準産業分類」に基づく。

SU卸利用状況のフォローアップ　2 / 3

- これまでに卸元事業者に対し問合せがあった件数、契約締結済の件数、契約交渉中の件数、契約交渉が終了した件数は下記のとおり。（2021年５月末時点）

卸元事業者名	問合せ件数	契約締結済	契約交渉中	契約交渉終了※
東京ガス	２０件	２件	2件	１6件
大阪ガス	５件	０件	２件	３件
東邦ガス	１１件	１件	２件	８件
北海道ガス	１５件	２件	３件	１０件
静岡ガス	１１件	２件	３件	６件
西部ガス	９件	２件	３件	４件
広島ガス	６件	１件（予定）	２件	３件
仙台市ガス局	６件	０件	２件	４件
日本ガス	５件	１件	３件	１件
計	**８８件**	**１１件**	**２２件**	**５５件**

※　「契約交渉が終了した案件」には、交渉が折り合わずに明示的に交渉が中断したもののほか、利用を検討している事業者から問い合わせがあったのみで、特段契約交渉には発展しなかった案件や、問い合わせ日から３か月を超えて、再度の連絡がない/契約交渉の開始に至らない/交渉に進展がない案件も含まれる。

SU卸利用状況のフォローアップ　3 / 3

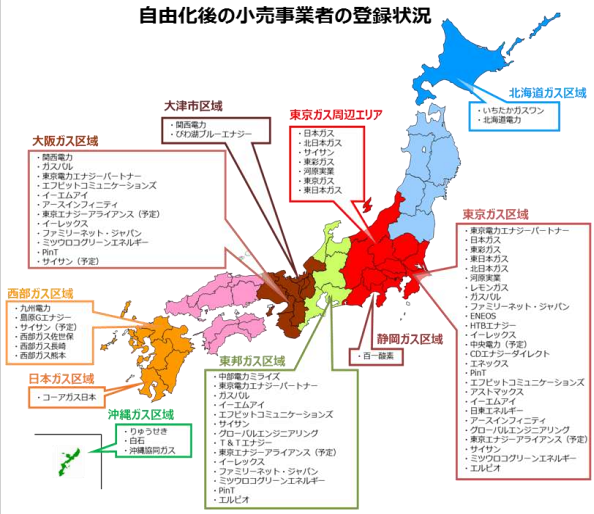
- SU卸を活用して卸供給契約を締結した件数、業種及び卸供給開始時期は下記のとおりであり、**全国で11件の活用実績**がある。（2021年５月末時点）

卸元事業者名	件数	業種	卸供給開始時期
東京ガス	１件	電気業・ガス業	2020年４月１日
東京ガス	１件	その他の小売業（LPガス）	2020年10月１日
北海道ガス	１件	その他の小売業（LPガス）	2020年４月１日
北海道ガス	１件	電気業・ガス業	2020年10月1日
日本ガス	１件	その他の小売業（LPガス）	2020年４月１日
東邦ガス	１件	その他の小売業（LPガス）	2021年５月10日
静岡ガス	１件	各種商品小売業	2021年４月１日
静岡ガス	１件	各種商品小売業	2021年7月1日（予定）
西部ガス	１件	その他の小売業（LPガス）	2021年7月１日（予定）
西部ガス	１件	電気業・ガス業	2021年8月1日（予定）
広島ガス	１件（予定）	その他の小売業（LPガス）	2021年7月1日（予定）
計	**１１件**		

（参考）第18回電力・ガス事業制度検討WG（2021年６月1日）資料5-1　事務局資料より抜粋

ガス小売全面自由化の進捗状況②（区域別の新規参入者・地域別販売量割合）

- 小売全面自由化後、新たに一般家庭への供給を行っている新規参入者は東京ガス区域が最も多く、他区域でも増加傾向。複数区域に参入する者が増加している。（2021年6月1日時点）
- 家庭用の販売量における新規小売の割合を地域別にみると、直近３か月では中部・北陸地域で堅調に伸びている。



（出所）電力・ガス取引監視等委員会 「ガス取引報」より作成

1. 現状分析

a. SU卸利用状況のフォローアップ

b. 新規参入者へのヒアリング結果

c. 旧一般ガス事業者へのヒアリング結果

2. ヒアリング結果のまとめと取組状況の評価

ヒアリング対象事業者・ヒアリング事項

- SU卸の取組開始後、これまで複数の相対交渉が行われてきたことから、契約交渉の実態を把握するべく資源エネルギー庁及び電力・ガス取引監視等委員会において利用希望者及び現在利用している事業者（新規参入者）10社並びに旧一般ガス事業者９社に対してヒアリングを実施。
- 両者から提出された意見をまとめると次ページ以降のとおり。

新規参入者への主なヒアリング事項

① 足下の交渉状況

② 価格の根拠の提示その他の契約交渉に必要な情報の開示は十分か。

③ SU卸利用に至らなかった理由、事業性の評価

④ SU卸以外の相対交渉、他社からの卸受等の参入方法の有無

旧一般ガス事業者への主なヒアリング事項

① 取組開始以降の成約状況・新規参入者からの声

② 卸料金設定の考え方、上限価格からの引き下げ実施の有無、引き下げを実施する場合の考え方、引き下げを実施できない場合の理由

③ 卸上限量を超えた場合の取り扱い

④ SU卸を担当する部門と小売部門の異同

⑤ その他の新規参入活性化に向けた取組

新規参入者へのヒアリング結果（1/2）

- **提案される価格水準が高い・価格交渉に柔軟性がない**
  - ✓ 新規参入者は旧一般ガス事業者の小売水準よりも安価な販売が求められる。提案されたSU卸の価格では事業が成り立たない。（４社）
  - ✓ エリアによっては卸元事業者の選択肢がないので、相見積もりをとることができず、提示された価格が妥当かどうかもわからない。競争が働いていない中では、新規参入者に交渉力がなく不利となる。（２社）
  - ✓ 単価低減を実現するための期間・数量条件について交渉するも、既にSU卸供給を受けている他社とのイコールフットを理由に、価格交渉に応じていただけなかった。（２社）
  - ✓ ボリュームディスカウント等の値下げ交渉を要望しても、「制度に基づいて控除額等は決まっており、数量が増加したとしても提示した価格以外に協議できる余地はない」と伝えられた。
  - ✓ SU卸では、需要家のメーター毎に料金が算定される契約となっているが、全体としてボリュームがあれば、ボリュームディスカウントもあり得ると考えていたものの、「契約はあくまで需要家のメーター毎。値下げできる余地はない」と応じてもらえなかった。
  - ✓ 一部の料金メニューにおいて、小売料金が安く、託送料金が相対的に高いという利用量帯が存在し、自社玉での参入でさえも困難であるから、SU卸を使わざるを得なかったが、SU卸も価格が高い。
- **SU卸の対象となる料金メニューの範囲が狭い**
  - ✓ 暖房や給湯等特定のガス機器を使用することを条件に一般料金より廉価な料金が適用される需要家も多数いるが、SU卸は「供給量と時間流量の情報に基づき適用される旧一般ガス事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金」のみにしか適用されず、一般料金より廉価な料金が適用されている需要家を獲得することが事実上困難。（３社）

新規参入者へのヒアリング結果（2/2）

- **卸元事業者ごとに対応が異なる**
  - ✓ 値下げ要望に頑張って応えてもらった社もある一方、具体的な理由の提示なく値下げに応じられないと主張する社もあった。
- **新規参入の障壁**
  - ✓ 保安の確保のある程度の部分は旧一般ガス事業者の小売部門に委託できるものの、大規模災害の要員の確保等が大変。
  - ✓ スイッチング申請を行う際の申請フォーマットが各社で統一されていない。このほか、各社の業務フローやルールがまちまちなので、対応にコストがかかる。
- **その他**
  - ✓ 卸元事業者から提示される価格の内訳、例えば、託送料金部分がいくらかを提示いただけるとありがたい。
  - ✓ 周辺機器の卸売に応じてもらえず、他エリアで取引のある事業者から供給を受けた。（２社）

1. 現状分析

a. SU卸利用状況のフォローアップ

b. 新規参入者へのヒアリング結果

c. 旧一般ガス事業者へのヒアリング結果

2. ヒアリング結果のまとめと取組状況の評価

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（価格１/２）

- 他社卸との競合や新規参入者から提示される契約条件を背景に、上限価格から引き下げて交渉を行う社がある一方、卸元事業者にメリットがなければ値下げは困難という意見もあった。

価格交渉の状況

- **上限価格から引き下げたことがあるか**
  ✓あり（４社）、なし（５社）

- **上限価格からの引き下げの可否・上限価格からの引き下げの条件・値下げ幅の考え方**
  - ✓ 卸価格が交渉の障壁となっている場合は可能な限り解決案を提案し、引き下げ要望があった場合には原則として応じる。値下げ幅については、卸元競争の有無等の個別事情を踏まえて判断している。
  - ✓ 使用量帯別で最安値となる標準小売料金を自動的に適用する、卸希望事業者の顧客ターゲットから多くの需要獲得が想定される使用量帯でメリットが出る値下げプランを提示する等卸希望者の要望に沿って対応している。契約量、引き取り条件等を踏まえて価格交渉を実施しており、今後これまでの交渉実績も勘案して値下げ条件の考え方の整理を行う。
  - ✓ 卸元の競合が存在することもあり、卸先がターゲットとする需要群や希望の取引形態、取引件数や契約件数等の条件を踏まえ交渉。ガス小売部門においては、一般的に、需要の種別や量と負荷率で価格が決まる。
  - ✓ 卸元の競争が存在するため、自社ガスを販売するパートナーを増やすべく、予め上限価格から一定価格を引き下げてSU卸の料金表として設定。長期の契約年数の設定は値下げの考慮要素。
  - ✓ まずは上限価格を提示するが、相手方の要望や条件提示等があれば真摯に検討。引き下げ要望を受けたことがなく、考え方についてまだ具体的な検討に至っていないが、個別の状況に応じて検討。
  - ✓ ガス機器と併せた販売による個別の需要場所での既存需要量の拡大や、新規需要の開拓等、都市ガス需要の拡大に資するような条件であれば値下げの余地があるが、卸元事業者にとってメリットになる提案がない場合は卸料金の値下げは困難（３社）。
  - ✓ 現在の経営状況に鑑み、値下げは困難。

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（価格２/２）

- 旧一般ガス事業者の多くはいわゆる３G（導管による卸で調達する事業者）卸を実施しているが、**３G卸とSU卸とでは契約量、季節負荷率、引取条件が異なる**ため価格設定に違いが生じているとの声があった。
- また、**需要量の考慮にあたり、払出地点ごとに考える社と事業者の契約単位で見る社**とがあった。
- さらに、３G卸は自社設備の稼働率向上につながるというメリットがある一方、SU卸ではそのようなメリットがないという趣旨の意見もあった。

３G卸との考え方の違い

- **契約量、季節負荷率、引取条件が異なる**
  - ✓ SU卸は需要場所ごとの個別需要である一方、３G卸は導管連結点のまとまった需要のため、ピーク需要等の需要負荷が平準化されるなどの違いがある。また、一般的に３G卸の方が契約量も多い。
  - ✓ 契約量を事業者単位で考える場合、卸先事業者全体の需要が大きくなれば、旧大口料金のように相手方の交渉力も強くなることが考えられる。
  - ✓ 卸料金は負荷特性や引き渡し地点の需要量等を考慮して決まる。３G卸は導管連結点が引き渡し地点であり、SU卸は各需要場所が引き渡し地点である。
  - ✓ 季節別の負荷特性や契約量が異なる。SU卸の契約量が大きくなれば価格を見直すきっかけとなる可能性はあるが、必ず価格が下がるとは言えない。
  - ✓ ３G卸は１件の大口需要に近い扱いになっている一方、SU卸は１件ずつの個別の小口需要。
  - ✓ 需要量、季節負荷率、最低引取量といった契約条件がそれぞれ異なる。
  - ✓ 原材料費単価は一緒だが、負荷によってタンクや熱調・付臭設備の固定費、契約手続費用等の販管費、間接費用が異なる。
  - ✓ ３G卸では最低引取量にコミットいただき取引しているが、SU卸はコミットがない。３G卸は卸先自らが新規開拓を行ってきたものであり、自社に設備稼働の向上といったメリットがあるという点も含めて価格決定に至っている。

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（供給量）

- SU卸の利用上限量を超過した場合であっても、全社**原則として同一条件で供給量の増加に応じる方針**であった一方、供給量増加に起因した事務コストの負担増等を懸念する声も聞かれた。

上限量を超過した場合の対応

- **原則としてSU卸の利用上限量を超えた場合でも同一条件で供給量を増加させる方針**
  - ✓ 上限を超える供給量を希望される場合であっても、卸供給に応じることを前提に相対交渉の中で柔軟に対応している。（３社）
  - ✓ 上限を超える見通しであっても、従前の契約条件を維持することを前提として対応する。（３社）
  - ✓ 卸先に対し卸供給の打ち切り等を示唆することはない。卸価格についても、SU卸として合意している条件がベースになると考えている。
  - ✓ 上限を超えた場合改めて供給条件等について誠意を持って協議する。契約書には、上限量を超えた場合SU卸の対象外となるが、適正なガス取引に関する指針に基づき交渉する旨記載している。
  - ✓ 上限量を超えた場合、需要場所毎の個別契約の確認作業、請求書の発行手続き等の事務量の増加による人件費、オンライン・システムの改修費等が必要となり、経営環境への影響が懸念される。

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（担当部門）

- SU卸の担当部門を小売部門と切り離して設置している社と、小売部門に設置している社とがあった。
- SU卸の担当部門を小売部門に設置している社の中には、そもそも卸部門が存在しない会社と、卸部門が存在しているもののSU卸は小売部門で対応している社とがあった。

SU卸の担当部門

- **SU卸の担当部門を小売部門と切り離して設置（５社）（２か月以内に切り離す予定の１社を含む。）**
  - ✓ 現在小売部門がSU卸を扱っているが、3G卸は卸部門が扱っており、ガスWGで整理された卸元事業者内での情報管理の趣旨を踏まえ、今後は卸部門に移管することを考えている。
  - ✓ SU卸は経営企画部で、液売や３G卸は小売の営業部門でそれぞれ対応している。
  - ✓ SU卸は経営企画部で行っており、小売部門とは切り離している。（２社）
  - ✓ 小売と卸売を担う組織を分離し、卸売を活性化するミッションを担う組織がSU卸を含む卸交渉を担当している。

- **SU卸の担当部門を小売部門に設置（４社）**
  - ✓ 社内に卸部門が存在せず、小売部門に独立したSU卸専用の窓口を設置して１名担当者を置いている。３G卸を行っている部署も小売部門にある。
  - ✓ 社内に卸部門が存在せず、SU卸は営業部門のうち、直接小売営業を行わない営業企画部門が、３G卸は業務用営業の部門が担当。
  - ✓ SU卸は小売の営業部門とは切り離して、営業の事務スタッフ部門が窓口を担当している。３G卸は経営企画が担当している。
  - ✓ SU卸は、情報管理を徹底の上で営業とは別の小売部門で対応しており、３G卸は経営企画部で対応している。

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（その他の新規参入活性化に向けた取組）

- その他の新規参入活性化に向けた取組として、自社からの積極的な卸先の開拓、媒介・代理・取次等といった様々な形態に対応できるシステムへの改修、適正なガス取引についての指針の趣旨を踏まえたワンタッチ卸の実施、保安業務の受託等の取組があげられた。

その他の新規参入視点に向けた取組

- **SU卸以外の卸取引や新規参入活性化策の実施**
  - ✓ 自社から積極的に卸先開拓のための営業活動を展開していく。
  - ✓ SU卸以外にも、相対でのワンタッチ卸や基地出口卸を実施。ガス小売事業への登録にハードルを感じる事業者もいるが、自らガス小売事業者となる以外に媒介・代理・取次等といった様々な形態が考えられるので、形態の多様化に対応できる環境を整備すべく、システム改修を実施。
  - ✓ 新規参入障壁の低減に資するワンタッチ卸や取次等新規参入事業者の要望に沿った柔軟な対応を引き続き実施。SU卸以前からワンタッチ卸での供給も実施している。（２社）
  - ✓ SU卸に限らない形での卸売について要望を受け、現在協議中である。
  - ✓ SU卸以外の卸供給について、問い合わせがあった場合は、利用上限量以上の卸についても、「適正なガス取引についての指針」を踏まえて誠実に対応していく。（２社）
  - ✓ 多様化する需要家ニーズに応えるため、通信、住宅メーカー、新電力、プロパンなど、既に顧客基盤を有している事業者とのアライアンス形成に注力し、他社の商材とガスとを組み合わせた販路拡大を志向する。

- **保安業務（開閉栓、定期保安点検、大規模災害時対応等）を受託**
  - ✓ 委託希望があれば、保安業務の実作業を利用希望者から一式受託する旨伝えており、実作業を一式受託できる場合は、作業体制やノウハウ等の維持が可能となるという利点があることから、委託費の値下げを行っている。
  - ✓ 保安業務も依頼があれば請け負っている。

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（コミットメントを踏まえた具体的な対応）

- 東京ガス、大阪ガス、東邦ガスについては、経過措置料金規制解除後も当該エリアのガス市場における適正な競争関係の確保の前提として、**SU卸の利用実績が上がるよう積極的に取り組む旨意思表明**しており、現時点で各社が実施している取組、今後実施予定の取組は下記のとおり。

	実施している取組	実施予定の取組
東京ガス	• 新規卸先開拓のため、これまでお問合せを頂いた事業者に対して、新規参入の課題の確認や卸供給の再提案を実施しております。 • その際、卸価格につきましては、先方のご要望に応じて誠実に交渉を行い、上限価格以下での卸価格提案を含め対応しております。 • なお、新規参入者の責務である消費機器保安につきましては、これを受託する契約を既に締結しております。	• 引き続き、これまでお問合せを頂いた事業者に対して、新規参入の課題の確認や卸供給の再提案を実施してまいります。その際、卸価格は、先方のご要望に応じて誠実に交渉を行い、上限価格以下での卸価格提案を含め対応してまいります。また、消費機器保安も同様です。 • これに加え、これまで小売部門に設置していたスタートアップ卸の窓口を卸部門に移管することを予定しております。
大阪ガス	• 小売と卸売を担う組織を分離し、適正な情報管理の下、卸売担当組織がSU卸などの卸交渉を担務している。 • 上限価格を交渉開始時の条件としつつ、交渉を通じて卸希望事業者の要望等のヒアリングに基づき、契約量等の取引条件を考慮して上限価格以下での卸価格交渉も行っている。 • SU卸の上限量を超える場合においても、従前の契約の条件を維持することを前提として交渉にあたっている。	• 過去に交渉を行っていたが、その後、交渉が終了または停滞している事業者に対して再交渉を提案する等の新たな取組を通じて、SU卸の交渉件数を増やす取組を主体的に行っていく。 • 卸希望事業者との交渉にあたっては、卸契約の合意に向けて、卸希望事業者の要望や取引条件に応じた上限価格以下での価格提示を含む交渉を、柔軟かつスピード感をもって行う。 • 交渉実績を増やし、利用実績が上がるよう、以上を中心にSU卸の取組を一層強化する。
東邦ガス	• 交渉窓口のホームページでの公表のみならず、自社グループのネットワークも用いてエネルギー事業に関心のある事業者に関する情報収集を強化し、スタートアップ卸等の取組を紹介している。 • 交渉に際しては、事業者ごとの要望を丁寧に引き出すことに注力。個別ニーズを踏まえた上で、料金水準や契約期間等の条件面を柔軟にカスタマイズする提案活動を実施。また、スタートアップ卸の上限量を超える場合も、柔軟な価格条件を提示する等、積極的に交渉に取り組んでいる。 • 交渉が停滞している案件については、改めてフォローを徹底。 • 上記に加えて、保安の受託等、小売参入に資する補助的な取組についても、事業者の要望を踏まえた対応を実施している。	• 多様化する顧客ニーズに応えるため、幅広いアライアンスによる販路拡大を志向するなかで、エネルギーに関心のある事業者に関する情報収集に注力し、スタートアップ卸等の取組みを積極的に情報発信していく。 • 卸契約の締結に向けて、個別ニーズの掘り下げを丁寧に実施し、上限価格以下での卸価格提案を含めて、より柔軟に契約条件をカスタマイズのうえ提案していく。 • 交渉が停滞している案件や一旦交渉が終了した案件も含めて、案件全般に対するフォロー活動の頻度を高めることで、先方の状況とニーズを的確に捉えた提案に繋げる。

（参考）第31回電力・ガス基本政策小委員会（2021年3月10日）資料３-1　事務局資料より抜粋

大手３者からの回答（東京ガス）

（コミットメントについて）

- 他の事業者から、ガス製造に係る業務（熱量調整や付臭など一部工程に係る業務を含む。以下同じ。）の委託の依頼があった場合には、設備余力がないなどの理由がない限りは、それを受託いたします。特に、既にガス製造に係る業務の委託契約を締結している事業者がその業務の継続を希望する場合には、止むを得ない理由がない限りは、それを継続いたします。
- 他の事業者から、ガスの卸供給の依頼があった場合には、供給余力がないなどの理由がない限りはこれを行います。
- 「スタートアップ卸」について、旧一般ガスみなしガス小売事業者の小売事業との競争性を確保できる価格水準で都市ガスを調達できる環境を整備し、新規参入を支援するために開始された趣旨を踏まえ、利用実績が上がるよう、積極的に取り組みます。この際、卸価格の設定に当たっては、「旧一般ガスみなしガス小売事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金から一定の経費を控除し算定した上限卸価格の下で、卸元事業者と利用事業者が個別に卸価格を交渉する」ものとされていることを踏まえ、他の事業者からの求めに応じて誠実に交渉を行い、対応いたします。

注）この記載にある「設備余力がないなどの理由」「供給余力がないなどの理由」とは、それぞれ、「設備余力がない」「供給余力がない」に準ずる客観的かつ合理的な事由を指しています。なお、コストを下回るなど経済合理的でない価格水準での他の事業者の依頼に応じることまでをコミットするものではありません。

（コミットメントを行うことを踏まえた弊社の対応）

- 弊社は、ガスシステム改革で掲げられた目的を達成するためには、異分野からの新規参入者を含めたガス小売事業者間において、多様なサービスの内容を競い合う環境が必要であると認識しております。
- これまでのガス大手3者の小売経過措置料金規制に関する議論を真摯に受け止め、新規参入者から、ガス製造に係る業務委託や、スタートアップ卸を含むガス卸供給の依頼があった場合には、本コミットメントを行うことを踏まえ、誠実に対応してまいります。

24

（参考）第31回電力・ガス基本政策小委員会（2021年3月10日）資料３-1　事務局資料より抜粋

大手３者からの回答（大阪ガス）

（コミットメントについて）

当社は、ガス小売経過措置料金規制の解除にあたり、以下の事項を表明いたします。

- 他の事業者から、ガス製造に係る業務（熱量調整や付臭など一部工程に係る業務を含む。以下同じ。）の委託の依頼があった場合には、設備余力がないなどの理由がない限りは、それを受託する。特に、既にガス製造に係る業務の委託契約を締結している事業者がその業務の継続を希望する場合には、止むを得ない理由がない限りは、それを継続する。
- 他の事業者から、ガスの卸供給の依頼があった場合には、供給余力がないなどの理由がない限りはこれを行う。
- 「スタートアップ卸」について、旧一般ガスみなしガス小売事業者の小売事業との競争性を確保できる価格水準で都市ガスを調達できる環境を整備し、新規参入を支援するために開始された趣旨を踏まえ、利用実績が上がるよう、積極的に取り組む。この際、卸価格の設定に当たっては、「旧一般ガスみなしガス小売事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金から一定の経費を控除し算定した上限卸価格の下で、卸元事業者と利用事業者が個別に卸価格を交渉する」ものとされていることを踏まえ、他の事業者からの求めに応じて誠実に交渉を行い、対応する。

注）この記載にある「設備余力がないなどの理由」「供給余力がないなどの理由」とは、それぞれ、「設備余力がない」「供給余力がない」に準ずる客観的かつ合理的な事由を指しています。なお、コストを下回るなど経済合理的でない価格水準での他の事業者の依頼に応じることまでを表明するものではありません。

（コミットメント実施にあたっての対応）

- ガス小売経過措置料金規制の解除にあたっては、将来にわたり、他のガス小売事業者が十分な供給力を確保できる、また、ガス小売事業への新規参入が円滑化される環境が必要と理解しております。
- この実現のため、他の事業者からのガス製造に係る業務の委託・ガスの卸供給の求めがあった場合は、速やかに、かつ、誠実に対応を行います。

25

（参考）第31回電力・ガス基本政策小委員会（2021年3月10日）資料３-1　事務局資料より抜粋

大手３者からの回答（東邦ガス）

（コミットメントについて）

- 他の事業者から、ガス製造に係る業務（熱量調整や付臭など一部工程に係る業務を含む。以下同じ。）の委託の依頼があった場合には、設備余力がないなどの理由がない限りは、それを受託する。特に、既にガス製造に係る業務の委託契約を締結している事業者がその業務の継続を希望する場合には、止むを得ない理由がない限りは、それを継続する。
- 他の事業者から、ガスの卸供給の依頼があった場合には、供給余力がないなどの理由がない限りはこれを行う。
- 「スタートアップ卸」について、旧一般ガスみなしガス小売事業者の小売事業との競争性を確保できる価格水準で都市ガスを調達できる環境を整備し、新規参入を支援するために開始された趣旨を踏まえ、利用実績が上がるよう、積極的に取り組む。この際、卸価格の設定に当たっては、「旧一般ガスみなしガス小売事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金から一定の経費を控除し算定した上限卸価格の下で、卸元事業者と利用事業者が個別に卸価格を交渉する」ものとされていることを踏まえ、他の事業者からの求めに応じて誠実に交渉を行い、対応する。

注）この記載にある「設備余力がないなどの理由」「供給余力がないなどの理由」とは、それぞれ、「設備余力がない」「供給余力がない」に準ずる客観的かつ合理的な事由を指しています。なお、コストを下回るなど経済合理的でない価格水準での他の事業者の依頼に応じることまでを意思表明するものではありません。

（実施に向けた弊社の対応）

- 上記内容が、審議会等の場において、将来にわたる新規参入者の十分な供給余力の確保と適正な競争環境の確保の観点から必要な取り組みであるとされたことについて、弊社としても大変重く受け止めており、記載内容に賛同するとともに、真摯に対応していく旨の意思表明をいたします。
- なお、今後の対応に際しましては、これまで以上に事業者ごとの要望を丁寧に理解し、条件等を合理的に判断した上で、誠実な交渉に取り組んでまいります。

26

ヒアリング後に旧一般ガス事業者から提出された意見

- ヒアリング後、一部の旧一般ガス事業者から、SU卸の今後の交渉にあたっての考え方について事務局に連絡があった。

	今後の交渉にあたっての考え方
北海道ガス	• 卸希望事業者との協議を踏まえながら、引き取り下限量の設定や契約年数などの条件に応じて値下げの検討を行う。 • 卸希望事業者との協議にあたっては、契約書ひな形の早期提示など、卸希望事業者の検討をサポートするような情報提供に留意して取り組む。 • なお、これまで営業事務スタッフ部門が担っていたスタートアップ卸の協議窓口について経営企画部門に移管することを予定している。
静岡ガス	• 新規開拓の有無のみならず、負荷特性にも着目し、契約年数や最低引取量等も考慮しながら諸条件について協議し、価格交渉に柔軟に対応することを考えている。 • 各種保安業務について、委託要望があれば受託する。 • 自社のwebサイトにおいて、スタートアップ卸の協議窓口（担当部署名（経営企画担当）/電話番号/メールアドレス）を再周知する。
広島ガス	• 卸料金の値下げについて、まずは都市ガス需要の拡大に資するような提案をいただけるかを確認するが、仮にそのような提案が困難な場合でも、交渉を通じ、卸先事業者全体の契約量のボリュームや契約期間等の条件を考慮して卸料金の値下げ実施について柔軟に対応する。 • 保安業務（開閉栓、定期保安点検、大規模災害時対応等）について、委託要望があれば、一式受託する。 • 保安業務を一式受託可能な場合は、委託費用の値下げを実施する。
西部ガス	• 卸希望事業者との交渉にあたっては、引き続き、契約期間やその他の取引条件などに係る内容を踏まえて上限価格から引き下げた卸料金を提案するなどし、自社ガスパートナーを増やすべく、今後も前向きに取組を継続していく。 • また、SU卸交渉の過程で、卸希望事業者がガス小売事業者のライセンスを必要としないガス小売市場への参入を志向された場合には、「代理、媒介、取次等」など先方のニーズに応じた様々な取引形態にも柔軟に対応していく。

1. 現状分析
a. SU卸利用状況のフォローアップ
b. 新規参入者へのヒアリング結果
c. 旧一般ガス事業者へのヒアリング結果
2. ヒアリング結果のまとめと取組状況の評価

旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（取組状況まとめ）

- 旧一般ガス事業者へのヒアリング結果について、上限価格からの引き下げ実績の有無、利用上限量を超過した際の対応、担当部門の設置状況をまとめると下記のとおり。
- 一部の事業者は、小売部門を卸売部門とは別の組織に設置し、卸と小売がそれぞれのインセンティブで事業活動を行う体制が整備されている。

	1G（3社）	2G（6社）
上限価格からの引き下げ実績	● 全社引き下げ実績あり。	● １社は引き下げ実績あり。
利用上限量を超過した際の対応	● 全社当面は引き続きSU卸の条件で供給を継続。	● 全社原則として同一条件で供給量の増加に応じる方針。
担当部門の設置状況	● 1社は、小売と卸売を担う組織を分離。 ● 2社は、小売部門に設置しているが、うち１社は２か月程度以内に小売部門から分離させる予定。	● 3社は、小売から独立した経営企画部門等に設置。 ● 3社は、小売部門に設置されているが、情報管理を徹底。

ヒアリング結果のまとめと取組状況の評価（総論）

- SU卸の利用状況について、主に**価格、供給量（SU卸の上限量）**、**担当部門、その他の新規参入活性化に向けた取組**、といった具体的な契約交渉手続に焦点を当ててヒアリングを行った。
- 本取組開始後約１年でこれまで**全国で88件の問い合わせ**があったことから、都市ガス事業への新規参入ないし事業規模拡大に意欲を示す事業者が多く存在していることが確認できた。
- **全国で11件の活用実績**があがり、本取組がこれまで新規参入がみられなかったエリアへの参入の契機となるなど、「一般家庭向けガス小売事業への新規参入を支援する」という本取組の趣旨は一定程度達成されていると評価できる。
- さらに、**卸元事業者全社がSU卸の利用上限量を超過した場合であっても原則としてSU卸と同一条件で供給量を増加させる方針**である点も、競争的な市場環境の整備の観点から評価できる。
- 他方で、旧一般ガス事業者と契約交渉を行った新規参入者及び旧一般ガス事業者へのヒアリングを通じて、ガスシステム改革の成果をより一層上げるための更なる競争促進に向けて課題が存することも明らかになった。
- SU卸は、相対取引を円滑化する仕組みの創設と、市場価格による取引を可能とするガスの卸取引所の創設とを比較検討した上で、（ｉ）ガス導管は送配電網のように全国を網羅していないため、導管の状況を踏まえながら市場範囲を細かく設定せざるを得ず、卸元事業者の数が限定的となり売り入札が十分に確保できない可能性が高いこと、（ii）市場を利用する小売事業者の数も電気事業ほどには多くないため、特に小売参入者の少ない地域においては、買い入札も期待できないこと、といった理由から**ガスの卸取引を活性化させる方策としてまずは相対取引の制度設計を行うことが妥当**との判断から開始されたもの。
- 問い合わせがあった事業者との契約交渉の過半数（88件中56件）は契約交渉が終了しているところ、SU卸が開始されるに至った上記の経緯や趣旨も踏まえつつ、現状の活用状況や卸元事業者の取組状況をどう評価し、また、新規参入者から寄せられた声をどのように考えるべきか、ご議論をいただきたい。

（参考）第3回ガス事業制度検討WG（2018年11月29日）資料３　事務局資料より抜粋

相対取引と取引所取引

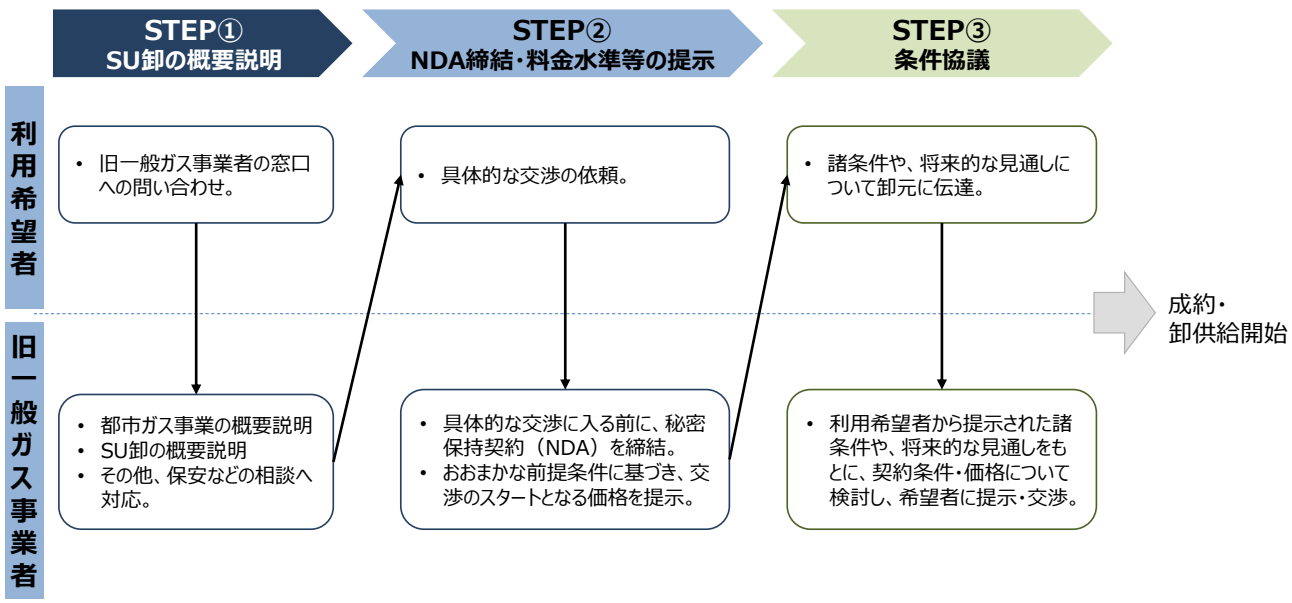
- 卸取引の活性化策に向けては、大きな方向性として下記2点が考えられる。
  （Ａ）卸元事業者と新規参入者の相対取引を円滑にする仕組みを講ずること
  （Ｂ）卸電力取引所のようなガスの卸取引所などでの市場価格による取引を可能にする仕組みを講ずること
- 経済論理的には、（Ｂ）により市場において需給に基づく公正な価格が形成され、それに基づく卸取引が自由に行われることが望ましいとも考えられるものの、現時点では以下の理由から、まずは（Ａ）を優先して制度設計を進めることとしてはどうか。
  （ｉ）ガス導管は送配電網のように全国を網羅していないため、導管の状況を踏まえながら市場範囲を細かく設定せざるを得ず、卸元事業者の数が限定的となり売り入札が十分に確保できない可能性が高いこと
  （ii）市場を利用する小売事業者の数も電気事業ほどには多くないため、特に小売参入者の少ない地域においては、買い入札も期待できないこと

4

30

（参考）SU卸の契約交渉段階

- ヒアリング結果を踏まえれば、成約・卸供給開始までの交渉段階は大別して以下の３ステップにわけられる。
- 契約交渉の進め方等の確認のみ、概要説明を受けるのみ、といった社も存在する。



31

（参考）旧一般ガス事業者へのヒアリング結果（新規参入者から聞かれる声）

- **成約に至らなかったケースで新規参入者から聞いている声**

✓ 料金請求・回収のシステムの構築が思っていたよりも大変そう、都市ガス事業はそもそも薄利多売だと感じた、コロナ禍の影響もあり検討が進んでいないとの声がある。
✓ 自社が小売事業者にならない、より簡易な方法での都市ガス販売を検討する、他社との卸契約を締結する旨の連絡があり、失注した。
✓ 契約交渉の進め方等の確認が電話であり、再度連絡するとのことだったが連絡がない状況。卸価格を提示後、相手方にて検討するとのことだったが、その後連絡がない。
✓ 問い合わせがあった場合、「SU卸の概要説明→秘密保持契約の締結→料金水準等の提示→協議」というステップで対応しているが、概要説明で終わる場合や料金水準等の提示で終わる場合が多く、「小売事業者として担う責任も踏まえて事業化の判断をする必要がある」、「自社として期待すべき収益水準に満たない」との声がある。
✓ 自社以外からの卸供給により都市ガス事業に参入するとの申し入れがあった。概要説明を行った後、３か月以上SU卸に関する協議の申し入れがなかったため、具体的な交渉や価格提示にも至らず、交渉が終了した。
✓ 電話やメール等で卸価格等の提示をしたのみで、その後具体的な打ち合わせ等の交渉のテーブルにつくには至っていない。
✓ 先方からの連絡が途絶えてしまったり、また、中には料金面でメリットがでないといった声もあった。
✓ 一度問い合わせがあった後再度の連絡がない事業者がいるほか、まずは拠点の整備ができている他地区へ注力するとの声、収益確保が困難との声、暖房を使用している需要が獲得できないことへの懸念、を聞いている。

ヒアリング結果まとめと取組状況の評価（各論①） 上限価格下の価格交渉 1/2

- 一部の旧一般ガス事業者から、新規参入者による都市ガス需要の新規開拓ないし既存需要量の増大といった、旧一般ガス事業者側のメリットが享受できなければ上限価格からの引き下げが困難との意見があった。
- まず、上限価格は当該価格で契約締結に向けた交渉を行うことを義務付けるものではなく、あくまで当該価格以下での卸供給に向けた相対交渉を行うこととしているものである。
- その上で、都市ガスの卸価格は、**契約量、季節負荷率、引取条件が主な決定要素**であり、例えば３Gへの卸ではこういった要素を考慮して一般的にSU卸より安価な料金設定が行われている。
- SU卸の契約交渉においても、上記の要素等を考慮して上限価格からの引き下げ等柔軟な交渉に応ずる社もいるところ、個別の交渉の具体的事情に配慮しつつ、より柔軟な価格交渉を行う必要性があるのではないか。

	新規参入者の声	旧一般ガス事業者の声
上限価格下での価格交渉	➢ SU卸では、期間・数量等の条件を提示して値下げ交渉を行ったものの応じてもらえなかった。 ➢ ボリュームディスカウントを受けられないかと交渉をしても、「制度に基づいて控除額等は決まっているものであり、仮に数量が増加したとしても提示した価格以外に協議できる余地はない」と伝えられている。	➢ 卸先事業者が新規需要を開拓してくれるなど、都市ガス需要の拡大に資するような条件であれば値下げの余地があるが、そのような状況にないのであればメリットがなく、値下げは困難。 ➢ 卸契約の合意に向けて、卸希望事業者の要望や契約量、引き取り条件等に応じた上限価格以下での価格提示を含む交渉を実施。

ヒアリング結果まとめと取組状況の評価（各論①） 上限価格下の価格交渉 2/2

- さらに一部の新規参入者からは、一般的に選択料金（※）は一般料金と比して低廉な料金設定とされているところ、「一般料金を基準に算定された卸上限価格から値下げされなければ、選択料金が適用されている需要家を獲得することが事実上困難となり、競争市場が狭くなっている」との声があった。
- 旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を需要毎に確保するというSU卸の趣旨を踏まえれば、旧一般ガス事業者の供給区域において事実上限定的な需要獲得しかできない状況は、需要家選択肢の確保の観点からも合理的ではない。
- 旧一般ガス事業者の小売部門が経営資源を優先的に投入して低廉な価格を実現しているという実情も踏まえつつ、**選択料金が適用される需要家に対するガス小売供給においても、旧一般ガス事業者と新規参入者との競争性が確保されるような価格交渉が行われることが望ましいと考えられるのではないか。**
- 仮にこうした柔軟な価格交渉が行われないこと等により、SU卸の目的が達成されない場合には、追加的な対応を検討する必要があるのではないか。

※ 給湯器や暖房器具といった特定のガス機器を所有していることを条件に適用される料金メニューのこと。

	新規参入者の声	旧一般ガス事業者の声
上限価格下での価格交渉	➢ 暖房や給湯等特定のガス機器を使用し、選択料金が適用されている需要家がエリアの太宗を占めていると想定される中、提示されるSU卸の価格は一般料金のみを基準として算定されているため、一般料金より廉価な選択料金メニューが適用されている需要家を獲得することが事実上困難となり、競争市場が狭くなっている。 ➢ 選択料金が適用されている需要家からの申し込みをキャンセルせざるを得ない状況にあり、選択料金が適用される需要家のスイッチが困難であれば、需要家の選択肢を狭めることにもつながる。	➢ 選択料金は、長く多くのガスをご使用いただける傾向にある特定のガス機器を使用する需要家から自社小売を選んでいただくことを目的に、小売事業者としての経営努力により生み出した原資を優先的に投入した戦略的なメニュー。 ➢ 選択料金をSU卸の適用メニューとする場合、卸元事業者が新たな料金メニューを設定するインセンティブを削いでしまうことになる。

（参考）第302回電力・ガス取引監視等委員会（2020年12月21日）資料６ 事務局資料より抜粋

第52回制度設計専門会合(2020年12月1日)資料3を一部修正

４．経過措置料金解除後の適正な競争関係の確保について必要な事項（5/5）

- その上で、**監視等委員会は、スタートアップ卸を含む卸取引の状況**（スタートアップ卸を含む卸取引の量・件数・価格や、スタートアップ卸の契約交渉に係る状況等）について定期的にモニタリングを行い、卸取引の価格や条件についても注視するとともに、**コミットメントを行った大手3者におけるスタートアップ卸の実績が上がらない場合には、エネ庁とも連携し、スタートアップ卸の上限価格の抜本的な見直し等を含め、必要な措置を講ずる**(※)。また、大手3者が価格交渉に誠実に応じていない等の事象が明らかになった場合にも、必要な措置を講ずる。

（※）なお、スタートアップ卸の契約締結に向けて交渉が行われた結果、利用者の意向により、スタートアップ卸によらない卸供給として締結されることとなった契約の実績についても、考慮に入れることが適当と考えられる。

ヒアリング結果まとめと取組状況の評価（各論②）　担当部門

- 旧一般ガス事業者へのヒアリング結果によれば、SU卸を担当する部門を小売部門と切り離して設置している社と小売部門に設置している社とがそれぞれ存在することがわかった。
- 第６回本WGで議論したとおり、卸元事業者が卸先事業者の特定需要家情報を目的外で利用することを防ぐ観点から、**情報管理策の徹底**を実施することが必要であるが、従来、SU卸を担当する部門と小売部門とを分離することまでは取組の内容として求められてはいなかった。
- 他方で、**小売部門が行うガス小売供給に向けた営業活動と、SU卸による新規参入者へのガス卸供給とは利益が相反する行為に当たると考えられる**ことから、旧一般ガス事業者の小売部門がSU卸を担当しては、新規参入者との柔軟な交渉が期待できない可能性がある。
- そこで、可能な限りSU卸を担当する部門は小売部門から独立させることが望ましいのではないか。仮に独立が進まない場合には、追加的な対応を検討する必要があるのではないか。

情報管理策

A) 小売業務用から分離された、卸業務専用のシステムアカウント、データフォルダ、メールアドレスを用意する。
B) 卸業務に関するシステム、情報へのアクセス権限を、卸業務の担当者のみに付与する。
C) 小売部門の従業員が卸業務も担わざるを得ない場合は、小売と卸の業務時間を分離するとともに、情報管理に関する社内ルールを定める。

SU卸を担当する部署	社数
小売部門と切り離して設置（※）	５社（東京ガス、大阪ガス、西部ガス、静岡ガス、仙台市ガス局）
小売部門に設置	４社（東邦ガス、日本ガス、北海道ガス、広島ガス）

（※） ２か月程度以内に小売部門から分離させる予定である１社を含む

（参考）第6回ガス事業制度検討WG（2019年2月28日）資料３　事務局資料より抜粋

④卸元事業者内での情報管理　2/2

- これまでの経過を踏まえつつ、ここでは、本取組（ワンタッチ卸供給形態の相対取引活性化策）における卸元事業者内での基本的な情報管理の方法を整理することとしたい。
- 卸元事業者が卸先事業者の特定需要家情報を目的外で利用することを防ぐ観点から、卸元事業者は情報の取扱いに関して適切な社内管理体制を構築することが望ましい。
- 一方で、ワンタッチ卸について卸売部門が小売部門のシステムを活用して実施している場合や、小規模な事業者において卸売部門と小売部門が一体となって事業を実施している場合等が存在するため、卸売部門と小売部門で情報共有を遮断する体制を整備するにはシステム導入や人員の増員等相当のコストを要することが想定され、特に、第1グループに比べて従業員数が少ない第２グループの卸元事業者は、体制を整備することが難しい場合も想定される。
- 上記を踏まえ、本取組に関しては、いずれの卸元事業者もまずは下記3点の情報管理策を実施することとしてはどうか。
  ①小売業務用から分離された、卸業務専用のシステムアカウント、データフォルダ、メールアドレスを用意する。
  ②卸業務に関するシステム、情報へのアクセス権限を、卸業務の担当者のみに付与する。
  ③小売部門の従業員が卸業務も担わざるを得ない場合は、小売と卸の業務時間を分離するとともに、情報管理に関する社内ルールを定める。

第1、２グループの旧一般ガス事業者単体の従業員数

1G事業者	地方	従業員数※1（2017年度※2）
東京ガス	関東	7,862人
大阪ガス	近畿	5,617人
東邦ガス	中部	2,858人

2G事業者	地方	従業員数※1（2017年度※2）
西部ガス	九州	1,336人
北海道ガス	北海道	716人
仙台市ガス	東北	315人
静岡ガス	中部	624人
広島ガス	中国	669人
日本ガス	九州	233人

※1　単体での従業員数。民営各社の有価証券報告書と仙台市HPより
※2　静岡ガスについては2017年12月期の情報

13

経済産業省

2021年度
第2回業務委員会
資料№1-8

一括受ガスに関する報告

２０２１年6月1日

資源エネルギー庁

第13回ガスWGの議論概要

- 第13回ガスWGでは、委員等から下記の趣旨の御意見をいただいた。

- 事務局提出資料の10ページ。もともと１つの資本関係で１構内１会計主体だったものが１つだけ分かれてしまうケースの説明だが、これは今後も起こり得ると思う。今あるものを減らしていく努力も必要だが、新たに起きないようにしていくことも重要。今後こういうケースが生じた場合に、ガス事業者でこれを認識できる仕組みがあるのか。なければ、こういうケースが増えてしまうのではないか。【二村委員】
- タイムリーな発見は難しい。昨年３月に一括受ガス状態の案件の是正について経産省から事務連絡をいただき、ガス協会としても全事業者を対象に、需要場所の考え方や是正対応の必要性について説明会を実施した。このような取組で全て網羅できているかという点はあるが、事業者から需要家に対して、テナントの入替えによって一括受ガス状態が生じる可能性があることをお伝えし、テナントの入替えがあったときには、当該事業者に連絡していただくようにしてもらいたい、とお願いしている。これで全て解決できるかわからないが、このような取組を通じて、なるべくこれから発生しないよう取り組んでいる。【オブザーバー】
- 既存不適格と同じ考え方で、最初から合法的だったものは大規模な改修まで免除することも合理的。これは費用と社会的な利益のバランスの問題。大規模な改修のときにやればはるかにコストが安いのに、今すぐやらせると大きなコストがかかる。急がせることの社会的な利益と、しかも、もともと合法的だった人にそれを押しつけることのコストと利益を比較して考えれば、求めないほうがバランスがいいとの判断。あくまでもそういうことで、例えばＸ年間は免除するが、その間に対応すべし、等も問題によってはあり得る。今回の提案はとても合理的だと思うが、あらゆる問題でこういう対応をしなければいけないということはなく、猶予期間を設けるやり方もあり得る。ちょっとショックを受けたのだが、事務局資料のスライド５で、2018年12月から19年４月にかけて件数が急増している。事情を知らない者は戸惑うはずだが、正しく説明がしてあって、それまでのところは任意のアンケートだったが、ここから報告徴収になり、その結果増えるのは自然。アンケートと聞けば回答率はあまり高くないと私たちは思い浮かべるが、これは、法令違反のおそれがあるものに関して報告徴収に至る前に事業者に自主的にちゃんと報告してくれと頼んだものだから、普通のアンケートと意味合いが大分違う相当に重いものだったはず。にもかかわらず、報告徴収になったら1.5倍になったという事実を見せられると、事業者の自主的な取組に関する信憑性を著しく損ねる。アンケートの段階でちゃんとやらなかった事業者が複数いるとすれば、その事業者はガス協会に加盟しているであろうから、協会の信頼性まで損なうのではないかと危惧する。 報告徴収なら顧客にも詰めて聞けるがそうでなければ聞きにくいとかの事情は十分分かるが、この差はさすがにアンケートの段階で怠慢だったのではないかと疑わざるを得ない。 今後事業者やガス協会が、自主的に対応するから強硬な規制は不要という主張をしたとしても、 以前、自主的にやるだけではこんな惨状だったじゃないか、報告徴収という大げさなことまでしないとまともなデータが集まらなかったではないかと、繰り返し言われかねない。多くの会社がアンケートの段階で過小報告していたなら業界全体として反省すべきで、アンケートの段階からもう少し正しい数字が出てくる努力を本当はしなければいけなかったという点は、言い訳しないで真摯に考えていただきたい。【松村委員】

第13回ガスWGの議論概要

- 第13回ガスWGでは、委員等から下記の趣旨の御意見をいただいた。

- 是正見込み確保が完了していない案件が43件ある。ガス協会資料の中にも同様のことが書いてある。３ページ目に是正交渉が進展しない理由が出ていて、ユーザーサイドからすれば、やりたい、やったほうがいいとは思っているのだろうが、会計主体の考え方が違い、内管工事代の負担、あるいはガス料金の上昇の可能性があるとか、色んな理由で自分たちの利益にならないことが進展しない要因。ライフサイクル的な考え、例えば将来の動向をきちんと是正のほうに持っていけるような説明は今後すべきと思うが、いかがか。【柏木委員】
- 松村先生の御指摘について、件数が増えたのはけしからんことだと思う。報告徴収自体は経産省から各事業者に出ているので個別のことはなかなか分からないが、先ほど申し上げたとおり、2019年３月に経産省から各社に対して是正の事務連絡が出て、ガス協会ではそれを受けて説明会を実施した。その中で、改めて需要場所の考え方を説明して、一括受ガス状態に該当するケースを説明した。これは憶測だが、説明会での内容を踏まえて、各事業者が全て精査したことで、結果として増えたと思う。そんなことも前もって認識していなかったのかという御指摘かもしれないが、改めて事業者側が精査したと受け止めていただいて、今後こういったことがないように業界としても気をつけていく。柏木先生御指摘のライフサイクルは、建替え時に何かをするということか。御指摘の趣旨は。【オブザーバー】
- 工事費が幾ら上昇する、何が上昇するという話から、それを例えば15年なら15年、20年なら20年で考えたときに、ユーザーにどういうメリットがあるかという説明も重要なのではないかと思う。 ただ、将来にわたってESCOと同じで不確定要素が多いので説明は非常に難しいかもしれないが、その辺りの説明はどうなっているか、現状を知りたいということ。【柏木委員】
- ここは難しく、正直申し上げて、消化仕入れみたいなケースを除くと、必要性、 世の中のルールは、もちろん御理解いただける。ただし、需要家は工事代金もかかる、ガス料金も場合によっては高くなるため、是正にはメリットがない中、ガス料金の解決にはつながらないが、なるべく機会を捉えて、是正をやらせてもらえないかとお願いしている。一方、同じようなケースでも、是正完了とか是正見込みを確保していただける需要家もいるため、そういったことも申し上げながら、少しでも御理解をいただけるように取り組んでいる。【オブザーバー】
- 一括受ガスの是正は、短時間、短期間に多くの成果が上がっていると思う。1988年頃に制度変更があったことを重視すべきという点について、事務局の既存不適格建築物の例、本当にわかりやすい説明をしていただいたと思っており、もっともと考える。 一方、一部是正をされないまま残ってしまうことに関しては、JGAの説明から、かなり苦戦していると理解。ガス小売事業者の立場からすると、本来得られていた適正な利益が得られなくなってしまっているということのはずであり、ガス小売事業者に損害が発生している状況。 業界を挙げて各プレイヤーが助け合いながら対応いただきたい。このまま一括受ガスが一部において是正されないと、真面目に一括受ガスの解消のために協力した最終需要家たる顧客が損をした感覚を持つかもしれず、その状態が長く続くことは好ましくないので、新型コロナ禍で、百貨店はじめ皆様苦しく、つらいこともあると思うが、基本的には今後も手を緩めずに、可能な限り一気に一括受ガスの解消に向かっていただきたい。【草薙委員】

第13回ガスWGの議論概要

- 第13回ガスWGでは、委員等から下記の趣旨の御意見をいただいた。

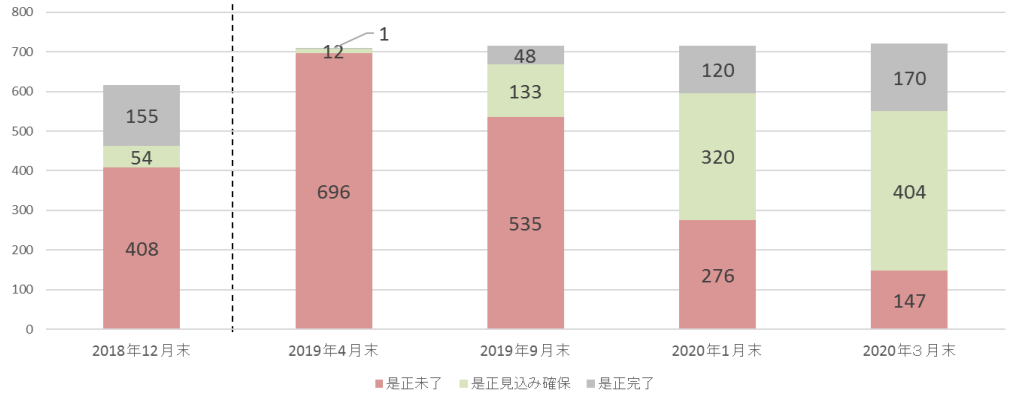
- ２ページに、当初の対策として需要者側へ要請すると書かれているが、これは資源エネルギー庁として直接行うものなのか。もしくは事業者を通して行うものなのか。もし直接に需要者側に要請するものではなかったいうことであるならば、残る43件については需要者側に直接に働きかけるということも有効であると思いますので、検討いただければ。【武田委員】
- 事務局から説明いただいた資料の５ページで、現状の数字が出ているが、是正見込みの確保として記載のあるものは、実施する期日が既に決まっているのか。加えて、見込みがあるものについて、ある程度の期間が必要になってくると思うが、完了見込みが、もし分かっているのであれば、どのぐらいまでに完了できるのかを教えていただければ。 それと、先ほど草薙委員もおっしゃったが、現在コロナがあって是正も大変だと思う。 本当に努力が必要になると思うが、コロナの影響もやはり加味する必要があるのではないか。【大石委員】
- 今回の一括受ガスの事務局の方針は異存ない。二村委員からもあったところで、若干関連するが、結論として、 既存不適格は是正を次回の増改築のときに求めることは、件数から外れて、今後の要請の対象から除かれるということだと思うが、次回の増改築のときにきちんとやってもらうことは重要だと思うので、ここから外れたから何も見ていかないということではなくて、今後要請文書をまたもう一度出されるということだと思うが、そういった周知徹底もきちんとしていただくことが重要。【市村委員】

（参考）第13回ガス事業制度検討WG（2020年7月10日）資料４より抜粋

一括受ガス状態の是正状況について

- 一括受ガス状態にある案件の早急な是正は、**需要家保護の担保、スイッチング選択肢の確保、需要家間の託送料金負担の公平性担保**や、**ガス小売事業者間の円滑な競争確保**等の観点から重要。
- 一括受ガス状態にある案件の是正、又は是正見込みの確保を、2019年度中に完了するよう各関係者に要請を行っていたところであるが、**2020年３月末時点で147件が是正未了の状況**となっている。

一括受ガス状態案件の是正状況



※ 2018年12末までの一括受ガス件数は事業者への任意アンケートにより聴取。2019年4月末、9月末、2020年1月末及び３月末の件数はガス事業法に基づく報告徴収により聴取
※ 平成31年3月29日付けで、ガス小売事業者宛にガス市場整備室から「不適切な小売供給契約の是正等について」（事務連絡）を発出し、一括受ガス状態の是正の必要性を説明するとともに、2019年度中の是正完了あるいは是正見込み確保を要請
※ 2018年12月末から2019年４月末で、旭川ガス、釧路ガス、青森ガス、八戸ガス、桐生ガス、長野都市ガス、日本海ガス、金沢市、松江市ガス局、沖縄ガス等で件数が増加。

5

4

（参考）第13回ガス事業制度検討WG（2020年7月10日）資料４より抜粋

一括受ガス状態の是正が未了の案件の分析　旧規程下で合法的に建築された案件

- 一括受ガス状態は、一般ガス導管事業者の託送供給約款に規定される一需要場所・一契約の規定が遵守されていない状態のことであるが、**1988年頃に多くのガス事業者が供給規程の改正**（※）**を行っており、改正前の供給規程上では、集合住宅等において必ずしも現行の一需要場所・一契約の規定を遵守することは求められていなかった。**（※）改正後の供給規定の内容は、現在の「託送供給約款」に引き継がれている。
- 上記の供給規程の改正は、**①需要場所ごとに原価に応じた適切な料金を設定し、原価の逓減傾向を反映させた料金体系を導入することが求められるようになった**、**②保安政策上の重要性から各戸へのマイコンメーターの計画的な取付けが開始された**、といった事情を踏まえて行われたものであり、その際供給契約の締結にあたっては**現行の一需要場所・一契約の考え方が採用**された。
- 一般に、法令の遡及適用は、多くの場合既に発生、成立している状態に対し法令が事後的に規制を加えるものであるから、法的安定性の面からみて、慎重に行われている。
- 当時のガス事業法に基づく認可を受けた供給規程に基づき**合法的に一括受ガス状態として建築された案件**について、現行の一需要場所・一契約の考え方を採用した後にガス事業法に基づく認可を受けた託送供給約款の規定を遡及的に適用することについては、他法令の考え方を参考に検討することとしてはどうか。

【1988年頃の供給規程改正時新旧対照表】※抜粋

現行	改正案
10.需要場所【12（2）】 「１需要場所」とは、原則として、１構内をなすものは１構内を、また、１建物をなすものは１建物といたしますが、特殊な場合には、次によって取り扱います。 ①アパート等の集合住宅 各戸が独立した住居と認められる場合には、各１戸を１需要場所とすることがあります。 （略） ②店舗、官公庁、工場その他 １構内又は１建物に２以上の会計主体の異なる部分がある場合には、各部分を１需要場所とすることがあります。	10.需要場所【12（2）】 「１需要場所」とは、原則として、１構内をなすものは１構内を、また、１建物をなすものは１建物といたしますが、特殊な場合には、次によって取り扱います。 ①アパート等の集合住宅 各戸が独立した住居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。 （略） ②店舗、官公庁、工場その他 １構内又は１建物に２以上の会計主体の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。

（参考）現行の託送供給約款
（東京ガス株式会社）の規定　※抜粋

12.需要場所
（１）当社は、１構内をなすものは１構内を、また、１建物をなすものは１建物を１需要場所といたしますが、以下の場合には、原則として次によって取り扱います。
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戸が独立した住居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。
（略）
② 店舗、官公庁、工場その他
１構内又は１建物に２以上の会計主体の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。

7

5

（参考）第13回ガス事業制度検討WG（2020年7月10日）資料４より抜粋

報告徴収結果を踏まえた今後の対応方針（案）

- 累次の報告徴収結果により、一括受ガス状態の是正に一定の進捗は見られるものの、引き続き是正を要する案件が多く存在することがわかった。また、是正未了案件を精査することにより、是正進捗が遅滞している案件には構造的な問題があることも把握できた。
- **旧供給規程下で合法的に一括受ガス状態として既に存在したあるいは工事中であった案件**については建築基準法における既存不適格建築物の考え方も参考に、原則として、**増改築等を実施する機会に一括受ガス状態を是正させる**こととしてはどうか。
- 2019年度中に一括受ガス状態にある案件の是正又は是正見込みの確保を完了することとしていたが、仮にこの考えが採用されれば**2019年度中に是正又は是正見込みの確保が完了していない案件は43件**となる。
- 43件は、ガス料金の上昇・工事費負担を理由に交渉が進んでいない状況にある。
- また、一括受ガス状態の案件に対して小売供給を行うガス小売事業者においては、当該案件が既存不適格案件に該当するか否かを把握できるとは限らないことから、ガス小売事業者から一般ガス導管事業者に問合せがあった場合には、既存不適格案件への該否を伝えることとしてはどうか。
- こういった取組も含めて、ガス小売事業者及び一般ガス導管事業者に対して一括受ガス状態の早急な是正又は是正見込みの確保を求めると共に、是正状況の進捗確認を継続していくこととしてはどうか。

【2020年３月末時点で一括受ガス状態の案件数】

是正状況	件数
是正未了	１４７

－

【既存不適格案件】

是正状況	件数
是正未了	１０４

＝４３件

11

6

一括受ガス状態の是正状況について

- **2021年3月末時点**において一括受ガス状態の是正を要する案件の有無、件数、是正進捗状況について一般ガス導管事業者全社に対して報告徴収を発出して報告を求めたところ、既存不適格案件に該当しないものであって、**是正又は是正見込みの確保が完了していない案件は９件**であった。
- **2020年３月末時点**では、既存不適格案件に該当しないものであって、**是正又は是正見込みの確保が完了していない案件が43件**であったことを踏まえると、一括受ガス状態の是正は一定程度進んでいる。
- 引き続き、ガス小売事業者と一般ガス導管事業者の連携による一括受ガス状態の早期是正を求めていく。

一括受ガス状態の案件

是正状況	既存不適格	件数	事業者名
未了（※）	該当せず	9	東京ガス（７）、京葉ガス（２）

（※）是正見込みが確保されている案件は含まない。