2022年度
第1回業務委員会
資料№2-3

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会 電力・ガス基本政策小委員会
ガス事業制度検討ワーキンググループ（第20回）審議概要

１．日 時 2022年4月26日（月） 10:00～12:00
２．場 所　オンライン会議
３．出席者＜委員＞
山内座長、大石委員、男澤委員、橘川委員、木山委員、草薙委員、小林委員、
鈴木委員、橋本委員、二村委員、又吉委員、松村委員
＜オブザーバー＞
佐藤 美智夫　東京電力エナジーパートナー株式会社 取締役副社長
山本　剛　　株式会社ＩＮＰＥＸ 国内エネルギー事業本部　ガス事業企画ユニット ジェネラルマネージャー
中島　俊朗　　石油資源開発株式会社 常務執行役員、コーポレートコミュニケーション室担当、経営企画部担当
早川　光毅　　一般社団法人日本ガス協会　専務理事
冨士元 宏明　ＥＮＥＯＳ株式会社 リソシーズ＆パワーカンパニー ガス事業部長
＜経済産業省＞
野田ガス市場整備室長、 他

４．議事次第
（１）ガス小売競争の活性化について
（２）ガスのカーボンニュートラルの取組について

５．議事概要
事務局より資料説明後、自由討議
議題1　＜家庭用小売参入の状況と旧一般電気事業者のガス事業への参入状況＞
- 前回会議での委員から、電力事業者のガス事業への参入がポイントであると意見があり、自由化後の小売事業者の登録状況および、家庭用における新規小売りの動向、エリア別のガスの調達・取引の競争環境・旧一般電気事業者の卸売参入状況について資料に基づき説明した。都市ガスの１Ｇ・２Ｇのうち大手ガス4社エリアでは、東京・関西・中部・九州の旧一電の事業者は導管接続しており、導管による卸売、家庭用小売へ参入している。北ガス管内では北電が家庭用に参入しているものの、他の４社（仙台・静岡・広島・日本）では旧一電の参入されていない。

議題２　＜スタートアップ（ＳＵ）卸のフォローアップ＞
- 2021年度のＳＵ卸の相談件数は14件（前年88件）、前年度からの交渉中の22件と2021年度の問合せ件数の14件をプラスした36件中8件が契約締結した件数となる。
- 昨年のガスＷＧにおいて、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との議論を踏まえ、ＳＵ卸を担当部署が小売部門に設置されていた４社（東邦・北海道・広島・日本）が、小売部門と切り離して設置となった。

委員から
- 前にも話したが、４エリアにおいてはガス会社が電気に参入していないケースがあり、

その忖度返しで電気事業者もガスに参入していないケースがある。根本的にガス事業者が電気に参入することが大事だ。

議題３　＜媒介・代理・取次の状況＞

- ガス事業法は、ガス小売事業者ではない者による、小売供給契約の締結の「媒介・取次・代理」を行うことを許容している。ただし、「媒介・取次・代理」業者は供給条件説明、書面交付義務を負うものの、いずれの場合も、実際に小売供給を行い、ガス事業法上のガス小売事業者としての義務を負うのはガス事業者となる。
- 「取次」は、自己の名をもって小売供給契約を引き受ける行為であり、取次事業者が需要家の小売供給契約の相手方となる点で、媒介、代理と異なる。すなわち、ガス小売供給はガス小売事業者から行われるが、需要家の契約の相手方でありガス料金の支払先は取次事業者となる。このため、ガスの小売営業に関する指針において、ガス小売事業者と取次業者との間の取次契約の解除等によって需要家が不利益を受けないよう、ガス小売事業者に対し、十分な需要家保護をとることを求めている。
- 「代理」については、「電気の経過措置料金に関する専門家会合とりまとめ」において、みなし小売電気事業者の代理事業者は、みなし小売事業者のために行動する立場であることから、みなし小売電気事業者から独立した競争事業者と捉えることは、原則として困難と整理している。
- 「媒介・取次・代理」の状況について、小売事業競争の活性化、需要家の利益・選択肢の観点から、どのように評価すべきか。今後、小売事業競争の活性化、需要家の利益・選択肢の観点から、「媒介・取次・代理」の状況について、どのようにフォローアップすることが適当か議論いただきたい。

オブザーバーから

- 日本ガス協会・東京電力エナジーパートナーから、各々「媒介・取次・代理」の状況について、資料に基づき説明があった。

委員から

- 「取次」とか「代理」とかが、競争圧力や競争活性化に関して、過度に評価しないように。

  新規参入者が、取次ぎや代理をしているということは、それは新規参入者が直接参入した、それに供給しているというのと同じぐらいが競争圧力だと思うが、既存事業者のしているというだけだとすると、その競争圧力として効果は無いか、極めて限定的だ。新規参入者が入っているというのと同じように、これが入っているから競争が活性化していると誤認しないよう、今日の発言でもまだ誤認があるのではないか。もしそんな認識でいろいろな制度は決められていくことがあると、後の世代の人が見たときに、議論の結果として制度ができてきたのかということを疑わせるようなことがあるのではないが。本当にレベルの高いワーキングで議論になっていたのかということを疑われかねない。

  競争圧力という観点からすれば、他のものと足し合わせてこのシェアっていうのは大きいから十分な競争だと誤認されないよう、もう一度頭に入れておくべきたと思う。
- いつもいるメンバーでない新しい事業者、活発に動いているLPガスのサイサンや、第２Ｇの北ガス、それに対する北電、こういう会社の競争戦略上どうあるのか、このワーキングで聞きたいと思っている。

議題４　＜合成メタンに関する最近の取り組みと今後の方向性＞

- 2050年のカーボンニュートラルに向けた今の政府の基本的な計画では、第6次のエネルギー基本計画が昨年閣議決定され、都市ガス分野において2050年に合成メタン90%導入していこうというような目標を立っている。また、2030年に1%の合成メタンを注入を目標に掲げている。
- メタネーションを進めるにあたって、「メタネーション推進官民協議会」を立ち上げ、国内のメタネーションと海外のメタネーションと検討すべき課題と論点が異なるため、分けて議論を深めていく体制をこの４月から始めた。具体的に協議会でどのようなことを議論していくかは、2030年に向けたアクションプランを策定した。技術開発に並んでビジネスでの検討を国内、海外に分けて議論していく。Co2の排出に関するルールつくりもすすめていく必要もある。

委員から

- メタネーションの協議会が他に比べ非常に進んでいる。しかし、カーボンリサイクルフェーズを行っているのがメタネーションしかないのが問題である。また、電力は全体的に電化が進むと思っており危機感があまり無い。唯一、石油火力のみである。エコシステムとしてカーボンリサイクルフェーズの仲間をふやしていかなければならないという問題意識がある。次世代メタネーションは水素がいらなく、水とco2でメタネーションをやろうとしている。2030年に1%コミットに集中しているが、次世代メタネーションこそ日本初と極めて重要で、そこに技術的に力を入れていただきたい。

次回日程、議題については、改めて連絡をする。

以上

経済産業省

2022年度
第1回業務委員会
資料№2-4

卸売り・小売りの状況

2022年4月26日

資源エネルギー庁

今後のガス政策の在り方をめぐる論点について

● ガスを取り巻く国際状況やガス事業を巡る国内の環境変化、更に本年4月1日の大手３社の導管部門法的分離による制度面でのガスシステム改革の節目を迎えたところ、今後のガス政策の在り方をめぐる論点として、以下の点があるのではないか。

１．国際的なLNGを取り巻く情勢の変化への対応

◆ LNGを取り巻く国際情勢の変化を踏まえた持続的なガス事業と需要家保護（LNGの開発・調達、小売自由化を踏まえたガス料金の在り方）

２．カーボンニュートラルの実現に向けたガス制度整備

◆ エネルギー基本計画等を踏まえた制度改正に向けた動き（高度化法・省エネ法等）と水素や合成メタン等の新しいガス体エネルギーの利用を後押しする制度整備（合成メタン利用時のCO2排出の扱い等）

３．大手三社の導管部門の法的分離等による環境変化

◆ 法的分離等の環境変化を踏まえた、レジリエンスを含むガス供給ネットワーク・ガス供給事業の在り方

４．ガス小売競争の活性化

◆ 卸売参入や代理・取次の拡大による事業競争促進の状況の評価、それを踏まえた需要家の利益・選択肢の拡大の在り方

５．地域エネルギー供給等の主役たる地方ガス事業者

◆ バイオガス等の地域エネルギーの地産地消、電気・LPガス等を含むエネルギー・サービスの供給、地方自治体と連携した地域課題解決等

1. 家庭用小売参入の状況と旧一般電気事業者のガス事業への参入状況
2. スタートアップ卸のフォローアップ

第19回ガス事業制度検討WG（2022年3月7日）における委員コメント

旧一般電気事業者の参入状況等

- 新規参入が無いエリアの問題の本質は、電力会社の忖度返しで都市ガス会社が電気事業に参入していないため、**電力会社がガス事業に参入していない**ということではないか。**この構造にメスを入れない限り根本的な改善はない**のではないか。【橘川委員】
- 本来の潜在的な競争者としては、電気事業者がすごく強く、その**電気事業者がやる気になって参入しているところは競争が活性化**しているが、やる気がないところは競争が全く活性化していないという構造があるということは頭に入れた上で、今後も議論していかなければいけない。【松村委員】
- **ガス小売の競争状況と電力小売の競争状況は関係**があると考えられるため、**両者の相関がある部分、あるいはない部分を注視していく必要**があると感じた。【二村委員】
- 旧一般ガス事業者の**エリアごとの新規参入者数やスイッチング率には大きな差**が生じている。エリアによって新規参入状況に**差が生じている原因を詳細に分析**いただき、ガス小売競争の更なる活性化のために必要な措置を講じていただくことが今後も重要。【佐藤オブザーバー】
- ガスの市場は、従来からのエネルギー間の競争に加え、**最大の新規参入者が圧倒的に体力に勝る電力会社**という、電力市場とは異なる環境の中で、各社料金メニューやサービスの多様化にも努めており、自由化のメリットも出てきていると受け止めている。今後もこうした形で現状を踏まえた議論をお願いしたい。【早川オブザーバー】

自由化後の小売事業者の登録状況①

- ガス事業法に基づく「ガス小売事業」として95者が登録されている。このうち、越境販売を含め、新たに一般家庭へ供給（予定を含む）しているのは、40者。（2022年4月26日時点）

電気事業者（7者）

- 東北電力
- 東京電力エナジーパートナー ※1
- 中部電力ミライズ ※1
- 関西電力 ※1
- 四国電力
- 九州電力 ※1
- 北海道電力 ※1

旧一般ガス事業者（8者）

- 東京ガス ※1
- 日本ガス ※1
- 東彩ガス ※1
- 東日本ガス ※1
- 北日本ガス ※1
- 西部ガス佐世保 ※1
- 西部ガス長崎 ※1
- 西部ガス熊本 ※1

ＬＰガス事業者（24者）

- 河原実業 ※1
- レモンガス ※1
- サイサン ※1
- イワタニ長野
- 赤間商会
- ガスパル ※1
- クリーンガス金沢
- 有限会社ファミリーガス
- 有限会社神崎ガス工業
- エネックス ※1
- 三ツ輪商会
- 藤森プロパン商会
- 日東エネルギー ※1
- 九石プロパンガス
- 宮崎商事
- いちたかガスワン ※1
- 丸新
- エルピオ ※1
- 有限会社久富商店
- 共和石油販売株式会社
- 宮古ガス
- ダイプロ大分販売
- 関西ガス
- 新見ガス

旧大口ガス事業者※2（20者）

- 朝日ガスエナジー
- 岩谷産業
- 三菱ケミカル
- テツゲン
- 仙台プロパン
- ネクストエネルギー
- 上越エネルギーサービス
- 東京ガスエンジニアリングソリューションズ
- 北陸天然瓦斯興業
- 合同資源
- 鈴与商事
- 鈴興
- 富山グリーンフードリサイクル
- 甲賀エナジー
- 近畿エア・ウォーター
- エネクスフリート（事業者名変更）
- 熊本みらいエル・エヌ・ジー
- 日本製鉄
- プログレッシブエナジー
- りゅうせき ※1

旧ガス導管事業者※3（8者）

- ＥＮＥＯＳ ※1
- 石油資源開発
- ＩＮＰＥＸ
- 三愛石油
- 南遠州パイプライン
- 東北天然ガス
- エネロップ
- 筑後ガス圧送

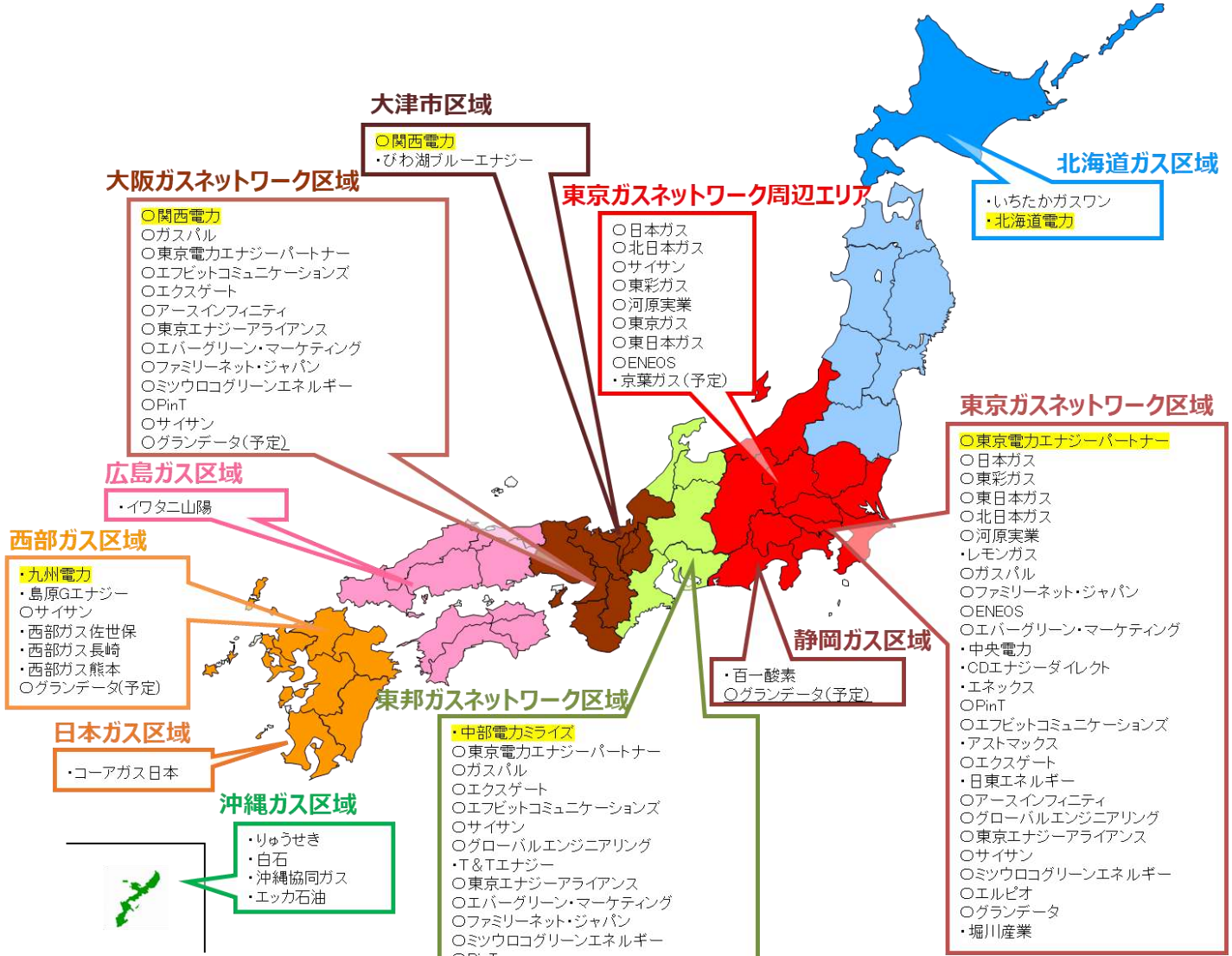
その他の事業者（28者）

- 日本ファシリティー・ソリューション
- 豊富町
- ファミリーネット・ジャパン ※1
- エバーグリーン・マーケティング（事業者名変更） ※1
- 中央電力 ※1
- CDエナジーダイレクト ※1
- 関電エネルギーソリューション
- PinT ※1
- エフビットコミュニケーションズ ※1
- アストマックス ※1
- エクスゲート（事業者名変更） ※1
- CSエナジーサービス
- びわ湖ブルーエナジー ※1
- 島原Gエナジー ※1
- ひむかエルエヌジー
- アースインフィニティ ※1
- JERA
- テプコカスタマーサービス
- グローバルエンジニアリング ※1
- T&Tエナジー ※1
- 東京エナジーアライアンス ※1
- ミツウロコグリーンエネルギー ※1
- 伊藤忠エネクス
- エコログ
- 百一酸素 ※1
- 四国セントラルエナジー
- グランデータ ※1
- 新居浜LNG

（注１）旧一般ガス事業者及び旧簡易ガス事業者のうち、みなしガス小売事業者は除く。
（注２）事業譲渡の場合は除く。
（注３）下線は第44回電力・ガス基本政策小委員会（1月25日）以後に登録した事業者
※１越境販売を含め新たに一般家庭へ供給（予定を含む）
※２旧大口ガス事業者　年間ガス供給量 10万㎥以上の大口需要家へのガスの供給を行う者で、一般ガス事業者、簡易ガス事業者、ガス導管事業者に該当する者を除いた者
※３旧ガス導管事業者　自らが維持し、及び運用する特定導管により、卸供給及び大口供給の事業を行う者のうち、一般ガス事業者や簡易ガス事業者に該当する者を除いた者

自由化後の小売事業者の登録状況②

- 一般家庭への供給（予定を含む）を行っている新規参入者は、以下のとおり。各エリアで新たに参入予定が見られた。（2022年4月26日時点）

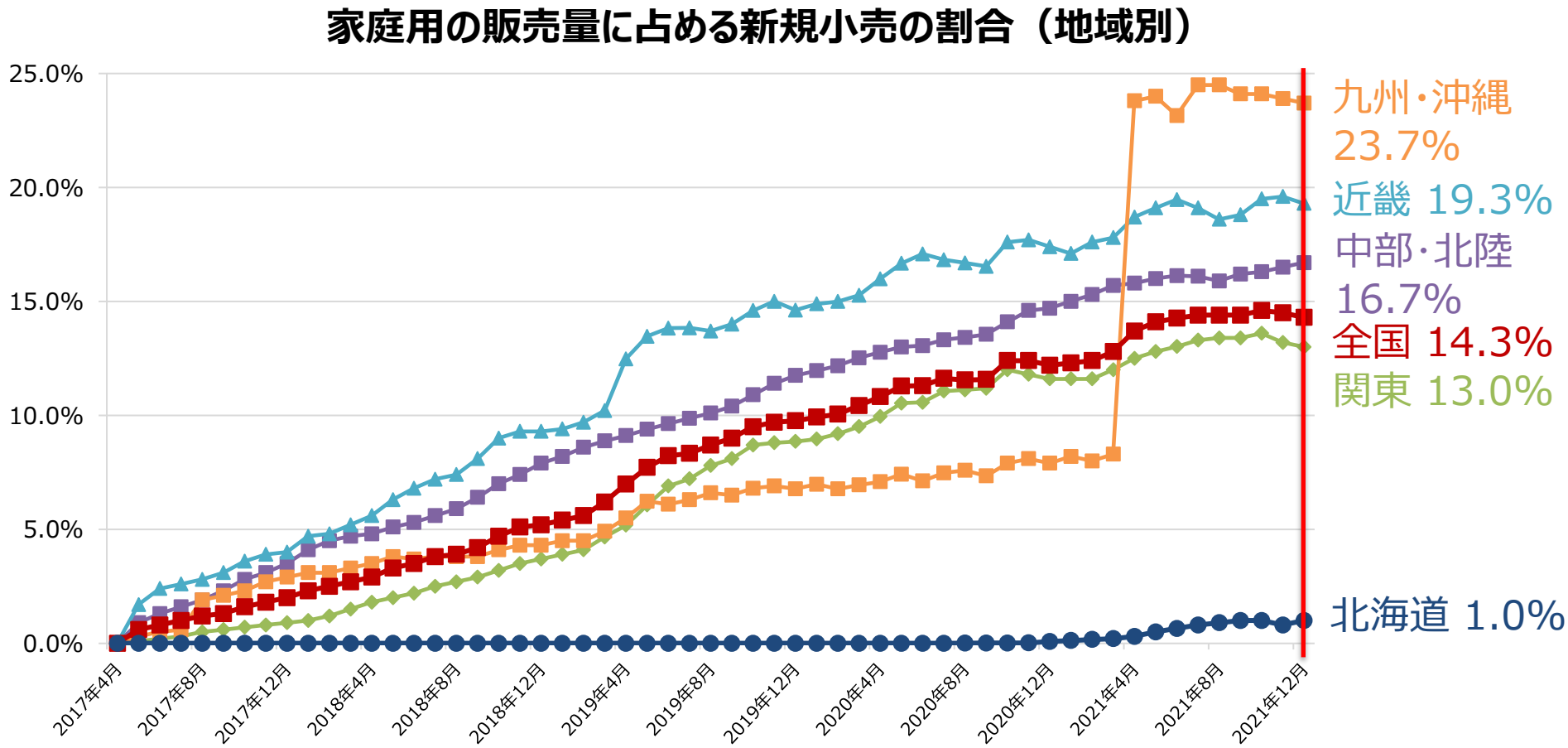


は、供給エリア内の旧一般電気事業者

（注）○は複数地域に参入した事業者

家庭用の販売量における新規小売の動向①

- 家庭用の販売量における新規小売の割合（全国）は14.3%。
- なお、2021年4月に九州・沖縄地域における新規小売の割合が大きく上昇しているのは、西部瓦斯株式会社の分社化に伴う体制移行による影響であり、市場に大きな変化があったものではない。

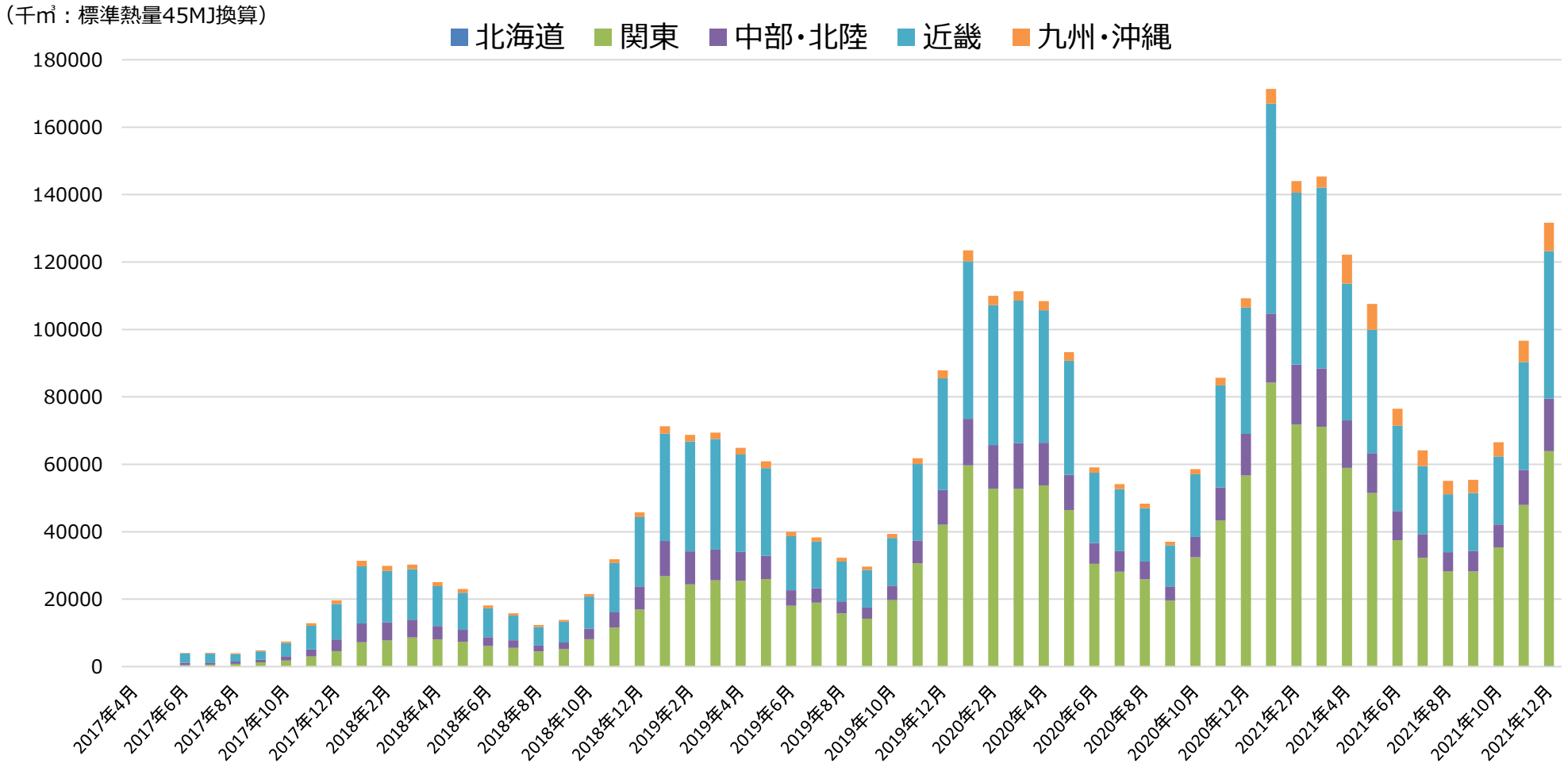


（出所）電力・ガス取引監視等委員会　「ガス取引報」より作成

家庭用の販売量における新規小売の動向②

- 季節変動や気候による影響はあるものの、新規小売の家庭用販売量は増加傾向で、2021年12月時点の販売量は過去の同月比で最大となっている。

新規小売の地域別家庭用販売量



（出所）電力・ガス取引監視等委員会　「ガス取引報」より作成

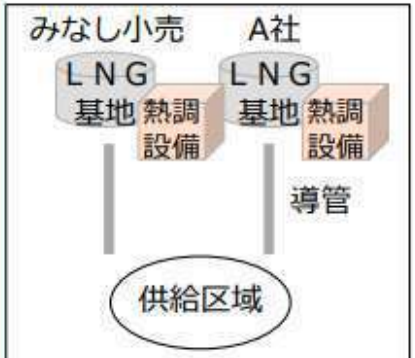
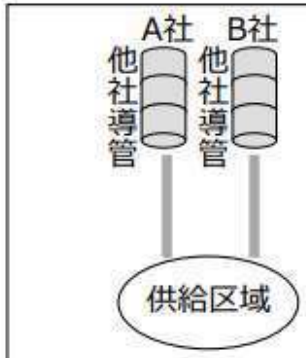
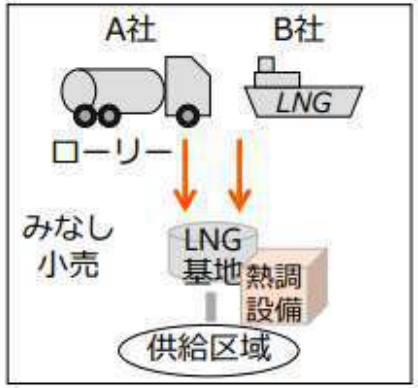
エリア別ガスの調達環境

電力・ガス取引監視等委員会　第35回制度設計専門会合
（2018年12月17日）資料３より抜粋

- ガスの調達環境はインフラの整備状況により下記の４つの類型に分類することができる。
- 類型①②では、ガスを自ら製造できる事業者が複数存在しており、小売事業者は卸調達先を選択することが可能である*1,2。

*1LNG基地の第三者利用、ワンタッチ卸を活用すれば全てのエリアで卸調達先の選択が可能
*2ガス事業法による対象ではないものの、類型④エリアではLNGの卸売を行う事業者は複数存在。

ガス卸調達先を選択できるエリア

エリア類型	①	②	③	④
	◆複数の卸売事業者が保有するLNG基地と供給区域の導管が、複数の供給区域をまたがずに接続されているエリア	◆複数の卸売事業者が保有するLNG基地/ガス田と供給区域の導管が、複数の供給区域をまたいで接続されているエリア	◆単独の卸売事業者が保有するLNG基地/ガス田と供給区域の導管が、複数の供給区域をまたいで接続されているエリア	◆卸売事業者が保有するLNG基地/ガス田と供給区域の導管が、接続されていないエリア（ローリー等にてLNG供給）
	◆東京ガス（東京地区等） ◆大阪ガス ◆東邦ガス ◆西部ガス（福岡地区）	◆関東・北信越、関西、中部エリアの３G等 ◆仙台市ガス局	◆②に該当しない３G	◆①②に該当しない２G ◆４G
調達環境の概観（一例）				

エリア別ガス卸取引の競争環境

電力・ガス取引監視等委員会　第35回制度設計専門会合
（2018年12月17日）資料３より抜粋

- 類型①②のエリアでは、ガス卸取引の競争が一定程度発生しており、とりわけ関東エリアにおける動きが顕著である。
- なお、ガス事業法による対象ではないものの、類型④エリアではLNG卸取引の競争が発生している。

ガス卸取引の競争が発生しているエリア

	①	②	③	④
エリア類型	◆複数の卸売事業者が保有するLNG基地と供給区域の導管が、複数の供給区域をまたがずに接続されているエリア	◆複数の卸売事業者が保有するLNG基地/ガス田と供給区域の導管が、複数の供給区域をまたいで接続されているエリア	◆単独の卸売事業者が保有するLNG基地/ガス田と供給区域の導管が、複数の供給区域をまたいで接続されているエリア	◆卸売事業者が保有するLNG基地/ガス田と供給区域の導管が、接続されていないエリア（ローリー等にてLNG供給）
	◆東京ガス（東京地区等） ◆大阪ガス ◆東邦ガス ◆西部ガス（福岡地区）	◆仙台市ガス局 ◆関東・北信越、関西、中部エリアの３G等	◆②に該当しない３G	◆①②に該当しない２G ◆４G
競争環境の概要	● **東京エリアでは東京EAがワンタッチ卸による供給を積極的に実施。** ● その他のエリアでの卸売事業者のスイッチング実績は限定的	● **関東エリアでは、卸売事業者のスイッチングが発生** ● その他のエリアでの卸売事業者のスイッチング実績は限定的	● 卸取引の競争は発生していない	● ガス卸取引の競争は発生していない ● **LNGの卸競争は発生**

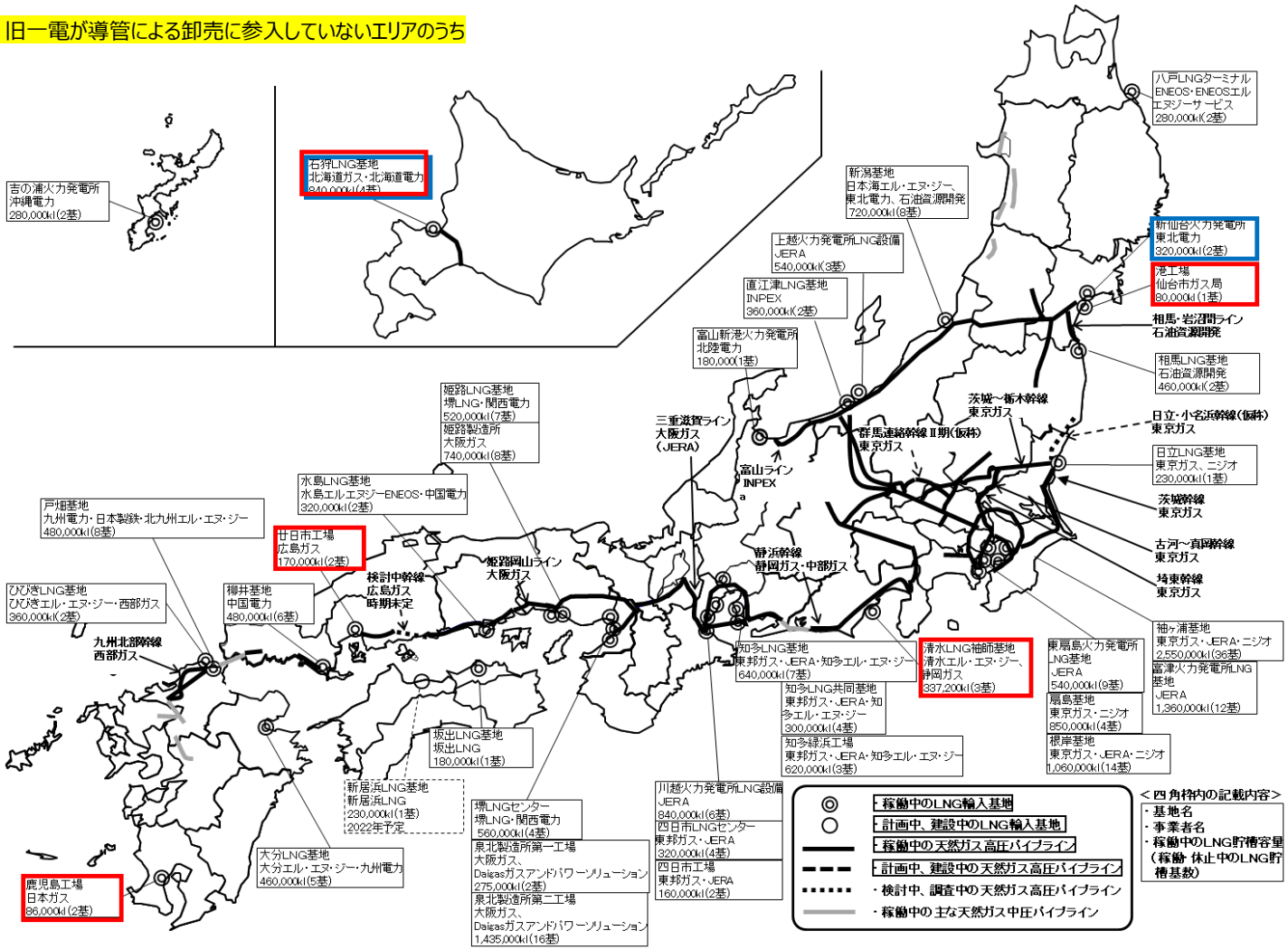
１G・２Gの供給エリアにおける旧一般電気事業者の卸売参入状況

- 都市ガスの1G・２Gの供給エリアにおいて、旧一般電気事業者が導管による卸売に参入していないエリアは、北海道ガス、仙台市ガス、静岡ガス、広島ガス、日本ガスの供給エリア。そのうち、旧一般電気事業者が供給区域内にLNG基地を有するのは2エリア（北海道ガス、仙台市ガス）

1G・2Gの供給エリアにおいて、旧一電が導管による卸売に参入していないエリアのうち

：旧一ガスの基地

：旧一電の基地



旧一般電気事業者のガス事業への参入状況（2022年4月時点）

- 都市ガスの1G・2Gエリアにおいて、旧一般電気事業者が導管による卸売及び家庭用小売参入しているのは、東京ガスネットワーク、大阪ガスネットワーク、東邦ガスネットワーク、西部ガスの供給エリア。北海道ガスの供給エリアは家庭用小売に参入。

供給エリア	供給エリア内の旧一電	供給エリア内のLNG基地（共同基地含む）の有無	導管による卸売参入	家庭用小売参入	導管接続※1	供給区域の規模（需要家数）※2
東京ガスネットワーク	東京電力（JERA）	○	○	○ 東電EP	○ （共同基地有）	約1,200万件
大阪ガスネットワーク	関西電力	○	○	○ 関西電力	○	約750万件
東邦ガスネットワーク	中部電力（JERA）	○	○	○ 中電ミライズ	○ （共同基地有）	約250万件
西部ガス	九州電力	○	○	○ 九州電力	○	約110万件
北海道ガス	北海道電力	○	－	○ 北海道電力	－ （共同基地有）	約60万件
仙台市ガス局	東北電力	○	－	－	－	約34万件
静岡ガス	中部電力	－	－	－	－	約32万件
広島ガス	中国電力	－	－	－	－	約42万件
日本ガス	九州電力	－	－	－	－	約15万件

※1 旧一般電気事業者のLNG基地と一般ガス導管の接続状況 ※2 ガス事業便覧（日本ガス協会）より

1. 家庭用小売参入の状況と旧一般電気事業者のガス事業への参入状況
2. **スタートアップ卸のフォローアップ**

第19回ガス事業制度検討WG（2022年3月7日）における委員コメント

スタートアップ卸

- 新規参入者や、新規参入を考えている事業者の意見をよく聴取し、今のSU卸の仕組みをチューンアップして、旧一ガスも新規参入者とWin-Winの関係を築けるような形で、**第３・第４グループにも適用を拡大することが考えられるかは論点**になる。【草薙委員】
- 安定調達と安定供給と競争促進は矛盾することはないと思うので、可能な範囲でガス小売競争の活性化を図っていくべき。この点、**SU卸は大事に育てるべき**ものであり、6/1ガスWGでは、新規参入者と旧一ガスにヒアリングを行いさらなる利用促進の課題が示されたと思うので、それら**課題を着実に解決していくことがまず必要**。【武田委員】
- 旧一電と旧一ガスの関係問題の一つとして、都市ガス事業に参入しないよりはましと思っているが、いつまでも**旧一電がSU卸を利用し続けることが妥当かという問題は残っている**。この問題も含めて、SU卸の利用拡大に加え、利用状況を含め**小売競争の促進との趣旨に照らした改善を行うことが必要**。【武田委員】
- 新規参入者が旧一ガス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よう、SU卸や、SU卸以外の相対卸取引についても**継続的なモニタリングと評価を実施**していただき、さらなる環境整備をお願いしたい。【佐藤オブザーバー】

第18回ガス事業制度検討WG（2021年6月1日）における委員コメント

スタートアップ卸

- 大手ガス事業者と中小のガス事業者との違いは大きい。また、同じ２グループの事業者さんの中でもかなり状況が違う。**２グループ以下ではあまり進んでいない理由を、もう一度根本から見直すことが必要**。【大石委員】
- **取り次ぎ事業も進んでいる**と聞いているので、**両方を進めるということが今後重要**なため、分析を分けて考えることが有効ではないか。【小林委員】
- 卸の価格に託送料を足してこれが価格になり、そこに競争力があるかないかという点に終始をしている。次に検証する際、**幅を広げて、どのような新しいビジネスの可能性があるかも探る形で検証**していただきたい【二村委員】
- 上限価格の意味が低い市場価格の場合、単に上限価格での交渉を行うことでは不十分であることは明白。上限価格の見直しも含めて、**より実効性があるスタートアップ卸の制度づくり**を考えなければいけない。【武田委員】
- 利幅が小さいのでこの卸価格では参入できない、新規参入者がもうからないから参入できないという意味であれば、やむを得ないと思うが、**利益ゼロだったとしても、この卸価格では参入できないような価格だとすれば、それは大きな問題**だと思う【松村委員】
- **エネルギー競争が激化する中**で、都市ガス業界に新規参入してくれるというのは、目先は競争になるが、大きく考えれば非常にありがたい話。導管の中はガスしか通せないので、それを増やしてくれるという人たちに対して、やっぱり**前向きな形で柔軟に対応することがガスのために必要**【橘川委員】

SU卸利用状況のフォローアップ　1/3　（問合せ事業者の業種）

- 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。（2022年3月末時点）

件

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（７）	３（３）	６（６）	６（４）	２２（２０）
大阪ガス	４（２）	０（０）	３（３）	２（０）	９（５）
東邦ガス	８（８）	０（０）	０（０）	３（３）	１１（１１）
北海道ガス	９（９）	１（１）	４（４）	１（１）	１５（１５）
静岡ガス	１３（７）	１（１）	１（１）	２（２）	１７（１１）
西部ガス	６（４）	１（１）	４（４）	０（０）	１１（９）
広島ガス	３（３）	０（０）	１（１）	２（２）	６（６）
仙台市ガス局	２（２）	０（０）	４（４）	０（０）	６（６）
日本ガス	３（３）	０（０）	１（１）	１（１）	５（５）
計	**５５（４５）**	**６（６）**	**２４（２４）**	**１７（１３）**	**１０２（８８）**

※()の数字は第18回ガス事業制度検討WG（2021年6月1日）におけるフォローアップ時（2021年5月末時点）の件数。　※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　（問合せ･交渉等の状況）

- これまでに卸元事業者に対し問合せがあった企業数、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。（2022年3月末時点）

件

卸元事業者名	問合せ企業数	契約締結済	契約交渉中	契約交渉終了※
東京ガス	２２（２０）	４（２）	２（２）	１６（１６）
大阪ガス	９（５）	３（０）	０（２）	６（３）
東邦ガス	１１（１１）	２（１）	１（２）	８（８）
北海道ガス	１５（１５）	２（２）	３（３）	１０（１０）
静岡ガス	１７（１１）	３（２）	１０（３）	４（６）
西部ガス	１１（９）	３（２）	３（３）	５（４）
広島ガス	６（６）	１（１）	３（２）	２（３）
仙台市ガス局	６（６）	０（０）	２（２）	４（４）
日本ガス	５（５）	１（１）	３（３）	１（１）
計	**１０２（８８）**	**１９（１１）**	**２７（２２）**	**５６（５５）**

※　「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。

※()の数字は第18回ガス事業制度検討WG（2021年6月1日）におけるフォローアップ時（2021年5月末時点）の件数。

SU卸利用状況のフォローアップ　3/3　（活用実績）

- 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19件の活用実績**がある。（2022年3月末時点、予定含む）

卸元事業者名	件数	業種	卸供給開始時期
東京ガス	4（2）	電気業・ガス業	2020年４月１日
		その他の小売業（LPガス）	2020年10月１日
		その他の小売業（LPガス）	2022年３月30日
		その他小売業	2022年１月１日
大阪ガス	3（0）	電気業・ガス業	2022年5月１日（予定）
		電気業・ガス業	2022年5月1日（予定）
		その他の小売業（LPガス）	2022年5月以降（予定）
東邦ガス	2（1）	その他の小売業（LPガス）	2021年５月10日
		その他小売業	2022年2月14日
北海道ガス	2（2）	その他の小売業（LPガス）	2020年４月１日
		電気業・ガス業	2020年10月1日
静岡ガス	3（2）	各種商品小売業	2021年４月１日
		各種商品小売業	2022年5月以降（予定）
		電気業・ガス業	2022年7月以降（予定）
西部ガス	3（2）	その他の小売業（LPガス）	2021年5月１日
		電気業・ガス業	2021年10月1日
		電気業・ガス業	2022年2月1日
広島ガス	1（1）	その他の小売業（LPガス）	2021年8月1日
日本ガス	1（1）	その他の小売業（LPガス）	2020年４月１日
計	**１９（１１）**		

※()の数字は第18回ガス事業制度検討WG（2021年6月1日）におけるフォローアップ時（2021年5月末時点）の件数。

SU卸担当部門の設置状況

- 昨年６月のガスWGにおいて、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との議論があったことを踏まえ、昨年６月時点でSU卸を担当部署が小売部門に設置されていた４社（東邦ガス、日本ガス、北海道ガス、広島ガス）について、現在の状況を確認。
- ４社はSU卸の担当部門を小売部門と切り離して設置済みとの回答であった。

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

第１８回ガス事業制度検討ワーキンググループ（2021年6月1日）資料6より抜粋・一部加工

36

小売部門と切り離して設置済み
（東邦ガス、日本ガス、北海道ガス、広島ガス）

経済産業省

資料４－１

媒介･代理･取次の状況

2022年4月26日

資源エネルギー庁

第19回ガス事業制度検討ワーキンググループ（2022年3月7日）における委員コメント

媒介・代理・取次ぎ

- 代理・取次のどのような事例があるのか、今回もお示しいただいたが、これから実態の把握と評価をいただけるとのことなので、**今後も適宜よい事案・事例が現れたらご紹介いただき分析いただきたい**。【草薙委員】
- 代理・取次の拡大が実際に図られていることについて、しっかりと**ガス小売競争全体の促進の結果であると明確に表すような評価の在り方を作っていただきたい**。【小林委員】
- 代理や取次を、過度に競争が進展しているものとして評価しないよう、あるいは、委員の間でも誤認がないようにぜひお願いする。**取次は、直接的な競争圧力になるものではないことは、電力・ガス監視等委員会の電気の文脈で整理されている。**新規参入者の代理や取次はもちろん競争圧力になるわけだが、**代理や取次の中身のほうが重要だと思うので、これが進展していることだけで、競争が進んでいると誤認しないよう**お願いする。【松村委員】

媒介・代理・取次について

- **ガス事業法は、ガス小売事業者ではない者による、小売供給契約の締結の「媒介」、「取次ぎ」、「代理」を行うことを許容**している。ただし、**「媒介」、「取次」、「代理」業者は供給条件説明、書面交付義務を負うものの**、いずれの場合も、**実際に小売供給を行い、ガス事業法上のガス小売事業者としての義務を負うのはガス事業者**となる。

- このため、トラブル※防止の観点から、ガスの小売営業に関する指針において、ガス小売事業者の望ましい行為として、業務提携をしている媒介・取次・代理業者を自己のホームページ等において分かりやすく公表することを規定している。

※ガス小売事業者の代理店である等と詐称し、各種機器の販売等の勧誘を行う等

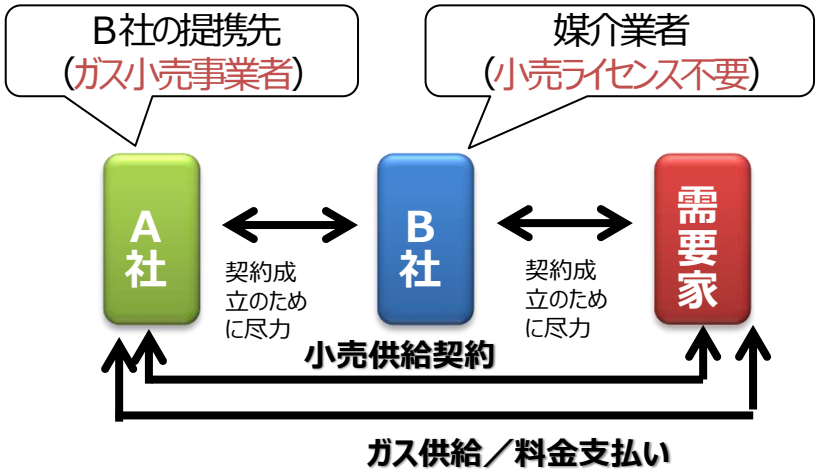
- **「取次ぎ」**は、自己の名をもって小売供給契約を引き受ける行為であり、取次事業者が需要家の小売供給契約の相手方となる点で、媒介、代理と異なる。すなわち、ガス小売供給はガス小売事業者から行われるが、**需要家の契約の相手方でありガス料金の支払先は取次事業者**となる。このため、**ガスの小売営業に関する指針において、ガス小売事業者と取次業者との間の取次契約の解除等によって需要家が不利益を受けないよう、ガス小売事業者に対し、十分な需要家保護をとることを求めている。**

- なお、このような取次事業者による契約締結数は、取次ぎ契約の相手方であるガス小売事業者の契約件数として集計されるため、ガス取引報の集計上、単独では現れない。

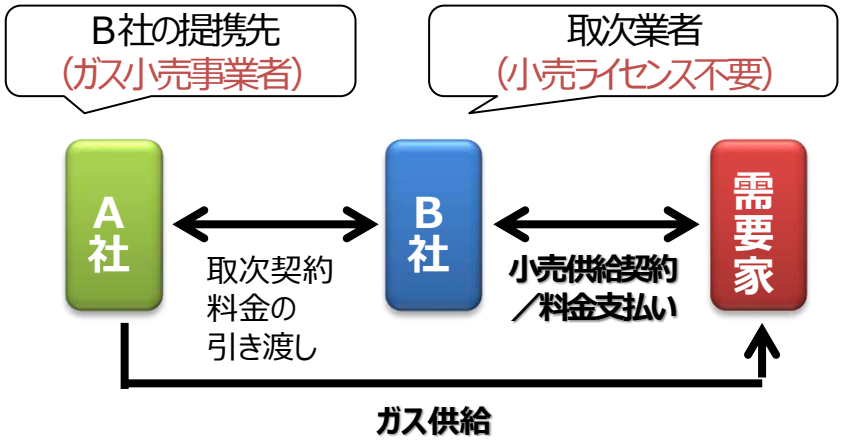
- **「代理」**については、**「電気の経過措置料金に関する専門家会合とりまとめ」**において、みなし小売電気事業者の代理事業者は、**みなし小売事業者のために行動する立場**であることから、**みなし小売電気事業者から独立した競争事業者と捉えることは、原則として困難と整理**している。

（参考）媒介、代理、取次の形態（イメージ）

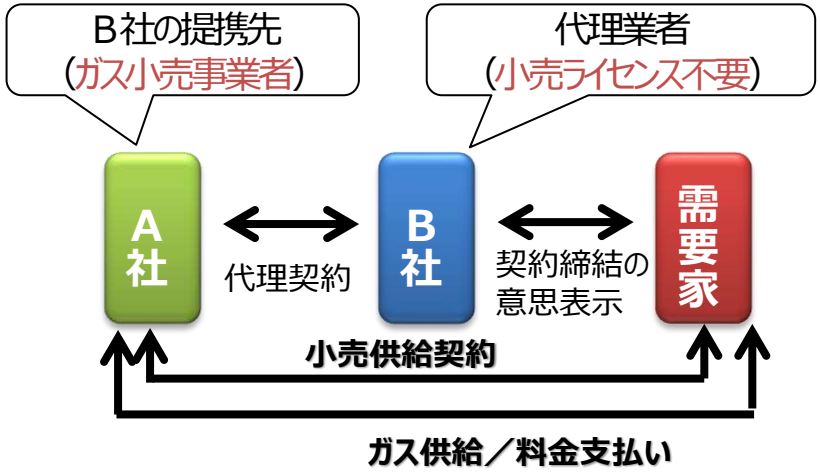
＜媒介＞



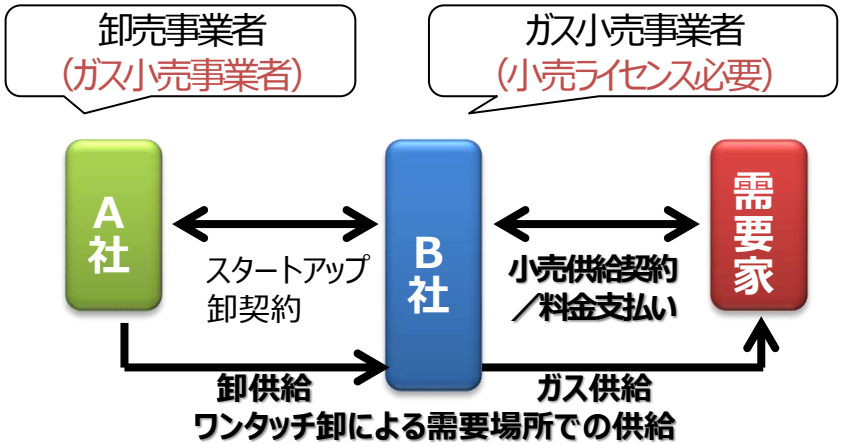
＜取次ぎ＞



＜代理＞



＜参考：スタートアップ卸＞



（参考）ガス事業法における媒介等に対する規制

ガス事業法（昭和29年法律第51号）

（供給条件の説明等）

第十四条　ガス小売事業者及びガス小売事業者が行う小売供給に関する契約（以下「小売供給契約」という。）の締結の媒介、取次ぎ又は代理を業として行う者（以下「ガス小売事業者等」という。）は、小売供給を受けようとする者（ガス事業者である者を除く。以下この条において同じ。）と小売供給契約の締結又はその媒介、取次ぎ若しくは代理をしようとするときは、経済産業省令で定めるところにより、当該小売供給に係る料金その他の供給条件について、その者に説明しなければならない。

２　ガス小売事業者等は、前項の規定による説明をするときは、経済産業省令で定める場合を除き、小売供給を受けようとする者に対し、当該小売供給に係る料金その他の供給条件であつて経済産業省令で定める事項を記載した書面を交付しなければならない。

３　ガス小売事業者等は、前項の規定による書面の交付に代えて、政令で定めるところにより、小売供給を受けようとする者の承諾を得て、当該書面に記載すべき事項を電子情報処理組織を使用する方法その他の情報通信の技術を利用する方法であつて経済産業省令で定めるものにより提供することができる。この場合において、当該ガス小売事業者等は、当該書面を交付したものとみなす。

大手3社の供給区域における取次事業者の状況（日本ガス協会調べ）

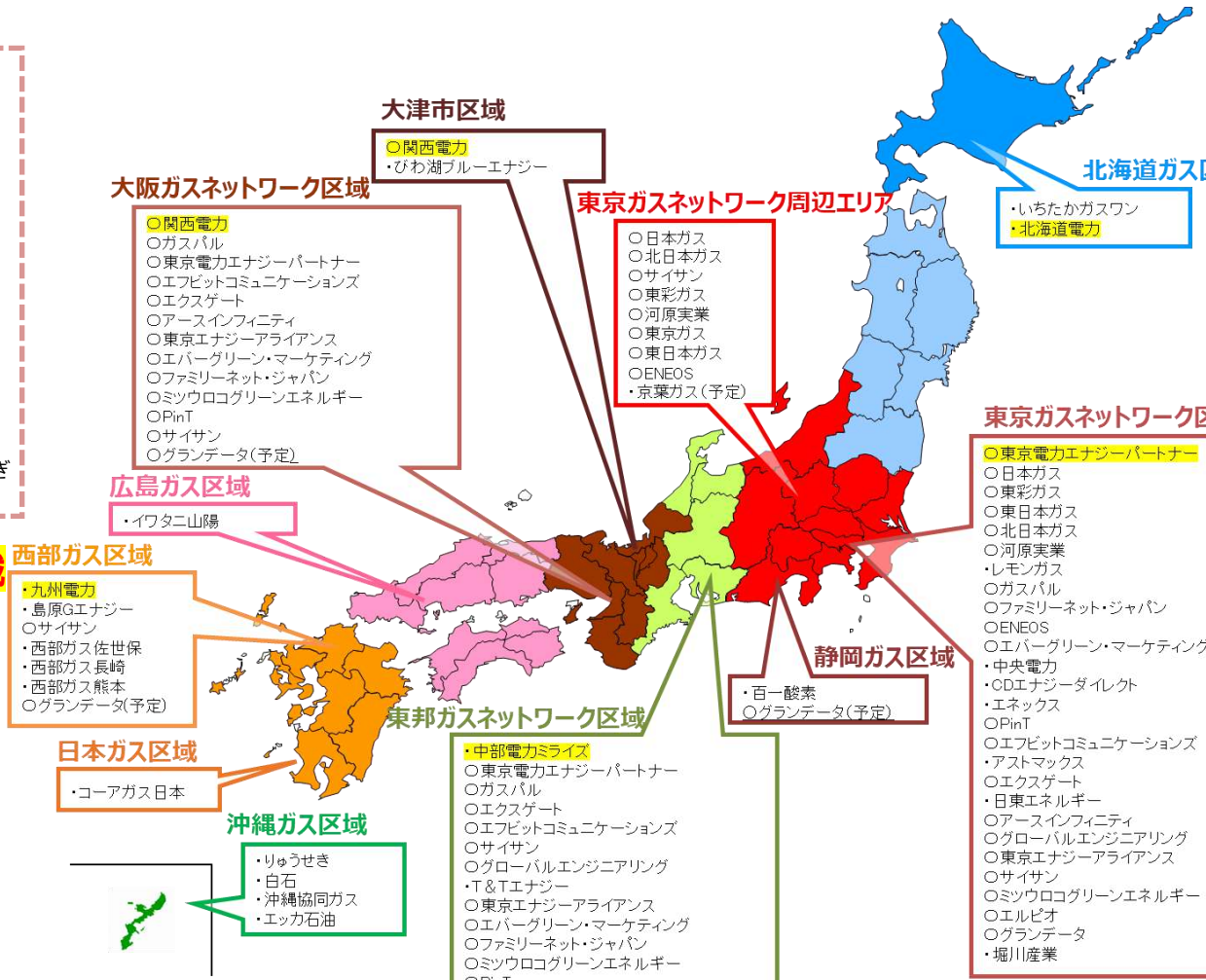
（注）取次事業者は、オープンデータで確認できる情報に限り掲載（2022年4月26日時点）
（注）取次元が変わっている場合は、最新の取次元事業者のみを記載（2022年4月26日時点）

大阪ガスネットワーク区域 取次事業者 10者

- ・大阪ガスの取次ぎ
  大阪いずみ市民生活協同組合
  ジェイコムウェスト
- ・関西電力の取次ぎ
  楽天エナジー
- ・ファミリーネット・ジャパンの取次ぎ
  おトクでんき、グランデータ
- ・サイサンの取次ぎ
  おトクでんき、ハルエネ
- ・テプコカスタマーサ ービスの取次ぎ
  USEN
- ・PinTの取次ぎ
  エイブル
- ・ミツウロコグリーンエネルギーの取次ぎ
  ミツウロコヴェッセル関西

東邦ガスネットワーク区域 取次事業者 18者

- ・東邦ガスの取次ぎ
  楽天エナジー、旭化成ホームズ
- ・T&Tエナジーの取次ぎ
  TOKAI、マルエイ、ダイシンガス
  日本ガスコム、三重液化ガス
  フジプロ、飯田商事、島商事
  ダイイチガスコム、
  中部ガス事業協同組合
- ・テプコカスタマーサ ービスの取次ぎ
  USEN
- ・サイサンの取次ぎ
  グランデータ、ハルエネ
  おトクでんき
- ・PinTの取次ぎ
  エイブル
- ・ミツウロコグリーンエネルギーの取次ぎ
  ミツウロコヴェッセル中部



は、供給エリア内の旧一般電気事業者

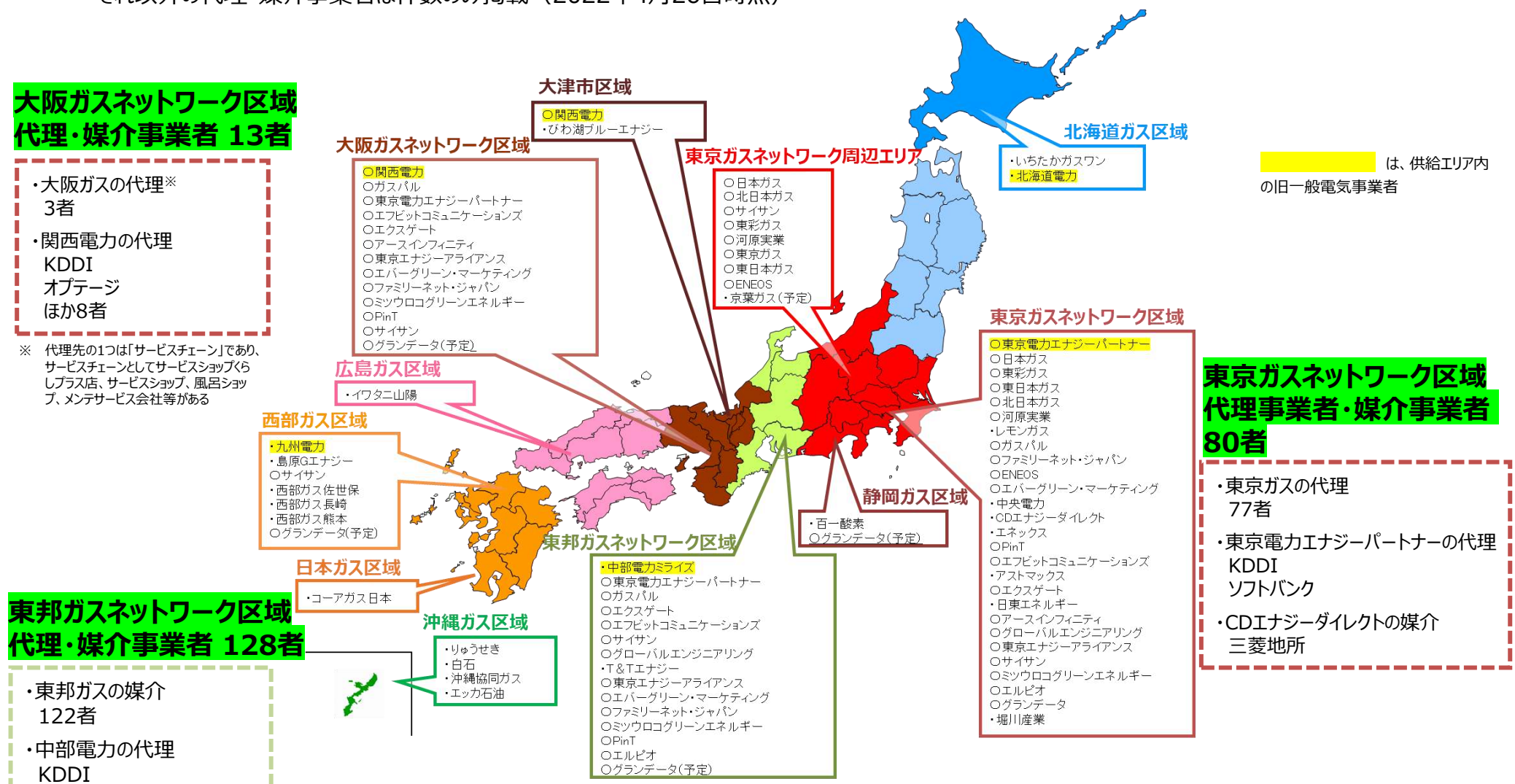
東京ガスネットワーク区域 取次事業者 24者

- ・東京ガスの取次ぎ
  歯愛メディカル、JCOM
  ヒナタオエナジー、楽天エナジー
- ・東電エナジーパートナーの取次ぎ
  USEN
- ・ファミリーネット・ジャパンの取次ぎ
  イーネットワークシステムズ、おトクでんき
  グランデータ、グローアップ、サニックス
  JPエネルギー、ユビニティー
  ラストワンマイル、リストプロパティーズ
- ・CDエナジーダイレクトの取次ぎ
  エネアーク関東、コープみらい
  東急パワーサプライ、Looop
- ・東京エナジーアライアンスの取次ぎ
  HTBエナジー
- ・エバーグリーン・マーケティングの取次ぎ
  エバーグリーン・リテイリング
- ・サイサンの取次ぎ
  グランデータ、ハルエネ
- ・ミツウロコグリーンエネルギーの取次ぎ
  ミツウロコヴェッセル
- ・PinTの取次ぎ
  エイブル

（注）○は複数地域に参入した事業者

大手3社の供給区域における代理事業者・媒介事業者の状況（日本ガス協会調べ）

（注）代理事業者・媒介事業者は、オープンデータで確認できる情報に限り掲載（2022年4月26日時点）
（注）代理・媒介事業者のうち、自社名及び独自の名称をつけたサービスを提供している事業者については社名を掲載、
それ以外の代理・媒介事業者は件数のみ掲載（2022年4月26日時点）



大阪ガスネットワーク区域
代理・媒介事業者 13者

・大阪ガスの代理※
3者
・関西電力の代理
KDDI
オプテージ
ほか8者

※ 代理先の1つは「サービスチェーン」であり、サービスチェーンとしてサービスショップくらしプラス店、サービスショップ、風呂ショップ、メンテサービス会社等がある

東邦ガスネットワーク区域
代理・媒介事業者 128者

・東邦ガスの媒介
122者
・中部電力の代理
KDDI
おりべネットワーク
グリーンシティケーブルテレビ
中部ケーブルネットワーク
ほか2者

東京ガスネットワーク区域
代理事業者・媒介事業者
80者

・東京ガスの代理
77者
・東京電力エナジーパートナーの代理
KDDI
ソフトバンク
・CDエナジーダイレクトの媒介
三菱地所

は、供給エリア内の旧一般電気事業者

（参考）電気の経過措置料金に関する専門会合とりまとめ（2019年4月24日）より抜粋

●みなし小売電気事業者との資本関係等によっては、形式的には 競争者であっても、みなし小売電気事業者との競争を通じて顧客獲得を行う誘因が限定される可能性があるため、エリアのみなし小売電気事業者の値上げ等について牽制力を有するか否かという観点からは、次の事業者はシェアに関わらず、有効な牽制力を有しないとすることが適当である。
ア）エリアのみなし小売電気事業者のグループ会社（当該みなし小売電気事業者及びその親会社、並びにそれらの子会社及び出資比率 20%以上の関連会社）
イ）その他小売事業の提携その他の事情から、有効な牽制力を有さないと考えられる事業者

●また、上記イ）に関し、エリアのみなし小売電気事業者の代理の方式で他事業者が需要家に対する営業を行っている場合が見られる。この点、民法上、代理人は 本人の利益のために行動する立場であることからすると、当該他事業者をエリアのみなし小売電気事業者から独立した競争事業者と捉えることは、原則として、困難である ※

※ このような代理方式が取られる場合、需要家との契約主体は当該他事業者ではなく本人であるみなし小売電気事業者となり、当該需要家に対して実際に小売供給を行い、かつ電気事業法上の小売電気事業者としての義務を負うのもみなし小売電気事業者となる。

ご議論いただきたいこと

- 「媒介」、「取次ぎ」、「代理」の状況について、小売事業競争の活性化、需要家の利益・選択肢の観点から、どのように評価すべきか。
- 例えば、
  - 旧一般ガス事業者、新規小売事業者の双方にとって、小売の販路拡大に繋がっている側面があるか。
  - ガス小売市場への、ガス小売事業者登録を伴わない参入とみなし得る事例があるか。
  - 新規小売事業者の取次等事業者の中には、当該新規小売事業者から独立した、旧一般ガス事業者の競争相手としてみなし得る事例があるか。
  - 需要家にとって新たな選択肢を提供しているとみなし得る事例があるか。
  - 媒介、取次ぎ、代理と小売事業の現行ガス事業法における違いについてどう考えるか。
- 評価を踏まえ、今後、 小売事業競争の活性化、需要家の利益・選択肢の観点から、「媒介」、「取次ぎ」、「代理」の状況について、どのようにフォローアップすることが適当か。

日本ガス協会説明資料

1 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。**

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

※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

資料4-3

当社における代理・取次等について

2022年4月26日
東京電力エナジーパートナー株式会社

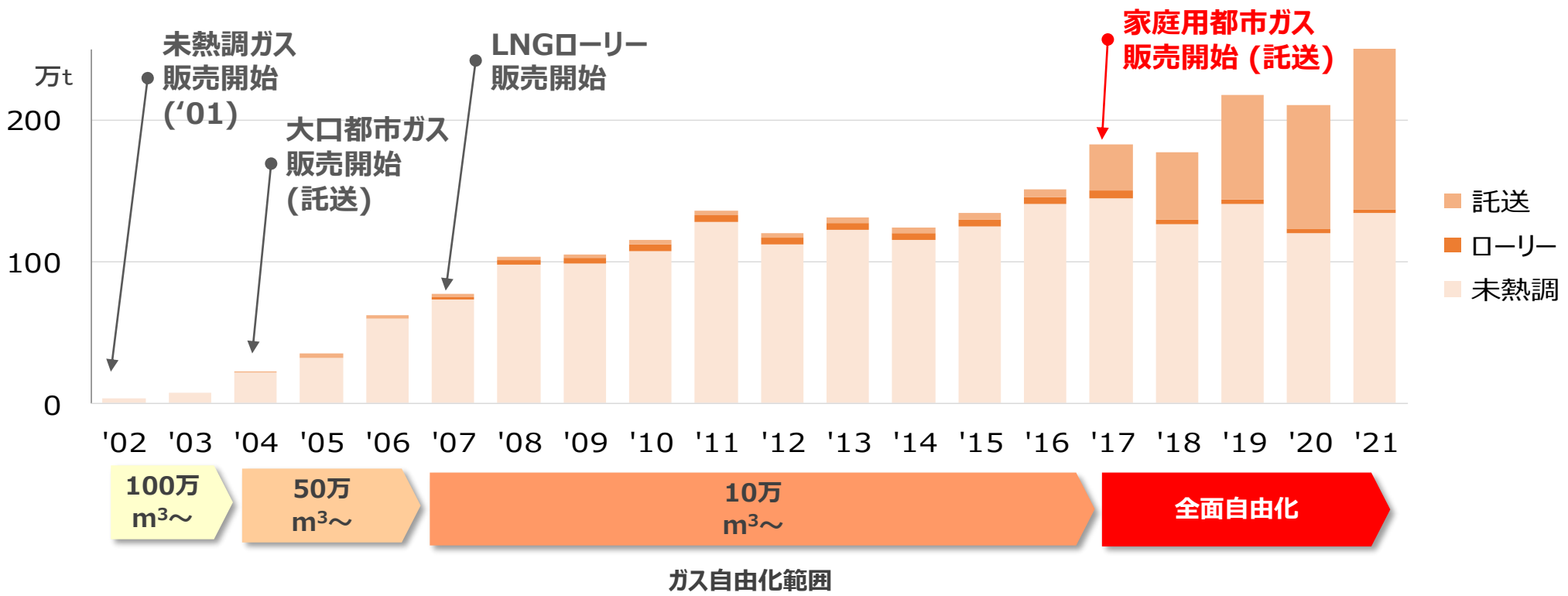
©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

1．当社のガス事業

■ 当社は電気事業(火力発電)の余力を活用してガス事業に参入し、**より安価なガスをお求めになるお客さまのご期待にお応えするため**、自社導管を活用した**未熱調ガス販売**、**託送による大口都市ガス販売**、**LNGローリー販売**を段階的に展開

■ 2017年の**小売全面自由化による市場拡大を受けて**、**家庭用都市ガス販売**を開始

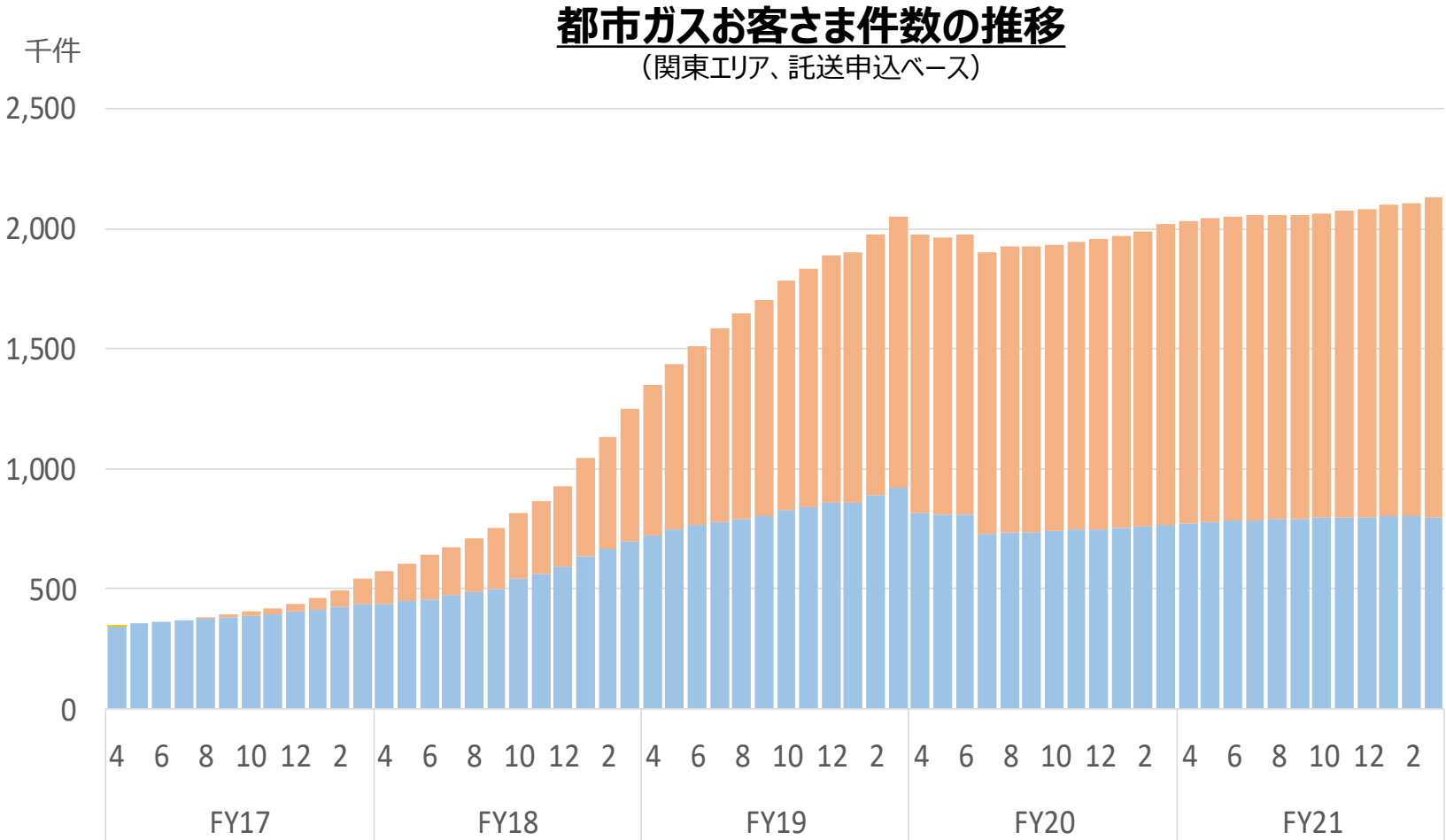
当社ガス販売量の推移



©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

2．当社の都市ガス販売

■ 小売全面自由化後、**自社電気とのセットでの小売直販**とあわせて、**他社とのアライアンスを通じた代理・取次、卸**の展開によりお客さま件数が増加



2021年度末
約210万件
（小売・卸計）

小売
（代理・取次含）
約130万件

卸
約80万件

※卸はニチガス殿、東京エナジーアライアンスの参画事業者のお客さま件数

©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

3．代理・取次等に対する認識

■ 当社は都市ガス販売において、**ガスシステム改革の目的である「ガス料金を最大限抑制」や「利用メニューの多様化と事業機会拡大」に資するべく**、他社とのアライアンスを通じた代理・取次、卸を展開

ガスシステム改革の目的

【出典】資源エネルギー庁HP「エネルギーシステムの一体改革について」より抜粋、下線は当社追記

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**し、国民生活を改善します。

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**を起こします。

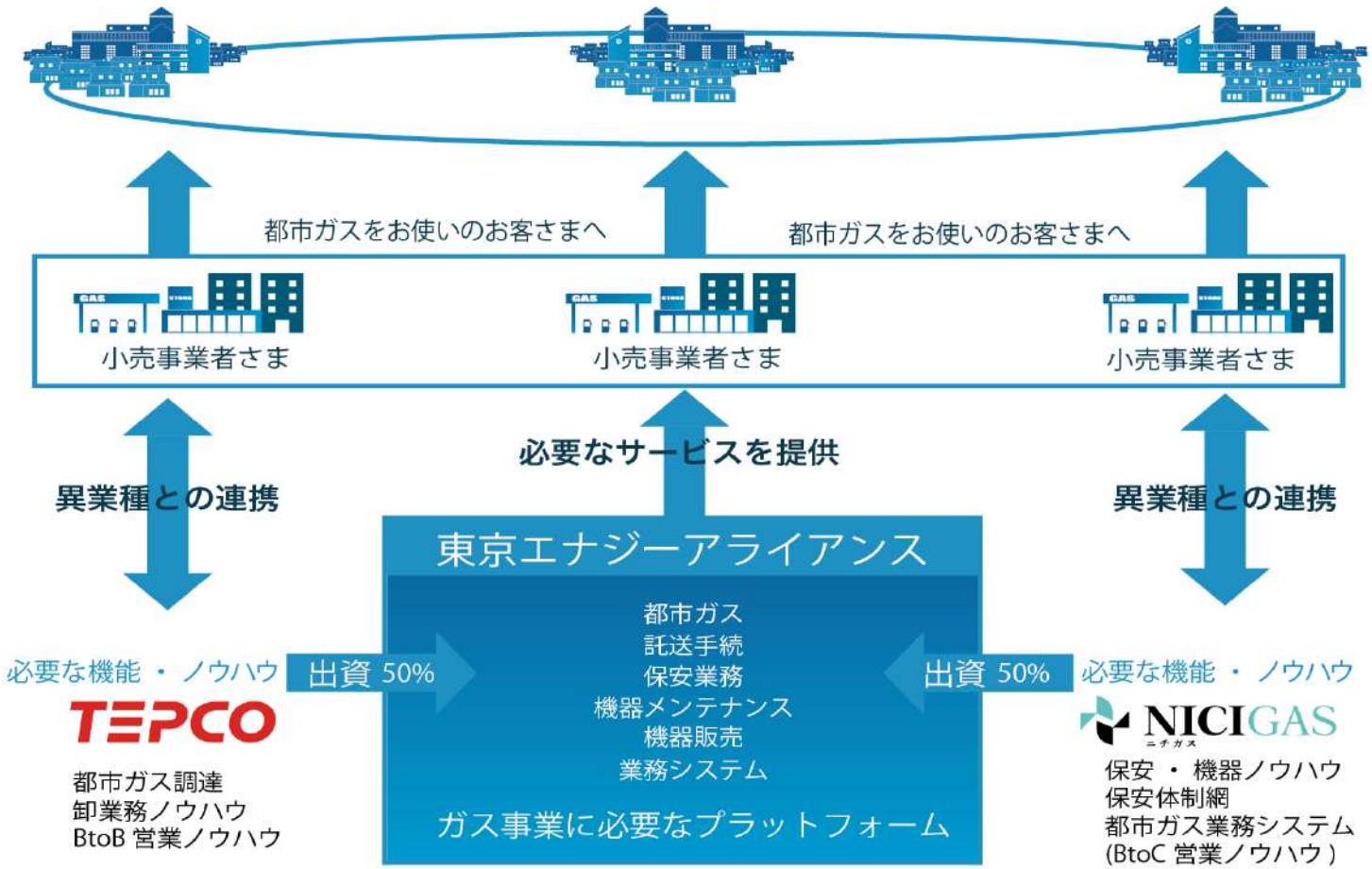
当社の認識

- 自社直販に留まらず、**様々な事業者とともに創意工夫を凝らすことにより多様な選択肢**が生まれ、**健全な競争が働く**ことで**お客さまにメリット**をもたらす（例えば、全く異なる分野のサービスとのセットメニュー、デジタル技術を活用した省エネ・脱炭素化に資するプランなど）
- その**選択肢を生み出すため**の手段として、当社が持つガス小売事業の基盤やノウハウを活用して**代理・取次、卸**を展開

©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

4．プラットフォームサービスの提供

■ 前掲の考え方のもと、**新規参入事業者に都市ガスの調達に必要な機能・ノウハウなどの事業運営基盤（プラットフォームサービス）を提供**するため、日本瓦斯（ニチガス）殿と共同で**東京エナジーアライアンス（TEA）を設立**



©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

5．アライアンス先のニーズと代理・取次等との関係

■ 当社は**アライアンス先の様々なニーズに合わせて**、代理・取次、卸(当社/TEA)を展開
■ 代理・取次については、特に**エネルギー業界とは異なる業種との連携**によって、**当社がこれまで接点を持っていなかったお客さま**に対して、**当社だけでは提供できない価値やサービスと合わせて都市ガスをご提供**できる可能性

アライアンス先 (例)	**ニーズ** (例)	
● **旧一般ガス事業者** (第3G) ● **旧一般電気事業者**	✓ **他エリアでガス小売事業を展開**しており、**基盤**(託送運用、保安等)・**ノウハウを持つ**ため、**競争力のある都市ガス**を卸してほしい	**卸【当社】**
● **エネルギー関連企業** (新電力、LPガス等)	✓ ガス小売事業に参入したいが、**基盤やノウハウを持たない**ため、**都市ガスの卸と合わせてプラットフォームサービス**を利用したい	**卸【TEA】**
● **その他業種の企業**	✓ **ガス小売事業の体制を持つには至らない**ものの、**自社商材とセットで都市ガス**を取り扱いたい	**代理・取次【当社】**

©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

6．代理･取次の例

代理

KDDI 様

東電ガス for au



ソフトバンク 様



取次

USEN 様





出典：各社さまHP

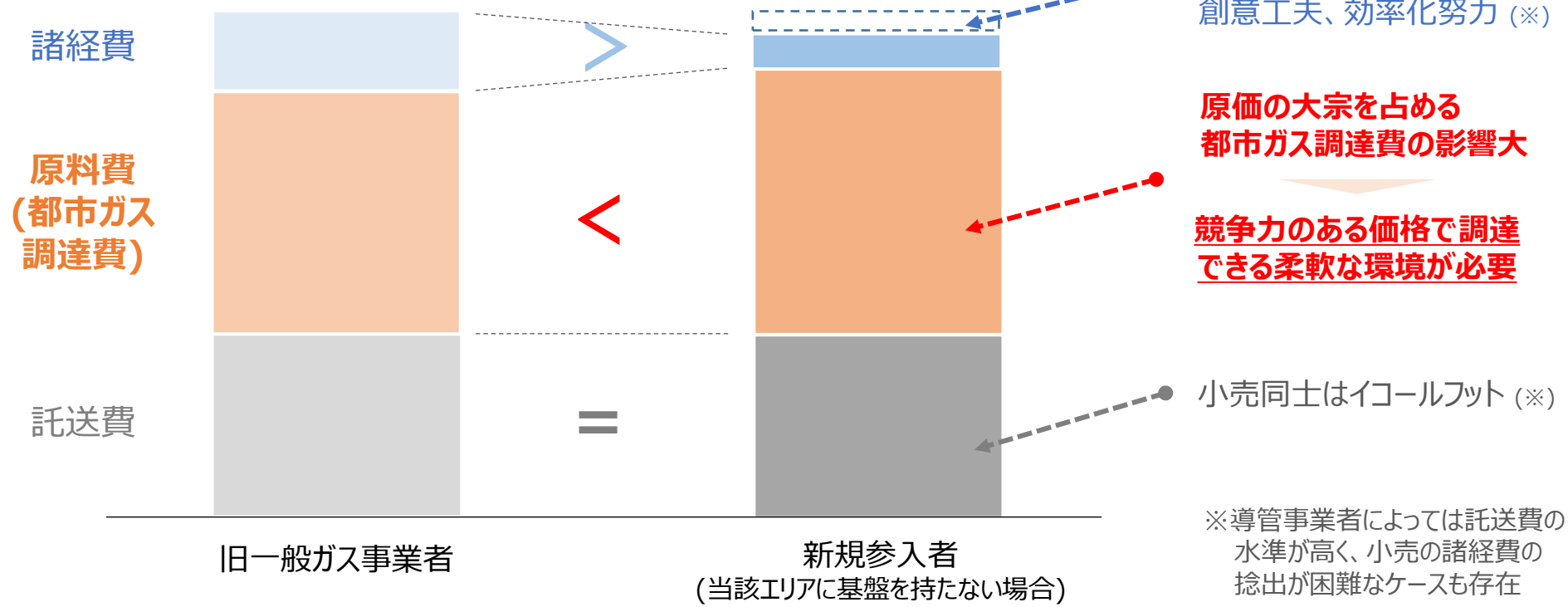
©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用･複製･開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

7．代理・取次等を展開する上での前提

■ 「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」に資するべく、代理・取次、卸を展開する上では、**当社として競争力のある価格で安定的に都市ガスを調達できることが前提**

■ 特に、**自社が基盤を持つエリア以外においても同様に代理・取次、卸を展開するため**には、**競争力のある価格で安定的に都市ガスを調達できる柔軟な環境が必要**

料金原価のイメージ



※導管事業者によっては託送費の水準が高く、小売の諸経費の捻出が困難なケースも存在

©TEPCO Energy Partner, Inc. All Rights Reserved.　秘密情報　目的外使用・複製・開示禁止　東京電力エナジーパートナー株式会社

経済産業省

資料５

合成メタンに関する
最近の取組と今後の方向性

2022年４月26日

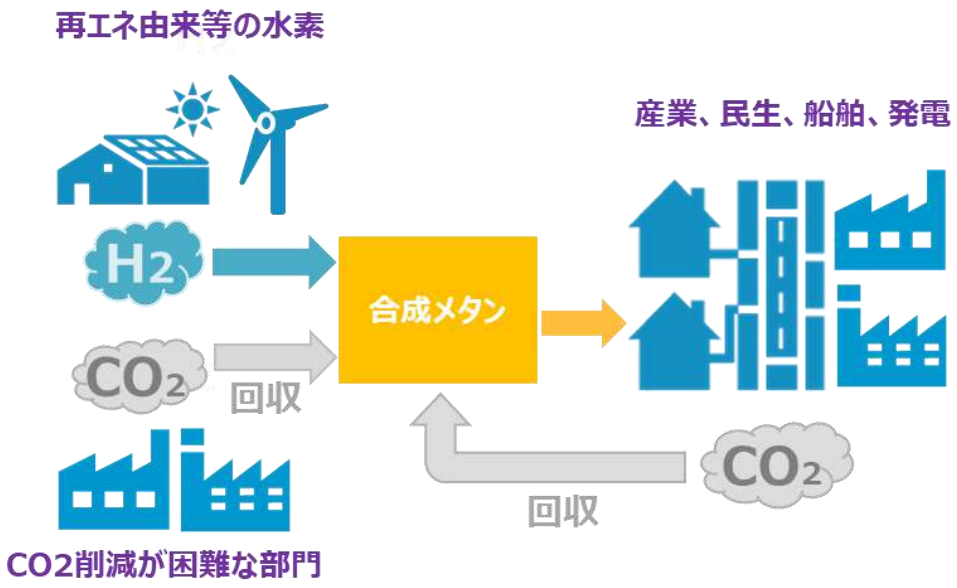
資源エネルギー庁

合成メタン／メタネーション

2022年4月14日 第6回クリーンエネルギー戦略検討合同会合 資料1抜粋

- 水素と回収したCO2から合成(メタネーション)される**合成メタンは、再エネ・水素利用の一形態。**
- 合成メタン燃焼時に排出されるCO2は回収したCO2であるため、追加的に**新たなCO2が排出されるわけではなく、低炭素・カーボンニュートラルに資する**。
- 合成メタンは、LNG・天然ガスの**既存のサプライチェーンをそのまま利用可能**。具体的には、供給側では**既存のLNG・都市ガスインフラを活用**することで**切れ目なく柔軟に供給**でき、需要側でも**都市ガス用の既存設備を活用**して**設備コストを抑えながら脱炭素化を図る**ことができる。
- **エネルギー基本計画等**において、**ガス体エネルギーの脱炭素化に向けて合成メタン中心に水素直接利用、バイオガス等も利用する目標**を設定。**都市ガス業界も同じ目標**を掲げ、**東京ガス・大阪ガスは2030年に合成メタン1%導入を表明**。

メタネーション／カーボンリサイクル（イメージ）



第６次エネルギー基本計画／グリーン成長戦略における目標

年間導入量

2030年：**既存インフラへ合成メタンを1%注入**。
その他の手段※と合わせて**5%のガスのカーボンニュートラル化**

2050年：**既存インフラへ合成メタンを90%注入**。（2,500万トン）
その他の手段※と合わせて**ガスのカーボンニュートラル化**

※水素直接利用、バイオガス、クレジットでオフセットされたLNG、CCUS等

価格

2050年：合成メタンの価格が**現在のLNG価格と同水準**

- **日本ガス協会も同様の目標**を設定
- **東京ガス・大阪ガスは、2030年に合成メタン1%導入**を目指す旨を表明

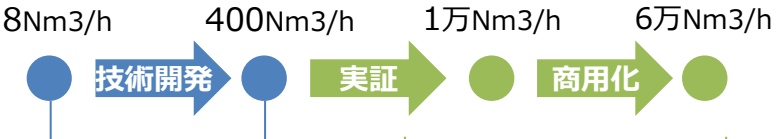
合成メタン／メタネーション導入に向けた主な取組

2022年4月14日 第6回クリーンエネルギー戦略検討合同会合 資料1抜粋・追記

- 供給サイドでは、現時点で**世界最大規模の400Nm3/h級メタネーション設備**を開発し、**2025年度までに導管注入**を実施（**NEDO事業**）。また、**近隣施設等から排出されたCO2によるメタネーション実証**試験に向けた**地域連携**の取組も進展中。**将来的なアジア等への展開**も視野に入れつつ、海外から**国内への大規模供給に向け、北米・豪州・マレーシア等でFS調査**を実施中。
- 需要サイドでは、**工場等から排出されるCO2を回収して合成メタンとして再利用**することで低炭素化・脱炭素化を実現するための技術開発・実証を実施中（**GI基金**等）。また、**将来的な天然ガスから合成メタンへの燃料転換も視野**に入れながら、**石炭・石油から天然ガスへの燃料転換**を行う事業者も存在しており、合成メタンの市場拡大が見込める。

供給側／海外

NEDO事業ロードマップイメージ



上記に相当する現在の事業者の取組事例

東京ガスが自社施設で**実証実験**（12.5Nm3/h）に着手／横浜市と連携

INPEX・大阪ガスがNEDO事業で**2025fyに導管注入**予定（400Nm3/h 1万世帯分相当）

東京ガス・大阪ガスは高効率な**革新的メタネーション**の技術開発を実施中 **【GI基金】**

- **東京ガス・大阪ガスが2030年1%導入を表明**
- **海外から国内への大規模供給に向けたFS調査**を実施中
  - ➢東京ガス・住友商事・ペトロナス（マレーシア）
  - ➢東京ガス・三菱商事（北米・豪州等）
  - ➢大阪ガス・ATCOオーストラリア（豪州）
  - ➢INPEX・大阪ガス（豪州）【NEDO事業】
  - ➢東京ガス・大阪ガス・三菱商事（中東）

需要側／国内

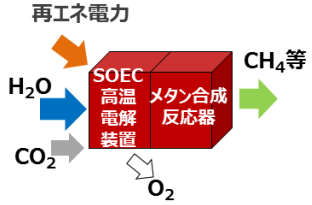
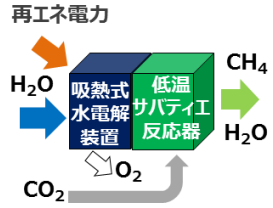
太平洋セメント	**回収したCO2を合成メタンとしてセメント製造工程で活用**するのに適したメタネーションの利用システム開発に着手。**【GI基金】**
JFEスチール	**回収したCO2を合成メタンとして高炉の製鉄プロセスに必要な還元材に活用**するカーボンリサイクル高炉の開発に着手。**【GI基金】**
デンソー	**回収したCO2を合成メタンとして工場内で循環**するCO2循環プラントの実証中。
旭化成	延岡地区で**石炭火力発電から天然ガス火力発電**(ガスコージェネレーション)**へ燃料転換**。CO2削減効果：16万t/年。
大王製紙	三島工場で**石灰燃焼キルンのバーナーを重油から天然ガスへ燃料転換**。CO2削減効果：2.2万t/年。

【参考】メタネーションに関するグリーンイノベーション基金事業

2022年4月14日 第6回グリーンエネルギー戦略検討合同会合 資料1抜粋・追記

- **グリーンイノベーション基金事業**として、水電解反応とメタン合成反応を一体的に行うことで**高効率にメタン合成できる革新的メタネーションの技術開発**に取り組む（**予算額:上限242.2億円**）。

革新的技術によるメタネーション（例）

		SOEC/メタン合成連携反応を用いたメタネーション	水電解/低温サバティエ連携反応を用いたメタネーション	PEMを用いたメタネーション
イメージ				
特徴	原料	●水とCO_2	●水とCO_2	●水とCO_2
	反応方法	●電気化学反応	●電気化学反応	●電気化学反応
	温度	●高温（700℃程度）	●低温（200℃程度）	●低温（80℃程度）
メリット		●水素の調達不要 ●高効率（排熱を有効利用）	●水素の調達が不要 ●高効率（排熱を有効利用）	●水素の調達が不要 ●設備コスト低減可能（１段階の反応でメタン合成） ●低温のため大型化が容易
総合効率※		85%	80%	60%
設備コスト		●高	●中	●低
課題		●高温電解に必要なセル開発 ●メタン合成触媒の耐久性・反応制御の向上 ●高温で一連の反応を連続するシステムの構築	●水電解に必要なセル開発 ●メタン合成触媒の耐久性・反応制御の向上	●メタン合成触媒の耐久性・反応制御の向上

※公表情報より資源エネルギー庁試算。

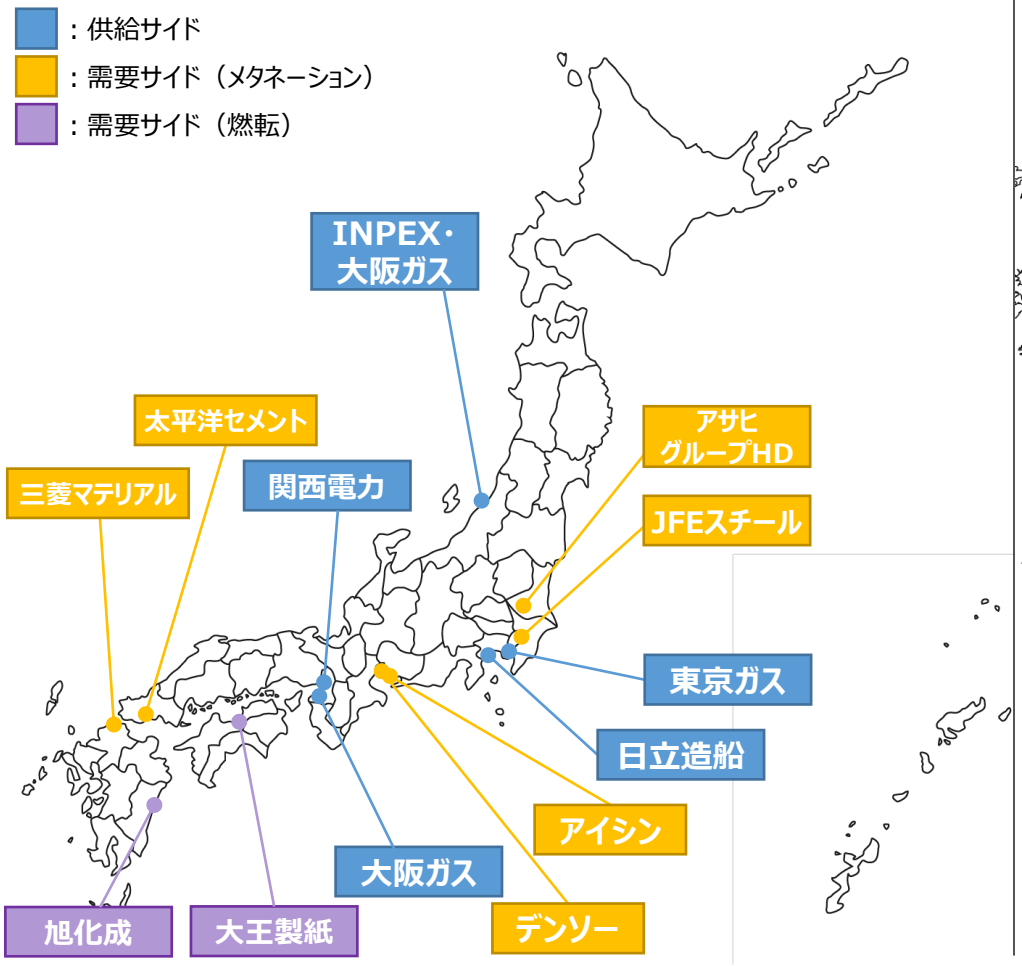
出典：2021年12月23日　産業構造審議会グリーンイノベーションプロジェクト部会エネルギー構造転換分野ワーキンググループ　資料5より資源エネルギー庁作成

合成メタンの導入拡大・社会実装の実現・加速化

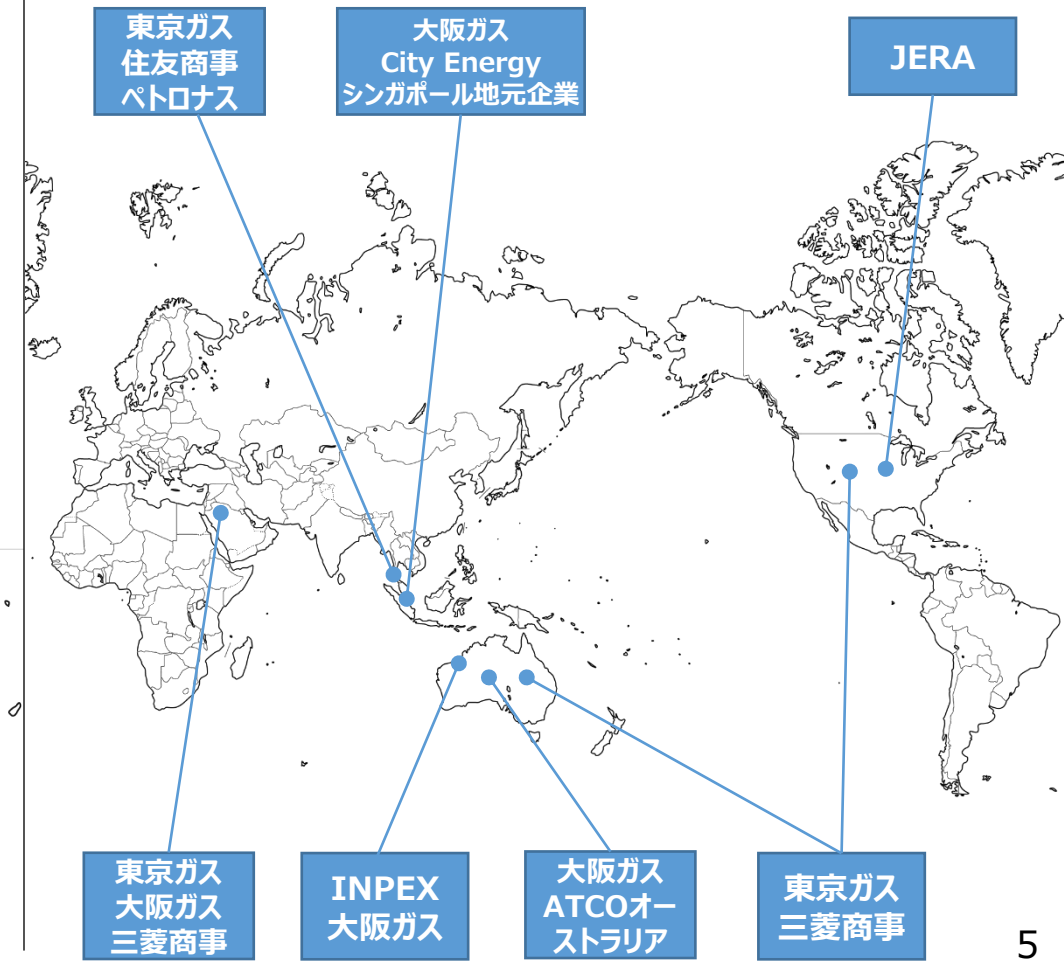
2022年4月14日 第6回クリーンエネルギー戦略検討合同会合 資料1抜粋・追記

- 合成メタンの実用化に向けて、**NEDO事業・GI基金**等も活用しながら、**供給サイド・需要サイドで技術開発・実証・FS調査・燃料転換など様々な取組が進行中**。
- **合成メタンの導入拡大や社会実装の実現・加速化に向けた取組を引き続き推進**することが重要。

国内における主な取組事業者



海外における主な取組事業者



2050年CNを前提とした合成メタンの今後の導入拡大（イメージ）

現在

- 小規模メタネーション技術の確立。（8～12Nm3/h）
- 海外での大規模生産に向け、企業による再エネ適地国・LNG供給国等でのFS実施中
- 国内需要サイドにおいて、天然ガスへの燃料転換やオンサイト・メタネーション技術開発に取り組む事例あり

~2030年

- 2025年度に400Nm3/hのメタネーション技術を確立。2030年まで10,000Nm3/hの大量製造技術を確立。
- 国内製造した合成メタンの国内供給を順次開始。
- 合成メタンの海外サプライチェーンの整備（2020年代後半～）
- 国内需要サイドで天然ガス燃料転換が拡大、オンサイト・メタネーション活用の開始
- 高効率な革新的メタネーションの基盤技術の確立（GI基金）

2030~2050年

- 国内産業の熱需要において、天然ガスから合成メタンへの燃料転換が段階的に進展
- 海外での合成メタン製造・LNGサプライチェーンを活用した日本への輸出の開始
- 国内需要サイドでのオンサイトメタネーション活用が進展
- 革新的メタネーション技術により製造した合成メタンの導入拡大を通じたコスト低減の進展

2050年時点

- 海外での合成メタン製造・LNGサプライチェーンを活用した日本への輸出が、LNG輸入を代替
- 国内需要サイドにおいて、カーボンリサイクルとオンサイト・メタネーション活用が定着
- 都市ガス供給の90%が合成メタンに代替。
- 国内外で合成メタン供給源が多様化され、安定供給・エネルギーセキュリティを実現

	コスト	年間供給量
現在		
~2030年	130～145円/Nm3※2	3.6億m3/年※1 （必要な水素量13万t）
2030~2050年		
2050年時点	現在のLNG輸入価格と同等の水準※3	326億m3/年※1 （必要な水素量1170万t）

※1 2020年の都市ガス年間販売量実績（363億m3）を基に、第6次エネルギー基本計画の合成メタン導入量目標：2030年1%、2050年90%を試算。
※2 令和3年度エネルギー需給構造高度化対策に関する調査等事業（メタネーションを中心としたCO2カウント等の在り方に関する委託調査）報告書
※3 2021年6月のグリーン成長戦略策定時点で50円/Nm3。

【参考】大規模サプライチェーン構築に向けた課題と政策の方向性

供給者の事業安定性確保の必要性

- 合成メタンサプライチェーンの立ち上げは、既存インフラの活用が可能でありコストを抑制することが可能であるが、技術開発を含め足下での多額の初期投資と、将来にわたる多額の運営費が必要。
- プロジェクトファイナンスで資金調達を行う場合、一定程度の安定収入が見通せることが必要。
- 事業の予見性の観点から、合成メタン燃焼時のCO2排出の扱いについて、合成メタンの利用促進に繋がる国際・国内ルールの整備が必要。

需要家による大規模・安定調達の躊躇

- 合成メタン燃焼時のCO2排出の扱いについて、合成メタンの利用促進に繋がる国際・国内ルールの整備が必要。
- 既存燃料であるＬＮＧと比べて当面高い。

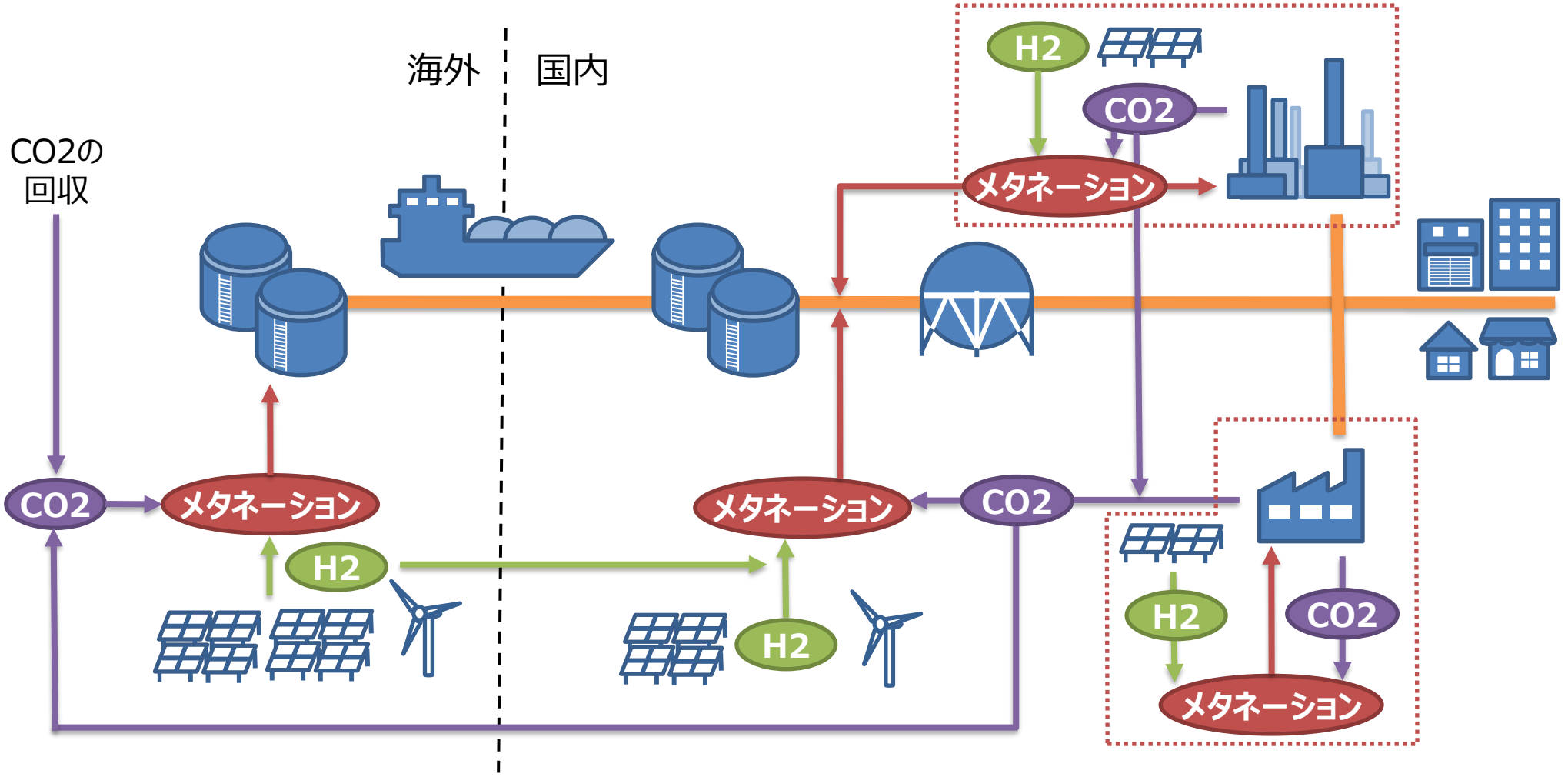
政策の方向性と期待される政策効果

- 需要家による合成メタンの大規模・安定調達を促し、供給者がサプライチェーン構築のための大規模投資を行うのに必要不可欠な事業安定性を確保する仕組みや制度・ルールを早期に整備していく必要がある。
- 技術開発及び初期の需要創出を政府が支援し、中長期的な市場拡大に向けた方策の提示を行うとともに、合成メタンを含むカーボンリサイクル燃料の燃焼時のCO2排出に係る国際・国内制度を整備し、事業者の予見可能性を高め、その結果として、合成メタン利用の市場が形成されるとともに、更なる技術革新によるコスト削減効果を通じて、最終的には民間企業を中心とした自律的な投資促進と需要拡大への移行が期待される。

【参考】合成メタンの供給と需要（イメージ）

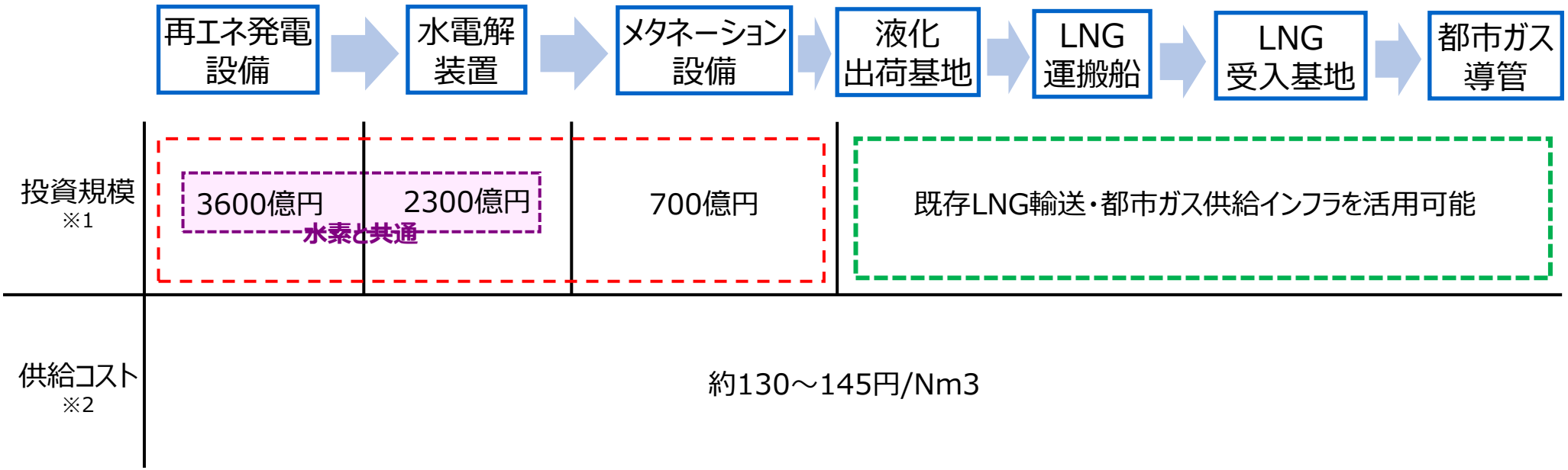
2022年4月14日 第6回クリーンエネルギー戦略検討合同会合 資料1抜粋

供給側の課題：再エネ・水素の確保、大量生産技術確立、生産コスト低減、CO2排出の扱いに係る国際・国内ルール
需要側の課題：合成メタンの価格、 CO2排出の扱いに係る国際・国内ルール



【参考】合成メタンの大規模サプライチェーンの投資額・供給コストの規模感

- 2030年に、海外生産した合成メタンを日本国内に大規模供給（都市ガス需要の１％（3.6億Nm3/年※1））を実現する場合、投資規模は約6600億円（再エネ発電設備含む）になり、供給コストは約130～145円/Nm3と試算。
- 供給サイドにおいて、技術開発を含む大規模な投資が必要。需要サイドでは、普及段階において価格がＬＮＧに比べ割高。水素・アンモニアと同様、供給サイド・需要サイドの事業安定性を確保する仕組みを整備していく必要あり。



※1 都市ガス年間販売量：363億m3（2020年実績）から1%を3.6億m3とし、World Energy Outlook2021等から資源エネルギー庁試算
※2 令和3年度エネルギー需給構造高度化対策に関する調査等事業（メタネーションを中心としたCO2カウント等の在り方に関する委託調査）報告書

メタネーション推進官民協議会

2022年4月14日 第6回クリーンエネルギー戦略検討合同会合 資料1抜粋

- 合成メタンの社会実装に向けては、**技術開発**に加えて、水素コストが相対的に安価な海外で生成した合成メタンを国内に輸送するといった**サプライチェーンの構築**や、カーボンニュートラルに資する方向での**CO2のカウントの検討**などが必要。
- これらの課題への取組を推進するため、2021年6月、供給側・需要側の民間企業や政府など関係する**様々なステークホルダーが連携して取り組むメタネーション推進官民協議会を設置**。
- **2030年に向けたアクションプランを整理**し、**国内外の具体的な地点等を念頭**に置きながら、**官民が一体となってメタネーションの社会実装に向けた取組を推進**していく。

メタネーション推進官民協議会メンバー

供　給　側：**ガス**（日本ガス協会、東京ガス、大阪ガス、東邦ガス、INPEX）、
電力（東京電力、JERA、関西電力）
エンジニアリング（IHI、日立造船、日揮、千代田化工、三菱重工業）

需　要　側：**鉄**（日本製鉄、JFEスチール）、**自動車**（デンソー、アイシン）、
セメント（三菱マテリアル）

ｻﾌﾟﾗｲﾁｪｰﾝ：**船**（商船三井、日本郵船）、**商社**（住友商事、三菱商事、シェルジャパン）

研究機関：日本エネルギー経済研究所、CCR研究会/産総研、NEDO

金　　融：日本政策投資銀行、JOGMEC

学　識　者：山内弘隆(一橋大学名誉教授)、秋元圭吾(RITE主席研究員)、
橘川武郎(国際大学副学長)　※いずれも総合エネ調基本政策分科会委員

政　　府：経済産業省、資源エネルギー庁、国土交通省、環境省

推進体制

メタネーション推進官民協議会

- CO2カウントに関するタスクフォース
  ⇒合成メタン利用に伴うCO2カウントに関する論点の整理や方策の検討。2022年3月 中間整理。
- 国内メタネーション事業実現タスクフォース
  ⇒具体的な産業・地域・工場（CO2の排出サイド）を念頭に、国内メタネーションの事業実現について検討。
- 海外メタネーション事業実現タスクフォース
  ⇒具体的な国・地域・相手企業（供給サイド）を念頭に、海外メタネーションの事業実現について検討。

カーボンリサイクル燃料利用に伴うCO2排出に係る制度・ルールの整備

- 合成メタンを含む**カーボンリサイクル燃料を燃焼した際のCO2排出**について、**国際・国内の制度等における扱いが明確でない**ため、**ビジネスとしての予見性が低い**。
- 供給側の技術開発投資や生産設備投資、需要側のカーボンリサイクル燃料利用の促進には、燃焼時のCO2排出の扱いについて、**様々な国際・国内制度・ルールの速やかな検討・整備が必要**。

メタネーション推進官民協議会CO2カウントタスクフォース中間整理（概要）

「国」レベルの制度・ルール

GHGインベントリ（マルチの国際ルール整備）

【国をまたぐカーボンリサイクル燃料の扱い】

- 輸入したカーボンリサイクル燃料からのCO2排出を、自国のCO2排出として国家インベントリ計上しないための様々な選択肢（新たな国際ルール整備、現行IPCCガイドラインを踏まえた独自の取組）の検討が必要。

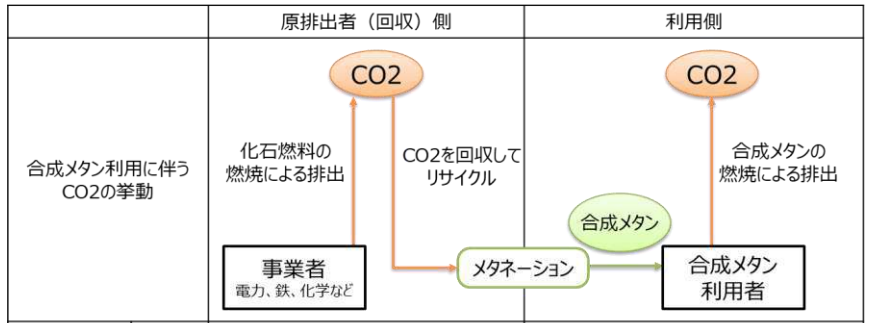
【日本国内に閉じたカーボンリサイクル燃料の扱い】

- 環境省温室効果ガス排出量算定方法検討会エネルギー・工業プロセス分科会CCU小分科会で検討中。企業・業界団体等からの適切な情報提供・発信が重要。
- 国内で回収したCO2を用いるカーボンリサイクル燃料の国内利用について、国家インベントリ上、CO2排出を二重計上しないことが重要。

国際的な削減クレジット等の利用（二国間の国際ルール整備）

- パリ協定6条2項との整合性を担保した国際的な削減クレジット制度の枠組みの活用の可否の検討や現行のJCMにとどまらない新たな制度の可能性の検討が必要。
- 削減クレジット制度とは別の、二国間でインベントリの二重計上の回避を合意した上での制度等の可能性等についても検討が必要。

「企業活動」レベルの国内制度・ルール



		原排出者（回収）側	利用側
合成メタン利用に伴うCO2の挙動			
国内制度におけるCO2排出の取扱いに関する考え方	案1	CO2原排出者で排出計上	排出ゼロ
	案2	排出ゼロ	合成メタン利用側で排出計上
	案3	排出を按分	排出を按分
	案4	排出ゼロ	排出ゼロ

【排出削減の二重カウントを認め得る制度等】

- CO2回収・カーボンリサイクル燃料利用の双方の誘因を最大化する観点からは、案4の原排出（回収）側と利用側の双方で排出計上しない制度が望ましい。

【排出削減の二重カウントを認めないことを前提とした制度等】

- カーボンリサイクル燃料の利用促進の観点からは、案1を基に各種国内制度の検討が進められることが望ましい。その際、原排出者（回収）側に十分な誘因が働くための補完的な仕組みの制度設計が重要。

【参考】国内メタネーション／海外メタネーションに関するタスクフォースの設置

- 2030年に向けたアクションプランの具体化を進めるため、**国内メタネーション、海外メタネーションの事業実現に向けた検討を進めるタスクフォースを設置**。
- **具体的な地点・地域等を念頭**にしつつ、**以下のTFメンバーでアクションプランの具体化に向けた検討**を進めていく。

国内メタネーション事業実現タスクフォース

【委員】

秋元　圭吾	公益財団法人地球環境産業技術研究機構 システム研究グループリーダー・主席研究員
石塚　康治	株式会社デンソー 執行幹部 環境ニュートラルシステム開発部長
小野田久彦	東邦ガス株式会社 常務執行役員 R＆D・デジタル本部長
橘川　武郎	国際大学 副学長・大学院国際経営学研究科 教授
木本憲太郎	東京ガス株式会社 専務執行役員 ﾃﾞｼﾞﾀﾙｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ本部長
工藤　拓毅	一般財団法人日本エネルギー経済研究所 理事
久保田伸彦	株式会社IHI 常務執行役員 技術開発本部長
芝山　　直	日立造船株式会社 常務取締役 開発本部長
島　　裕和	UBE三菱セメント株式会社 上席執行役員
嶋崎　　亨	株式会社アイシン 理事 エナジーソリューションカンパニー Vice President
早川　光毅	一般社団法人日本ガス協会 専務理事
藤井　良基	JFEスチール株式会社 専門主監(環境防災・エネルギー)
松井　泰宏	株式会社日本政策投資銀行 企業金融第５部長
宮川　　正	大阪ガス株式会社 代表取締役 副社長執行役員
山内　弘隆	一橋大学 名誉教授

【オブザーバー】 国土交通省、環境省、経済産業省、資源エネルギー庁

海外メタネーション事業実現タスクフォース

【委員】

秋元　圭吾	公益財団法人地球環境産業技術研究機構 システム研究グループリーダー・主席研究員
石井　義朗	株式会社INPEX 常務執行役員 再生可能エネルギー・新分野事業本部長
遠藤　宏治	住友商事株式会社 理事 エネルギー本部長 エネルギーイノベーション・イニシアチブサブリーダー
橘川　武郎	国際大学 副学長・大学院国際経営学研究科 教授
木本憲太郎	東京ガス株式会社 専務執行役員 ﾃﾞｼﾞﾀﾙｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ本部長
工藤　拓毅	一般財団法人日本エネルギー経済研究所 理事
久保田伸彦	株式会社IHI 常務執行役員 技術開発本部長
河野　　晃	日本郵船株式会社 専務執行役員
芝山　　直	日立造船株式会社 常務取締役 開発本部長
戸嶋　雄二	三菱商事株式会社 天然ガスグループ 事業投資担当 （兼） 水素・メタネーション事業開発室長
濱崎　和也	株式会社商船三井 執行役員
早川　光毅	一般社団法人日本ガス協会 専務理事
水口　能宏	日揮ホールディングス株式会社 執行役員 サステナビリティ協創部 部長代行
宮川　　正	大阪ガス株式会社 代表取締役 副社長執行役員
山内　弘隆	一橋大学 名誉教授
和久田　肇	独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構　副理事長

【オブザーバー】 国土交通省、環境省、経済産業省、資源エネルギー庁

2030年に向けたアクションプラン（技術開発／ビジネス）

2022年4月19日
第7回メタネーション推進官民協議会 資料3-2

項目	取組	政府、企業・団体	2023FY	2024FY	2025FY	2026FY～	2030
技術開発	サバティエ	設備大型化	ガス事業者、エンジニアリング等	基盤技術確立、導管注入（数百Nm3/h級）			大規模供給に向けた設備大型化（数千～数万Nm3/h級）
		国内オンサイト実証・導入	需要家、ガス事業者、エンジニアリング等	工場等実サイトでの国内メタネーション実用化を目指した複数拠点での実証			実用化
	グリーンイノベーション基金	カーボンリサイクル燃料	ガス事業者、エンジニアリング等	高効率な革新的メタネーションの基盤技術確立			
		セメント製造プロセス	需要家、エンジニアリング等	回収したCO2をセメント製造工程で活用するのに適したメタネーションの利用システム開発			
		製鉄プロセス	需要家、エンジニアリング等	カーボンリサイクル高炉の開発			
	バイオ	バイオメタン／バイオメタネーション	ガス事業者、エンジニアリング等	基盤技術確立・実証			
ビジネス	国内	論点・取組等の整理	国内メタネTF	国内メタネーションにおける論点・今後の取組等を整理	左記の状況等を踏まえ必要な取組を実施		
		水素関係の取組等との連携	国内メタネTF、政府、需要家、ガス事業者等	連携に向けた論点・今後の取組等を整理	国内メタネーションに必要な水素確保に向け、CNポート・CNコンビナート等国内関連施策等と連携		
		支援策	国内メタネTF	国内メタネーションが促進される支援策の検討（コスト回収、証書、技術開発等）	左記の状況等を踏まえ必要な検討を継続・取組を実施		
	海外	論点整理	海外メタネTF	海外メタネーションにおける論点・今後の取組等を整理	左記の状況等を踏まえ必要な取組を実施		
		ビジネス化	ガス事業者、商社、エンジニアリング等	2030年までの大規模供給を見据えたFS調査の実施	FEED	FID	メタネーション設備建設、大規模供給の実現
		関係国・企業との関係強化	政府、ガス事業者、商社		関係国・企業との関係強化		
		支援策	海外メタネTF	海外メタネーションが促進される支援策の検討（コスト回収、技術開発等）	左記の状況等を踏まえ必要な検討を継続・取組を実施		

2030年に向けたアクションプラン（ルール）

2022年4月19日
第7回メタネーション推進官民協議会 資料3-2

