

**新規参入ガス小売から見た  
ガス市場における競争上の課題について**

2017年11月24日

---

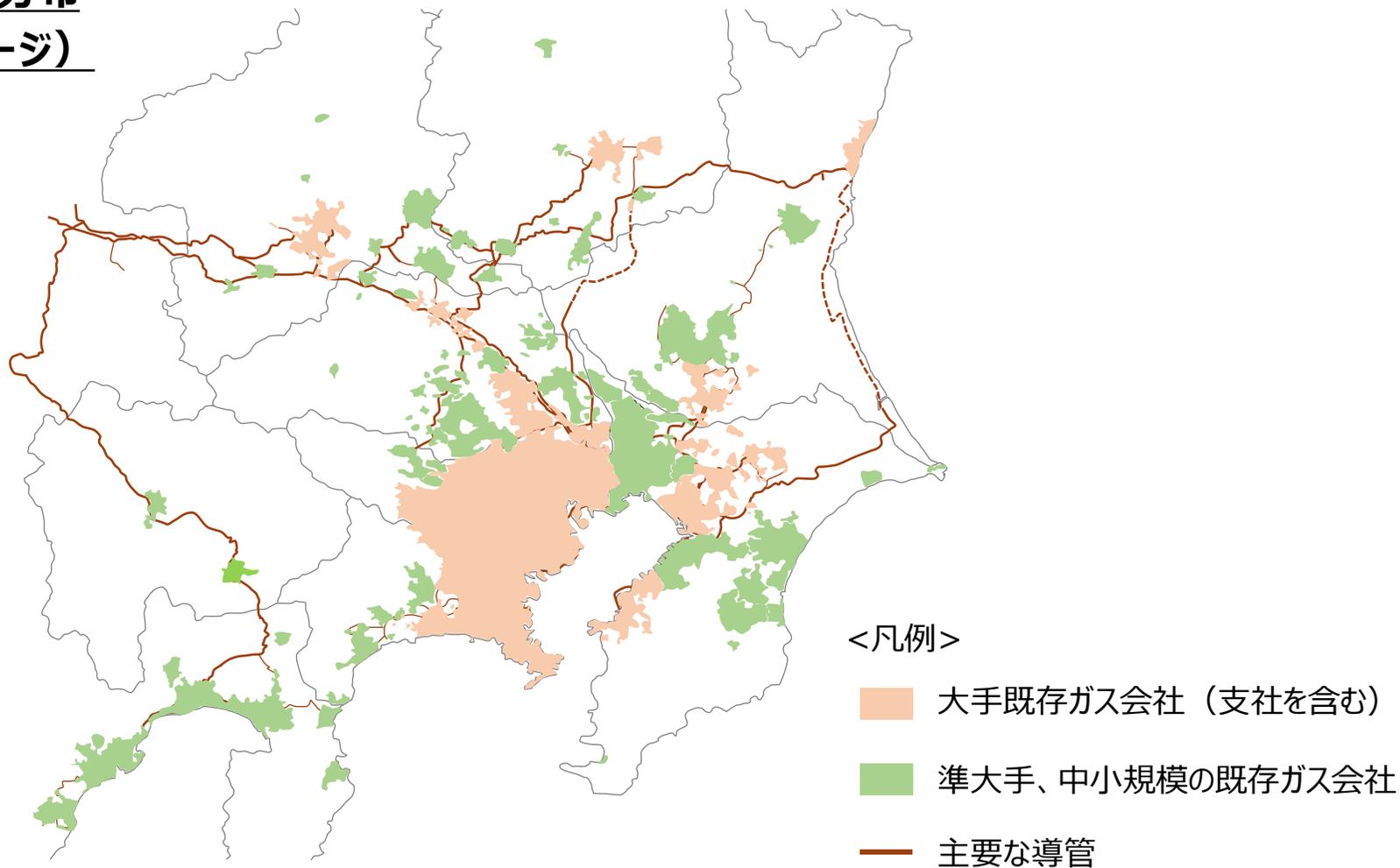
**東京電力エナジーパートナー株式会社  
中部電力株式会社  
関西電力株式会社**

- 大手・準大手のガス会社のほか、中小規模のガス会社が多数存在
  - ▶ ただし、中小規模のガス会社も、当該地域の小売市場においては圧倒的なシェアを持つ
  - ▶ 中小規模のガス会社は、大手・準大手から卸供給を受けていることが多い  
(大手・準大手との関係が深い)
- 卸取引市場がない
  - ▶ 新規参入のハードルが高い
- 電力広域的運営推進機関のような法的に位置付けられた強力な組織がない
  - ▶ 広域的な導管建設や、広域託送のルールについて調整・推進していく場がない
  - ▶ 中小規模のガス会社も含めた全国的に統一したスイッチング環境設備を調整・推進していく場がない
- 需要家構内のガス設備は、小売及び導管事業者には保安規制が課せられている
  - ▶ 新規参入の小売事業者ではハードルが高い
  - ▶ 電力で認められているようなマンション一括供給ができない（子メーターに保安規制がかからない）

## 【参考】 ガス市場のイメージ

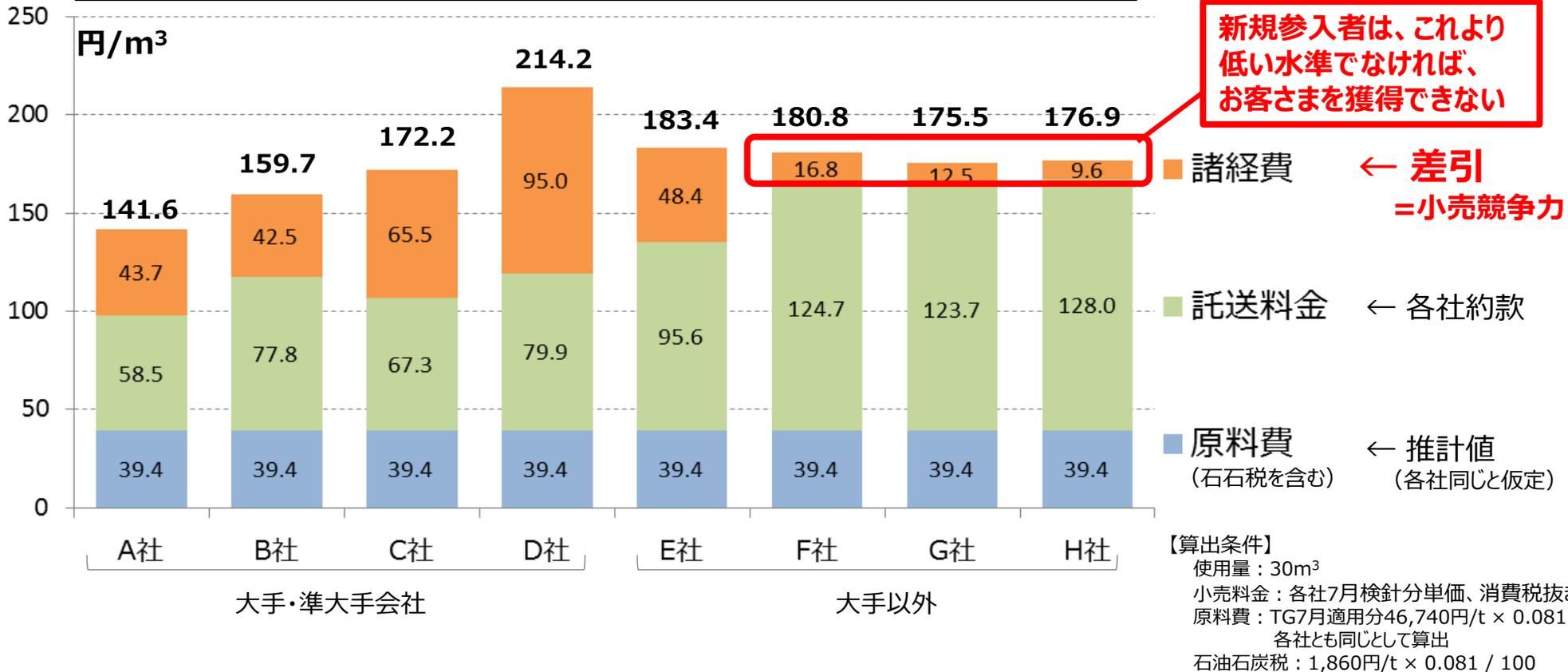
- 大手会社のガス導管に沿う形で、中小規模のガス会社供給エリアが点在する。

### 既存ガス会社の分布 (関東圏のイメージ)



- 小売会社のコスト構造はほぼ同じであり、競争の原資は原料費や託送料金を除いた「諸経費」（製造コスト、営業コスト、小売保安コスト、システム維持コスト等 + 小売マージン）。
- 参入が実質的に困難なほど、諸経費が安いガス会社のエリアが存在。当該エリアでは託送料金水準が高い傾向にある。
- 小売料金における託送料金水準の適切性について、継続的な検証をお願いしたい。

## 旧一般ガス事業者の標準家庭料金単価の構成（2017年7月分）

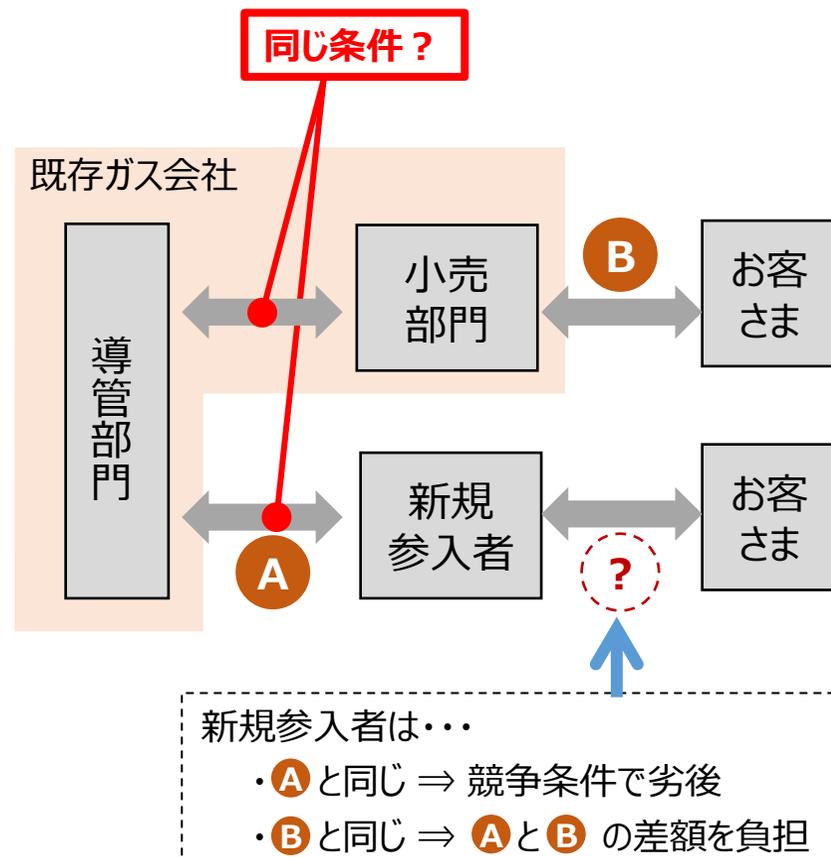


## 課題2 導管部門による差別的取扱い、公正な託送収支に対する疑念

- 契約最大払出ガス量超過時の取り扱いについては、既存ガス事業者の小売部門のガス需給契約と託送供給約款（新規参入者の扱い）が著しく異なる例がある。
- 託送供給における小売事業者間でのイコールフットは保たれているか、本来小売部門が負うべき負担は、託送収支に適正に反映されているか、という観点から、継続的な監視をお願いしたい。

### 契約最大払出ガス量超過時の取り扱いの違い（一例）

	A 新規参入者 (託送供給約款)	B 既存ガス事業者 の小売部門 (ガス需給契約)
超過精算額の アロワンス	アロワンスなし (わずかでも超えれば 精算)	<u>5%内アロワンス</u> あり
超過精算の 適用除外	適用除外なし	次契約で最大使用量 を是正する場合、 <u>適用除外</u>

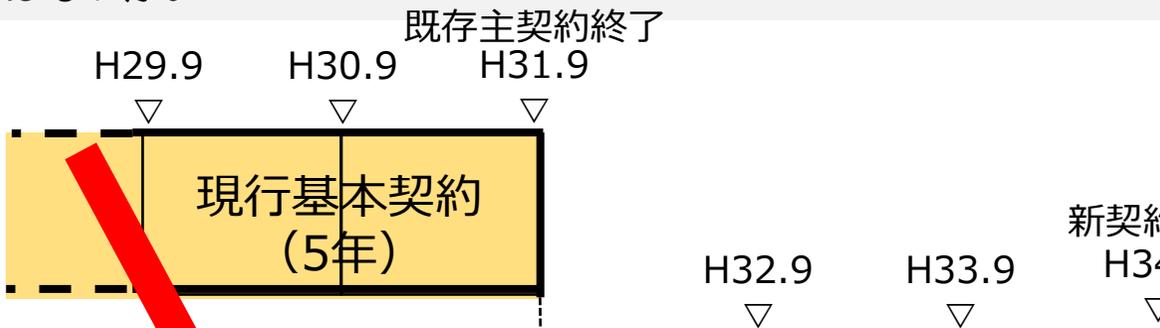


- 既存ガス会社によっては、契約期間中に解約補償料が発生しない形での前倒し再契約（尺取営業）を行うことにより困り込みを多数図る例がある。
- このとき、既契約の契約期間中から割引するため、新規参入者よりガス単価が高くても、契約期間トータルでメリットのある提案が可能（新規参入者は提案機会すら喪失する可能性も）。
- 既存ガス会社による「尺取」と「高額な解約補償料」を組合せた営業行為は、新規参入を阻害するものであり、抑制すべきではないか。

尺取営業による割引イメージ

A社 基本契約【5年】

- ・契約単価58円/m<sup>3</sup>
- ・数量200万m<sup>3</sup>/年



○ 既存ガス会社の提案  
契約期間延長【+3年】

- ・契約単価53円/m<sup>3</sup>
- ・数量200万m<sup>3</sup>/年



割引額  
▲1,000万円×5年

尺取（期間満了前の契約更改）

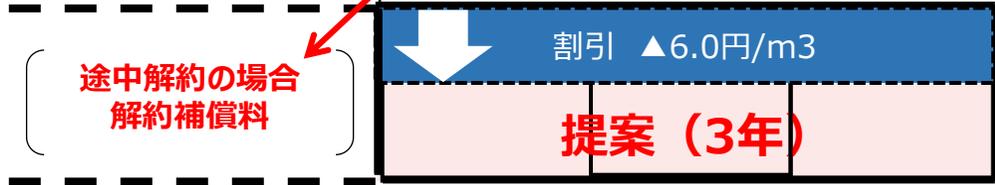
+

高額な解約補償料

新規参入者が  
1,400万円  
劣後

○ 新規参入者の提案【満了後3年】

- ・契約単価52円/m<sup>3</sup>
- ・数量200万m<sup>3</sup>/年



割引額  
▲1,200万円×3年

解約補償料の算定式の一例

解約補償料 = 契約年間最低使用量の平均量の90% × 契約単価 × 係数 α

前頁の例では 約8,400万円

(160万m<sup>3</sup> \* 90%) (58円/m<sup>3</sup>) (100%)

**問題点 1**

- ・年間最低使用量が契約量の8割としても、**年間契約額の約7割**となる高額な水準

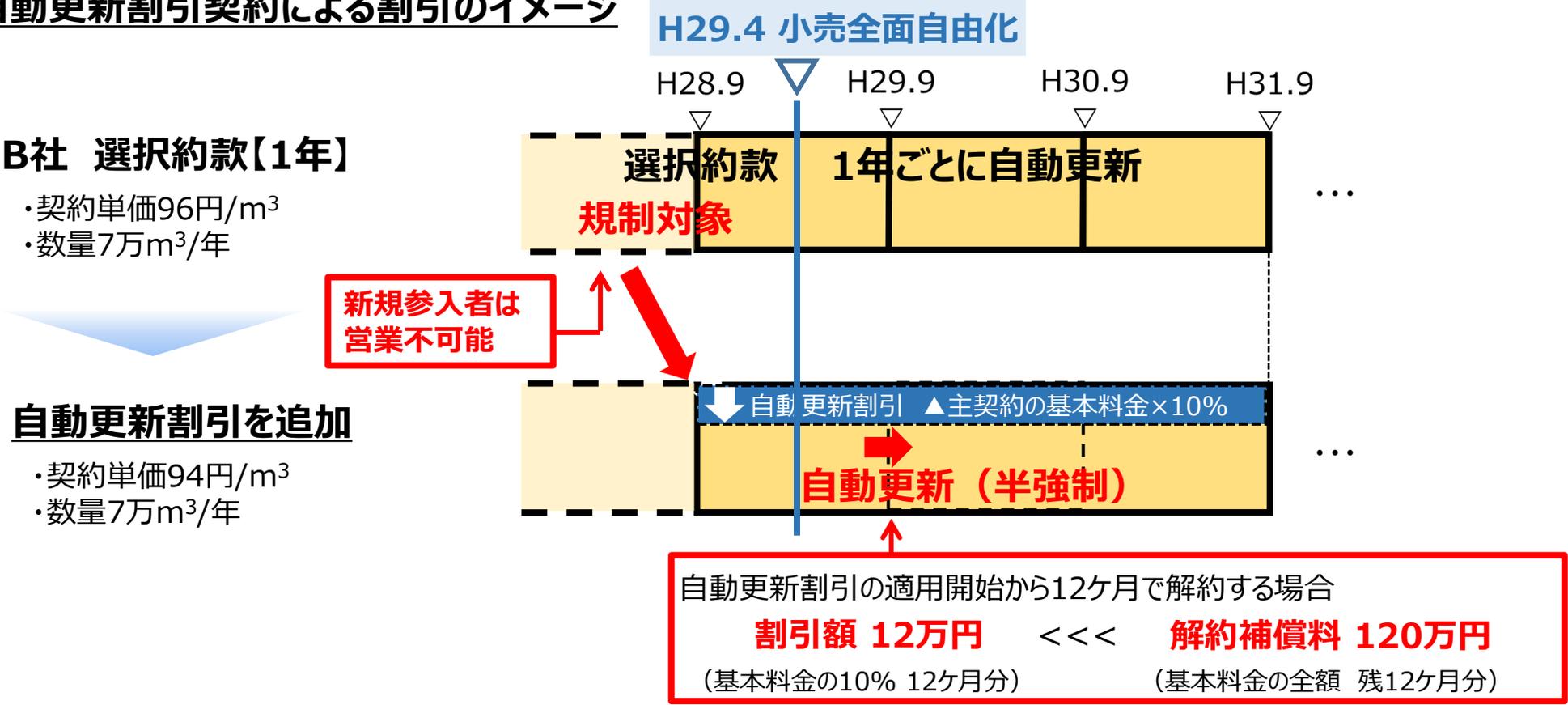
**問題点 2**

- ・解約の理由によって係数 α が変動
- ・供給者変更の場合： α = 100%  
(競争排他的に運用される可能性)

※係数 α の扱いは、既存ガス会社によってばらつきあり

- 既存ガス会社によっては、小口向けに自動更新割引契約（1回目の更新前解約は高額な解約補償料あり）を小売全面自由化直前の平成28年9月に設定し、当時は規制対象だったお客さまの囲い込みを多数実施した例がある。
- このような小売全面自由化前の長期契約は、新規参入を阻害するものであり、解約補償料の緩和などの措置がとられるべきでないか。

自動更新割引契約による割引のイメージ



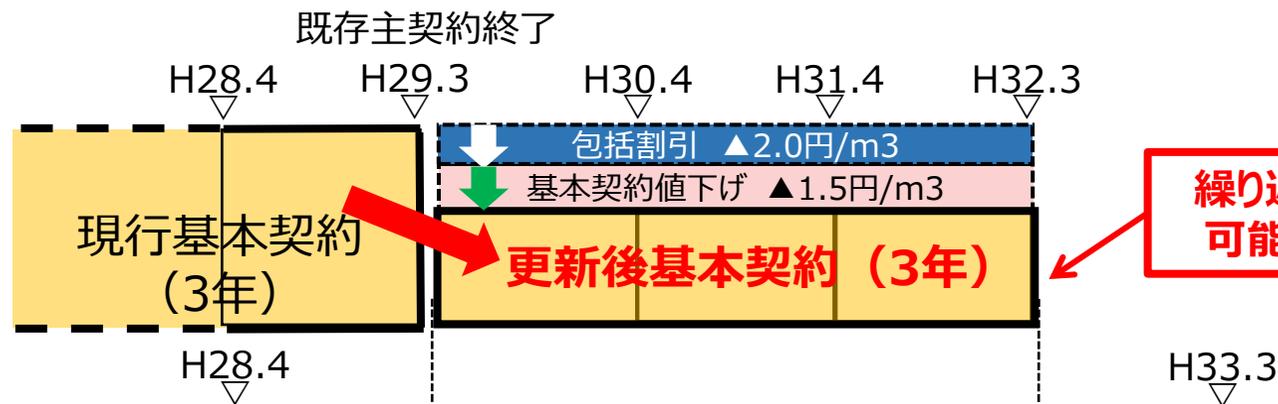
## 課題5 複数地点の包括契約(高額な解約補償料と組合せた取引妨害の疑念)

- 既存ガス会社によっては、A工場の契約更新時に、**契約期間が異なるB工場**（新規参入者が獲得するには**解約補償料が必要**）も**併せた包括契約**とすることで、両工場の価格を割引する例が多数ある。
- 新規参入者は、A工場単独であれば対抗しうるにもかかわらず、B工場の解約補償料が高額のため、**ABセットの提案ができない**。また、実質獲得困難なB工場の割引分をA工場の割引と考えた場合、A工場の価格は**原価を下回っている可能性**もある。
- 既存ガス会社による「**契約期間が異なる他工場の契約**」と「**高額な解約補償料**」を組合せた営業行為は、**新規参入を阻害**するものであり、抑制すべきではないか。

### 包括契約による割引のイメージ

#### A工場 基本契約【3年】

- ・契約単価49円/m<sup>3</sup>
- ・数量300万m<sup>3</sup>/年



#### B工場 基本契約【5年】

- ・契約単価55円/m<sup>3</sup>
- ・数量150万m<sup>3</sup>/年

期間が異なる契約

+

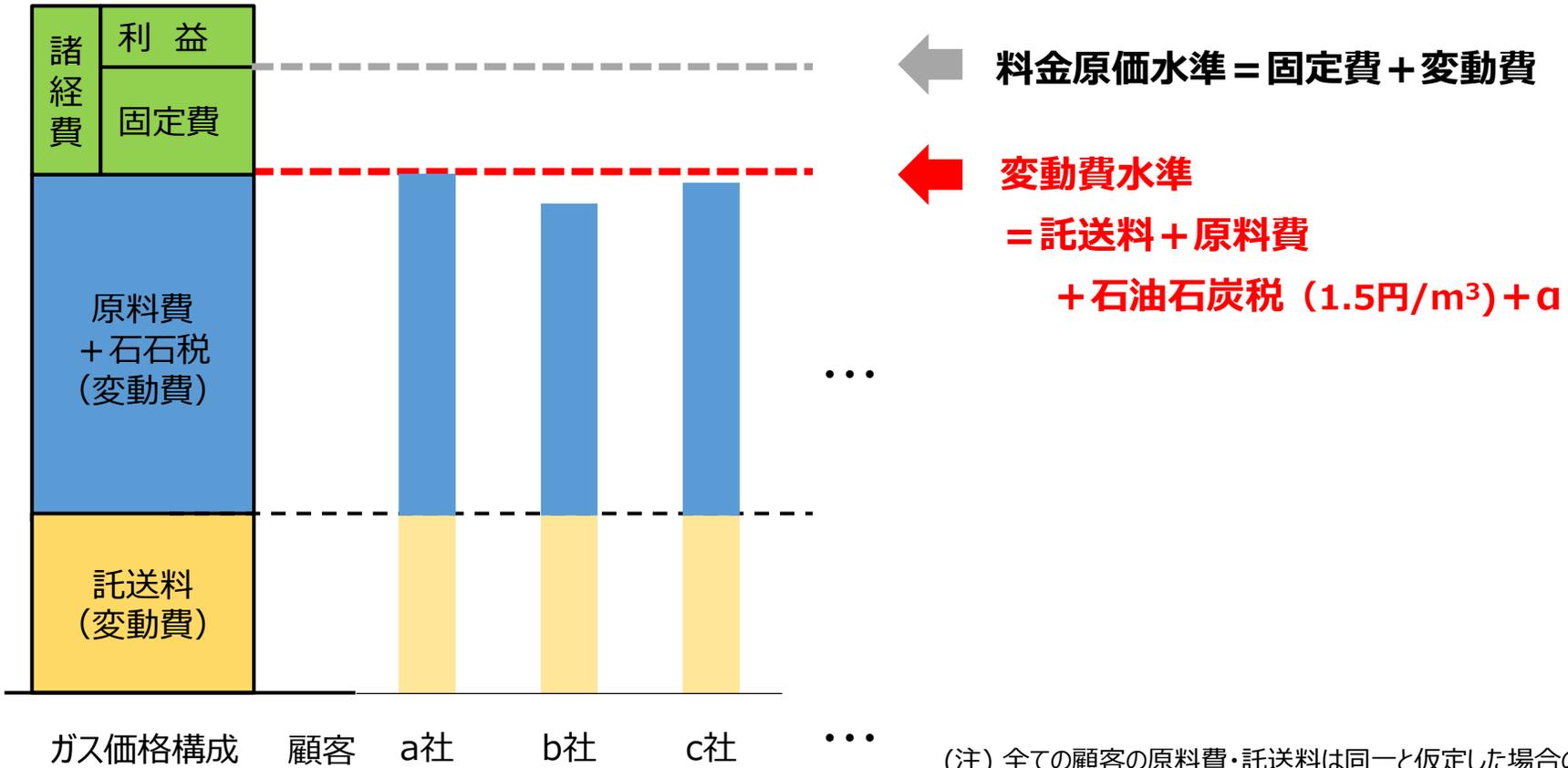
高額な解約補償料

- 既存ガス会社によっては、供給者を変更した場合に、既存ガス事業者が実施している消費設備（GHP、コージェネ等）のメンテナンス料金の値上げや、メンテナンス自体の打ち切りを示唆する例が多数ある。
- メンテナンス業者そのものを既存ガス事業者からメーカー等に切り替える場合も、値上げになることケースが大半。
- ガス価格単体では新規参入者が優位でも、トータルでは値上げとなるため、供給者変更を断念されたケースが存在。

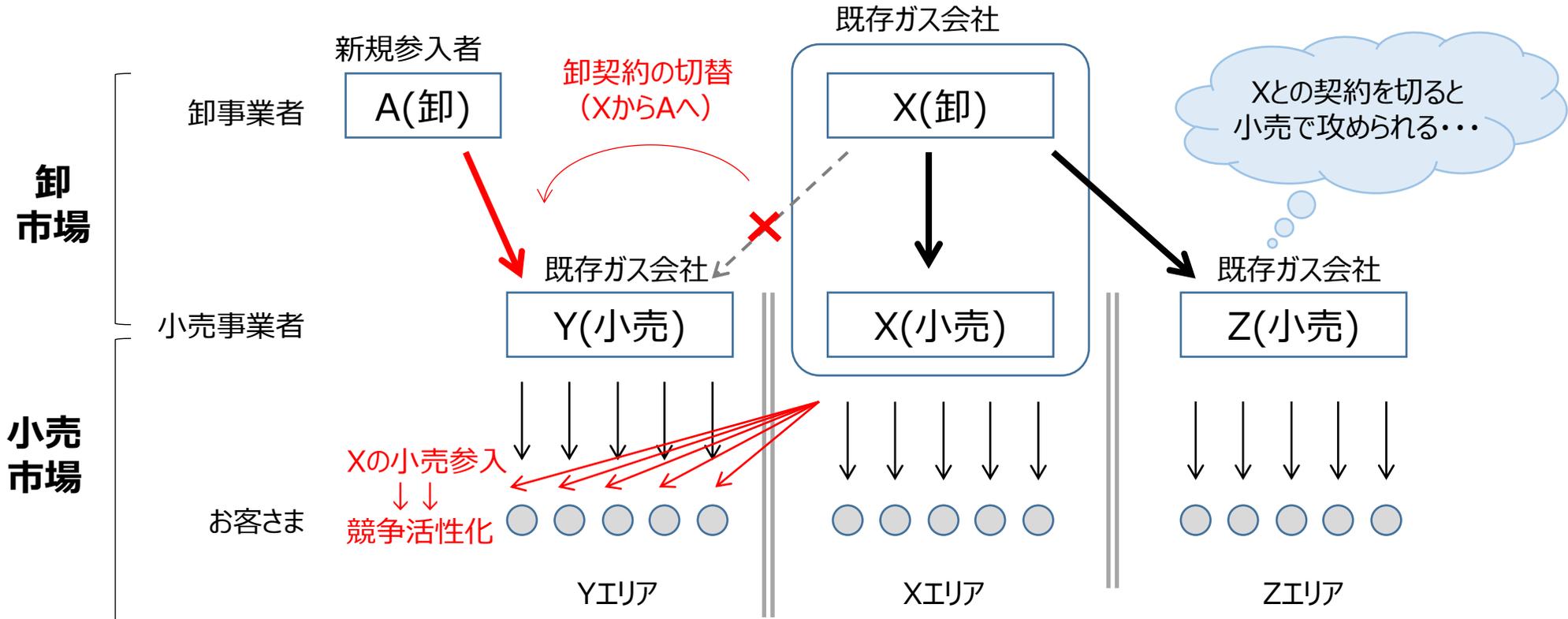
- ・ガス供給契約とメンテナンス契約とのセットによるメンテナンス料金の割引であることが明示され、その割引額が妥当であれば、片方の契約を切り替えることによる割引終了（＝値上げ）はやむなし。
- ・ただし、セット割引のフォーミュラが（お客さまにも）開示されておらず、不透明な既存ガス会社については、フォーミュラを提示すべきではないか。  
（お客さまに値上げの根拠を示さず、後で撤回するような例もある）

- 既存ガス会社によっては、競合する顧客に対し、ピンポイントで料金原価を著しく下回る価格（**変動費を下回る水準**）を提案している実例が相当数ある。
- 少なくとも、既存ガス会社による変動費を下回る水準での営業行為は、新規参入を阻害するものであり、抑制すべきではないか。

<競合案件における既存ガス会社の提案価格の水準（イメージ）>



- 卸と小売を両方行っている既存事業者Xが、卸先Yを新規参入者Aに奪われたケースにおいて、小売市場においては、Yエリアのみをターゲットに越境販売を開始。
- これはXとしては合理的な競争行動であり、かつ、Yエリアにおける小売競争の活性化にもつながる。
- ただし、Xから卸供給を受けるZに対しては、卸市場における取引先変更を委縮させていないかという観点も考える必要があるのではないか。



ガス市場における競争を活性化させるためには・・・

- ✓ ガス市場の流動性は極めて低いため、少なくとも大手都市ガス3社の導管ネットワークは（他のガス会社を経由してでも）相互に接続し、広域託送を活性化させることが望ましい。
- ✓ 併せて、託送制度は、ガス製造設備から需要に向けた流れ（順流）を前提とするのみでなく、逆流託送の扱いについても、ルールを明確化し、順流と同等の取扱いが極力できるようにすることが望ましい。
  - ※ 下流から上流への託送ができない場合、ガス会社間の相互参入が起こりにくい
- ✓ マンション一括供給についても、制度として認められることが望ましい。
- ✓ 中小規模のガス会社も含め、全国的に統一されたスイッチング環境の整備を行っていくことが望ましい。