

## ガス市場の競争促進に向けた今後の論点について(案)

平成 30 年 5 月 15 日  
事 務 局

## 1. ガス事業における競争環境の特徴(電気事業との対比)

- 導管を利用した供給が基本であり、旧簡易ガスや LP ガスでの供給が経済合理的となる場合もあることから、導管網がエリア内で完結しているところが多いため、域外への供給はハードルが高い(電気は全国に送配電網が張り巡らされており、一部のエリアを除いて域外供給は容易に可能)。
- 卸市場が存在しない(電気は常時バックアップや余剰電源の取引所への全量投入等)。
- 保安規制(ガス事業者には、内管や消費機器に関する保安義務が課されている<sup>※1</sup>)。  
※1 ガス小売事業者には消費機器に関する保安義務が課されている一方、小売電気事業者には保安義務は課されていない。
- 自由化以前からの既存の事業者の中にも中小事業者が多数存在している(私営都市ガス事業者 177 社中、164 社が中小企業<sup>※2</sup>)。  
※2 ガス事業に関する中小企業の定義は、資本金 3 億円以下又は従業員 300 人以下(中小企業基本法より)。

## 2. これまでの主な取り組み

- LNG 基地の第三者開放 基地「余力」へのアクセス
- スイッチング環境の整備

## 3. 今後の競争促進に向けた論点

- (1) 違約金の競争制限効果
- 大口顧客を対象に、10 年超を含む長期契約を締結し、高額の違約金や当該違約金と組み合わせた「尺取営業」「包括契約」によりスイッチングを防止していると新規小売事業者からの指摘あり(第 2 回研究会で提示)<sup>※1</sup>。  
※1 新規参入者からは、特に、高額の違約金と「包括契約」を組み合わせることによって、スイッチングが阻害される効果が大きいとの指摘がある。
  - 長期の小売契約については、一般論として、設備投資を可能としたり、取引コストを低減したりする側面がある。また、短期的には、長期契約前提で相対的に低廉な料金でガスの供給を受ける需要者の厚生に寄与する側面もある。しかしながら、その

対象となる顧客の範囲、需要量、契約期間等によっては、市場閉鎖が生じ、新規参入を阻害するため、中長期的には需要者の利益を損ねるのではないか。<sup>※1, 2</sup>

※1 違約金は、電気事業についても存在するが、ガス事業の方が高額になっているとの指摘がある。

※2 EUにおいては、小売事業者の市場における地位、長期契約が固定化する供給量が個別の需要家の需要に占める割合、長期契約の存続期間、固定化された契約の市場全体における割合、長期契約による効率性効果を考慮する旨の競争法適用指針が発出されている（2007年）。また、個別の事例においても、5年超の長期契約を問題視しているものが複数存在する。なお、発電所への長期の燃料供給契約は例外とされた事例も存在する。

- これは、小売事業者が現状では、LNGの調達をいわゆる take or pay 条項<sup>1</sup>を含む長期契約に依存していることが主たる要因である。<sup>※1</sup> 加えて、当該小売事業者からの離脱による需要相当分を LNG スポット市場で売却することが可能か否かは不確実性があり、また、他のガス小売事業者への卸供給を行うことも必ずしも容易ではないことも背景にあると考えられる。このような状況下で、「大口需要の離脱が生じた場合には、当該需要の離脱をカバーすることが可能な販売先を新たに開拓することは困難であるため、新規販売先の開拓に必要と考えられる期間の逸失利益を徴収する」という考え方が多いことをどのように評価するか。その他競争が阻害されない場合、ないし正当化される事由として、どのような事項が考えられるか。

※1 公正取引委員会において仕向地条項の撤廃等の議論が行われている。

- スwitchingすることとなった LNG 又はガスの需要相当量について、LNG の国内外向けのトレーディング、発電用途としての使用の可能性（電気の相対契約等の状況）、ガスの卸供給等の可能な努力を尽くさないで、競争制限的な違約金を課すことは、競争促進の観点から、適切ではないと考える余地があるか。

## (2) 卸市場の重要性

- 現状では、ガスの卸市場がないため、LNG の調達を行っている電気事業者以外の新規参入者にとっては、事業開始に当たって不可欠なガスの調達は、旧一般ガス事業者や旧一般電気事業者、石油会社、国産天然ガスを所有する会社等との相対交渉次第であり、その際、価格指標が存在しないことは事業の採算性を判断する際の一つのネックとなっているとの指摘がある。なお、関東、関西など旧一般電気事業者と導管が接続されている地域においては、新規事業者への卸供給事例が複数生まれているとの指摘もある。

---

<sup>1</sup> LNG 契約における引取下限数量を定めた条項。LNG 買主（ガス小売事業者）による引き取り数量が LNG 契約書中に規定する数量に買主固有の理由で不足した場合、LNG 買主は実際には LNG を引き取らないものの、その分の品物代を金銭にて支払わなければならないとする規定

- 一方で、ガス事業については、需要離脱に相当するガスについて、新規の需要先を直ちに開拓することは容易ではないことも多く、新規参入者がそのようなガスを調達するニーズが存在するものと考えられる。<sup>※1</sup>このような状況において、新規参入者からの求めに応じて、市場価格その他適切なコストベースの価格によって、ガスの卸供給を行わないことは、経済的合理性が乏しく、競争者排除の意図を推認できると考えることができるか。独禁法上又は事業法上、新規参入者との卸取引を拒絶する正当な事情として、財務面の信用力以外にどのような事項が考えられるか。

※1 LNG 供給先との契約の範囲内で LNG の供給量を減少できなければ、実際にも余剰となることとなる。なお、当該余剰分を、電気の発電に利用し、小売電気事業者に取引所取引又は相対取引によって供給される事例もある。

(参考)適正なガス取引についての指針(平成 29 年 2 月 6 日 公取委、経産省)

第二部 適正なガス取引についての指針

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、新規参入社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。

イ 公正かつ有効な競争の観点から問題となる行為

①卸供給の制限

ガス小売事業者が特定の卸売事業者からガスの卸供給を受ける以外に小売供給に必要なガスを調達することが事実上困難な場合において、当該卸売事業者が、単独で、不当に、ガスの卸供給を拒絶し、卸供給量を制限し又は卸供給料金を高く設定することにより自己から卸供給を受けることを断念せざるを得なくさせる行為は、当該ガス小売事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合には、独占禁止法上違法となるおそれがある(私的独占、取引拒絶等)。

- 電気事業においては、旧一般電気事業者に対して、その卸電力市場における市場支配力に着目して、余剰電源の全量市場投入や常時バックアップといった措置が講じられてきたことを踏まえ、旧一般ガス事業者に対しても、その規模、体力にもよるが、同様の取り組みが求められる余地をどのように考えるか。例えば、取引所の利用を含め卸供給の仕組み<sup>※1</sup>を具体的に検討していくことも考えられるか。

※1 旧一般ガス事業者小売部門と同等の条件によることが考えられる。また、取引所を利用しない場合であっても価格の透明性確保は重要な課題であると考えられる。

- LNG 自体の輸入量は電気事業者が我が国全体の 7 割を占めるため、潜在的な供給能力という面では、電気事業者の存在感が非常に大きいことをどのように考えるか。実際にも、ごく小規模に存在するガス卸市場における供給者は、旧一般ガス事業者とは限らず、旧一般電気事業者も主要な地位にあるものと考えられる。

### (3) エネルギー間競争におけるイコール・フットイング

- 同一地域において営業する旧一般電気事業者は、同一地域の旧一般ガス事業者の 2 倍以上の量の LNG を輸入し、発電事業及びガス事業に利用する事例が見られる。(旧一般ガス事業者もガス事業のほか、発電事業を行う事例が多い)。また、オフィスの冷暖房を電気ではなくガスで行うなど財としての競合も多く見られる。
- このように旧一般電気事業者、旧一般ガス事業者の双方が、電気事業及びガス事業を行う「総合エネルギー企業」となりつつあることが多く、「エネルギー小売市場」(電気、ガスがそれぞれ部分市場と位置づけられる)における競争の活性化は需要家の利益にとっても望ましいと考えられる一方で、次のように、競争基盤が確保されていないとの主張もあることをどのように考えるか。
  - 多くの顧客は都市ガスよりも電気の使用料金が圧倒的に大きい状況<sup>※1</sup>において下、旧一般電気事業者は、電気の小売市場において、市場支配力を有する場合、特定の顧客についてのみ、セット割を含め、「柔軟な」価格設定を行うことが可能。<sup>※2</sup>
  - さらに、旧一般電気事業者は、発電手段として、ベースロード(大規模水力、原子力、石炭)を含む多様な手段を保有するが、旧一般ガス事業者は、市場調達のほかは LNG 発電が中心であり、ベースロード電源を保有することは容易ではない。この結果、旧一般ガス事業者の電気事業における競争力は劣後することとなる可能性がある。<sup>※3</sup>
  - このような状況において、セット供給の場合についてのみ、電気の大幅な割引を差別的に提供することは、電気小売事業の市場支配力を梃子として、ガス事業における競争者排除に利用していると評価できる場合があるのではないか。

※1 ガスの使用料金が電気の使用料金と比較して多い需要家も一定程度は存在する。

※2 例えば、ベースロード電源を保有する旧一般電気事業者は、多額の固定費を長期的にわたり回収するため、少なくとも、垂直統合されている限りにおいては、その利用の中断は困難である(長期間にわたり、保有し、利用しなければならない)といった側面も存在することも考慮する必要があると考えられる。

※3 旧一般電気事業者は、電気事業(発電)における LNG の使用規模が大きいため、ガス事業における需要離脱に起因する LNG の余剰を発電事業に転換することにより、需要変動への対応能力も高い可能性がある。他方で、電力事業を営む旧一般ガス事業者も、需要離脱に起因する LNG の余剰を発電事業に用いることにより、需要変動に一定の対応能力を有する可能性がある。

- なお、ガスの使用料金が電気の利用料金より大きいといった顧客については、旧一般ガス事業者がガス市場における市場支配力を電気事業における競争者排除に利用することも考えられる。
- このような中、エネルギー市場における競争基盤のイコール・フットイングについてどのように考えるべきか。具体的には、今後、各種の競争制限的な取引慣行を見直していくに当たっては、エネルギー小売市場全体としての市場支配力が存在する可能性も念頭に入れつつ、例えば、一定のセット割引の提供など、電気事業における市場支配力を梃子として利用して、ガス事業における競争者を排除することとなる可能性のある行為についても、それを防止するための適切な考慮が必要となるのではないか。