

都市ガス市場における 競争環境整備について

平成28年9月2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

□ 今般のガス事業法改正やガスシステム改革において、

- ① 導管事業者および小売事業者に求められる役割が**変更**になったこと
- ② 同時同量制度が**変更**されたこと
- ③ パンケーキが**廃止**されたこと

により、**広域的な競争を実現するための方向性が示されました。**

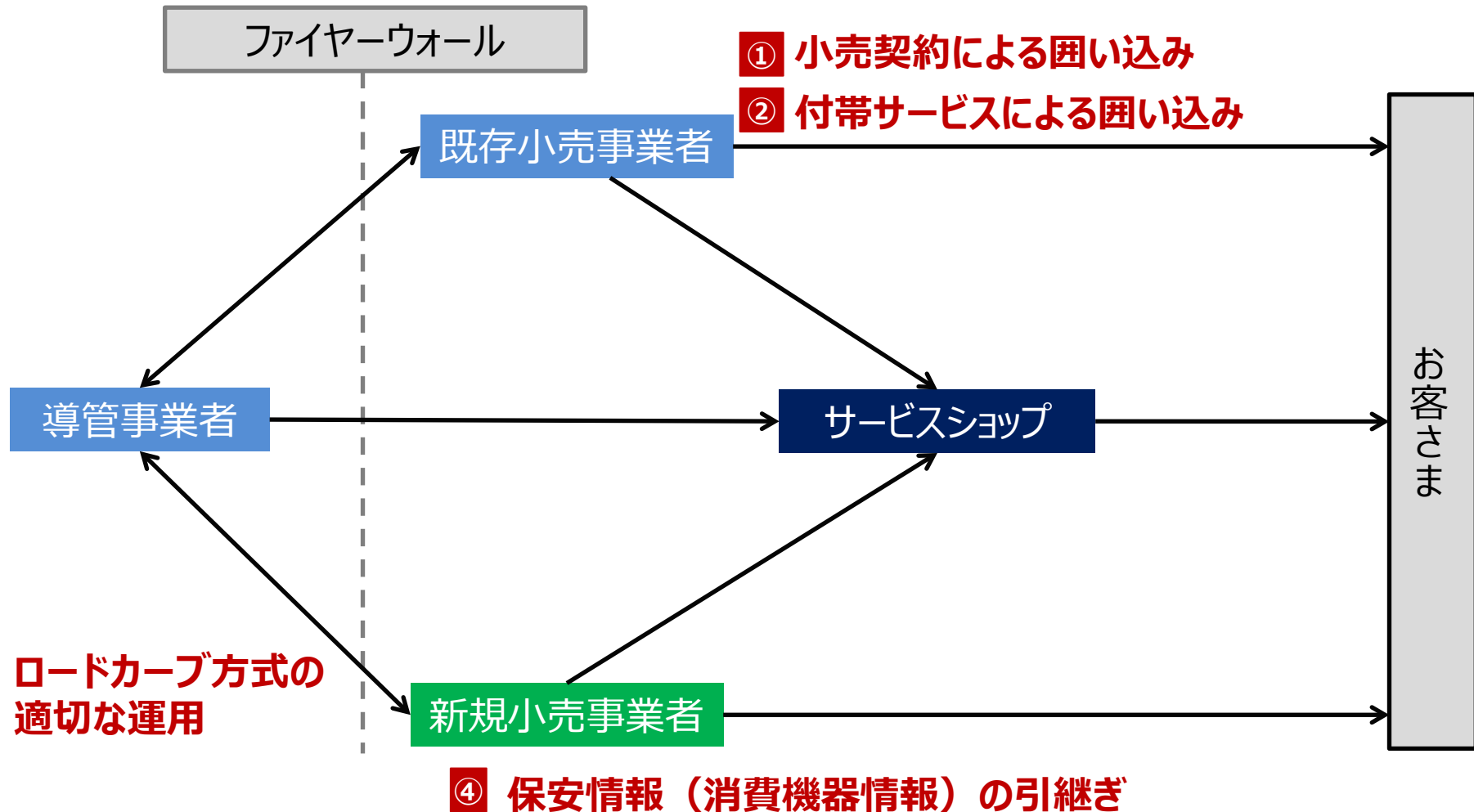
□ 制度設計専門会合においては、**ガス事業法改正やガスシステム改革小委員会で示された大枠に沿って、**

- ① 導管事業者においては、**中立・公平な業務運営がなされることを担保**
- ② 小売事業者においては、**既存事業者も含めた全ての事業者が適正に競争できることを担保**

することにより、お客さまがより選択しやすい基盤を構築することが求められていると考えています。

□ そのためには、小売全面自由化を迎え、一層の競争活性化が求められるところ、**競争阻害要因となる事象をより具体化し、明示することが必要**と考えます。

全ての市場参加者が適正に競争できる事業環境整備に向けた議論をお願いしたい



- 問題意識：現在すでに、既存事業者は「複数年契約」・「契約期間中の前倒し再契約」・「中途解約の精算」・「契約条件等の恣意的な運用・解釈」を組み合わせることでお客さまを囲い込んでおり、新規参入者が営業活動が困難な状況。
(お客さま選択肢拡大を阻害)
- こうした状況をH29年4月の**全面自由化以降も継続されるようでは家庭用を含めた新規参入が難しく、競争も機能しない。**
- **対応方針：過度な囲い込みにより新規参入阻害となっている、既存事業者の小売契約の実態を確認いただき、問題となる事例を具体化いただきたい。**

<契約期間中の前倒し再契約について>

<新規参入者>

- 4年目は、解約補償料が掛かり**獲得困難**
- 5年目には、新たな契約で囲い込まれ、引き続き**獲得困難**

現契約

1年目

2年目

3年目

4年目

5年目

まき直し

新契約

1年目

2年目

3年目

4年目

5年目

<既存事業者>

- 4年目の終わりに新たに5年契約を新たに締結し**囲い込み**
- 本来掛かるべき**中途解約補償料は免除**

中途解約補償料を免除しての前倒し再契約は問題ではないか

<中途解約補償料について>

- 現在、自由化部門のお客さまに対し、中途解約・減量や年間取引量未達・超過等、様々なペナルティを設定。中でも「中途解約の精算」において、**供給者変更時に厳しい条件を設定**

《精算額の一般的な算定式》

$(\text{契約解消月のCIF} + a) \times 1\text{年間の最低取引量} \times 90\% \times \text{精算額係数}$ (0.1~0.2程度)

↑ 契約残存年数等で設定

⇒ 「他社への供給者変更」時には精算額係数による減免がされない事例が存在

お客さま選択肢を狭めるような（過度な）中途解約補償料は問題ではないか

複数年契約

×

中途解約等の精算

×

恣意的な運用・解釈

- 複数年契約への強い誘導
 - 単年契約からの割引等により、複数年契約へ強く誘導
- 前倒し再契約
 - 契約期中に前倒しで複数年契約をまき直し

- CIFを含む高額な補償料
- 減免規定の自社に優位な運用
 - 新規参入者へのスイッチング時は減免不可
 - 自社契約の延長時は減免

- 需要場所、最大流量等の運用制限や恣意的な解釈

組み合わせ

（現在の自由化分野においてH29.4からスイッチングが可能なお客さまは極めて限定的）

複数の行為を組み合わせた新規参入阻害は問題ではないか

※ これらの囲い込みは、小売供給のみならず、**卸供給においても事例あり**

- 問題意識①（既自由化分野）：**お客さまがスイッチングを検討する段階**においても、**既存事業者が付帯サービスの料金を過度に値上げしたり、サービスの提供打切を示唆するなど、新規参入を阻害する実例**が存在。さらには、サービス料金も含めたガス料金の競争材料となっている。
- 問題意識②（家庭用分野）：現在、**既存事業者からのガス供給を前提に、家庭用における付帯サービス（警報器やガスコンロのリースなど）を「複数年契約＋中途解約精算あり」で提供**している。
全面自由化後、**大口同様にスイッチングにおいてサービス料金の値上げや、サービスの提供打切を示唆することで、新規参入阻害となるおそれ。**
- **対応方針：小売事業者が変更になっても、引き続き付帯サービスを妥当な料金で受けられるようにするなど、付帯サービスが競争阻害要因とならないようにしていきたい。**

＜付帯サービスの一例（家庭用における機器リース）＞

		東京ガス	東邦ガス	大阪ガス
警報器	契約条件	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京ガス供給先限定 ✓ 契約期間は5年 ※無線式連動型火災警報システムは10年 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東邦ガス供給先限定 ✓ 契約期間は5年 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ガス代と一緒に請求
	中途解約	<ul style="list-style-type: none"> 【個別契約の場合】 ✓ 一律一ヶ月分のリース料金の支払いが必要 【一括契約の場合】 ✓ 原則不可 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 原則不可 ✓ 万一解約する場合は、機器を顧客側で取り外して営業所に持参することが必要 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 契約から2年以内の場合は1台1,000円 ※引っ越しの場合は解約金不要
ガス機器	名称	バリューリース	らくらくリース	らく得リース
	契約条件	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京ガス供給先限定 ✓ 機器により契約期間は6～10年 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東邦ガス供給先限定 ✓ 機器・メニューにより契約期間は6～10年 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大阪ガス供給先限定 ✓ 機器・メニューにより契約期間は6～10年
	中途解約	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 原則不可 【やむを得ない場合】 ✓ 解約精算金を一括支払いの後機器を取り外す（取り外し費用が別途必要） ✓ もしくは機器の買取が必要 		

＜実例 子メーターリースサービスの供給者変更時の取扱い＞

- お客さまにリースで子メーターを設置し、検針までを実施していたが、供給者変更の際には、**小売の需給契約に紐づいているとし、契約終了と合わせて、リース契約も終了となると説明。実際に供給者変更のタイミングで子メーターを現地から撤去した。**



- **お客さまは、供給者変更後も子メーターのリース契約の継続を希望したが、ガス事業者から拒否されたため、自前でメーカーに子メーターを発注・購入するとともに、検針についても自前で実施するよう運用の変更を余儀なくされた。**

<実例 競合時における「ガス機器メンテナンス契約」の過度な料金値上げの示唆>

【ガス販売において既存事業者と競合したお客さまからの聞き取り】

- 既存事業者が、お客さまに対し、ガス小売契約を他事業者に切替ようとした場合、既存事業者が受託しているGHP（ガスエンジン・ヒートポンプ・エアコン）のメンテナンスは継続実施するが、メンテナンス料金は現行から5割増しにすると示唆。



- 既存事業者による小売契約の対抗値下げがあるなか、メンテナンス料金の値上げをされると、新規参入者が新たなガスの需要家（GHP利用需要家）を獲得することが困難に。

- 問題意識①：新規参入者は、託送の実運用の経験が乏しいため、参入当初、払出計画の策定等で支障を来し、他の小売事業者や導管事業者、ネットワークの安定的な運用に影響を与えてしまうことを懸念。
- 対応方針①：導管事業者が、ロードカーブ方式下における実運用ルールを新規参入者の意向も踏まえて定め、公表することが望ましいのではないかと。
（特に、第28回ガス小委で整理された、「払出計画の策定に係る標準的な手法」を、新規事業者にとっても使い勝手の良いものとするのが重要）
- 問題意識②：注入計画策定や、振替供給（その前提となる払出エリア設定）など、導管事業者を負う部分が大きく、導管事業者の計画策定が、各小売事業者に影響。
- 対応方針②：導管事業者の注入計画策定や払出エリア設定などにおける公平・透明な運用を担保いただきたい。

小売事業者

払出計画

- 適正な払出計画策定に向け、新規参入者にノウハウがなく、「標準的手法」は極めて重要

注入実績

既存小売事業者は過去実績を計画に円滑に反映できるが、新規参入者は自社に実績の蓄積が無い

導管事業者

注入計画

- 注入計画策定・払出エリア設定など、導管事業者に負う部分について、**公平性・透明性担保が重要**

払出実績

- 注入実績は、月次検針で把握可能

	ガス小売事業者（既存・新規共通）	ガス導管事業者
前日 ↓	<p>① 翌日の払出計画（需要計画）を作成</p> <p>④ 翌日の注入計画を受領</p> <p>適正な払出計画策定のため、既存事業者が計画策定の標準ルールを策定・公表</p>	<p>② 導管貯蔵機能などを勘案し、NW全体の注入計画を策定</p> <p>③ NW大の注入計画を元に小売事業者毎の注入計画を策定（NW大の注入計画の相似形で按分）</p>
当日 ↓	<p>⑤ 注入計画に基づき、1時間単位で計画同時同量を実施</p>	<p>⑥ NW全体の圧力に応じ、製造事業者等に調整指令を実施。導管事業者は調整力として最大3日平均時ガス量の7.5%を確保（製造事業者等は指令に基づき、ガスの製造・注入を実施）</p>
後日	<p>⑦ 注入計画と注入実績の差（A）、1か月分の注入実績と払出実績の差（B）について精算</p> <p>A：[翌々日] ±5%のアローワンスあり。±5%超時は5%内も含めてペナルティ付き金銭精算数量の差異は「翌々日の注入計画」に繰り越し</p> <p>B：[翌々月] ±5%の範囲内は、ペナルティ無し数量精算（新規参入後2年程度は±10%）</p> <p>±5%超は、金銭精算（払出計画と払出実績の差異が±5%超の場合、ペナ有）</p> <p>いずれも、「翌々月」に精算（翌々月の注入計画に反映）</p>	

- 注入実績と払出実績の差（＝需要想定との差異）は、翌月に1か月分が判明し、翌々月の注入計画に反映
 ⇒ ガスは日々の需要量を把握できないので、数量の差異は、1ヶ月後に纏めてでしか把握できない
 適性な払出計画策定に資する「標準ルール」は極めて重要

- 問題意識：需要家保安（消費機器調査・危険発生防止周知）は小売事業者が責任を負うこととなり、**小売事業者間での（導管事業者を介した）保安情報が確実かつ遅滞なく引き継がれないことは、需要家に対する保安責任を果せないおそれ。**
- 対応方針：**保安のレベルを維持し、連続性を確保するため、保安情報の確実かつ遅滞なき引継ぎが出来るようにしていただきたい。**
（消費機器調査の小売事業者への義務付けは、家庭用を含む全面自由化における大きな変更点）