

第 3 6 回制度設計専門会合 事務局提出資料

ガスの卸調達・適正取引の在り方について
～ガスの卸取引に関する競争の促進について～

2019年2月15日（金）



電力・ガス取引監視等委員会
Electricity and Gas Market Surveillance Commission

前回専門会合の議論の振り返り（1/3）

- 卸市場の競争を不当に歪めるおそれのある卸取引慣行の有無に関する調査を実施し、公正な取引のあり方について検討を必要に応じて行うとの事務局からの提案に対して、概ね賛同いただいた。

慣行の合理性

卸受の側の人にとってのデメリットはどんどん意見として出てくると思うのですが、逆に、きっとみえないメリットがあると思うのですね。（中略）メリットがあるのならメリットの点もきちんとお聞きいただきたいなと。やはり公平にここで判断できるような形のヒアリングをお聞きしたいなと思っております。（辰巳委員）

違約金が合理的な水準でなければおかしい点は一般論として言及すべき。ただし、合理的な理由もあり得るため、違約金がなぜ高いのかという点について合理的な根拠を調査していただきたい。

違約金とかいうのが売り手と買い手の双方が合意していれば問題ないなどということは絶対にありません。売り手がよいといい、買い手がよいといい、それぞれメリットがありますということがあったとしても、競争制限的になるということは十分あり得る。だから、ある種、強行法規的に違約金だとかいうのをみているということは決して忘れないように。買い手もいいといっているのですなどというようなことが常に抗弁になるのではないということはきちんと理解していただきたい。

それから、買い手のほうとしても、2年間は供給してくれるけれども、その後供給してくれなくなるなんていうことになったら困ります。事業できませんというので、長期契約を望むということは当然あり得ると思います。問題は、期間が長いということが問題なのではなく、違約金が高いということが問題になっているということなのであって、買い手のほうがその長期契約によって利益を得られるということに関して一概に否定するものではないということは当然のことだと思います。（松村委員）

前回専門会合の議論の振り返り（2/3）

- 続き

慣行の合理性

少なくともいえますのは、take or pay型の予定された売上高に近い金額を回収するというような違約金はまさに競争を排除するものでありまして、許容されないと思います。解約のときに発生する、例えば損害賠償程度のやむを得ない範囲で補償を求めるという程度であれば、これは許容できるのかなというのが率直な感想でございます。（草薙委員）

当事者にとって利益になるから合理的だというのが合理性でなくて、ここで確認しようとしているのは、社会全体にとって望ましいものかという視点からということの確認ですよね。それは当事者が合理的だと答えたからオーケーというわけでない。

このアンケート調査等をする際に、現状の契約について聞くだけだと不十分な気がしておりまして、過去からの長期契約の場合には、例えば自由化の前から続いている契約か、それとも卸売などの選択肢がもっと広がってからのものか等、どのタイミングで締結された契約なのか、または事情が変更する前と後でどのように契約形態が変わってきたのかという時代を通じた変遷についてもぜひ聞いていただくと、過去はどうせ長期的契約当たり前だから、違約金があっても問題なかったでしょうというものもあるかもしれないし、最近結ばれた契約であればもうちょっと柔軟なものになっているというような趨勢がみられるのであったら、また社会的にみたら、または当事者にとっても合理的なものというのは変わってきた可能性がありますので、そのあたりもぜひ丁寧にみていただきますと勉強になるかと思っております。（安藤委員）

前回専門会合の議論の振り返り（3/3）

- 続き

調査対象

きょうの論点は、かつての独占事業者であるそれぞれのエリアの旧一般ガス事業者に対して卸供給するというこの市場限定の話なのか、新規参入者が新たに小売市場に入ってくるために卸供給を受けるなんていうこともあり得るわけですね。両方を念頭に置いた話なのか。（松村委員）

事業者特性

違約金とかいうのに関して、いや、これは合理的だから問題ないよとヒアリングで答えている人たちの属性というのをちょっと知りたいのです。ということなのかというと、卸供給は受けているのだけれども、例えば東京ガスから卸供給を受けていて、東京ガスはそのエリアに進出していませんというようなたぐいのところなのか、それとも、ある意味で小売でも競争しているというような状況下で出てきた事業者なのか。（松村委員）

本日の進め方

- 本日は、前回会合で出た委員からの意見を踏まえ実施した卸売事業者/卸受事業者に対する調査結果を報告する。
- これを踏まえ、事務局がご提案する論点について、最終需要家の利益に資する公正なガス卸取引を実現する観点から、ご議論いただきたい。

卸売事業者/卸受事業者に対する調査の実施



- ✓ 前回会合での意見を踏まえつつ実態調査を実施
- ✓ 調査結果を踏まえ事務局よりいくつかの論点を抽出

本日

調査報告、事務局からの論点について議論



- ✓ 事務局より調査結果を報告するとともに、抽出した論点を提示
- ✓ 調査報告及び事務局からの論点について議論

本日議論いただいた点に基づいて適宜検討

調査方法の概要

- ガス卸競争が発生しているあるいは発生する可能性があるエリア（関東、関西、中部）を対象とし、卸売事業者8社に対してはヒアリング、卸受事業者62社に対してはアンケートによる調査を実施した。
- 本調査では、卸取引の競争に影響する、①契約期間×中途解約補償料、②契約量未達に伴う違約金、③卸交渉時に共有する情報等を調査対象とした。

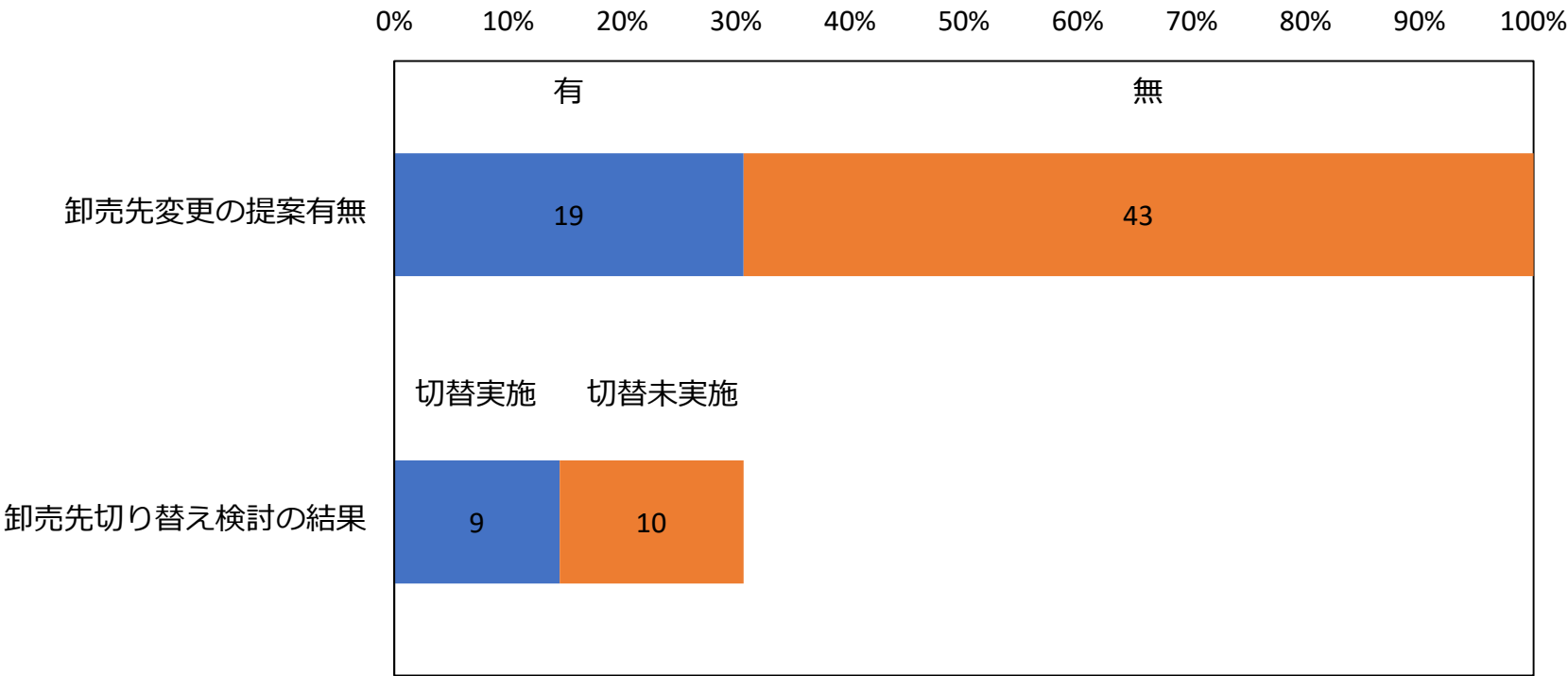
	卸受事業者	卸売事業者
調査対象	ガス卸競争が発生しているあるいは発生する可能性がある、複数の卸売事業者からの供給が可能な導管と接続されているエリア（関東、関西、中部）におけるみなし小売事業者62社（以下、卸受事業者）	ガス卸競争が発生しているあるいは発生する可能性がある、複数の卸売事業者からの供給が可能な導管と接続されているエリア（関東、関西、中部）に卸供給を行っている事業者8社（以下、卸売事業者）
調査方法の概要	<ul style="list-style-type: none">◆ アンケート形式にて実施◆ 調査期間：2018年12月下旬～2019年1月下旬	<ul style="list-style-type: none">◆ 対面でのヒアリング形式にて実施◆ 調査期間：2019年1月下旬～2月上旬
主な調査項目	<ol style="list-style-type: none">1. 事業環境<ul style="list-style-type: none">➢ ガスの調達状況、卸売事業者との関係（協調/競合）等2. 卸取引切り替えの検討状況<ul style="list-style-type: none">➢ 卸売変更・変更検討の有無3. 契約期間×中途解約補償料<ul style="list-style-type: none">➢ 現在の契約期間、適正と考える契約期間の水準等➢ 補償料の有無、適正と考える補償料の水準等4. 契約量未達/超過に伴う違約金<ul style="list-style-type: none">➢ 契約量未達/超過に伴う違約金の有無、適正と考える違約金の水準等5. 卸交渉時に共有する情報等	

卸取引の検討状況

- 調査対象とした卸受事業者のうち、現在の卸売事業者からの調達量の全てあるいは一部を他の卸売事業者へ切り替えることの提案を受けたことがある事業者は19事業者であり、その半数程度が実際に卸売事業者の切り替えを実施した。

卸売事業者切り替えの検討状況

Q.これまでに、既に卸契約関係のある事業者以外の卸売事業者から卸供給の提案を受けましたことがありますか。
対象は卸受事業者62社

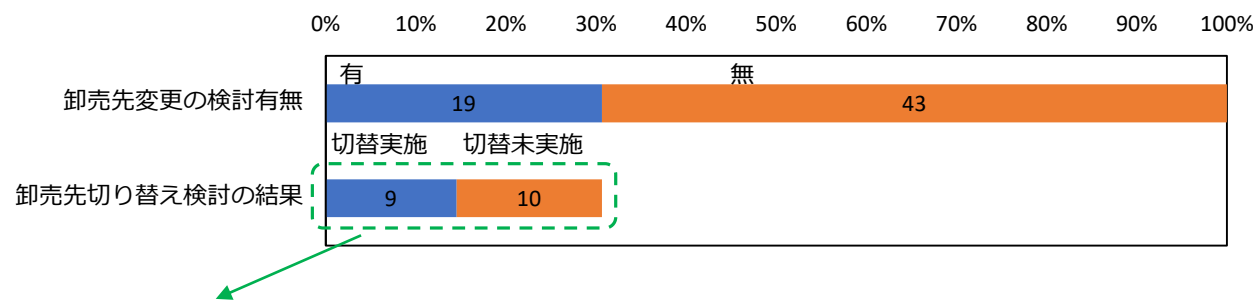


卸受事業者が卸売元切り替えを検討した理由

- 調査対象とした卸受事業者が卸売事業者の切替を検討した理由として、調達コストの低減、安定供給を目的とした調達先の多様化を挙げるものが多い。

(参考) 卸売事業者切り替えの検討状況

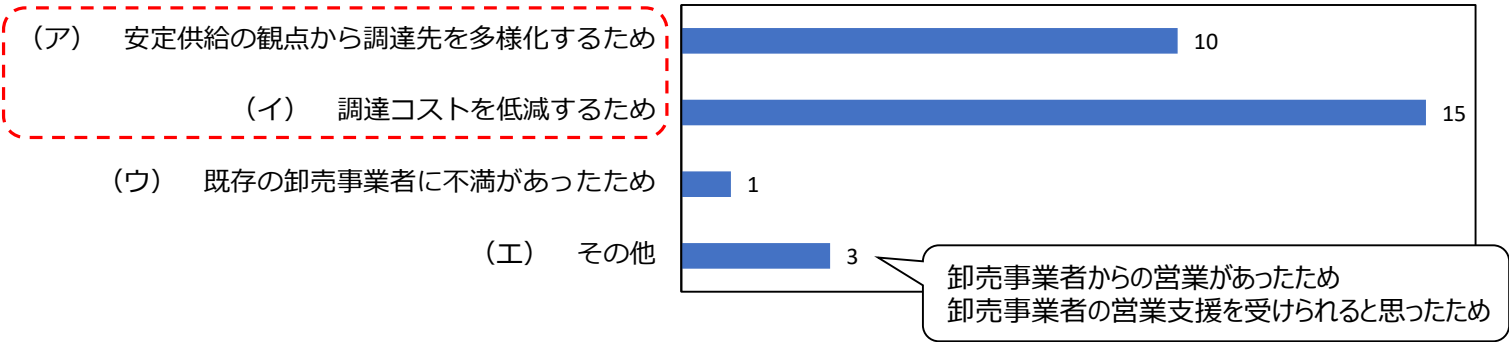
卸売事業者切り替えの検討をしたことがあるか、切り替え検討を行った結果をしめす



卸売事業者切り替えを検討した理由

対象19事業者
複数項目の選択可

多数を
占めた回答



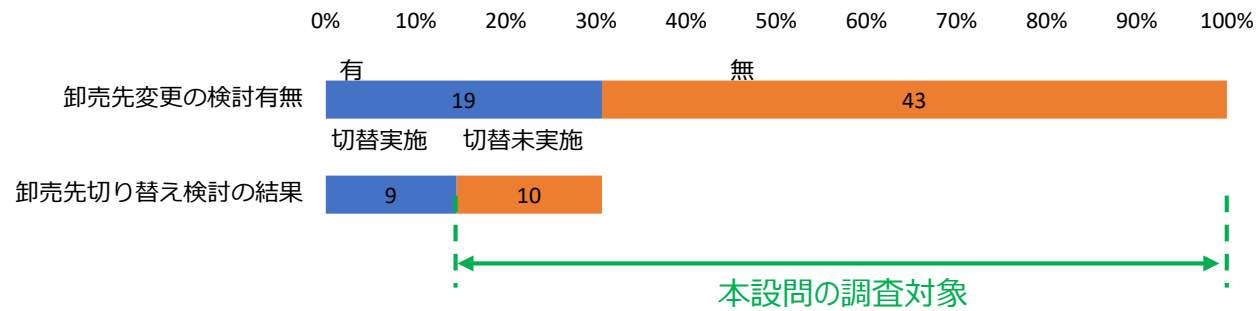
卸受事業者が卸売事業者を切り替えない理由

- 卸受事業者が卸売事業者を切り替えない理由として、既存の卸売事業者のサービスに満足しているとの意見が多い。一方、調達先を切り替えた場合には卸売事業者が当該卸受事業者のエリアに小売参入するおそれを指摘する意見*や中途解約補償料が切り替えのネックになっているとの意見もあった。

*客観的な根拠が必ずしも具体的にあるわけではないことに留意する必要がある。

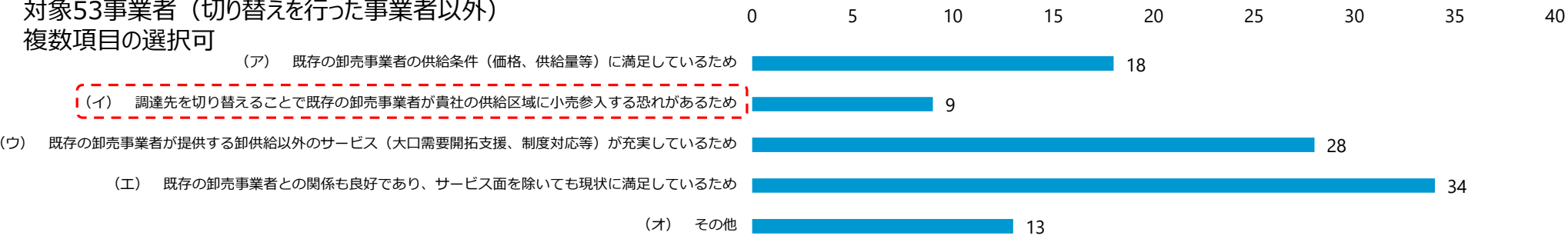
（参考）卸売事業者切り替えの検討状況

卸売事業者切り替えの検討をしたことがあるか、切り替え検討を行った結果をしめす



卸売事業者を切り替えなかった理由

対象53事業者（切り替えを行った事業者以外）
複数項目の選択可



- ✓ 契約期間が残っており、中途解約に伴う補償料を支払う必要があるため
- ✓ 卸売事業者と資本関係にあるため
- ✓ 切り替えに伴う導管延長等の設備投資を踏まえると、投資費用、卸価格との兼ね合いで条件が合わなかったため等

(参考) 既存卸売事業者による他エリア小売事業への参入について

- 卸売事業者が卸受事業者のエリアにおいて小売事業に参入することは、小売市場の競争の促進により需要家に裨益する点から、望ましい。
- 一方、卸受事業者が、卸売事業者からのガスの購入が不可欠であり、代替する経済合理的な手段が乏しいといった状況において、卸売事業者が当該エリアで小売事業を営む場合、卸売事業者自らの小売価格よりも当該卸受事業者への卸価格を高い水準に設定するような競争制限的な行為（いわゆるマージンスクイズ）を実施しないよう、卸売事業者は留意する必要がある。

排除型私的独占に係る独占禁止法上の指針（公正取引委員会 2009年10月28日）

川下市場で事業活動を行うために必要な商品を提供する川上市場における事業者が、自ら川下市場においても事業活動を行っている場合がある。

このような場合において、供給先事業者に供給する川上市場における商品の価格について、自らの川下市場における商品の価格よりも高い水準に設定したり、供給先事業者が経済的合理性のある事業活動によって対抗できないほど近接した価格に設定したりする行為（いわゆるマージンスクイズ）は、「供給拒絶・差別的取扱い」と同様の観点から排除行為に該当するか否かが判断される。

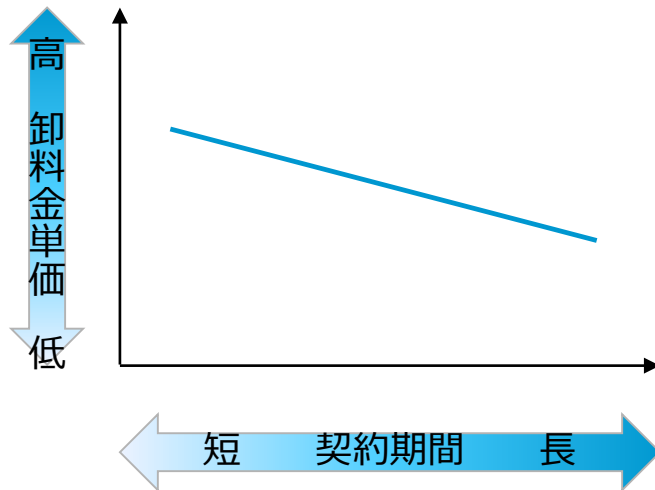
- ① 中途解約補償料を伴う長期契約
- ② 契約量未達に伴う違約金
- ③ 卸取引における需要家情報の共有

取引慣行の概要①（中途解約補償料を伴う長期契約）

①中途解約補償料を伴う長期契約

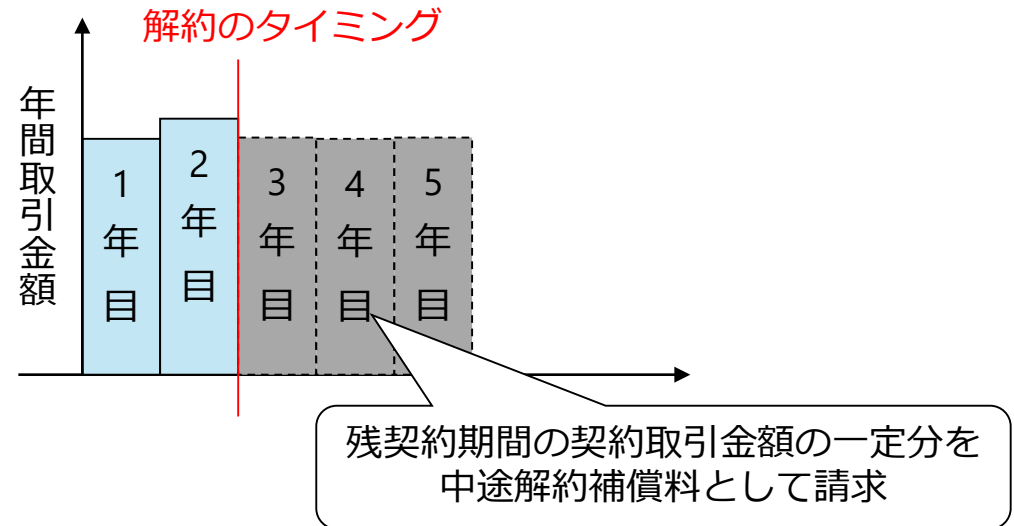
- 一般的に、ガスの卸契約において、契約期間の長さに応じて卸料金を割り引く慣行を背景に、長期契約が多く見られるが、このような長期契約を途中で解約する場合、中途解約補償料を卸売事業者を支払う義務が卸受事業者に発生することが多い。
- 中途解約補償料は、多くの場合、残契約期間が長ければその分金額も多くなる事例が見られる。

契約期間と卸料金の関係（イメージ）



中途解約補償料の設定

5年契約の2年間で解約する場合



解約時の残契約期間が長ければその分金額も多くなる

取引慣行の考え方①（中途解約補償料を伴う長期契約）

①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 卸売事業者に対するヒアリングによると、長期契約に中途解約補償料が設定される主な目的は、①中途解約に伴い発生する卸売事業者の損害や逸失利益等を補填すること、②契約期間中の契約履行を保証することを挙げる事業者が多く見られた。

中途解約補償料を設定する目的

① 中途解約に伴い発生する損害を補填するため

- ✓ 卸供給に伴い発生した費用の未回収分を回収するため
- ✓ 中途解約に伴う卸売が回避不能な実損害を補填するため
- ✓ 設備費用に関して実際にキャッシュアウトした分を回収するため

② 契約期間中の契約履行を保証するため

- ✓ 契約期間中の取引を一定以上の水準で担保するため

*1チェックマーク以下では卸売事業者の回答を示した

中途解約補償料の設定の考え方

① 具体的な損害費用を考慮する場合

- ✓ 卸供給に伴い発生した設備投資費の未回収分
- ✓ 固定費の未回収相当額
- ✓ 代替需要先を確保するために必要となる費用（発生する原料費の金利相当額）

② 具体的な逸失利益を考慮する場合

- ✓ 残契約期間の事業報酬相当額
- ✓ 残契約期間の契約金額×（係数*2）
- ✓ 残契約期間の経費相当額

*2残契約期間、解約事情などによって決定

(参考) 中途解約補償料の算定例

①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 卸供給の実施にあたり、卸売事業者が卸供給に要する導管敷設等の先行投資を行っている場合、中途解約にあたり投資の未回収分を補償料として設定している例がある。
- その他、損害費用に対する補償のみを求める例、逸失利益に対する補償のみを求める例、損害費用と逸失利益を組み合わせて補償料を設定している例があった。

中途解約補償料の設定例（数値及び例は実際のものではなくヒアリング内容に基づき委員会が作成したものである）

パターン1 設備投資の未回収分を請求する場合

- 卸供給に伴い45億円の導管投資を実施したため、15年の長期契約を締結し、卸料金とともに投資費用を回収（年3億円程度）。
- 10年目に解約された場合には、これまで回収した投資費用3（億円/年）×10（年）＝30億円と45億円の差額に当たる未回収分（15億円）を中途解約補償料として請求する。

パターン2 逸失利益を請求する場合

- 5年契約の2年間満了時に解約された場合、残りの契約期間3年間における経費相当額を中途解約補償料として請求する。

パターン3 損害費用＋逸失利益を請求する場合

- 5年契約の2年間満了時に解約された場合、残りの契約期間3年間における①製造設備等の固定費、②事業報酬相当額を中途解約補償料として請求する。

(参考) 長期契約に関する各事業者の評価

①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 卸受事業者からは、長期契約を結ぶメリットとして、安定供給、価格低減、交渉コストの削減等が挙げられる一方で、デメリットとして、卸売事業者のスイッチングの困難性、市場環境の変化への柔軟な対応が困難といった意見があった。
- 卸売事業者からは、長期契約により需要の見通しが立てやすくなる等とのメリットが挙げられた一方、輸送費、保管費等を要する他の財と異なり、ガスについては、契約期間を長くすることによって料金を割り引く理由は必ずしも強固ではないため、卸受事業者から値引き交渉を受けるが対応に苦慮するとの意見も一部聞かれた。

	卸受事業者	卸売事業者
メリット	<ol style="list-style-type: none">1. 安定的に供給力を調達できる2. 調達価格を低減できる（長期契約による割引/交渉コストの削減）	<ol style="list-style-type: none">1. 需要の見通しが立てやすくなる2. 交渉コストの削減を図れる
デメリット	<ol style="list-style-type: none">1. 卸売事業者の切り替えを行いにくい2. 市場競争等による需要増減への対応が難しい	<ol style="list-style-type: none">1. 卸受事業者から長期契約による価格交渉を持ちかけられる

(参考) 中途解約補償料の事前設定

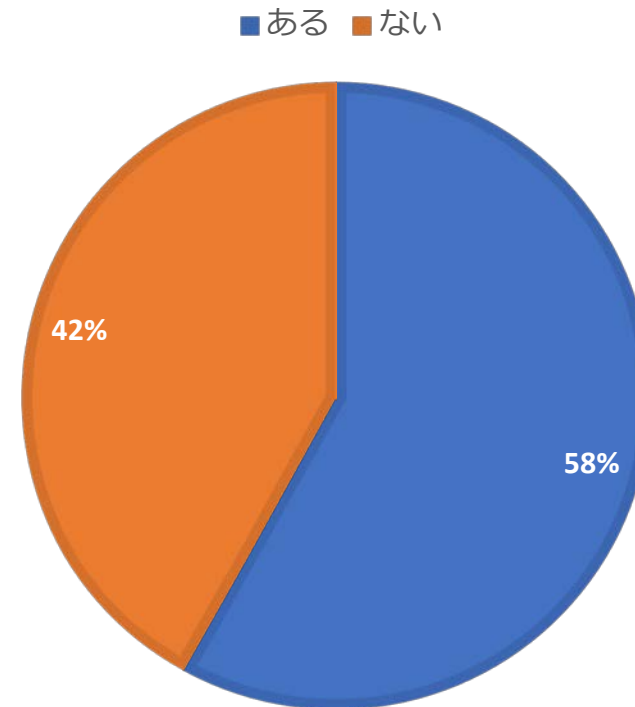
①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 調査対象とした卸受事業者のうち、中途解約補償料が設定されているものは62社中36社であった。他方、設定されていないものについても、契約書には明記されていないものの協議時に口頭で通達されているものが含まれている。

中途解約補償料の設定の有無

Q.現在結んでいる卸契約の中に中途解約補償料が設定されているものはありますか。
対象は卸受事業者62社

- ✓ 中途解約補償料は設定されていない。
- ✓ 契約書には明記されていないが、卸契約に関する協議時に、一定の水準の補償料を請求する旨通達されている



(参考) 中途解約補償料の水準

①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 中途解約補償料が設定されている事業者36社のうち、現在の契約の中で最も高い中途解約補償料の水準が残期間契約金額の50%以上と回答した事業者は8社（25%）存在した。

中途解約補償料の水準

Q.現在設定されている中途解約補償料の中で最も高い金額の水準について、最も近いものを一つだけ選択してください。

対象は中途解約補償料が設定されている卸契約を結んでいる36事業者

ここでの中途解約補償料の水準は、契約解除時点で、残期間の契約金額の合計に占める中途解約補償料の割合を指す
(例えば、5年契約の2年目で解約した場合、残期間3年間の契約金額の合計にしめる中途解約補償料の割合)

契約書に具体的な金額の水準が示されていない

■ 5%未満 ■ 5%以上10%未満 ■ 10%以上20%未満 ■ 20%以上50%未満 ■ 50%以上 ■ その他



(参考) 契約期間の水準

①中途解約補償料を伴う長期契約

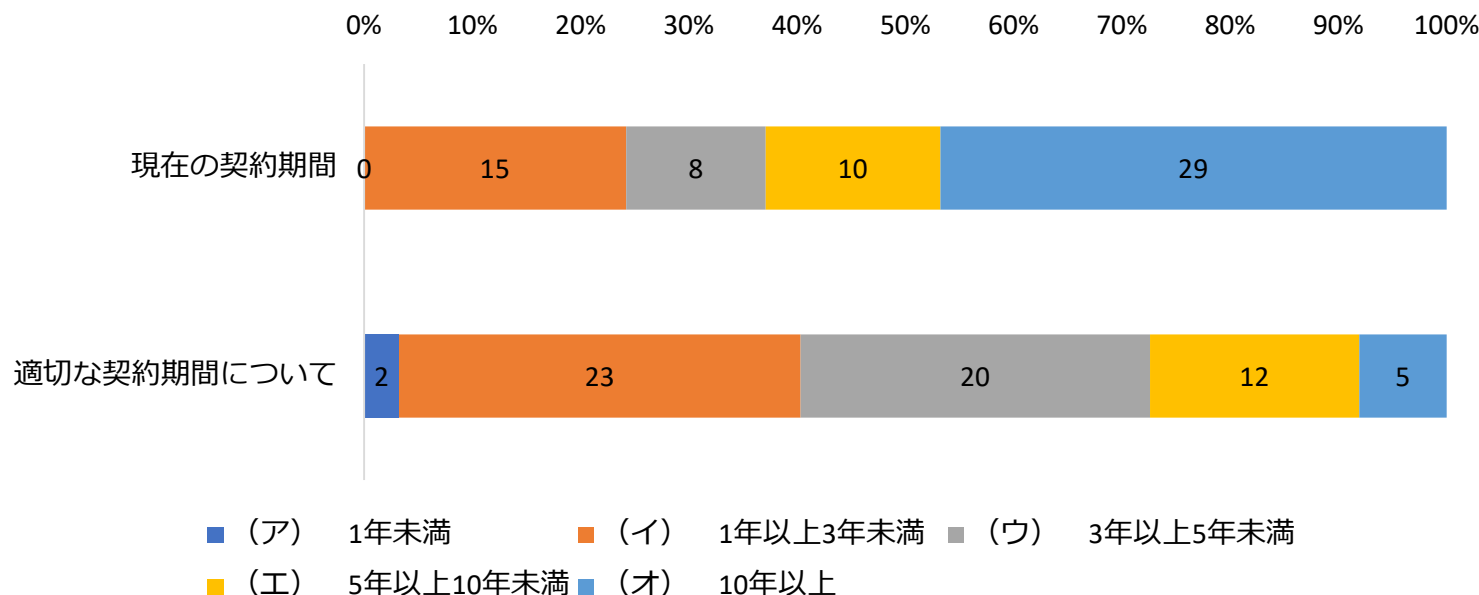
- 調査対象とした卸受事業者の既存の契約の約半数（62社中29社）について、現在結んでいる卸契約の中で、最も長い契約期間が「10年以上」となっている。他方で、卸受事業者が適切な契約期間と考える期間として、70%以上が5年未満と回答した*。

*最終需要家の利益に資する観点からは、卸受事業者ないし卸売事業者が適切と考えていることのみをもって、必ずしも、長期契約を正当化できるものではないことに留意する必要がある。

卸契約の契約期間

（現在の契約期間）Q.現在結んでいる卸契約の中で最も長い期間の契約年数を教えてください。

（適切な契約期間）Q.貴社（卸受事業者）として適切だと考えられる卸契約の契約期間について、最も近い年数を下記から選択してください。
対象は卸受事業者62社



(参考) 卸供給事業の変遷

①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 主要な卸売事業者は、1970年代より卸供給事業を開始。当時は、卸供給に伴い基地の建設、導管の敷設等の新たな設備投資を要したこと等から、当該設備投資の回収を確実におこない、既存一般需要家へ影響を及ぼさないよう、卸受事業者に対し長期間のガス引取保証を求めることが一般的であった。
- 1999年の届出制移行を経て、2003年に卸供給事業は事業法の対象外となっており、卸市場には、制度上、競争が導入され、卸売事業者にとっては、契約期間、中途解約補償料の考え方を見直す契機となった。

年代	事業法上の 位置づけ	事業環境	卸取引の慣行
1970年代	許可制	✓ 天然ガスは石油等に比べ価格競争力で劣後 ✓ 大口需要への供給（≡卸供給）料金のありかたが通産省 審議会にて報告*1	卸受事業者は長期間のガス引取を保証 （長期間・割高な中途解約補償料の設定）
1999年	届出制	✓ 卸供給条件に関する規制を届出制に移行	
2002年		✓ 電気小売の分野において、私的独占の禁止の規定に違反 するおそれがあるものとして、公正取引委員会が北海道 電力に警告*2。	北海道電力に対する警告事件を契機として、 一部の卸売事業者は契約期間、中途解約補償 料の考え方を見直し、従来より水準を緩和*3
2003年	廃止	✓ 卸供給条件の届出を廃止	
現在		✓ LNG市場取引に一定程度の流動性が生まれている ✓ LNG基地建設、導管敷設も一巡し、新規投資を行うこ となく卸供給が実施される場合が増加	

*1通産省 総合エネルギー調査会 都市熱エネルギー部会 中間報告（昭和54年3月30日） 81-83頁

*2北海道電力に対する警告事件（公取委警告平成14年6月28日）

電気小売の分野において、長期契約を締結した自由化対象需要家に対し、同契約において高額な中途解約補償料の支払を義務付け、新規参入者への切換え時のみに求償する行為が独禁法第3条（私的独占の禁止）の規定に違反するおそれがあるものとして、公正取引委員会が北海道電力に警告

*3卸売事業者への調査結果

中途解約補償料を伴う長期契約に関する論点

①中途解約補償料
を伴う長期契約

- 卸受事業者へ行う卸供給に伴い基地建設、導管敷設等の設備投資を卸売事業者が行うことが主流であった時期においては、当事者間でガスの卸供給について、中途解約補償料が盛り込まれた10年を超える長期契約を締結することが一般的であった。今後詳細な要件を精査する必要があるものの、同様の状況においては、中途解約補償料を伴う長期契約には、一定の合理性もあると考えられるのではないかな。
- 一方、設備投資を伴う卸契約が主流であった当時に比べ、一定程度インフラの整備が進み、かつ、卸市場及び小売市場の参入が自由化され、競争の促進が重要な課題となっている現在において、卸売事業者が実施する設備投資を伴わない多くの卸契約については、卸市場における競争を促進する観点から、その契約期間、中途解約補償料の設定方法、水準について、その在り方を改めて検討する必要があるのではないかな。
- 具体的には、**卸売事業者による中途解約補償料を伴う長期契約がスイッチングを阻害する効果を有する結果として、卸売事業への新規参入を阻害するものか否か、当該補償料の設定根拠が競争その他の観点から合理的なものであるか否かを評価した上で、補償料を伴う長期契約についての考え方を整理することとしてはどうか。**
- 整理を行う際、卸売事業者のLNG輸入量、LNG基地の保有・利用状況その他の総合的な事業能力を考慮する必要があるのではないかな。また、卸売事業者は、必要量を安定的な価格で調達する観点から原料のLNGの大部分を長期間の相対契約にて調達しており、柔軟な需給調整の実施には一定の制約が存在する。他方、近年はLNGスポット市場の活用、発電用途への利用、調達ポートフォリオの分散化等、従来に比べ需給調整の柔軟性は高まってきており、こうした実態にも留意する必要があるのではないかな。
- なお、ガスのワンタッチ卸供給事業、ガスや電気の小売事業についても同様の取引慣行が存在するとの指摘があることも踏まえて、今後、検討を進める必要がある。

- ① 中途解約補償料を伴う長期契約
- ② 契約量未達に伴う違約金
- ③ 卸取引における需要家情報の共有

取引慣行の概要②契約量未達に伴う違約金

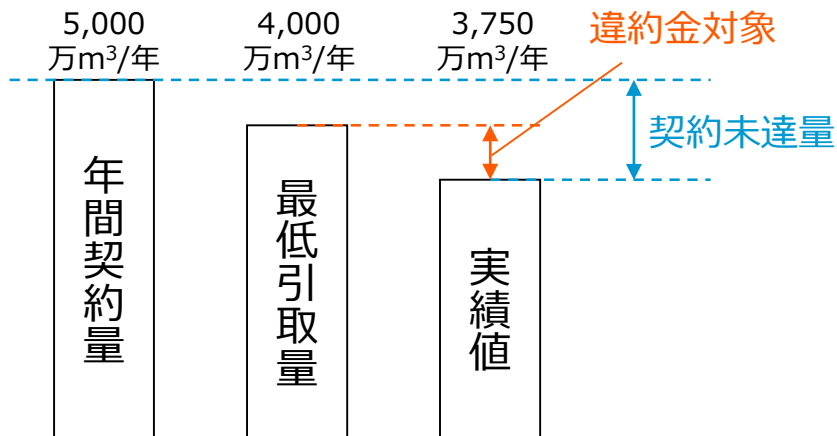
②契約量未達に伴う違約金

- 一般的なガス卸取引においては、基本契約において契約期間中の供給総量が規定された上で、毎年度の年次契約においても当該年度における供給量及び単価が規定されることが多い。この年次契約においては、年間引取量が契約量の一定割合（最低引取量。例えば、80%）に到達しなかった場合、年度単位で違約金が発生する旨が規定される例が多く、年間引取量が最低引取量に到達しなかった量に補償料単価を乗じることにより違約金は算定される。

契約量未達に伴う違約金の設定例

- ✓ 年間契約量5,000万m³/年、最低引取量80%
- ✓ 年間取引実績が3,750万m³/年（年間契約量の75%）
- ✓ 卸料金単価が50円/m³
- ✓ 補償単価は卸料金単価とした

$$\begin{aligned} & \text{年間契約量} \times (\text{最低引取量} - \text{年間取引実績}) \times \text{補償単価} \\ &= 5,000 \text{ (万m}^3\text{)} \times (80\% - 75\%) \times 50 \text{ (円/m}^3\text{)} \\ &= 1.25 \text{ 億円 (年間契約金額は25億円)} \end{aligned}$$



年間契約量の75%しか引取ができなかった場合
(年間契約量の25%を引取ることができなかった場合)
年間契約量の5%相当の違約金が発生

取引慣行の考え方②契約量未達に伴う違約金

②契約量未達に伴う違約金

- ガス卸取引における契約量未達に伴う違約金規定の目的として、契約量の増加に伴い卸料金単価を割り引く商慣行を背景とした、卸受事業者の過大申告による料金引き下げの防止が考えられる。
- なお、最低引取量の規定水準は卸売事業者・卸受事業者にとって、卸価格交渉の材料になっており、特に短期契約のLNG比率が相対的に高い会社にとっては商品を訴求する上での差別化要因になっている。多くは、80%～90%程度であるが、卸売事業者によっては50%程度の事例もある。

契約量未達に伴う違約金を設定する目的

- ① 契約量未達に伴う損害を補填するため
 - ✓ 卸供給に伴い発生した費用の未回収分を回収するため
- ② 契約期間中の契約履行を保証するため
 - ✓ 一般に契約量の増加に伴い卸料金単価は下がる。卸受事業者が過大申告し、有利な価格条件を引き出すことを防ぐため

契約量未達に伴う違約金の考え方

- 最低取引量未達量×補償単価（※）

（※）卸料金単価と同等
製造費＋燃料費相当分
製造費＋燃料費の金利相当分
等事業者によって異なる。

取引慣行に関する事業者の評価

	卸受事業者	卸売事業者
メリット	✓ 価格交渉の材料になる	✓ 価格交渉の材料になる <ul style="list-style-type: none">➢ 短期契約のLNGを保有する会社は相対的に有利であり、柔軟な設定が可能
デメリット	✓ 取引量が最低引取量を下回った場合、違約金の支払いが発生する	✓ 特になし

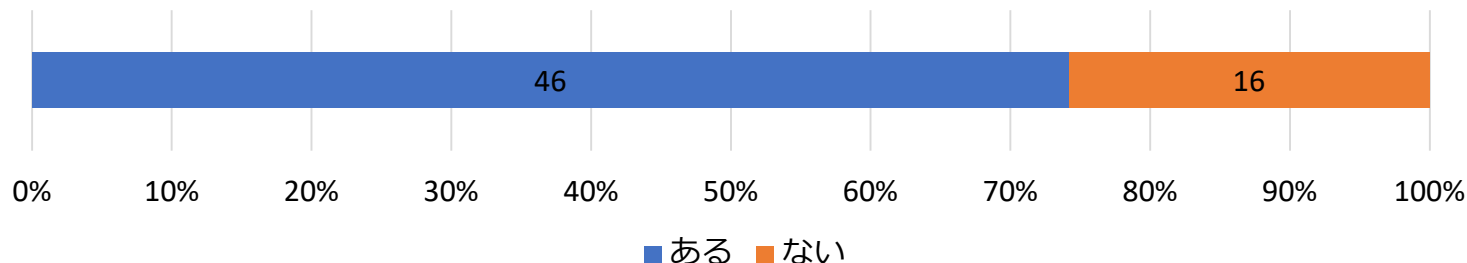
(参考) 取引量未達に伴う違約金の水準

②契約量未達に伴う違約金

- 取引量未達に伴う違約金が設定されている事業者は46社（74%）
- 最低引取量の水準については、年間契約量の「80%以上90%未満」が最も多く、「90%以上」がそれに続く

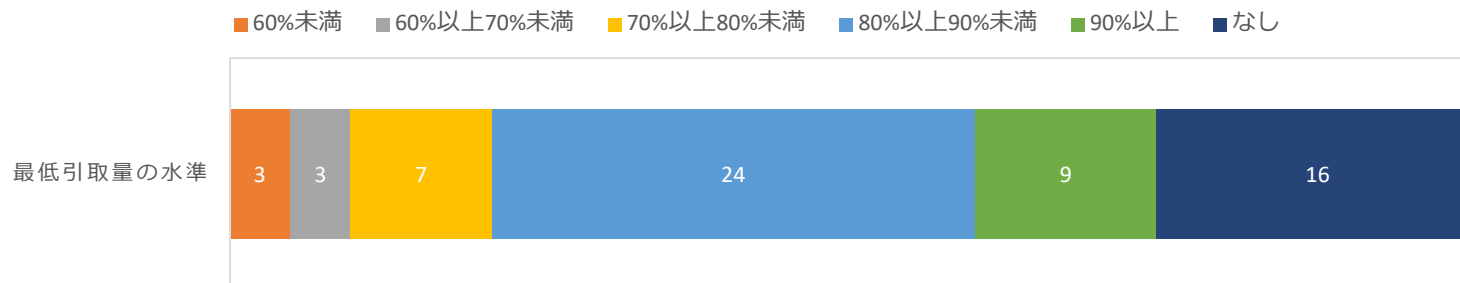
取引量未達に伴う違約金設定の有無

Q.現在結んでいる卸契約の中に年次契約の 最低引取量未達に伴う違約金が設定されているものはありますか。



最低取引量の水準

Q.現在設定されている最低引取量の中で最も高い量の水準について、最も近いものを一つだけ選択してください。



契約量未達に伴う違約金に関する論点

②契約量未達に伴う違約金

- 契約量未達に伴う違約金は、年度途中のスイッチングを困難とする可能性がある一方で、年度末までにはスイッチングが可能となること、また、短期的（数ヶ月～1年）には引取量の調整が困難なLNG取引の実態を踏まえるとやむを得ない側面もあることを考慮すると、**本取引慣行については、通常、卸取引の競争に支障を与える取引慣行であるとまでは言い切れないのではないか。**

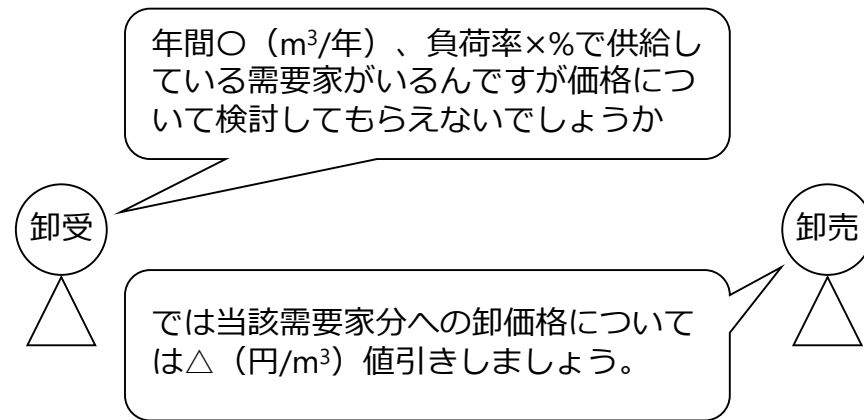
- ① 中途解約補償料を伴う長期契約
- ② 契約量未達に伴う違約金
- ③ 卸取引における需要家情報の共有

取引慣行の概要③卸取引における需要家情報の共有

③卸取引における 需要家情報の共有

- 卸契約の交渉においては、大口・新規の需要家など特定の需要家に対する割引を行うことを目的として、具体的な顧客情報を卸売事業者に出して、卸受事業者に対する卸価格を決定する場合がある。この背景には、大口・新規需要家の獲得がその需要量等によっては、卸売事業者及び卸受事業者双方の短期的ないし中長期的な利益に資する可能性があることがありとされる*。
- *卸売事業者が小売事業も行う場合には、卸受事業者と（潜在的な）競合関係に立つこととなるため、一般論としては、顧客情報の共有が小売事業者間の競争の排除・減殺（マージンスクイズや市場分割カルテル）につながらないように注意する必要がある。
- 卸受事業者が特定の需要家情報を提示して交渉する場合（イメージ1）もあれば、卸売事業者が予め料金プランを用意している場合（イメージ2）もある。

特定の需要家情報を用いた交渉（イメージ1）

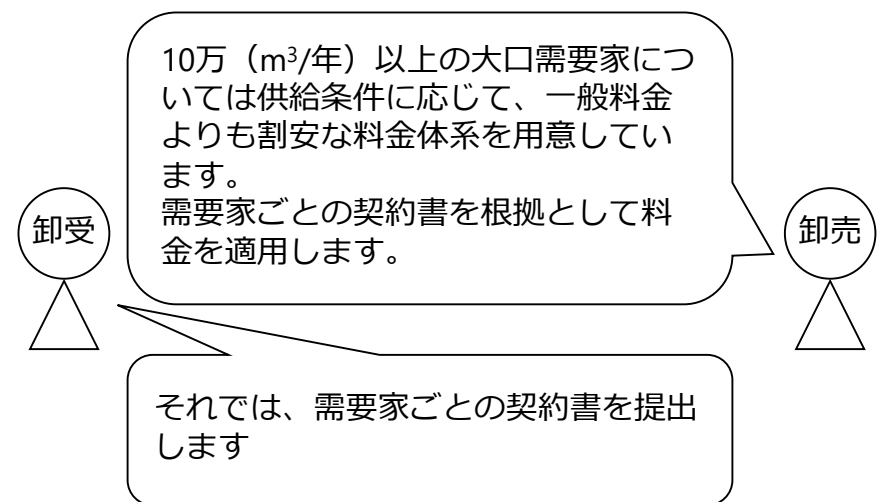


やりとりする需要家情報（例）

- 需要家名
- 需要量
- 負荷情報
- 適用している料金プラン等

卸売事業者/卸受事業者への調査結果に基づき委員会作成

特定の需要家情報を用いた交渉（イメージ2）



やりとりする需要家情報（例）

- 需要家名
- 需要量

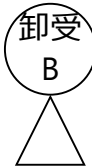
(参考) 当該取引慣行についての卸受事業者の評価

③卸取引における
需要家情報の共有

- 特定の需要家情報を卸受事業者が卸売事業者に提出する事例は、必ずしも一般的ではないものの、一定程度存在する。他方で、状況によっては、卸市場における競争に対する阻害要因になり得るのではないかと指摘もあった。



- これまでも卸価格の決定に関して、個別の需要家情報を用いることはなかった。
- 今後やりとりができなくなったとしても影響はない。



- 大口需要家の規模に応じて段階的な卸料金が定められてる場合があり、大口需要家のみ需給契約書を卸売事業者提出している。
- 大口需要家向けの料金の方が通常料金よりも割安なため、仮に情報の提供を行わない場合、大口需要家向けの料金体系が適用されず、小口用の割高なガスを購入する事になるため困る。



- 卸売事業者は自エリア（卸受事業者のエリア）で小売事業をも行いうる状況下で、大口需要家の具体名、所在地等が卸売業者に知られることは、他の卸売事業者へのスイッチングを行えば、当該大口需要家への小売を当該卸売事業者自身が行う可能性があるという無言のプレッシャーとなる。

(参考) 当該取引慣行についての卸売事業者の評価

③卸取引における
需要家情報の共有

- 一部の卸売事業者からは、特定の需要家情報は卸受事業者から主体的に提供されることが多いため、当該需要家情報が卸売事業者提供されないとしても卸交渉における影響は限定的であるとの意見があった。
- 一方で、卸受事業者のエリアにおける需要開拓（代表的には、石油など他燃料からの転換）においては、卸売事業者が卸受事業者と一体となって営業を行ってきた実態があることを踏まえ、需要家情報へのアクセスが制限された場合の悪影響を懸念する声もあった。

卸売
A

- 基本的に、当社から卸受事業者へ特定の需要家情報の提供を求めることはない。
- 卸受事業者が、当社に対して特定の需要家の負荷条件等を示した上で、卸価格の価格改定を持ち掛けてくることはある。
- **卸売事業者としては、値下げ交渉の材料に使われることが多く、当社から積極的に情報提供を求める理由もないため、需要量と負荷情報以外であれば情報遮断をされたとしても影響は限定的である。**

卸売
B

- 当社から積極的に求めることはないものの、**他燃料からの転換を狙って卸受事業者と一緒に需要開拓を行うことがあり、その際には営業段階から需要家情報を知り得ることになる。**
- 他燃料からの転換に伴う新規需要の開拓は、天然ガス需要の拡大にも資することから卸売事業者としても推進したいと思っており、**情報遮断によりそれが叶わなくなるとするとビジネスに与える影響は大きい。**

卸売
C

- 卸受事業者が値下げ交渉する際の材料として有効と思っている。当該情報のやりとりを遮断されたとしたら、卸受事業者が交渉しづらくなることが考えられる。

卸取引における需要家情報の共有に関する論点

③卸取引における
需要家情報の共有

- 将来参入する可能性がある地域の需要家情報を、卸売事業者が容易に取得できる現在の状況は、適正な競争環境を確保する観点から望ましいとはいえない一方、卸売事業者と卸受事業者が協力して需要開拓を行っている例もあり、当該情報を完全に遮断した場合、実ビジネスに影響を与える恐れもある。
- 上記を踏まえ、**卸取引交渉時に提供する特定の需要家情報の取扱いについて整理していくこととしてはどうか。**
- その際、①需要家情報を共有することによって新たな需要開拓その他の競争促進効果が生じることが期待されるものか、②一定の需要家情報を共有する場合であっても、需要家を特定可能な粒度の情報が必要か、③卸売事業者が卸受事業者と小売市場における競争関係に立っている場合において、小売市場における競争を減殺しないような措置を講じる必要があるかといった項目を、企業規模等も勘案しつつ検討することとしてはどうか。

今後の進め方

- 本日提示した3つの論点について、本日議論いただいた内容を踏まえ、次回以降、具体的な議論を進めていくこととしたい。