

ガスの卸取引に関する競争の促進について
(中途解約補償料を伴う長期契約、及び需要家情報取扱いの在り方)

令和元年9月6日
電力・ガス取引監視等委員会

1. 問題の所在

- 都市ガスの卸供給に伴い、卸元事業者が基地建設、導管敷設等の設備投資を行うことによって、卸受事業者に対して卸供給することが主流であった時期においては、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当事者間で締結することは、一般的であった。現在は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ており、競争の促進が重要な課題となっている。そのような中で、都市ガスの卸契約について、事務局による実態調査を踏まえ、その契約期間や、中途解約補償料の設定方法・水準の考え方を検討されていくことの必要性が第36回制度設計専門会合において指摘された。
- また、同専門会合における議論においては、ガス卸市場で卸元事業者と卸受事業者が小売事業において競争関係にあり、又は、その可能性がある場合において、具体的な需要家の情報の提供を卸元事業者が卸受事業者に求め、当該情報を卸元事業者が卸受事業者と共有するような場合は、ガス卸市場及び小売市場の競争を阻害することにつながるおそれもある、との指摘もあった。
- このような都市ガスの卸取引慣行における問題認識を踏まえ、今般、中途解約補償料を伴う長期契約や需要家情報の取扱いの在り方について、ガス卸市場における競争を促進する観点から、電力・ガス取引監視等委員会としての考え方を示すこととした。

2. 中途解約補償料を伴う長期契約について

(1) 基本的な考え方

- 有力な地位にある（又は見込まれる）都市ガスの卸元事業者（旧一般ガス事業者、国内天然ガス事業者、旧一般電気事業者等）が、ガスの卸売において高額な中途解約補償料を伴う長期契約（以下「違約金付き長期契約」）を締結することは、長期の契約及び違約金の水準という2要素があいまって、競争者（卸元事業者）の取引機会を過小にする可能性がある。したがって、それが経済合理的な理由に基づくものでなければ、競争政策上、問題となりうるものとして考えられる¹（市場閉鎖の問題）。
- また、このような違約金付き長期契約は、市場閉鎖を生じなくとも、卸元事業者がLNG調達等に係るリスク（引取量の変動リスク）の全てないし大部分を回避するよう中途解約補

¹ 特に、新規参入者による事業活動が行われ、又は、行われようとしている地域において、具体的な問題となりうる。

償料を設定することは、過大なリスク転嫁による経済的不利益の押し付けとして市場支配的地位の濫用等に該当しうるものとして考えられる。

- 一方で、現時点では、既存のLNG調達契約の多くが長期契約²であって、①仕向地条項及びtake or pay条項も付されていること、②日本国内の仕向地内（例えば、首都圏）においては、取引所その他によって余剰分の調整が行われる状況ではないこと、を踏まえると、DQT³やLNGスポット取引その他の余剰玉の調整手段の存在、増加も考慮したとしても、長期契約の中途解約は一定の損害（及び逸失利益⁴）を卸元事業者に発生させる場合があるものとして考えられる。
- したがって、違約金付き長期契約には、一定の合理性が認められる場合もあるが⁵、その契約期間や違約金水準が客観的な裏付けを伴った実損の予測などの合理的な根拠に基づくものから逸脱し、競争に影響を与える場合には、問題になりうるものとして考えられる。

(2) 中途解約補償料の設定

- 都市ガスの卸売契約における中途解約補償料は、客観的な裏付けを伴った実損の予測などの合理的な根拠に基づき、設定されることが適当と考えられる。具体的な考え方は以下のとおり。

(ア) 中途解約補償料の水準

- 卸元事業者による中途解約時においては、例えば、余剰玉を実際に廃棄する訳ではないことや、中途解約が起きた場合でも他の卸先や大口需要家が開拓されることも相当程度期待されることが考えられる。
- これを踏まえると、卸元事業者が契約残期間の余剰玉の価額に相当する金額の全部又は大部分を中途解約補償料として請求する事例がみられるが、卸元事業者において回避が困難な損失を客観的根拠に基づいて填補するものとはいえず、競争政策上問題になりうるものとして考えられる。
- 以上を踏まえ、適切な中途解約補償料の構成費目⁶は通常、以下のとおりと考えられる

² LNG長期契約が短期契約より安価となる場合があることは事実であるとしても、長期契約の利用、契約先の選定、長期・短期の利用割合は、あくまでも事業者がその責任において決定したものであることにも留意する必要がある。その際に、旧一般電気事業者は、旧一般ガス事業者に比べて、電力事業の規模が相当程度大きいことから、余剰玉の調整手段も相対的に多いことにも留意する必要がある（ただし、発電側の稼働変更に伴い追加コストが発生する可能性がある）。

³ Downward Quantity Tolerance（削減許容量）：買主が引取数量を削減することができる範囲をいう

⁴ 取引実績を勘案して合理的に期待されるような利益。

⁵ なお、卸取引の開始にあたり、別途、卸元事業者の資金負担で受入設備等を設置した場合も一定の合理性が認められるものとして考えられる。

⁶ 事業者が既存の複数年契約について、契約期間中に、契約期間の延長を行う旨の契約を行う場合における中途解約補償料についても、具体的にどのような損害に対応するためのものか明らかにされることが望ましく、単に顧客を不当に囲い込むものであれば、競争政策上問題となりうる。

ところ、中途解約補償料はこれら費目に基づき、実績などの裏付けによって各費目の算出過程についても合理的な説明がつくものとするのが適当と考えられる。⁷

- ① 転売差損
- ② 合理的に算出された逸失利益
- ③ 原料費金利
- ④ 未回収の固定費

(イ) 解約理由による中途解約補償料の差異

- 卸受事業者が他の卸元事業者へスイッチングした場合において、その中途解約補償料の水準が卸受事業者の移転その他の解約に至った要因と比べて、高額となる⁸事例がみられるが、スイッチングを阻害する意図を有することが推認され、競争政策上問題になり得るものとして考えられる。
- 従って、解約理由によって中途解約補償料の水準に差を設ける場合は、合理的な理由に基づくべきであると考えられる。他の卸元へのスイッチングによる解約について、合理的な理由なく、その他の理由による解約に比して補償料を高額としないことが適当と考えられる。

(3) 契約期間の水準

- これまで実施した実態調査によれば、導管による卸で調達している卸受事業者と卸元事業者の卸契約の多くは、違約金付き長期契約となっており、契約期間が10年以上となっている契約が占める割合も高い一方、卸受事業者が適切と考えている契約期間は実際の契約期間に比して短い傾向にある⁹。また、卸元事業者に対する事務局ヒアリングによれば、中途解約補償料を伴う卸契約に関し、卸元事業者の契約期間設定に関する考え方は、3年から5年を標準的と捉える例が見られた¹⁰。

⁷ 仮に、一定期間の使用を約し、将来的な収益性を勘案し割引を行う契約において中途解約が発生した場合、実施した割引金額を将来にわたって回収することは困難となることから、解約前に卸受事業者が享受した一定の割引額を請求することは、理論的には考えられる。

⁸ 卸契約上、中途解約補償料が規定されている場合であっても、天災・倒産等については当該補償料が大幅に減額されることには一定の経済合理性が認められるとしても、移転などにも減額される結果、実質的に、スイッチングの場合のみ規定の中途解約補償料の全額が賦課されることとなる事例が見られる。

⁹ 調査対象とした卸受事業者の既存契約の約半数（62社中29社）については、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。

¹⁰ 中途解約補償料を伴う卸契約に関し、事業者への具体的なヒアリング結果については、以下のとおり。

(A社：旧一般ガス事業者) 契約期間が長期化すればするほど卸市場の閉鎖性を高めるおそれがあるため、当社では契約期間の長期化は自制している。何年程度が適切かは様々な考え方があると思うが、3～5年が標準的な契約期間と捉えている。

(B社：旧一般ガス事業者) 短期的な取引となると需要の見通しが得られず安定的な調達が行えないことや、卸価格

- このため、都市ガスの卸契約期間については、競争促進の観点から、卸受事業者や卸元事業者が望ましいと考える契約期間なども踏まえ、特に中途解約補償料を伴う卸契約については、最低限の期間とすることが望ましいと考えられる。¹¹
- なお、事業者が既存の複数年契約について、契約期間中に、契約期間の延長を行う旨の契約を行う場合¹²は、再契約後の契約期間をも踏まえて長期契約の形態であるか否かを判断することが適当と考えられる。

(4) その他

<代替的な選択肢（短期契約）の有無>

- 経済的な契約条件で短期契約も選択可能である等、卸受事業者の観点から実質的に代替となり得る選択肢が存在する状況であれば、市場閉鎖やリスク負担の適切性といった競争政策上の観点から、問題となる余地は相対的に減少するものとして考えられる。

<既存 LNG 契約の柔軟性確保や制度環境の変化、需給調整手段に応じた対応>

- 仕向地条項改廃等の既存 LNG 契約の柔軟性確保に向けた合理的努力を尽くしていることその他、取引所ないし制度環境の変化や需給調整手段の有無等に応じて、既存の卸契約が長期契約の更改時に適切に見直されることが望ましいと考えられる¹³。

(5) 今後の対応について

- 有力な地位にある（又は見込まれる）都市ガスの卸元事業者（旧一般ガス事業者、国内天然ガス事業者、旧一般電気事業者等）に対し、今後更新する卸長期契約については、上記までに示した考え方も踏まえた、合理的な根拠に基づく中途解約補償料と契約期間の設定とすよう求めることとする。
- その上で、適切な時期において、フォローアップ調査¹⁴を行うこととする。

が短期的に変動することによって卸受事業者、その需要家の価格に影響があることなどから5年契約を基本としつつ、卸先のニーズを踏まえ、より長い期間も提示している。

(C社：旧一般電気事業者) 切り替えを狙う立場からすれば3年程度が望ましいが、ガス主体の卸元事業者は電力会社と比べ、長期契約が中心であることや、多様な電源ポートフォリオ（需給調整能力）を有していないことから5年程度が妥当ではないか。

¹¹ なお、EU では、垂直的制限ガイドラインにおいて、最低引取量強制や排他条件付取引などにつき、期間が5年を超えるものは通常、効率性の達成のために必要とはいえず、市場閉鎖効果を上回るような効率性の達成があるとは考えられないとの考え方が示されている。

¹² 現時点でこのような契約について、直ちに不当であるとする主旨ではない。

¹³ なお、正当な理由なく、当該見直しが適切に行われない場合は市場支配的地位の濫用等の問題となりうる。

¹⁴ フォローアップ調査は、既存契約と新規契約に区別して実施する。

3. 卸取引における需要家情報の取扱いについて

(1) 問題の所在

- ガス卸市場で卸元事業者と卸受事業者が小売事業において競争関係にあり、又は、その可能性がある場合において、具体的な需要家の情報の提供を卸元事業者が卸受事業者に求め、当該情報を卸元事業者が卸受事業者と共有することは、卸取引の円滑な実施のために必要不可欠な場合など合理的な理由がある場合を除いて、ガス卸市場及び小売市場の競争を阻害することにつながるおそれもあると考えられる。
- こうした懸念を踏まえ、以下に、需要家情報の共有が合理的と考えられる場合や卸元事業者における需要家情報の取得や情報管理体制に関する考え方について整理を行った。

(2) 需要家情報の共有が合理的と考えられる場合

(ア) ワンタッチ供給の受付

- 卸元事業者の卸売部門がワンタッチ供給に必要な託送手続きに需要家情報を利用する場合は、需要場所へのワンタッチ供給¹⁵の実施に不可欠である。

(イ) 新規需要開拓

- 卸元事業者が卸受事業者と共同で行う需要拡大を目的に、卸元事業者が卸受事業者の需要家情報を利用する場合¹⁶は、天然ガス需要の拡大に資する可能性がある。ただし、具体的な顧客情報（又はそれが特定しうる情報）を取得する必要性が客観的に存在する場合に限られる。例えば、新規需要先との契約締結後はその必要性は乏しくなるものと考えられる。

(3) 卸元事業者における需要家情報の取得や情報管理体制に関する考え方

- 上記の整理のとおり、卸元事業者における卸売事業を円滑に行うため、ワンタッチ供給の実施その他の理由により、卸受事業者の小売事業における具体的な需要家情報を取得することが必要になる可能性がある。
- 一方で、卸元事業者が卸受事業者の営業区域において、小売事業を実施する可能性がある場合には、そのような需要家情報を両事業者間で共有することは、小売市場における市場分割カルテルを誘発する（カルテルの実効性を確保する手段となる）可能性も理論的には考えられる¹⁷。このため、(2)の場合において真に必要な情報を共有する場合を除き、合

¹⁵ 従来、中圧を中心に、大口ガス事業者が、需要場所において卸元事業者からガスの卸供給を受けた上で当該需要場所において当該ガスによる小売供給を行うという契約形態がとられてきた。このような契約形態を「ワンタッチ供給」という。

¹⁶ コージェネレーションシステム等のガス設備更新提案等を新規に行う場合を含む。

¹⁷ 例えば、当該カルテルが崩壊した後に、一方の事業者が他の事業者の顧客に対してのみ差別的に廉売を行い、当該他の事業者の経営を困難にするといった反競争的行為を可能とする側面もある。

合理的な理由なく¹⁸、両事業者間で需要家情報を共有することについては、慎重な対応をすることが望ましいと考えられる。

- 合理的な理由に基づき、需要家情報を共有する場合であっても、当該卸元事業者においては、卸受事業者と共同で実施する新規需要開拓に必要な範囲で共有する場合¹⁹を除き、取得後の当該需要家情報が卸売部門において適切な情報管理ルールによって管理され、小売部門と共有を認めないための必要な措置²⁰を講じることなどが望ましいと考えられる。

(4) 今後の対応について

- 上記までに示した考え方を踏まえ、卸元事業者に対し、合理的な理由がない場合は需要家情報を求めないこと、合理的な理由があつて需要家情報を入手する場合には、その情報の管理体制の構築等について適切に対応すること、を求めることとする²¹。
- その上で、適切な時期において、フォローアップ調査を行うこととする。

以上

¹⁸ どのような場合に情報共有が合理的であると言えるかについては、個々の事案によると考えられる。

¹⁹ 3. (2)に記載したとおり、このような理由での需要家情報の共有が合理的であると考えられるのは、具体的には需要家情報共有の必要性が客観的に存在する場合に限られ、例えば、新規需要先との契約締結後においてはその必要性は乏しくなるものと考えられる。

²⁰ 具体的には、当該需要家情報は、社外に流出しないよう、営業秘密（不正競争防止法によって保護される）として管理されることも考えられる。営業秘密に関しては、保秘表示やアクセス権者の限定など各種の実務的な保護方法が存在する（各種ハンドブック等で紹介されている）

²¹ ただし、著しく非効率となる場合や企業規模によっては、卸売事業担当を小売事業担当から分別することが困難と認められる場合も想定されるため配慮が必要となる。