ガス小売全面自由化　3 年経過後の競争動向

化石エネルギー・国際協力ユニット　ガスグループ
研究員　眞砂 大介

1.はじめに

ガス小売全面自由化が 2017 年 4 月 1 日より実施されてから 3 年が経過した。ガス小売市場は電力企業を中心とした新規参入者の登場により、新たな料金メニューの設定やサービスの拡充、また企業間における業務提携を実施することでガス需要家獲得競争が激化している。本稿ではガス小売全面自由化におけるスイッチング[1]の動向や地域別トピックス、今後の趨勢について、インフラストラクチャーネットワークに依拠したエネルギー事業として類似しているが 1 年先行して小売全面自由化が実施された電気市場の動向も比較参照しながら考察する。政府の規制改革推進会議第 3 次答申（2018 年 6 月）採択時には、電力とガスの自由化に関して「電力は順調であるがガスはまだ不十分である」との認識も多かったが、この観点においても両市場の最新動向の把握が重要だと考える。

2.小売供給者のスイッチング件数

2020 年 3 月末時点のガスのスイッチング申込累計件数は約 343 万件（前年比 63.3%増・133 万件増）に達した。[2]また、ガス小売全面自由化に 1 年先行して、2016 年 4 月 1 日より開始された電気小売全面自由化は 4 年が経過した。2020 年 3 月末時点の電気スイッチング申込累計件数は 1,575 万件（前年比 39.5%増・446 万件増）であった。[3]

図 1 は各地域におけるガスのスイッチング件数の推移を示している。大阪ガスは電気小売全面自由化を契機として自由化後 1 年間にて関西電力の電気需要家を 30 万件以上獲得した。その翌年から開始されたガス小売全面自由化後 1 年間にて、関西電力は大阪ガスのガス需要家を 40 万件弱獲得することで、両企業による近畿地域での熾烈な需要家獲得競争が今日まで繰り広げられることとなった。その後、大阪ガスと中部電力の共同出資企業である CD エナジーダイレクトや東京電力エナジーパートナーによる関東地域へのガス小売事業の新規参入により、同地域のスイッチング件数が増加し、2019 年 6 月には近畿地域のスイッチング件数を上回ることとなった。

図 2 は地域別の電気・ガススイッチング件数を示している。電気のスイッチングは全地域で発生しているのに対して、ガスのスイッチングは関東、中部・北陸、近畿、九州・沖縄地域でしか発生していない。北海道、東北、中国・四国でスイッチングが発生していないの

---

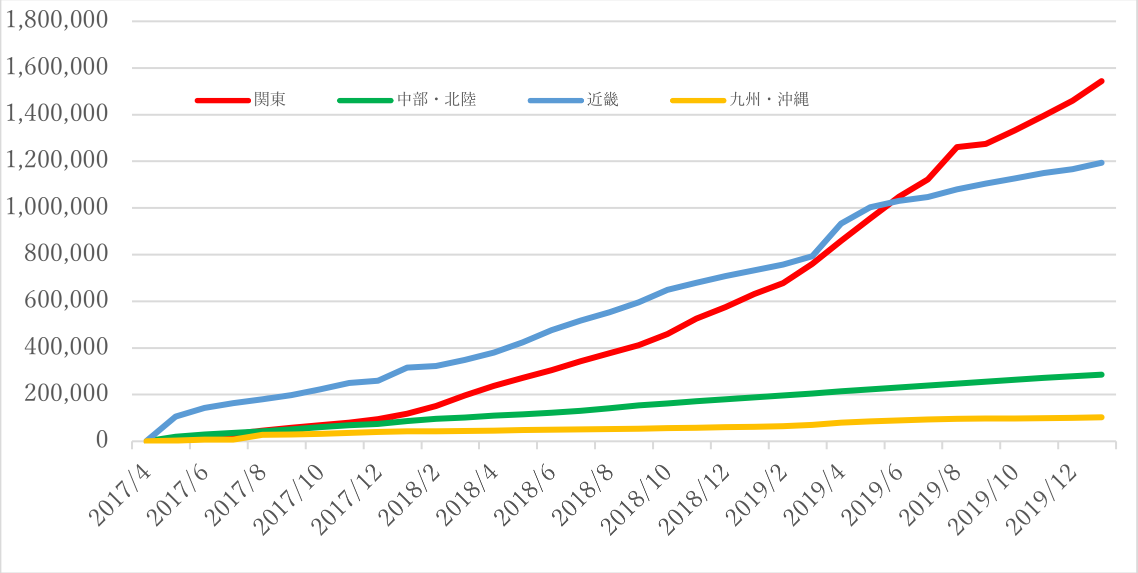
[1] 本稿におけるスイッチングとは需要家が供給事業者を変更する「供給事業者転換件数」と定義する

[2] 資源エネルギー庁　スイッチング申込件数

[3] 電力広域的運営推進機関　スイッチング支援システムの利用状況について

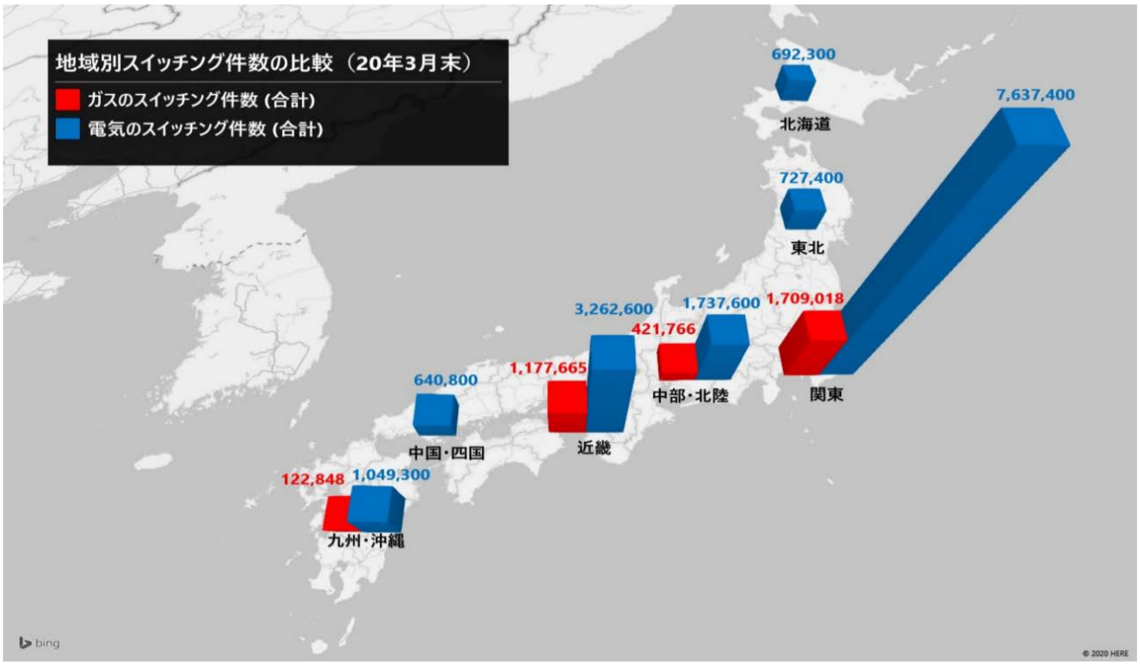
は、都市ガス配給導管網の整備が不十分であることや需要規模の確保が難しいこと、代替ガス供給源の調達が難しいこと、また地元の電力・ガス企業が業務提携によるセット割料金プランやポイントサービスの連携などで需要家の囲い込みを行っているためで、これらの地域で新規参入を行うことは厳しい状況である。

図１　地域別　ガススイッチング件数の推移



（出所）電力・ガス取引監視等委員会　ガス取引報より筆者作成

図２　地域別　小売供給者　スイッチング件数

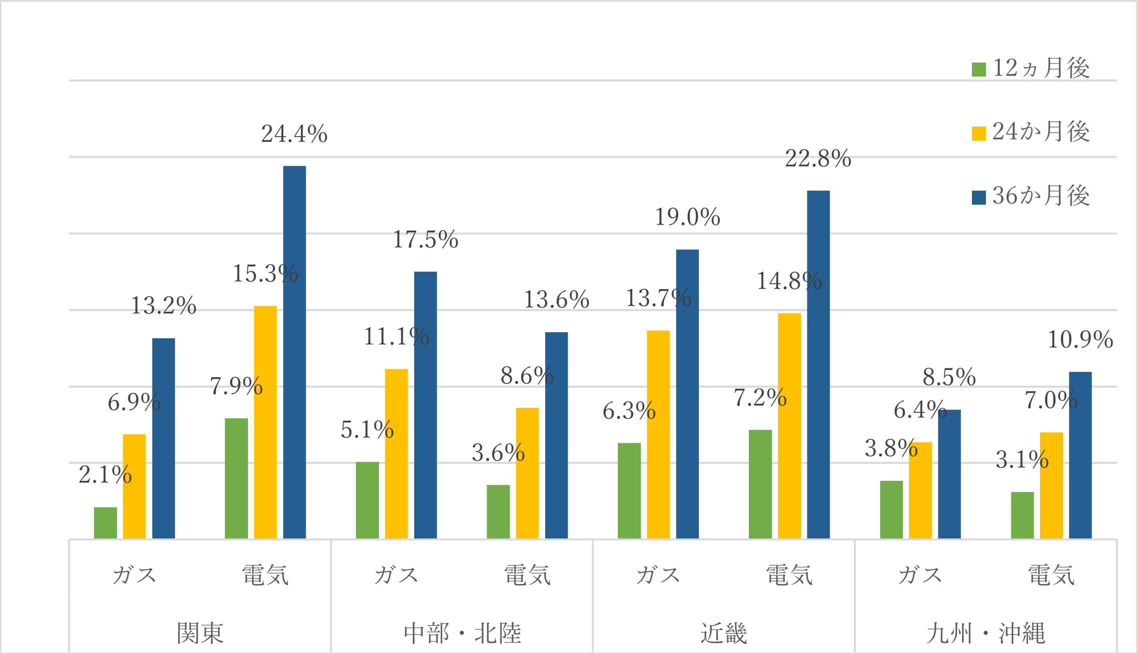


（出所）資源エネルギー庁、電力広域的運営推進機関より筆者作成

3. スイッチング率

小売全面自由化動向を観察する際には、単に累計スイッチング件数だけではなく、各市場規模に対するスイッチングの割合を示すスイッチング率について、また小売全面自由化実施のタイミングの相違も勘案して比較することが有用である。インフラストラクチャーネットワークに依拠したエネルギー事業として類似しているとはいえ、ガスと電気の小売全面自由化は開始時期が異なり、また市場規模（総需要家件数）が、各地域でも、ガスと電気の間でも、大きく異なることが理由である。

図 3 地域別 ガス・電気スイッチング率



（出所）各種資料にて基づき筆者作成

図 3 はガス・電気小売全面自由化開始 3 年後まで 1 年ごとの、両市場ともスイッチングが起きている 4 地域におけるガス・電気スイッチング率を示す。[4]3 年後の関東、近畿地域の電気スイッチング率は 20%を超えており、また九州・沖縄地域のガススイッチング率を除く地域では電気・ガスともに 10%を超えるスイッチングが発生していることが分かる。中部・北陸地域を除き、ガスのスイッチング率は電気のスイッチング率を下回っている。

[4] 電気は 2016 年 4 月から 2019 年 3 月、ガスは 2017 年 4 月から 2020 年 3 月までの数値

4.地域別トピックス

<北海道>

北海道ガスや新電力の参入により、北海道電力から電気の家庭用需要家約 69 万件が離脱した。2020 年 4 月より「いちたかガスワン（LP ガス企業：サイサングループ)」が北海道ガスエリア内（一部例外地域あり）にて家庭用向けとして、都市ガス小売事業を開始した。北海道ガスよりスタートアップ卸[5]を利用して、需要家へ供給する。また、料金は北海道ガスと同一の設定であり、需要家に対してランニングメリットを創出できていないように見えるが、灯油や電気を合わせて契約することによるセット割引プランの適用を通じて差別化を図る。一方、北海道電力は 2019 年度決算資料の中で、スタートアップ卸を活用し、2020 年度早期の参入を目指し検討を実施する旨を公表した。

<東北>

東北電力からは電気の家庭用需要家約 73 万件が離脱した。東北電力はガス小売登録を実施しているが、実際のガス小売への新規参入には至っていない。2020 年 4 月、LP ガス企業である TOKAI グループは秋田県にかほ市から同市公営ガスの事業譲渡を受け、「にかほガス」として都市ガス事業を開始した。また、両社のプレスリリースによると東北電力とにかほガスにて業務提携を締結することで電気・ガスのセット割引プラン「にかほガス　東北電力　ガス電気セットプラン」を設定した。

<関東>

関東地方はガス、電気ともにスイッチング件数が最も多い激戦地域である。東京電力エナジーパートナーと日本瓦斯（ニチガス)、東京エナジーアライアンス（以下、TEA)の 3 社連合は、2020 年 3 月に TEA のプラットフォームを採用している全国事業者の都市ガス顧客合計が 200 万件を超えたことを発表した。同プラットフォームは関東・近畿・中部にて約 30 社が採用している。また、日本瓦斯は単体で電気需要家を 10 万件獲得しており、関東圏で最も注目すべき企業の一つとなった。大阪ガスと中部電力の合同出資企業である CD エナジーダイレクトは 2020 年 4 月に電気・ガス合計で取次事業者の契約分も含み 20 万件の申し込みを受けたことを発表した。一方、東京ガスも 2019 年 8 月、電力契約件数が 200 万件を突破したことを発表している。

---

[5] スタートアップ卸とは新規参入に必要な都市ガスを、旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を需要場所ごとに確保できる価格水準で卸す施策であり、旧一般ガス事業者の自主的取組ではあるが、新たな卸取引活性化策として策定された。

<中部・北陸>

中部地方の都市部では東邦ガスと中部電力ミライズを主要企業として、ガス、電気ともに需要家獲得競争が激化している。東邦ガスは 2019 年度決算発表時において 2020 年 3 月末までに累計 33 万件の電気需要家獲得を発表している。また、中部電力ミライズのガス需要家件数は 30 万件を超えている。一方、北陸電力は自らガス事業に参入することなく、いくつかの都市ガス企業と業務提携を行うことで、セット割引やサービス向上を図り需要家の囲い込みを実施している。

<近畿>

大阪ガスは 2019 年度決算発表時において 2020 年 3 月末までに 132 万件の電気需要家獲得を発表している。また関西電力は 2019 年度決算発表時において 2020 年 3 月末までに約 122 万件のガス需要家獲得を発表した。両社は現在も激しい需要家獲得競争を繰り広げており、料金メニューの拡充や積極的なキャンペーン活動を実施している。

<中国・四国>

中国電力は約 38 万件、四国電力は約 26 万件の電気需要家が離脱したものの、両社は都市ガス事業への参入は行っていない。また、各地方の都市ガス企業も電力事業へ参入していない。広島ガスは中国電力、四国ガスは四国電力とポイントサービスでの提携を行っておりサービス拡充による需要家の囲い込みを図っている。

<九州・沖縄>

九州電力は約 101 万件、沖縄電力は約 3 万件の電気需要家が離脱している。九州電力は 2019 年 9 月時点で 11 万件のガス需要家獲得を発表している。また西部ガスは 2019 年 7 月に 10 万件の電気需要家の獲得を発表している。鹿児島県では LP ガス企業であるコーアガスが 2020 年 4 月より 日本(にほん)ガス[6]エリア内にて家庭用向けとして、都市ガス小売事業を開始した。日本ガスよりスタートアップ卸を利用して需要家へ供給する。なお、料金メニューや供給エリアに関しては同社ホームページに掲載されていない。

5.今後の動向

都市ガス自由化開始から 3 年が経過し、関東や近畿を中心とした都市部では続々と新規参入企業が登場しており、料金メニューの拡充やサービス向上を図ることにより需要家獲得競争を激化させている。実際にスイッチング件数やスイッチング率は年々上昇しており、

[6] 鹿児島の都市ガス会社で、前記の日本瓦斯（ニチガス）とは異なる。

また既存の供給者も需要家を確保するためのサービス向上諸策を講じており、これらの地域で多くの需要家が自由化のメリットを享受できているといえる。

一方、北海道、東北、中国・四国地方では、2020 年 3 月末時点でスイッチング件数は未だゼロである。しかし、北海道と鹿児島で都市ガス小売事業にスタートアップ卸を活用し新規企業が参入する。これらの動向は注視する必要がある。スタートアップ卸は旧一般ガス事業者の自主的取組という位置づけであるが、ガスシステム改革の目的である「安定供給の確保」「ガス料金の最大限抑制」「メニューの多様化と事業機会拡大」「天然ガスの利用方法拡大」に資する事業者の、特に家庭用ガス小売事業に対して新規参入を支援するための施策である。今後はスタートアップ卸を活用することにより、北海道と鹿児島以外の地域でも新規参入が促進され、全地域の、より多くの需要家が自由化のメリットを享受できることにつながるかに注目したい。

以上

お問い合わせ：report@tky.ieej.or.jp