

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第3回ガスシステム改革小委員会

日時 平成25年12月25日（水）12：01～14：11

場所 経済産業省本館地下2階 講堂

1. 開会

○山内委員長

それでは、そろそろ定刻でございますので、ただいまから第3回ガスシステム改革小委員会を開催をいたします。

本日の内容ですけれども、本日は第2グループの準大手の6社の方からヒアリングを行いたいと思います。

まず初めに、事務局からオブザーバーの紹介をお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

本日は、ヒアリングに応じていただくガス事業者として、北海道ガス株式会社、八木渉企画部長、仙台市ガス局、山口正浩次長兼営業推進部長、静岡ガス株式会社、戸野谷宏代表取締役社長、広島ガス株式会社、宇野誠取締役経営企画部長、西部ガス株式会社、花田公德総合企画室経営企画室長、日本ガス株式会社、津曲貞利代表取締役社長の皆様、加えて、日本ガス協会、蟹沢俊行副会長・専務理事、日本コミュニティーガス協会、松村知勝専務理事の皆様が出席されています。

また、前回に引き続き、公正取引委員会、消費者庁、総務省から出席があります。

プレスの皆様の撮影はここまでとさせていただきます。傍聴は引き続き可能です。傍聴される方はご着席をください。以上です。

2. 議事

ガス事業者からのヒアリング（グループ②：準大手6社）

○山内委員長 それでは、議事に入りますけれども、その前に、本日は遠方の方もいらっしゃいますけれども、オブザーバーの皆様にはお忙しいところをご出席いただき、またヒアリングに応じていただきましてありがとうございます。一言、御礼申し上げたいと思います。

それでは、議事に入ります。

まず、事務局から資料の概要説明をお願いしたいと思います。

○横島ガス市場整備課長

本日はまず資料1の議事次第に記載されている順に出席されている6事業者から説明をいただきます。説明される方は今ご紹介したとおりで、資料2にオブザーバーとして列記されている方々です。

続いて資料3は、これら6事業者の事業概況と、前回の大手3社と同じ項目に沿ってまとめています。1ページは総資産、2ページは売上高、3ページは従業員数、4ページは需要家の件数、5ページはガス導管の総延長、6ページと7ページに販売量、8ページは新規参入比率とLNGの基地容量につき、他の一般ガス事業者や、電力会社等と比較をしています。最後の16ページには、6事業者が供給する道・県における一般ガスとLPガスの販売量を掲載しています。

資料4は、6事業者ごとに更に詳細なデータを掲載しています。

資料5は最初に説明いただきたい点として、6事業者に事前に示したものです。内容は、前回の大手3社に示したものと同じです。

資料6から10までは、各事業者が用意した資料です。説明の際にご参照ください。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、ヒアリングに入りたいというふうに思いますけれども、まず最初に、北海道ガス株式会社、八木企画部長様からお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○八木北海道ガス株式会社企画部長

北海道ガスの八木と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日はこのような機会をいただき、どうもありがとうございます。それでは、早速始めさせていただきます。

資料6といたしまして、A3版で2枚の資料を用意させていただいております。まず、当社では、「次代のエネルギーを考え、北の生活文化を創造する、地域のパイオニアを目指す」と、こういうグループビジョンを掲げて、事業運営を行っております。次代というのは、次の時代という、そういう意味でございます。このビジョンでございます根本的な考え方は、取り巻く環境が変化しても変わらないものであって、今後もこのビジョンをベースにして環境変化に合わせてこれまでの取り組みを進化させていくことが基本だと考えております。

そこで、まず当社のこれまでの取り組みの一端をお話しし、その上で今後の事業展開等の考え方をお話ししたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

まず初めに、北海道の主な特徴についてですが、1枚目の資料の左半分をごらんいただきながらお聞きいただければと思います。皆様ご承知のとおり、北海道は積雪寒冷地でございます。そ

のため、冬期間のエネルギー消費が多く、1世帯当たりのエネルギー消費量が全国に比べても多くなっています。家庭用の暖房の熱源といたしましては、灯油が大きな割合を占めており、グラフを見ていただいてもそのことがおわかりいただけるかと存じます。また、広大な面積を有しており、都市であるとか、工場であるとか、そういった需要地が点在しています。そのため、現在でも天然ガスをお届けするのには、ローリーであったり、鉄道貨車、また内航船といったさまざまな方法がとられています。当社の函館地区におきましては、内航船、北見地区におきましては、ローリーということで、LNGを運んでおります。そういった意味では北見地区は今回のグループで言いますと、第4グループに属するような、そういう供給形態であるということが言えるかと思えます。

それともう一点、ガス機器につきましては、冬期間の凍結の防止等のために、屋内設置がほとんどでございます。そういったことも特徴です。特に、給湯関連機器では、屋内と屋外をつなぐような、そういう吸排気設備が必要というような状況でございます。こういった特徴の地域で私どもは事業を行っております。

続きまして、これまでの当社の取り組みについてお話しいたします。1枚目の資料の右半分をごらんいただきたいと思います。先ほどご紹介いたしましたグループビジョンのもと、2020年までに目指す姿と、それに向けた取り組みを示す中期経営計画「Progress2020」というものを2008年に策定して、現在もそれに沿った取り組みを進めております。安全・安心・安定供給を基本として、地域に根差した都市ガス事業を中心とする総合エネルギーサービスグループを目指すというものです。

数値的な目標といたしましては、2020年度までに年間ガス販売量7億 $\text{m}^3$ 、内訳といたしましては、家庭用2億 $\text{m}^3$ 、家庭用以外5億 $\text{m}^3$ ということで、そういったことを目指しております。計画策定時の2008年度のガス販売量が4億 $\text{m}^3$ ですから、ガス販売量は約2倍近くにするとというような、高い目標を掲げております。

その目標に向けまして、大きく次の3つの視点で取り組みを進めております。1つ目は当然であります、天然ガスの普及・拡大でございます。新設の物件獲得や、また燃料転換に向けた積極的な営業活動はもちろんですが、寒冷地でも性能を発揮できるような、そういった商品に関する技術開発にも取り組んでおります。その一つですが、エネファームと並ぶ家庭用の分散型発電システムである「コレモ」というものを、アイシン精機さんとともに開発に取り組んでまいり、現在では第二世代のものが市場に投入されております。これは北海道の暖房エネルギー消費が非常に多いことに着目した寒冷地ならではの機器です。2枚目の左上に簡単な仕組みを示しておりますが、「エコジョーズ」とセットで利用するシステムでございまして、発電による排熱を即暖房

に利用する、そういったシンプルな仕組みです。また排熱を即利用することから、貯湯タンクをなくして、省スペース化も実現いたしました。

1枚目に戻っていただきたいと思います。広大な北海道に天然ガスを普及させるためということで、私どもパイプラインによるガス供給だけではなく、道内全域でのLNGのサテライト供給にも力を入れております。また、都市ガス供給エリアの営業活動をより質の高いものにするべく、お客様との接点業務をワンストップで行う地域総合チャネル「フレアスト」というものを、2010年1月から展開し、本年7月に全地区9店の展開を完了いたしました。更に本年9月には、接点業務の効率化と営業活動を支援するツールとして、お客様業務支援システム「LINKS」の運用を開始いたしました。このシステムにより、現場の業務従事者が最新の顧客情報や地域情報を把握して、お客様と接することができるようになりました。

次に2つ目の視点なんですけれども、道内における天然ガス供給基盤として、道内初の大型LNG基地である石狩LNG基地を建設し、昨年11月から稼働しております。2枚目の資料の左下をごらんください。この基地にはローリー、それから内航船によるLNGの出荷設備も設置されておりまして、道内一円に長期的かつ安定的に天然ガスを供給する体制が整いました。またちょっと1枚目に戻っていただいて、左側の北海道の地図を見ていただきたいんですけれども、ここに他社の内航基地も含めた位置関係を記載しております。石狩LNG基地の位置と内航基地の位置がわかっていただけるかと思います。この石狩LNG基地の建設に当たりましては、冬期間の工事を工夫することで、工期を1年前倒ししまして、供給基盤の整備の早期化をいたしました。また、建設費は総額で約400億円となりましたけれども、年間のガス売上高が500億円程度の当社にとっては非常に大きな投資であったことから、リーススキームを活用するなど、いろいろな場面で知恵を絞りながら対応してまいりました。現在は2枚目の資料にもございますとおり、2基目のタンクを建設中でございます。2016年の稼働を目指して、今建設を進めてございます。一方、北海道電力さんにおかれまして、2018年度に石狩湾新港地区にLNG火力発電所を建設されるということが予定されておりますが、それに際しまして、石狩LNG基地を共同で利用することについて、現在、協議を進めております。これも2枚目の資料になるんですけれども、右上のところに北海道電力さんの発電所建設予定地の位置関係がおわかりいただけるかと思います。こういうLNG基地に関する協力関係を両方で構築することで、それぞれの使命でもございます北海道における長期的かつ安定的なエネルギー供給に貢献できるようにしてまいりたいというふうに考えてございます。

次に3つ目の視点でございますけれども、安全高度化に向けた取り組みを推進してございます。北海道は冬期間、地面が凍結するであるとか、また積雪による作業の影響というのはございます

けれども、経年管対策であるとか、安全型消費機器設備への取りかえ促進、そういったことを積極的に進めております。また、2枚目の資料になります。右下にございますように、技術開発研修センターというものを本年4月に立ち上げました。保安レベルの向上に向けた保安関連技術の開発であるとか、実践的な保安訓練を行っております。あわせて器具に関する技術開発や、修理技能の向上に向けた訓練等もここで行っております。

以上、これまで当社の主な取り組みについてお話しさせていただきましたが、今後の事業展開といたしましては、こういった取り組みをより進化させて、安心・安全を前提に天然ガスや熱、また将来的には電気を含めたトータルのエネルギー供給と関連するサービスをセットでお客様に提供する、総合エネルギーサービス事業を展開してまいりたいと考えております。そしてお客様の快適な暮らしや、地域社会の発展に貢献し、地域とともに成長する企業グループを目指してまいります。

こういった考え方の中、個別の論点ということになりますが、全面自由化について私どもの捉え方をお話しいたしますと、ちょっとここからは口頭になって申しわけないんですが、省エネ意識の高まりであるとか、ライフスタイルの変化、それから大都市に比べてやはり少子高齢化や人口減が進む地方においては、エネルギー全体のパイというのは将来的に縮小していく傾向だと考えます。その中ではエネルギー単体の供給から、やはりエネルギーをトータルで最適に組み合わせ提供していくことがお客様からも望まれてくると思います。全面自由化ということになりますと、当然同じようなことを考えて、さまざまな対応をしてくる事業者も出てくるでしょうけれども、当社もこの自由化という流れを前向きに捉えて、繰り返しになりますが、お客様のニーズを的確に捉えた総合エネルギーサービス事業を展開していき、地域のお客様に選択され続けるよう努力してまいります。ただ、今後行われるこの制度の議論におかれましては、需要家の保安のあり方について、しっかりとした考え方を整理していただきたいと思います。北海道の特徴でも申し上げましたけれども、特に北海道の場合、ガス機器のほとんどが屋内にありますことから、給湯器関連の吸排気設備が建物の隠ぺい部に設置されておりまして、お客様への注意喚起を含めまして、機器が屋外に設置されている地域に比べよりしっかりとした対応が必要だというふうに認識しております。北海道において需要家保安に携わる人が、積雪寒冷地の実情を十分に認識し、自覚と責任を持って対応していくことができるような、そういった制度設計をお願いしたいというふうに思います。また、供給インフラ活用の促進という上では、ネットワークの規模によって新規参入者の方々がネットワークの利用をどうやってやるかというその仕方が、ネットワーク運用に大きく影響する可能性があるということをご考慮いただきたいなというふうに考えております。

最後になりますけれども、先ほども申し上げましたとおり、当社は自由化の流れを前向きに捉えて、取り組みを進めてまいりたいと考えております。その際には他エネルギーとの公平な競争環境の確保が重要となりますので、環境が非対称になるようなことがないような、そういった制度設計をお願いしたいと思います。

以上、これで私のお話を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、仙台市ガス局、山口次長様からお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○山口仙台市ガス局次長兼営業推進部長

仙台市ガス局の山口です。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、私から仙台市ガス局の事業の概要及び展開についてご説明申し上げます。お手元の冊子、仙台市ガス事業の概要の3ページをご覧くださいと思います。

現在、弊局は、仙台市を中心とする3市3町にわたる供給区域に加えまして、その北部に位置する工業団地のある大衡村という村に対しまして、大口供給を行っております。およそ35万戸のお客様に都市ガスをお届けしているところでございます。

7ページをごらんください。私どもの都市ガスの原料は、タンカーで海上輸送されるLNGと、新潟からのパイプラインによる気体での受け入れという2種類の方法で調達いたしております。これらの原料は、仙台港に面する港工場で受け入れ、都市ガスとして製造されます。基地としては8万k1のLNGタンクが1基という、また港湾の物理的制約から小型船しか受け入れられない小規模のものですが、都市ガスの安定供給のために日々尽力しております。

戻って5ページをごらんいただきたいと思います。一昨年の中日本大震災では、地震そのものによる導管などの供給設備の被害は軽微でしたけれども、港工場が7mを超える津波により機能を喪失し、またパイプラインの受け入れ設備も工場の構内にあり、瓦礫の撤去等を要したため、都市ガスの全面供給停止を余儀なくされました。幸いにも新潟からのパイプラインはほぼ健全でしたので、瓦礫の撤去後は早期に供給を再開できましたけれども、これらのことを教訓といたしまして、港工場の各設備のかさ上げ等、津波対策を講じるとともに、パイプラインからの受け入れ地点も冗長性を高めるため、津波の影響のない内陸部にも新たに設けることとするなど、これまでも取り組んできた導管の耐震化とあわせ、より一層安全・安心で安定したガスの供給が継続できるよう力を注いでおります。

次、事業の実績でございますけれども、19ページをごらんください。お客様数は新築やリフォ

ームにおける都市ガスのシェアの低下により、平成20年度から減少に転じておりましたが、震災で被災した家屋の解体、それから震災の影響による都市ガス離れによりまして、更にお客様が減少するという大変厳しい状況でございます。また、販売量は震災前までは工業用分野での新規獲得が進んだことで順調に伸びておりましたけれども、震災により大きく落ち込み、24年度に至っても震災前の水準まで回復しておりません。こうした厳しい状況に鑑み、今年度からの5年間で期間とする仙台市ガス事業中期経営方針を策定し、営業の強化や業務見直し等により、経営基盤の強化、経営の安定化に鋭意取り組んでおります。

このように、弊局としてはなお震災からの復興と経営の安定化に注力すべき状況にあり、そのためのさまざまな取り組みを引き続き継続してまいり所存です。天然ガスが重要な役割を果たすべき分散型エネルギーシステムにつきましても、仙台北部の工業団地で展開されているF-グリッド事業などを初めとして、都市ガスの供給を通じ参画しておりますけれども、そのようなシステムの普及・拡大が、エネルギーの安定供給やお客様の利益・利便性の向上に寄与することを確信しておりますことから、仙台圏の都市ガス事業者として、今後とも能う限り貢献してまいります。

次に小売自由化についてでございます。小売の自由化がさまざまな効果を生み出し、全体としてお客様の利益や利便性の向上につながるものとなるのであれば、私ども公営事業者が目的としております公共の福祉の増進とも合致するものでありますので、新たな制度の中で可能な限り責任を果たしていく所存です。しかしながら、お客様の利益にかかわる部分において、私どもとしてのさまざまな課題があり、一つ一つ丁寧に解きほぐしていくことが必要となるものと考えております。

まず、ガス料金の低廉化についてです。そのためには低廉な原料の調達が不可欠ですが、弊局のような小規模な調達量では、原料価格の低廉化には限界があり、個々の事業者の垣根を越えたバーゲニングパワーを、最大限に発揮し得る国レベルの対応手法を構築すべきなのではないかと考えております。また、地方公営企業である弊局の料金は、地方自治法の規定により条例で定めなければならない、その設定や改定に当たっては、市議会における公開での審議と議決が必要となります。ガス事業法全面自由化がなされた場合であっても、民間事業者のような臨機応変な改定は事実上困難ですので、競合相手を意識した柔軟な対応は難しい状況でございます。また、先ほど仙台市域外にもガスを供給しているとご説明いたしましたが、更に新たな自治体へガスの供給のために導管整備を行おうとする場合、やはり地方自治法に基づき双方の議会での議決が必要となります。全面自由化され、競争関係が拡大された場合、こういった制度的な制約により、事業機会を失する事態がないか、やや懸念のあるところでございます。保安の確保に関しまして

は、全面自由化により一定の区域内に複数の事業者が供給しているような場合、今回の震災のような大規模災害を想定しますと、それら複数の事業者の技術面も含めた実際的な対応が円滑に進むのか懸念がございますので、平常時に加え、災害時における保安を担保する具体的な制度設計が必要と考えております。

次に供給インフラの整備促進についてでございます。先ほども触れましたように、新潟からのパイプラインの存在は、震災時においてガスの早期復旧を可能とし、市民生活を守る上で大きな役割を果たしました。したがって、基幹パイプラインの整備促進は地方事業者の原料調達の選択肢を増やし、料金低廉化に寄与するだけではなく、天然ガスの利用拡大と安定供給や、災害時のバックアップ体制の強化にも資するものと考えておりますことから、その整備へのインセンティブが働くような制度設計をお願いしたいと考えております。

LNG基地の共同利用に関しましては、弊局の基地は港湾の物理的制約により、小型船しか受け入れることができないため、現実的には難しいと考えておりますけれども、仮に共同利用が可能だとした場合、共同利用に際し、基地所有事業者側に設備改修費用を負担させることのないような仕組みが必要と考えております。

最後に、その他期待する点、留意すべき点についてでございます。ガス業界には28の公営事業者が存在し、それぞれガス事業法に加えまして、地方自治法や地方財政法、地方公営企業法などの関係法令にのっとり事業を運営しておりますが、それらのさまざまな制度的制約の中で、機動的かつ柔軟な事業が進めにくく、また多角的経営もなかなか行いにくいという現状があります。例えばさきに触れました条例の件のほか予算に関しても、あらかじめ議会の承認が必要となっており、また資金の調達に関しましても、民営の企業のように株式の発行によって行うことができず、企業債の借入に限られております。

地方公営企業法では、公営企業の経営の基本原則について、企業の経済性を発揮し、公共の福祉を増進することと定めており、その目的を達成するために、弊局を初め、公営事業者は努力しておりますが、規模の問題に加え、厳格かつ詳細に定められている公営企業制度の中にあって、一層自由度の高まるガスシステム改革に対しまして、なかなか方向性を見出しにくいというのが正直なところです。しかしながら、この改革がお客様、あるいは市民の利益、公共の福祉の増進につながるのであれば、我々としても最大限の努力を傾け対応していきたい、また対応していかなければならないと考えております。そのためにも、既存、新規問わず、また都市ガス以外の全てのエネルギーを含め、十分に公正な環境のもとでお客様の利益が拡大されるような改革として、適切に制度が設計されますよう期待するものでございます。

以上でございます。ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

続きまして、静岡ガス株式会社、戸野谷社長様にお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○戸野谷静岡ガス代表取締役社長

静岡ガスの戸野谷でございます。よろしくお願いたします。まず、当社の概要につきまして、お手元の資料に基づいて説明をさせていただきます。

2ページをごらんください。当社は静岡県の中東部を供給区域とし、7市3町、約30万件のお客様にガスをお届けしております。静岡県内には当社を含め、ガス事業者が10社あります。このうち、御殿場ガスと下田ガスを除く7社に、導管もしくはLNGローリーでガスの卸売をしております。

続いて3ページでございます。当社は1996年にLNGの輸入を開始し、受け入れ基地は清水港に土地を所有しております東燃ゼネラル石油さんと共同で、清水エル・ネヌ・ジー株式会社を設立し、子会社として運営しております。設立当初は受け入れタンクが1基のみでございましたが、需要の伸びにあわせてまして拡張を行い、現在は3基の体制で運用をしております。なお、本年6月に静岡県から発表された第4次被害想定では、この基地における津波の高さは4.9mと想定されております。基地の高さは海面から6m、LNGタンク周囲の地盤の高さは10mであり、想定される津波に対しての高さは十分確保できております。また、万一の浸水に備え、電気室などの防水対策、配管部分の浮き上がり防止などの対策も既に実施済みであります。

続いて4ページでございます。当社はLNG基地の効率的な運営を目指し、LNG100万トン体制の構築を掲げまして、天然ガスの普及・拡大と、これを支えるLNG基地や、高圧パイプラインなどの基幹インフラの拡充を行ってまいりました。

続いて5ページをごらんください。当社のLNG基地からは、第2駿河幹線、そして南富士幹線を経由して、INPEXさん、東京ガスさんと高圧のパイプラインでつながっております。静岡岡から甲信越、北関東に至る高圧のパイプラインの連結が実現しております。INPEXさん、それから東京ガスさんとは、緊急時相互融通契約によりまして、震災等でガスの供給に支障が出る場合でも、3社がお互いに協力をして、ガスの相互融通を行うこととしております。

続いて6ページでございます。天然ガスの導入以降、供給区域内では既に既存の工場の燃料を石油系の燃料から天然ガスに転換することで需要を拡大してまいりました。これに加えて、県内ガス事業者さんへの卸供給、更にINPEXさんへの卸供給により需要の拡大を図り、2010年に目標としておりましたLNG100万トン体制を達成することができました。この結果、ガス販売量

を拡大し、スケールメリットを生かすことで、単位当たりのコストを低減し、お客様にそのメリットを還元するよう努めてまいりました。

続いて、今後の取り組みについてご説明をいたします。今後の事業展開では、ますます多様化するお客様のニーズにお答えすることが基本だというふうに考えております。これまでではとすると、ガスの安定供給という視点を中心にガス事業に取り組んでまいりましたけれども、今後は物づくりを中心とした産業用や業務用のニーズ、暮らしに関するお客様のニーズ、そして地域社会を活性化させる地域のニーズなど、ガスをお使いいただく方々の視点へと転換をし、地域のエネルギー事業者として必要とされる、こういったことを目指して取り組んでまいります。まずは都市ガス、LNG、LPG、これに電気も加え、分散型電源、スマートエネルギー、エネルギーサービスなどの新たな付加価値をつけたサービスを提供し、地域のお客様のエネルギーソリューションを図っていきたいと考えております。

一方、事業のベースとなるガス事業は、効率化を進め、エリア内の普及率の向上や、広域の展開により、引き続き需要の開発に努めてまいります。そして、電気とあわせたメニューの提供により、新たなマーケットの開発にも取り組んでまいります。こうした展開の中で、基地やパイプラインインフラの更なる有効活用、更にはLNG調達力を向上させる、こういったことで競合力の強化と、ガス料金の低減を図っていきたいと考えております。

足元の取り組みでは、中部ガスさんと共同で静岡県西部地域への高圧パイプライン、静浜幹線を建設しております。来年1月には一部が開通する予定で、パイプライン沿線の都市ガス会社の原料供給と、大口需要開拓により、天然ガスの普及・拡大を図ってまいります。それから電力分野では、静岡県が進めます静岡県分散型エネルギーシステム推進協議会に参加し、紙パなど、熱需要を中心にエネルギー多消費型産業が集積する静岡県の富土地域で、コージェネを利用した効率的なシステムによるエネルギーの地産地消を目指す取り組みを進めているところでございます。

それから暮らしに関する分野では、地域での信頼、地域に密着したエリア営業体制を生かしまして、リフォーム事業の拡大を中心に取り組んでいるところでございます。更に地域行政と連携して、地域開発やまちづくりなどに参画し、省エネやスマートエネルギーなどの提案を実現し、地域の活性化に向けた事業を推進しております。こうした事業展開を他社とのアライアンスも含めて進めてまいりたいと考えています。

続いて小売の自由化についてお話をいたします。自由化範囲が拡大し全面自由化が実現した場合、更なる新規参入による競合が激化することも予想されます。一方で、天然ガスの認知度が高まり、お客様の選択肢が広がること、更に自由化により、自社の裁量が拡大することは、当社にとってもシェアを拡大するチャンスになるとものと捉えています。また、全面自由化された場合

でも、お客様の保安の確保は最優先とすべきと考えています。当社では他の工事業者によるガス導管折損事故を防ぐため、当地の道路管理者に当社発行のガス証明を、道路占用申請時の添付書類としていただくようお願いするなど、当社が主体となって働きかけを行っております。これは担当者が自覚と誇りを持って保安業務に取り組んでいる意識の高さによるものでありまして、また、道路管理者との信頼も形成されております。自由化になった場合でも、保安に対するマインドが維持されるような仕組みが必要だと考えております。

続いて、供給インフラの整備・促進について申し上げます。当社は中部ガスさんと共同で静岡浜松間の高圧パイプライン、静浜幹線を建設中でございます。当初は本年の初めから供用開始の予定でしたが、住民のご理解を得るために、ルートや工法を変更し、2014年からの開通を目指しましたが、まだ一部の地域で工期が確定しておらず、やむなく一部区間のみ開通させるという状況にあります。中規模の事業者にとっては、相対的に大きな投資であり、リスクも大きいいため、長期に安定的に投資を回収したいと考えています。一方、将来が全く見通せないような状況では、リスクが大き過ぎて新たなパイプライン投資の決断ができないおそれもあります。パイプライン事業の公益性に鑑み、投資に対するインセンティブを支援するような仕組みとしていただきたいと思います。

また、導管の新規建設のみならず、耐震性のある導管への入れかえや、震災時の確実な遮断と、早期復旧を可能にするブロック化による地震対策システムなど、災害に強い導管ネットワークと、これを健全に維持するための保全、あるいは保安についても、確実に実施できる仕組みが必要だと考えております。

最後に政策面では、コージェネを初めとする分散型電源の普及や正しい評価など、天然ガスの位置づけや取り組みの方向性をしっかり行っていただきたいと思います。こうした位置づけを踏まえた上で、電力システム改革と連動して、天然ガスの利用拡大が進むような取り組みを期待しております。

以上でございます。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、次に、広島ガス株式会社、宇野経営企画部長様にお願いいたします。よろしく願いいたします。

○宇野広島ガス株式会社取締役経営企画部長

広島ガスの宇野でございます。本日はこのような貴重なご説明の場をいただき、ありがとうございます。ご説明はお手元の当社の補足資料をごらんになりながらお聞きいただければと存じま

す。

まず、当社の概要についてご説明いたします。資料の2ページをごらんください。当社は1909年10月に創業し、本年で104周年を迎えました。1945年の原爆により全てを失ったものの、その後、復興・発展を遂げ、地域社会から信頼される会社を目指すという経営理念のもと、地域に密着した事業を展開しております。広島県の中で当社は2ページの左下の広島市を中心に、呉市、尾道市、三原市などの5市4町に都市ガスを供給してまいりました。本年9月には今後も人口増加が見込めます東広島市を新たに供給区域とし、6市4町、41万6,000件のお客様に都市ガスをお届けしております。

3ページをごらんください。地理的特徴といたしましては、広島県沿岸部と関東地方を同縮尺で比較いたしますと、広大な関東平野に比べ、瀬戸内海と中国山地に囲まれた沿岸部の狭い平野部を中心に供給区域が点在しております。4ページをごらんください。当社は1995年から2002年にかけて天然ガス転換を行い、ガス販売量は1994年の約1.6億 $\text{m}^3$ から、2008年には4.8億 $\text{m}^3$ まで増加をいたしました。特に商業用と工業用を合わせた業務用需要については、1994年に比べ、約7倍に増加をしております。また、当社は2009年10月の創立100周年を機に、2020年ビジョンを策定いたしました。2020年の都市ガス販売量6億 $\text{m}^3$ 、2008年比で1.25倍の実現を目指し、需要開発を推進しております。6億 $\text{m}^3$ の実現は、必ずしも容易ではありませんが、エネファームやコジェネレーションなどの分散型電源の普及を図るなど、積極的な営業活動を推進し、天然ガスの普及・拡大を図ってまいり所存です。

5ページをごらんください。インフラにつきましては、中長期的な計画に基づき整備を行っております。導管の整備は、左側にお示したように、廿日市工場を起点とした高圧幹線整備や、東広島市などへの延伸等を行っております。また、同じページの右側にお示したように、現在の小型船に加え、大手事業者などが使用している標準船が入港できるよう、廿日市工場の棧橋機能拡大に着手しており、2016年から標準船の受け入れが可能になります。

次に小売の自由化について申し上げます。新規参入者との競争を通じて、さまざまなサービス、料金メニュー、消費機器が創出され、お客様が選択肢の拡大を喜び、先ほど2020年ビジョンでも述べましたように、エネファームの普及などによる天然ガスの普及・拡大が進む制度になることを期待いたします。小売が全面自由化されますと、競争環境はこれまで以上に厳しくなるものと思われませんが、当社としては前向きに捉え、お客様から選ばれ続けるよう努力をしております。

ガスシステム改革の議論を進める上で、留意いただきたい点を2点申し上げます。1点目は公正な競争環境の確保についてです。広島県の人口は、2008年をピークに減少傾向が続いています。

市場が縮小していく中、当社としては供給区域内の導管の投資効率を少しでも上げるように、都市ガスの普及に向けた営業努力を行っておりますが、現時点でも他エネルギーと激しい競合状況にあります。電力やガス市場の自由化が進展しますと、さまざまな事業者の参入や新たなサービス・メニューの創設など、更なるお客様選択肢の拡大が想定されます。お客様が最適な選択をしていただけるよう、当社は引き続き家庭用のお客様に対して、料金メニューやサービス内容を積極的に情報発信しようと考えております。

今後とも、競合事業者と切磋琢磨しながら、選ばれ続ける企業となれるよう努力してまいりますので、都市ガスだけでなく、他エネルギーも含め、消費者に必要な情報が適切に発信されるなど、公正な競争環境の確保をお願いしたいと思います。

2点目は保安についてです。保安は都市ガスの安定供給とともに、ガス事業者の社会的な責務と認識をしております。我々としてはこれまで築き上げてきた保安体制により、お客様に安心いただける保安水準の確保に努めております。今後、自由化範囲が拡大され、さまざまな事業者が都市ガスを販売する場合でも、お客様に安心して都市ガスをお使いいただけるよう、これまで築き上げていた保安水準が維持される制度設計が重要と考えます。

続いて供給インフラのアクセス向上や整備促進についてご説明しますので、資料の5ページ、6ページをごらんください。当社はこれまで需要獲得及び供給安定性の向上を見据え、中長期的な計画のもとで製造・供給インフラの整備を推進してまいりました。今後も更なる天然ガスの普及・拡大を視野に、安定供給、調達価格の低廉化などを実現するため、インフラ投資を行ってまいります。あわせて、経年管対策やPE管への入れかえ、工場の防災対策など、災害や保安に関する取り組みも着実に行ってまいります。インフラ整備は一朝一夕にできるものではなく、中長期にわたって計画的に整備する必要があると考えます。大都市圏とは、需要、事業の規模と密集度が大きく異なることも踏まえて、システム改革の目的と論点でも示されたように、設備投資が着実に回収でき、投資インセンティブが湧くようなシステム改革への期待は非常に高いということをご理解いただきたいと存じます。

以上でございます。ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、西部ガス株式会社、花田経営企画室長様にお願いいたします。

○花田西部ガス経営企画室長

西部ガスの花田でございます。本日は発言の機会をいただきましてありがとうございます。

ヒアリングの質問項目にお答えするに当たりまして、初めに弊社の現在の事業状況につきまして

て、簡単にご説明をさせていただきます。資料でいきますと、資料10をごらんいただきたいというように思います。

弊社はもともと地域ごとに分散していたガス事業者、これが合併・分離等を重ねてきた会社という歴史的な背景もございまして、お手元にお配りしています資料の1ページでございますが、記載しておりますとおり、6つの分散した供給区域において、トータル110万件のお客様、こちらのほうに天然ガスをお届けいたしております。この6つのエリアでございますけれども、福岡地区を除きましては、人口が減少傾向に転じておりまして、事務局にお示しいただいた資料にも記載されておりますとおり、大都市圏と違いまして、近年、ガスメーターの取付数、すなわちお客様の件数は横ばいというような状況でございます。

続いて資料の2ページには、現状の供給基盤の状況というものをお示ししております。ごらんのとおり、弊社は福岡、それから長崎にLNGの基地を有して、小型船でLNGを調達いたしております。また、北九州工場では、北九州LNG、こちらの戸畑基地のほうから天然ガスの卸供給を受けておりまして、福北工場及び北九州工場で製造した都市ガスを福岡・北九州間の高圧パイプラインを通じまして、両地区に融通をしております。更に他の地区でございますけれども、熊本、佐世保、島原地区につきましては、福北工場及び長崎工場からのLNGローリー輸送に加えまして、戸畑基地及び大分のLNG基地からタンクローリーによる原料調達を行って、各工場において製造しました都市ガス、これを供給しているということでございます。したがいまして、弊社はLNGの基地を有しているということで、第2グループに分類いただいておりますけれども、各エリアの供給基盤につきましては、パイプラインで卸供給を受ける第3グループ、及びローリーによりサテライトでLNGを受け入れる第4グループ、これにも分類されるという供給形態でもございます。

このような事業状況も踏まえまして、いただきましたご質問に対する弊社の考えというものをご説明いたします。

まず、ガス事業者、またエネルギー事業者としての今後の事業展開についてでございます。資料の3ページでございますとおり、現在、大型船による原料価格の低減を目指しまして、北九州にひびきLNG基地を建設中でございます。また、セキュリティーの向上と、それから需要拡大への対応のために、福岡・北九州間の幹線強化に取り組んでおるところでございます。今後、ガス事業に関しましては、供給基盤の整備に取り組むということとともに、産業用需要の燃料転換の推進や、エネファームを含む分散型エネルギーシステムの普及を通じた天然ガス市場の拡大を図って、基盤整備投資による需要の拡大、需要拡大による料金の低廉化、料金低廉化による需要の拡大と、こういうふうな好循環を目指してまいります。更に西部ガスグループといたし

ましては、このような既存エネルギー分野、つまりガス事業に加えまして、資料の4ページにありますとおり、今後の成長戦略として新たに2つの柱を考えております。

1つ目の柱は、新規エネルギー分野の事業展開でございます。弊社グループは既に29MWほどの太陽光発電に取り組んでおりますけれども、電力システム改革の動向や、お客様ニーズといった市場の動向を踏まえつつ、今後、さまざまな可能性を検討してまいりたいというふうに考えております。

もう一つの柱でございますけれども、暮らし関連事業の展開でございます。事務局の資料に、主な連結子会社が示されておりますけれども、弊社グループでは住宅関連や老人ホーム、レストラン事業、更には野菜や水、あるいは水産加工品事業といった事業を展開しているところでございます。西部ガスグループは、私どもの強みでございますガス事業、これをコアの事業としつつ、新たなエネルギー事業や、暮らし関連事業との相乗効果を最大限に生かしながら、グループ価値の最大化に取り組んでまいります。

続きまして、小売の自由化範囲の拡大、全面自由化、それから供給インフラのアクセス向上、それから整備促進に関してでございますが、これは次の質問でもございますシステム改革に当たっての期待する点、留意すべき点とあわせて説明をさせていただきます。口頭になりますけれども、よろしく願いいたします。

まず、小売の全面自由化関連でございますけれども、全面自由化となればこれまでのオール電化、あるいはLPGといった他燃料との競合に加えまして、ガス対ガス、これの競争が発生し、事業環境というものが一層厳しくなるというふうに予測されます。しかしながら、事業者の創意工夫によるサービスの質の向上というお客様メリットが増大するとともに、事業者にとっても天然ガスの評価が高まり、そして市場が拡大する効果が期待できると認識いたしております。全面自由化すべきか否か、これは事業者ではなく、社会の評価・選択であると考えておりますし、全面自由化されるのであれば、ガス料金のみならず、新たなサービスやお客様に安心していただける保安水準の確保など、お客様のニーズに合致した付加価値の提供に努めまして、引き続きお客様に選択していただけるよう、新規参入者と切磋琢磨してまいりたいというふうに考えております。また、ガスの市場を全面自由化とするというふうになれば、お客様に多様な選択肢を提供するという観点から、新規参入者を含む比較的小規模な事業者も創意工夫による付加価値の提供を通じまして、お客様に選択されるような市場となることを期待いたしております。

次に供給インフラ関連でございますけれども、ガス事業者がこれまで整備してきました導管も、これは社会的財産でありまして、この財産を新規参入者の方も含めて社会全体で有効活用していくということは、国としてのエネルギーコストの削減、こういった観点からも非常に重要である

というふうに考えております。どのような改革を行えば、新規参入者の方々の使い勝手を向上させ、そしてかつ社会的な財産である導管網を最も効率的に活用できるかという観点で、ご検討いただければというふうに考えております。弊社といたしましても、新規参入される方々との中立的な運用に資する改革の方向性には、前向きに対応してまいります。

一方、先ほどお示ししましたとおり、弊社の供給区域というものは、約50万件と約30万件のエリアを高圧導管で連結してお客様にガスを供給しております福岡及び北九州地区から、約5,000件程度のお客様に、低圧導管を中心に供給しております島原地区まで、いわゆる大小の5つの独立したネットワークで構成いたしております。お客様の視点に立てば、事業者サイドでの供給形態の違いによって、お客様サイドの制度・規制が異なるということは、当然ないものというふうに考えますけれども、今後、検討されます詳細設計の内容によりましては、独立した、そして異なるネットワークを有する弊社におきましては、ネットワークの供給形態や規模によって、導管網のアクセス対応能力に差が生じることも考えられます。決して事業者として要望しているということではございませんけれども、例えば託送制度を初めとする供給サイドの制度・規制については、ネットワーク単位で制度・規制を異なるものとせざるを得ないこともあるのではないかと考えるところでございます。

最後になりますけれども、自由化はさまざまな変革をもたらすものというふうに考えております。中でもお客様にさまざまなサービスを提供できる可能性や、天然ガス市場が拡大する可能性、これは事業者にとってもチャンスであるというふうに考えております。そしてこのチャンスを生かすためには、これまでの取り組みに加えまして、更なる創意工夫によりましてグループ価値の最大化をお客様価値の最大化につなげられる企業に変革していかなければならないというふうに認識しておるところでございます。今後の検討に当たりましては、自由化を前向きに捉えます弊社の姿勢をご理解いただくとともに、地域に根差したさまざまなガス事業の実態や、それから市場環境を考慮したご検討をお願いして、弊社からの意見とさせていただきます。

以上でございます。ありがとうございます。

○山内委員長

どうもありがとうございました。それでは、最後になりますが、日本ガス株式会社、津曲社長様、お願いいたします。

○津曲日本ガス代表取締役社長

まず、本日はこのような機会を与えていただきまして、誠にありがとうございます。

日本ガスは、第2グループにおきましては最も小規模なガス事業者でございます。資料3、資料4でご高覧のことと存じます。更に詳しくご説明をさせていただきますために、資料11をお開き

いただきたいと存じます。

まず、日本ガスは鹿児島に本社を置きまして、鹿児島を供給区域とする創業して100年を超える都市ガス事業者でございます。関東に同名で日本ガスという会社がございますが、こちらの日本ガスさんとは資本関係も全くない、全く別の会社でございます。

需要家件数は現在15万件、販売量は約1億 $\text{m}^3$ の事業規模でございます。また、南九州唯一のLNG基地ということもございまして、南九州、宮崎、鹿児島、南熊本のガス事業者及び産業用ユーザー様向けに5万5,000トンのLNGをローリーで供給をしております。トータルとしまして、年間約14万トンのLNGの取扱量となっております。

基地建設に至った経緯ですけれども、昭和55年12月の「石油代替エネルギー導入指針」の提言を受け、当社もLNG導入について検討を開始いたしました。当時、九州の中部あるいは南部には、LNG基地の構想がなく、北部のLNG基地から鹿児島までの陸送で試算しますと、300kmを超えるということになりますので、輸送コストと供給リスクが高くなると判断をし、南九州で初めてとなるLNG受け入れ基地の建設を決断したところでございます。平成8年、広島ガス様と共同で、インドネシアより小型船によるLNGの受け入れを開始し、その後、原油価格や為替の乱高下、エネルギー需給の動向に当社の原料調達に翻弄される中、調達先の多様化、あるいは供給安定性の観点から、標準船の導入を決断しまして、第2貯槽の建設、バースの改築等を行うなどしまして、平成18年より大阪ガス様と標準船の二港揚げによるオーストラリア産のLNGの受け入れを開始いたしました。小型LNG船の受け入れ基地の建設には、約138億円の設備投資がありました。更に標準船二港揚げ対応を加えて、鹿児島から国分隼人地区への中圧幹線の整備のために、計100億の設備投資を行いました。当時の当社の年間売上高が約100億でございますので、事業規模とすれば大変大きなリスクを背負って南九州のLNG普及・拡大に努めてきたというところでございます。

それでは、本日の本題につきまして説明をさせていただきます。まず、これは資料はございません。今後の事業展開の考え方でございますが、当社は地域に密着した地道な営業活動を通して、お客様の獲得や、防衛活動を行っておりますものの、人口の伸び悩みや電力やLPGなど、他燃料との競合などにより、小売需要は数年来、減少傾向にあります。このような事業環境のもと、当社は地域に愛される持続可能な企業を目指して、平成24年に中長期ビジョンを策定いたしまして、3本の事業指針を掲げました。まず、ガスにとどまらず、エネルギー全般を扱う総合エネルギー事業という柱、そして住宅設備、住宅建築、リフォームなどを手掛ける快適空間創造事業という柱、そして健康づくりやインハウスビジネスを手掛ける総合生活提案事業という3本の事業指針でございます。特に総合エネルギー事業については、コジェネや燃料電池の拡販に注力する

とともに、省エネ・ESCO事業、ユーティリティーサービスなどのエネルギーソリューションも手掛けてまいります。更には太陽光発電、バイオガスなど、新エネルギーの導入にも力を注ぐ予定でございます。

小売自由化範囲の拡大について、どのように考えるかということでございますが、当社としてはこれまで経験のない環境への不安は払拭できませんが、小売全面自由化により、お客様の選択肢が拡大し、お客様のさまざまな利益につながるのであれば、生き残りをかけて努力をしていかなければならないと考えております。

地方においては、次第に市場規模が縮小していく中で全面自由化が実施されることによって、過当な競争が更に激化することが懸念されるところでございます。鹿児島県は高齢化率が高いことから、当社では定期保安巡回に加えまして、ある条件下にある単身高齢者宅を定期的に訪問し、使用器具の点検確認、清掃、修理、ガス栓、ガスホースの点検・取りかえを実施しています。これらの例にとどまらず、都市部に比べエネルギー需要密度の低い地方都市においては、郊外に点在する住宅、あるいは小規模商工業者が多く、長年、地域のお客様へのエネルギー供給に使命感を持って臨んできた地方都市ガス事業者としては、ある意味、進み足も速ければ引き足も速いと想定されます新規参入者によって需要家間の価格や供給面での格差、保安に対する不安をもたらすことのないよう、何らかの制度的な方策が講ぜられる必要性を感じております。

供給インフラのアクセス向上、そして整備促進でございますが、当社はリスクを負って、企業規模に比べ莫大な投資を行い、自己資本比率をある時期は20%を割るところまで落としてまで、LNGの導入と供給インフラの整備を行ってまいりましたが、このことによって南九州の天然ガス化を促進することができたと自負しております。当社の導管網は、現在、中圧パイプラインを主軸としておりますが、エリア内ガス需要は残念ながら既に頭打ちの状態である上、周辺地区も需要密度が低いことから、コスト面を含め、高圧パイプラインの敷設、並びに積極的な導管投資は今のところ予定はしておりません。しかしながら、今後も導管の維持管理に努め、その中で必要があればパイプラインの整備も検討していきたいと考えております。南九州のガス事業者や、産業用ユーザー様には、このような状況ですから今後ともローリーによるLNG販売を中心に積極的に展開してまいりたいと考えております。

最後に、その他、ガスシステム改革に当たって期待する点、あるいは留意すべき点ということにつきまして、約4点述べさせていただきます。

まず、新規参入する事業者が、これまで既存ガス事業者が長年培ってきた安定供給、保安の確保などの信頼を損なうことなく、強い責任感を持って事業を遂行し、ガス市場全体が活性化していくような制度改革を期待しております。

一方、既存の中小ガス事業者にとっては、全面自由化によってどのような変化がもたらされるかを想定することはたやすいことではなく、どのようにして生き残りを図るべきか心配は尽きません。業界のすべきことかもしれませんが、全面自由化後の世界をわかりやすくご説明いただく場を設けていただきたいと存じます。特にガス事業者は電力事業者に比べて、数も規模もエリアも多岐にわたるため、企業体力の弱いガス事業者に対してはタイムラグも含め、なだらかな段階的な移行の検討もお願いしたいところでございます。

原料面では大手電力・ガス事業者や商社のように、企業体力があって、海外の上流権益を抑えられるような企業と、その他の中小事業者とは、絶対的な調達価格差があり、電気事業への参入もしたいところですが、原料価格差などは障壁となっております。当社も競争有位性を出すために、さまざまな効率化に取り組んできましたが限界があり、国を挙げてバーゲニングパワーを駆使するようなメカニズムの策定により、LNG価格の低減を実現させ、その成果が各社の調達価格に均質に反映されるなど、一定の公平性が保たれるような環境整備を期待しています。あわせて自由化先進国の事例を見れば、電力とデュアルフューエル供給が進んでおり、当社のようなベース電源を持ち得ないガス事業者も、競争力のある電力を購入・販売できる仕組みづくりを望んでおります。

最後ですけれども、他燃料との競合ですが、一部のLPガス事業者が賃貸マンション等で行っている無償配管、無償機器貸与、エアコン、インターフォンといったマンション設備の無償取り付け、更には毎月のガス料金の一部を家主、管理人へ還元する、いわゆるキックバックなどの不公正な競争がガス使用者の利益保護に反し、ガス料金の高騰を招くだけでなく、天然ガスシフトの妨げになると思われまます。ガス事業の信頼性を更に高め、天然ガスシフトを更に促進させるためにも、全面自由化の折にはLPガス事業者に対しても料金構成の透明性を図るなど、公平公正な競争環境の整備を切に願っております。

以上でございます。ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、ただいまいただきましたご説明につきまして、委員の皆様から各社にご質問、ご意見のご発言を願いたいと思います。なお、発言される方は例によりまして、お手元の名札を立てていただきますとわかりやすいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

どなた様でも結構ですけれども、何かございますでしょうか。

それでは、柏木委員どうぞ。

○柏木委員

今、最後に津曲さんが言われた全面自由化に際して、例えば料金のいろいろな事業者がいて、自由化ということになれば料金は勝手に決められるということにもなるんでしょうけれども、都市ガス事業者としては、今までの経緯もあるし、広く誰にでも料金を開示しながら透明にやってきたと。そういうことを言っておられるのですか。だからほかの参入する人も要するに料金をちゃんと透明にしてやらないと、競争の環境がフェアに行われたいということをおっしゃるのですか。

○津曲日本ガス代表取締役社長

はい。そのとおりでございます。都市ガス事業者は、今料金体系というものと料金表というものを持って、それを公開してお客様に提供しているわけですが、LP事業者さんにおいては、必ずしもそうではないということでございます。そして、今回、全面自由化ということになる場合には、最も大事なことは需要家に対してのエネルギー価格の低減ということでございますので、やはり最終需要家にきちんとそのエネルギー価格というものを公開できるような、そういう市場で戦いたいということを申し上げました。

○柏木委員

わかりました。非常に重要なことだと理解をします。透明性を保ち、今まで地域で貢献してこられて、一応誰にでも一律な料金で提供してきたと。これが自由化になるとこれが不透明になるということがおこると、結局、自由化というか消費者の立場からすると、非常に不安が生じてきて、結局、公益性のある事業としてのフェアの観点がなくなってくるという話でいいわけですね。

○津曲日本ガス代表取締役社長

はい。さようでございます。今、LP事業者さんのお話を例にとりましたけれども、LP事業者さんにとどまらず、新しい方々が入っていく場合、やはりそこには透明性というものが必要であるという主張でございます。ありがとうございます。

○柏木委員

もうちょっとよろしいですか。今度の基本計画の出口は、エネルギー関連のシステム改革をすることによって、我が国国内外の経済成長に資するようにすることだと思います。そうすると、今電力がシステム改革に入っていて、ガスが今これを検討中ということになったときに、ある一つのソリューションは総合エネルギー企業の実現であると考えます。ほとんどの事業者の方々がやっぱり総合エネルギー企業を目指すとおっしゃった。そうすると、やっぱりどうしても電力のシステム改革とガスのシステム改革、これはやはりお互いに切磋琢磨して、電力にも出ていけるようにしないと、イコールフットイングにはならないし、同じような考え方で進めてきてほしいという言い方だと思うんです。

そうすると、どうしても特に大きなガス事業者は、ベース電源を持つと思えば、50万kWとか100万kWとか、こういうものを自分で建ててやることも可能なわけですが、電力事業者は今まで総括原価という方式で立ててきて、安定供給してきた。逆に自由化になりますと、総括原価が崩れてきますので、自由化後にベース電源をつくるというのはそう簡単なことではなくなる。そこら辺のルールづくりもあわせてきちっとしないと、なかなか総合エネルギー産業としてやろうと思っても、ベース電源がなければアグリゲーターだけでやっても、そう簡単にできるわけではないという考えだとすると、市場に何を求めるかと。要するに電力の市場に、簡単に言えばメリットオーダーでの市場がちゃんとできるようになれば、ベース電源の市場があって、そこからベース電源を調達できると、こういうことなのでしょう。そこら辺のご要望を、例えば売上が多い静岡ガスさんにお伺いしておきたいと思うんですけども。

○戸野谷静岡ガス代表取締役社長

静岡県という地域でエネルギー供給をしまして、そういう観点からやっぱり地域の特性というのを考えて、どんな分野でこの地域の活性化にお役に立てるかということをいつも考えています。私どもの供給エリアの場合には、富土地域に熱をたくさん使う大きな需要がありますので、まさに分散型電源、コジェネの効率を最大限に生かせる、こういったエリアで、しかも比較的小中の事業者さんが、紙パの家庭紙をつくっているような事業者さんが非常に多いということで、3.11の後の計画停電で、実際に電気が途絶えたというような経験もされていますし、かつ、事業規模が小さいので、なかなか自社で大きな投資ができないという、こういった悩みも抱えている中で、こういった中小の工場の皆さんに、どういうふうに安定的に電力も含めたエネルギー供給ができるかということを一生涯懸念考えているところです。

したがって、一つの事業者だけではなかなか解決できない問題を、熱とか電気を融通することによって、最適な都市システムができないかとか、そういったことをまさに先ほどちょっとご説明いたしましたけれども、静岡県の地域電源の創出プロジェクトというものに主体的にかかわり合って、そこで何とか実現できないかということを進めているところであります。

○柏木委員

津曲社長のところも、さっきちらっとおっしゃったこのベース電源がなかなか持ち得ないというのは、市場に対する要望というのはどういうことがありますか。

○津曲日本ガス代表取締役社長

当社の規模では、残念ながらベース電源というものを持ち得ないわけですが、これからやはり自由化の先進圏においては先ほど申しましたように、デュアルフューエルというような形で生き残っていく道を考えていきませんか、ガスパッシングになってしまうという不安を持つわ

けです。当然、そこではガスも電気も供給しますという会社をつくっていくということを考えた場合に、やはり電力の卸売のマーケットの整備というようなことが必要なのかわかりませんが、やはりそういうところからきちんと公正に我々が電力を購入し、それを販売できるというようなフィールドが必要になってくるのではないかと考えてございますが、今の状況ですと、なかなかそういうところへの参入については、我々まだ門外漢で勉強不足のところもありますけれども、そういう200以上のガス事業者が全て電力を売るようなビジネスに入るかどうかは別にしても、やはりそういうファイトのある企業が参入しやすいような、そういうテーブルをご検討いただきたいということでございます。

○山内委員長

よろしいですか。次に松村委員どうぞ。

○松村委員

全ての事業者に自由化に極めて前向きなご発言をいただき、更にお客さんに選択される企業になるよう、更に努力していくということを言っていただいたことは、大変よかったですと思います。

そこで、保安の点をきちんと制度設計で考えてくれということを、前回は引き続いて多くの事業者に指摘していただきました。確かに保安は最重要な点で、制度設計でも重要な論点になると思います。前回も言いましたが、今までの保安のレベルを維持するのではなく、今までの保安のレベルが非常に高かったことは十分認めますが、しかしそれでも今日プレゼンされた事業者の中にはないとしても、今まででも死亡事故は起こっているわけですから、本当に最適な保安は何か、自由化のもとでそれをどう達成していくのかということを中心に考えていくことは、最重要な課題だと思います。具体的な案について、こうすれば保安が十分維持できるのではないかとか、あるいはもし事務局のほうから案が出てきたときに、それでは不安だということであれば、それに関しては具体的にこう直すべきだということを、今後もお発言下さい。

それから投資費用をきちんと回収できるように、そういうインセンティブを維持できるような制度にしてくれとの要望がありました。これは実にもっともなことで、インフラの整備はこれからも更に必要なことですから、この点についても十分留意するという点も重要だと思います。ただ、これに関しては、今回、プレゼンされた事業者は十分努力されてこられたということは、今のお話でもわかったのですが、一方で、ガス全体として東京博多間のような需要稠密地帯と、普通の国民には見えるようなそういうところですら、高圧のガスパイプラインが日本全体でつながっていないのも事実です。そもそもインフラの投資が遅れていたのではないかと、電力に比べても遅れていたのではないかと、こういう厳しい国民の目もあるということをご認識ください。

したがって、今までどおり維持していくということではなくて、これもどうしたらインセンテ

イブを損なわないように、自由化のもとでやっていけるのかということ虚心に考えていくということですが、この点については国民の厳しい目はあるということにはぜひご自覚ください。

それから3点目、調達のことを言及いただきました。調達については2点。まずガスの原料としての調達という側面。ここの価格が安くならなければ低廉なガス供給にならないというのは誰の目にも明らかで、政府はいろいろな文脈で努力しているし、これからもシステム改革の文脈で努力していくと思います。私は、自由化も調達能力の改善に資すると思います。今までであれば、基本的に総括原価に守られていて、なおかつ原料費調整制度に守られているので、高い価格で買って来たとしても、日本全体が高い価格で買って来たとしても、どうせ料金に転嫁できるということを売り手のほうも知っており、したがって足元を見られているというのは言い過ぎかもしれませんが、そういう環境だったのに対して、自由化後は、こんな高い値段で買わされたらもうこっちは商売できないということをはっきり示すことも事業者の努力次第で可能で、この観点からも自由化は非常に重要だと思います。この問題は自由化の設計の過程で改善するのではないかと期待しています。ただ、自由化すれば自然に改善するというものではなく、努力が必要だというのは間違いないので、制度設計の観点からも、この問題も考えていかなければいけないと思います。

それから電力の調達、総合エネルギー企業として頑張るために電力の調達、特にベースでの調達が重要だという点に関して声を上げていただいたことを感謝いたします。電力システム改革の文脈でもこういう問題意識を持っており、ベースの調達の部分で環境整備がなされなければ、競争は起こり得ないのではないかと強い問題意識のもとで、何とかここを改善したいということ私自身も認識しており、一生懸命発言しているつもりではいます。しかし、そんなニーズが本当にあるのかと冷めた目で言う見識のない人がいないとは限りません。実際に総合エネルギー企業を目指している事業者の観点から見ても、やはりここは不足だという声を上げていただくことがあれば、単に空理空論でこの改革が必要だと言っているのではないということが、みんなにわかっていただけたらと思います。今後もその点、改革が進んでいないと思われたら、機会があるたびに発言していただけたらとても助かります。

それから公正な競争環境について、日本ガスから具体的な言及をいただきました。無償配管の話に関しては、かなり前からずっと問題視されていて、私はもうなくなったと思い込んでいました。無償配管というのは基本的にはルール違反だとか、もし仮に無償で配管したとしても、ガス会社の所有物ではなく、当然持ち主の所有物です。それを勝手にただで上げたというだけなので、仮にそこで一旦配管してあげて、だからうちのガス買ってくださいなとやったとしても、翌日から解約しても、1年後から解約しても、一切文句が言えないというのが本来のルール。そ

ここでコストをかけてやってやったのだから、ちゃんと信義に反するようなことをするな、継続的に買えなどということを行うのは違法であるということは、きちんと整理されていると私は理解しておりました。もしまだ浸透していないとすれば、それは私たちの説明不足なのかもしれない。そういうことのないようにきちんとやっていかなければいけないと思います。ただで譲渡したということは前提としたとしても、しかしLP用に配管すれば、都市ガスにすぐ変えるのは難しいので、こういうレベルでは確かに潜在的な問題がある。更にご指摘になった、例えばエアコンだとか、そういうような類いのものをただでつけてあげるかわりに契約するとかというようなことが残るとすると、確かに問題なのかもしれません。

これに関しては、経済学者が安直に言うと、本来問題にならないはずだと。問題にならないはずだというのは、仮にエアコンつけてあげたとしますね。その結果として非常に高いガスを借り主に売りつけたとします。そうすると借り主のガス代がすごく高くなるわけですから、そうするとそんなことがわかっていけば、借り主は、そこを借りなくなる。あるいは借りたとしても、家賃がそれを補うほど相当低くないと入らなくなるということになり、結局家主の損になるので、本来はそういうことは起きないはず。経済学的に考えるとそうなるはずですが、ただ現実には入居者が、ガス代が幾らになりそうかということ綿密に調べてからアパートを決めるとかということは余りなさそうなのと、それから入ってからガス代が高いと気がついたとしても、一回入ってしまえば、引っ越し費用だとかいうのも結構かかるので、それなりの価格であれば我慢してしまうこともアルでしょう。だとすると、確かに公正な競争にならないので、この点はガス市場整備課の管轄外だということは十分わかってはいるのですが、エネルギー間の公正な競争という観点から見て、ひょっとして公正取引委員会が考えることなのかもしれませんが、いずれにせよ誰かが考えるべき重要な内容だと思います。このような重要な問題を提起していただいてありがとうございました。

それから今度柏木委員からの質問に対してお答えいただく過程で、料金表ということも強調されました。透明な競争は、いろいろなことを含んでいるのだと思いますが、料金表を明らかにして、それでその料金表で安い高い、あるいはサービスがいい悪いというので競争する。そういうことをご提言になったと思います。これに関しては、料金表で競争するという点に関して、幾つかの段階があります。一つの段階は、約款という形で規制してしまっ、約款を自由に設定してもいいけれども、届け出るという格好にして、この料金表に従って売らなければいけない。料金表はどういうふうにつくってもいいけれども、これ以外の料金で売ってはだめですという形で規制するというのが一つのやり方。それから別のやり方は、一応届け出る。その届け出たものでお客さんはこれで供給してくださいといったら供給してもらえ。だけれども、事業者は例えば

そこから更に特定のお客さんに対して1%ディスカウントして売りますとかって、そういうようなことは可能である。料金表で供給するということはコミットするけれども、他の売り方をしないというところまでコミットしないというこういうやり方。更に別のやり方は、そもそも料金表を出さないということも認めて、各お客さんに対して料金表を渡すのも認める。こういう3つのやり方があり得ると思います。どれがいいのかというのは、それぞれメリット・デメリットがあります。言及されたのは料金表をきちんと届け出て、その料金表で勝負するというものを念頭に置かれていたと思います。

これは大きなメリットがあって、消費者にとって明らかに公平というか、そういう感覚が一番得られるのはこのやり方だと思います。自分だけ割高に買わされているのではないかというような疑念を完全に払拭できるし、公表された料金を安くすることによってちゃんと競争するというのは、極めて健全な競争でもある。一方で、料金をそこまで明らかにしてしまうと、ある種のカルテルを呼んでしまうのではないかという恐れ——ガス事業者にそんなことはないとは思いますが、どこかが値下げしたとすると、値下げしたことは直ちに競争相手にもわかるので、極端なことを言えば、暗黙に余り値下げしないようにしましょうねと、こう約束していたとして、約束破りみたいなことをすると直ちにわかって、すぐに報復値下げできるというような状況よりも、水面下で値下げするほうが相対的にライバルにもばれにくく、したがってカルテルが結びにくい。こういうこともひょっとしたらあるのかもしれないし、柔軟な料金体系を組めるメリットもあるかもしれない。メリットとデメリットが両方ある。この問題に関しては私は料金表で決めるということのメリットが大きくあるということは十分理解しているつもりですが、唯一の選択肢ではないと思います。この委員会でもきちんと議論していくべき。それを有力な選択肢の一つとして議論していくべきだということを考えております。議論すべしということをお願いいたしますと理解しております。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。それでは、橘川委員どうぞ。

○橘川委員

それぞれの事業者、全体として自由化に積極的だという姿勢はよかったなと思います。その上でちょっと各論で、それとの絡みで気になったところでそれぞれの会社に、二点ずつ質問させていただきますが、北海道ガス、多分コンペティターとしてやっぱり北海道電力という存在があると思うんですけども、石狩で共同事業をされるとか、一番気になったのは配られたペーパーで「北海道電力殿」という表現です。何かこういう表現にちょっともしかして本当にコンペティ

ターという立場になり得るのかどうか。LNG基地での協力というのが、競争という姿勢との関係でどういうことになるのかというのがちょっと気になりましたので、この表現に、それが一つ質問しておきます。

それから仙台市ガスですけれども、すごく単純な質問なのですが、全面自由化のもとで議会に一々決定を必要とするような公営事業者というのは、原理的に存在が難しいのではないかなというふうにきょうのお話し聞いて感じました。前もちょっと議論されていましたが、そうすると民営化とかという選択肢、しかも黄金株なしの民営化とかという選択肢があるのかどうか。これちょっと聞きにくいことなんですけれども、大体どこの審議会でも聞きにくいことを聞く役なので、そういう役回りで聞かせていただきます。

それから静岡ガスは、最近、福井県の敦賀の話なんか端的なんですけど、原発立地県、新潟県もそういう動きはあると思うんですが、原発立地県でかえって電源多様化を求めるといような声が高まっています、その場合、浜岡を抱える静岡ですね、しかもいろいろパイプラインの状況だとか基地の状況を考えますと、静岡の静ガスの近くでLNG火力がというような話も十分にあり得るのではないかと思います。そして電気にも行かれるという話なので、LNG火力で展開されるという考えがあるのかどうかというあたりをちょっとお伺いしたいと思います。

広島ガス、今、松村さんの話でパイプラインの話が出ましたけれども、この地図を見させていただくと、東のほうに非常に積極的に伸びていくのはわかるんですが、西のほうの大竹、あるいは県越えますけれども、岩国とか、そちらの方向についてはどういってお考えなのかということもちょっとお伺いしたいと思います。

西部ガスはちょっと2つお伺いしたいんですが、非常におもしろいケースだと思うんですが、第2グループなんだけれども、第3グループと第4グループ的な性格を持っていて、全面自由化に対する具体策に関しては少し対応を変えたほうがいいのではないかと、聞こえなくもないお話だったと思うんですが、非常に参考になりますので、グループごとに例えばどういう対応の変え方があり得るのかというのを、もうちょっと具体的に踏み込んでお話ししていただければいいなと思います。

それからもう一つ、調達の方の話なんですけど、この調達価格が、結局、料金に非常に大きな影響を与えるという意味で、西部ガス固有の問題なんですけれども、ひびきが起き上がる。そうすると2グループの中でもかなり大きな基地を持ちます。それから地理的な要因なんですけれども、韓国との距離の近さですね。今、国内の共同調達とかという話はあるんですが、もう一つの考え方として日韓の共同調達、あるいは日韓のスポットを中心とする天然ガスのハブとかという考え方もあります。一方、韓国の中では先進化が大分進んできて、コガス以外でも天然ガ

スを調達できるような可能性も出てくる。そうすると要するに韓国との間でいろいろ調達の打ち手があって、その受け皿として西部ガスというのは非常に特別な地理的な位置も考えて、打ち手があるのではないかと思うんですが、そこについて何かお考えがあるかどうかというのを伺いしたいと思います。

それから日本ガスが言われた点も大分話題になりましたので、その重なるところは別にします。ちょっと無償配管でよくわからなかったのは、無償配管ということは、つまり一旦LPに変えた後、それを都市ガスに戻すのが大変だということに問題があると思うんですけども、一方で新規参入者は、進み足も速いし引き足も速いと言われたんですけども、その引き足が速いということとちょっと矛盾するのではないかなと思ったので、その辺のところをちょっとお伺いしたいのと、もう一つお伺いしたいのは、調達のことを言われました。これすごく大事だと思うんですが、小規模な事業者にとってもメリットを受けるような調達の仕組みをつくってほしい。ただ、調達の仕組みをつくって、その成果をフェアに分けてほしいという話なんですけど、リスクをとる人と、分配を受ける人との関係ですね。その制度設計がうまくやらないと、フリーライドみたいなことを言っても事は進まないと思いますので、そこに何か具体的なアイデアがあるのならばお聞かせ願いたいと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。それでは、北海道ガスさんからお答えをお願いいたします。

○八木北海道ガス株式会社企画部長

北海道電力「殿」を書いてあるところに何か意味があるかということ、大意はございませんで敬称だということでございますけれども、コンペティターになるかどうかということ、末端では今でも競争しております。ただ、協力できるところは協調しながら、効率的に利用者に北海道のエネルギーをどうやって安定的に長期的に供給していくかということが道民にとって最も大事だということで、協力できるところは協調しながらということで進めていきたいということで、今、この基地の共同利用について協議を進めているということでございます、「殿」というところが誤解を生むようであれば、それはちょっと申しわけないということでございます。

○山口仙台市ガス局次長兼営業推進部長

仙台市のガス事業の民営化ということですけども、ご承知かと思っておりますけれども、5年前に一度民営化の策定方針を定めまして、そして各事業を譲渡する事業者を募ったところでございますけれども、残念ながら1社というか、1グループ手を挙げていただいたんですが、リーマンショック等もございましたので、譲渡価格を示さないということで、辞退という事態になりまして、

民営化自体は私どもにとっては延期という形になってございます。

今、おっしゃったような黄金株の問題とか、そういったものでなかなか手が挙げづらいというか、積極的に買いたいと思うような感じにならないという部分はあるのかなと思いますけれども、そのところはなかなか市議会ですとか、市民の今までの、市民の財産だという言い方がよくされるんですけども、そういうところとの兼ね合いの中で、前よりは買っていただける環境は高まるのかなという感じはするんですが、そこはなかなか難しいのは悩ましいところです。ただし、私どもとして、やはり当時はこういった全面自由化というのを想定していませんでしたけれども、進展しつつある自由化ということに対して、公営のままではなかなか難しいだろうということを考えておりましたので、前回の民営化の頓挫の後も、対外的にも民営化の旗をおろさないということを表明しておりますので、そこは冒頭、ご説明のときに申し上げましたように、震災でかなり事業価値が毀損している部分もあるものですから、そういったところをまず回復しつつ、その次の段階の民営化というのに対処したいと考えているところでございます。

○戸野谷静岡ガス代表取締役社長

静岡ガスです。橘川委員のほうからのご趣旨、具体的なお話は少し述べられませんが、LNGの火力の立地する条件は、清水の私どものターミナルは整っていることは確かだというふうに思います。LNGの基地、ターミナルがある、それから敷地にもまだエクспанションの余地があるし、それから清水港という良好な輸入の港を有している。また静岡県は電源は浜岡の原発しか今ないという、こういった状況でございますので、LNG火力の立地する条件というのは非常に恵まれているというふうな理解はあります。ただ一方で、エネルギーは電力も需要が減少しておりますし、それから原発の政策の今後の行方等々を鑑みますと、今後、この電源が将来的に非常に競合力のある電源としてずっと電気をつくり続けられるかという、こういった観点から非常に大きな投資にもなりますので、そういうところの見極めというのも必要だというふうに考えています。

したがって、先ほどの富士のコージェネを中心とした分散型電源の取り組みを今一生懸命やっておりますけれども、もちろんそこにはベース電源も必要になってきますが、こういった足元でできる電力分野への取り組みというのを着実に進めて、環境の変化とかそういうことを見極めた上で検討していきたいというふうに考えています。

以上でございます。

○宇野広島ガス株式会社取締役経営企画部長

広島ガスでございます。パイプラインのご質問でございますけれども、当社といたしましては、現時点でも需要開発、供給安定性の向上でありますとか、価格交渉力やフレキシビリティの向

上を視野に、中長期的な視点で基幹パイプラインの整備を行っております。今後も引き続き、このような視点でインフラ整備を推進したいというふうに考えておりますが、現時点での計画としては、具体的なものはございませんが、西方面ということでございますと、大竹コンビナートあたり、この辺の都市ガス化ができれば取り込んでまいりたいと思うんでございますけれども、こちらのほうも需要開発中ということでございます。そういったことも含めまして、にじみ出し的なパイプラインの整備をやっておるということでご理解いただきたいというふうに思っております。

以上でございます。

#### ○花田西部ガス経営企画室長

西部ガスでございます。2点ほどあったと思いますので、まず1点目の同一事業者で複数のネットワーク形態みたいところ、イメージというふうにお話しいただいたと思います。具体的にこれといって詳細設計が出ているわけではございませんので、明確なお答えはございませんけれども、申し上げたかったのはいわゆる福岡、北九州の大都市圏で、高圧、中圧ネットワークを持っている事業形態と、島原を例に出しましたけれども、低圧でやっている小さな事業体、同一事業者であってもいろいろな形態がある中で、複数のネットワークを持ってもどういう形が望ましいのかというところで、結論的にはこれといった具体的な案はございませんけれども、そういった特殊事例ということで、今後の検討をしていただく上で、一つの議論のたたきになればということで、お話をさし上げました。

それから2点目の日韓の話でございますけれども、大変長期的な視点に立ってのお話だと思います。我々としても長期的な課題というふうには認識しておりますけれども、現在のところはそういった考えを社内で検討しているわけではございません。当面は先ほどの資料にもございましたとおり、国内的にも小型船で今まで調達してきたところを大型船に振りかえていくという、当面の課題のほうのクリアをしていくということで、長期的な課題として認識をしているということでございます。回答になっているかどうかわかりませんが、そういう考えでございます。

以上でございます。

#### ○津曲日本ガス代表取締役社長

無償配管のところにつきまして、私の説明不足で申しわけなかったと思っております。ガス会社が営業するというのは、主に新築物件と既築の物件と2つに分かれますし、また営業先はオーナーさんや不動産事業者とエンドユーザー、最終消費者と2つに大きく分かれていくと思うんですが、今、この無償配管というものが束縛要因となるという例は、これは業界も含めてさまざまな努力も含めて余りございません。したがって既築において無償配管があるから変えられないと

というような事例というのは、昔に比べまして極端に減っております。しかしながら新築において都市ガス事業者に対して、無償配管、ガス器具の無償取り付け、エアコン、インターフォンをつけたら都市ガスにしますよというようなことを言われることはあるということでございます。そういう部分についてなかなか競争しにくいというところがあるということでございます。

引き足と進み足の話をさせていただきましたけれども、銀行に例えるのは恐縮ですが、大手さんが都市銀行だとするならば、地方の都市ガス会社というのは、地銀か信用金庫みたいな存在なのかと思っております、やはり価格的にいろいろな問題があっても、そういう今まで提供しているお客様に対して、すぐに条件が合わなければそこで契約を切るというようなことはしづらいというふうには思っております、そういう面でそういう最終需要家の中で点在して、ひよっとするとこういう言い方は失礼かもしれないけれども、フェエルポバティーというような方々に対して、どのような提供をしていくとか、あるいは非常に小さい中小事業者のエネルギー支援といったところで、何かをサポートするというような必要性というのがあるのではないかと。それがどんな形でそこをサポートするかというのは、いろいろな考え方があると思っております、ひよっとすると生活保護的な部分で、いわゆる経産省ではないところのお話になるのかもしれませんが、そういうところについて何か必要ではないかというふうに思っております。無償配管のところと、私自身としては進み足、引き足の議論というのは、ちょっと私自身は想定しておりませんでした。今、申し上げたように、無償配管の問題というのは、むしろ新築の物件の中で当然のように要求されるものに対しての都市ガス事業とLP事業との違いということでございます。

それからフリーライドの件でございますけれども、もちろん私どもの会社は二港揚げをしていますから、二港揚げの会社が、最先端の一番の安い価格で当然のごとくもらうべきだということをお願いしているわけではありません。しかしながら、私どももたった14万トンでございますし、そういうところだと、結果的にはやはり大きい意味でのLNGのチェーンビジネスの中の間から下流域あたりには位置づけられているわけでございます。ただ、やっぱりたくさんのお手の事業者さんがおられて、それなりのバーゲニングパワーを駆使してやっておられるわけですが、結果的にそのチェーンに載せてあげれば、大手さんがいいバーゲニングパワーを駆使すれば安くなるし、いいバーゲニングパワーを駆使できなければ高くなるということもありませんけれども、これだけたくさん天然ガスを扱っているのであれば、そういうところは共同で戦略を練って交渉していただいて、それが結果的に下がってくれば、結果的に中流から下流域の天然ガスも下がっていくであろうということを申し上げているわけで、小さい会社が大それた何か提言をするというようなところまでは至りませんが、そのようなことを抽象的に申し上げた

ということでございます。

○山内委員長

よろしゅうございますか。

それでは、続きまして古城委員、ご発言をお願いします。

○古城委員

今の最後の答えに関連するんですが、LNGを調達するときに、大手と違って割高になってしまうという話をよく聞きますけれども、一つの原因は小型船でということ、コストが違うということ、もう一つは今ご指摘になったバーゲニングパワーが違うということなんでしょうけれども、バーゲニングパワーの違いで調達関係は大分変わるのでしょいか。それをちょっと教えていただきたいんですけれども。代表で日本ガスと、それから静岡ガスにそれは教えていただきたいと思います。

それともう一つは、LNGを他事業者さんに卸売りする際に、卸を受ける事業者の方はよく卸売価格が高いので、自前でLNGを持っているのと、卸を受けて供給する事業者では、競争ができないというような話を聞くんなんですが、それは供給している側から言うと、そういうものなのでしょうか。それからもう一つ、それぞれ皆さん、LNGを自分で調達しているんでしょうけれども、もう一つの方法としては、もう少し別の多量に調達する事業者から、卸を受けるというオプションもあるでしょう。やはり自力調達したほうが事業上有利なのかどうか、この点もちょっと教えていただきたいと思います。

3番目は完全な好奇心なんですけれども、西部ガスさん、長崎にはLNG基地を置かれています、これは非常に供給量は少ないんですが、LNGを置かれている理由というのは何かあるのでしょうか。

以上です。

○山内委員長

今、2点目も静岡ガスさんに。

ではよろしく願いいたします。

○戸野谷静岡ガス代表取締役社長

調達量の大小によってバーゲニングパワーが変わるかどうかというご質問ですけれども、以前のLNGプロジェクトというのは、1つのプロジェクトから出てくる、いわゆる積値といいますが、出てくる価格というのは、数量の多い少ないによって変わらなかったんですね。ただ、あとそこから小型船で運ぶ、大型船で運ぶということで、そこでフレートが下がって、結果的に日本の入着価格というのは下がったと。ところが最近では契約の価格の見直し交渉とか、再契約のとき

に、やはりたくさん購入してくれる事業者にはそれなりの価格以外の諸条件も含めた差をつけるような、そういうような流れになってきたことは確かです。私どもは調達面で静岡ガスは115万トンぐらいの大型船で1年間に運べる量ぐらいの調達しかしておりませんが、例えば日本におけるLNGの一番のメインのバイヤーである電力事業者さんと私どもの少ないながらも調達量を加算して、あたかも同じ条件で購入できるというような工夫もしたり、こういったことで少ないながらもいろいろなところと一緒に買って購入することによって、一緒に加えて同じ条件で購入できると、こういった努力もしています。ただ、新しい新規のプロジェクトですと、どうしてもやっぱり1ロット100万トンぐらいの購入量でないと、なかなか最初の立ち上がりときのファウンデーションバイヤーとして相手にされない。こういった現実もありまして、そのあたりはいろいろ苦労しているということです。

#### ○津曲日本ガス代表取締役社長

日本ガスでございます。当社は当初、小型船で広島ガスさんと一緒にインドネシアのプラタミナ社と交渉をさせていただいておりました。トータルで約30万トンぐらいですから、契約としては非常に小さいトン数でございます。個人的にはやはり大きな会社と交渉するというのは、なんて大変だろうということを感じました。非常にそこでバーゲニングパワーという言葉が適切かどうかわかりませんが、みずからの交渉における対等感というのはございませんでした。大型船になりましたら、今度は大手事業者さんが契約したものをオーストラリアの国ではなくて、大手ガス事業者さんとの相対交渉ということになります。そこでの契約の中で、法外に高いものを買っているという気はございませんで、一生懸命頑張って安い天然ガスを購入させていただいていると思っておりますけれども、やはりそういう交渉ではなくて、全体として日本の天然ガスは高いというのはユーザーさんから非常によく言われるわけでございまして、国として購入する、LNGを安くするというところにどれだけの手法があるかということを考えた場合に、全体でバーゲニングパワーを駆使して、全体が落ちてくるのであれば、結果的にそのチェーンの下にある大手さんから天然ガスを購入するチェーンの中でも、それはバーゲニングパワーの効果というものが感ずることができるであろうというような気を持っております。

いずれにしても、全体で天然ガスの価格を下げっていくという必要があろうかと思っております。自由化の先の議論については、今自分でまだそのアイデアがあるというわけではないんですけれども、そういうところがバーゲニングパワーを起こした後に、更に安価に提供できるようなものが自由化で促進されるのであれば、また我々の購入販路というものも膨らんでいくんだろうということは、今日いろいろお話を聞いてちょっと期待するところでございました。

#### ○花田西部ガス経営企画室長

西部ガスでございます。長崎基地関係のご質問だったというように思います。弊社は福岡と長崎にご説明しましたように、LNGの基地を有しております。現在、実際に長崎基地からは、タンク容量としては3万5,000k1でございますけれども、長崎地区へのガス供給の他、島原地区あるいは佐世保地区の自分の工場のほうにローリー供給をしています。また、他ガス事業者さんにもここからローリー供給をさせていただいているのが現状でございます。今後の需要対応も含めて、この長崎の活用というのは今後も必要だという考えでもって、現在も小型基地の運用を考えているところでございます。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。ちょっと時間も迫ってまいりましたので、手際よくやりたいと思います。発言順は永田委員、引頭委員、杉本委員です。

永田委員どうぞ。

○永田委員

詳しい説明をいただきましてありがとうございました。

私の質問は恐らくこの場でお答えしづらい、もしくは実務的なところもありますので、また事務局の方と調整していただければと思います。

1つ目はパイプラインの投資等のインセンティブというところで、実際、実務的にどうインセンティブを設計するのが事業者にとって望ましいのか。特に、今の総括原価方式の中では、例えばレートメイクであるとか、事業報酬であるとか、いろいろなところでそういったインセンティブの設計はある程度できるのかと思いますけれども、もし完全に料金が自由化になった場合、その自由化世界でどういう形のインセンティブを与えることができるのか。これは例えば投資の場合でしたら、投資減税であったりとか、そういった減税面でタックスメリットを与えるとか、それ以外に例えば、投資に対するキャッシュフローの回収の問題ですから、キャッシュフローを上げるというんですか、そこについて何らかの政策的な支援を与えるのがいいのか。そのあたりの設計について事業者の立場で何かご要望があれば教えていただきたいと思います。

それから2つ目は、自由化のタイミングですけれども、基本的に多分各社様において、それぞれの企業規模とか、地域の特性等によって、いろいろなタイミングの要望はあるかと思えます。例えば直ちに自由化がウエルカムであるというケースと、先ほどの西部ガスさんから若干ご指摘ありましたけれども、今回のグルーピングごと、設備の状況等を含めて、そういった状況に応じて自由化のタイミングをずらしていくとかのいずれかを確認できればと思います。それからもう一つは、パワーアンドガスということで、ガス会社が電力の事業に参入するに当たって、自前の

電源を持ってない場合、例えば卸市場の活性化の進捗状況に応じて、もしくは電力システム改革の状況に応じて、自由化のタイミングについて、何らかの配慮がほしいのか、そのあたりについて確認させていただければと思っております。

以上でございます。

○山内委員長

2点ございますが、簡単にご説明いただける方、いらっしゃいますか。

それでは、蟹沢さん。

○蟹沢日本ガス協会副会長・専務理事

1点目のインセンティブの考え方ですけれども、私ども直接、税制だとか、あるいは補助金等でインセンティブをつけてくれということを申し上げているわけではなくて、それがあればありがたいですけれども、それよりむしろ我々が投資をして、しっかりと回収できる見通しが立つような、そういう制度設計が行われるということが最大のインセンティブだというふうに思っております。その辺の制度設計がうまくできるようにしていきたいということが、我々のインセンティブの最大の課題だというふうに思っております。更に普及・拡大のために、税制面とか、あるいは補助金等の形でインセンティブを与えていただければ、更にそれは越したことはないという考え方であります。

それから自由化のタイミングについては、これはぜひこの制度設計のこれからの議論の中で、こういうヒアリングを聞いていただいて、そしてタイミングをずらしてやっていくことが必要かどうかというのは、慎重な審議、検討が必要なんだろうというふうに思いますので、ぜひその辺はヒアリング全体を聞いていただいた上で、議論していただければありがたいなというふうに思っております。

それから、ガスアンドパワーになっていく上で、どうやって電力調達を我々していったらいいのかということですが、今、電力のシステム改革の検討、制度設計が検討されているという中であって、この辺の課題が一番、新規参入者にとって大きな課題だという、先ほど柏木先生がおっしゃられたことだろうと思いますので、我々としては一つは卸市場が活性化するように制度設計いただいて、ベース電源を確保できるようにするとかいうようなことがあると思いますので、ぜひ我々これからもそういう意味で検討を深めていって、松村先生がおっしゃるように、ご提言できるようにしていきたいというふうに思いますけれども、ぜひその辺は電力システム改革の中で検討していただければありがたいなというふうに思っております。

○山内委員長

ありがとうございます。

それでは引頭委員、どうぞ。

○引頭委員

ありがとうございます。時間も少ないので簡単に、二点質問させていただきます。

まず、北海道ガス様に質問です。先ほど保安について、屋内機器が非常に多いため、新規参入業者にも留意していただきたいという主旨のご発言があったと思います。一方で今後の可能性として、保安業務というものを他社から委託されるようなこともあるかと思いますが、そのことについて、どうお考えになられるかという質問です。

もう一点は日本ガス様への質問です。先ほど料金の開示、公表について言及されていたのは、日本ガス様だけだったと思いますのでお伺いしたいと思います。料金の公表のイメージについてですが、皆様方のご発言を伺っていると、最終的には総合エネルギーソリューション企業へ転換していくということをおっしゃっていたと思います。とすれば、ガスだけでなく、ほかのエネルギービジネスもあわせてトータルで手がけるのであれば、ガス以外のエネルギー分野についての料金についても視野に入るのかなど考えた次第です。これについて、実際にどうなるかは置いておきまして、何かお考えがあれば御伺いしたく、よろしく申し上げます。

以上、お二人にお願いいたします。

○八木北海道ガス株式会社企画部長

ご質問のところなんですけれども、保安の業務、誰がやるかというところについては、いろいろこれからまた議論があるかと思いますが、誰がやるにしてもということで、北海道の特徴のところをちゃんと認識した上で、お客様の保安というものに対してちゃんと責任と自覚を持ってやっていかなければいけないんだということ、これは誰がということではなく、保安に携わる者がということで受けとめていただければというふうに考えております。

○津曲日本ガス代表取締役社長

ご質問ありがとうございます。あくまでの私見でございますことを申し添えておきますが、やはり私どもでは15万件ですけれども、幾ら全面自由化になって、15万件に15万円の料金が出るということは不可能ですし、そういうものの制度をするためにはすごく時間がかかるということ自体はおかしいという議論もあると思いますので、やはり私どもとすれば基本的な料金表というものをきちんと提示をしていくべきだと思っております。おっしゃるように、これがデュアルフェーエルというような形になれば、電力とセットで幾らというような金額の提示になっていくんだろうと思いますし、また今後、水道とか入ってくれば、そういったものも入っていきまして、それが一つ一つが割引ですとか、たくさん契約していただければお得ですよといったようなものを

考えていかないといけないとは思いますが、したがって、その料金体系自体が少々複雑になる可能性というのはあると思いますが、それをいかにわかりやすくお客様に提供して、この会社がいいねと思っていただけるかということをつくるということが必要だと思います。

いずれにしてもやはり最終消費者の方にわかりやすい料金を提示するというのが、ある意味、フェアな競争の原則だというふうに私自身は思っております。

○山内委員長

ありがとうございます。それでは、杉本委員、お願いします。

○杉本委員

小売が自由化されると、事業者間の競争が活発になって料金もお安くなるのではないかと。また消費者がそれを選択できるのではないかとというふうに言われています。でも、私たち消費者は今住んでいる地域のガス事業者さんからガスを供給されていて、そういうふうに自由に選択するところがないんですね。ですからイメージがなかなか今まであったガス管から、ほかの会社からのガスが入ってくるというイメージができないと思うんです。

それで、皆様をお願いしたいんですが、消費者に対する情報提供というのはすごく重要だと思いますので、料金だけではなく、いろいろな事柄、それにまつわる事柄を情報提供していただきたいと思います。今から情報の提供の方法とか、内容とかを考えていらっしゃる事業者さんがいらしたら教えてください。

○山内委員長

どなたかお答えいただけますでしょうか。

○戸野谷静岡ガス代表取締役社長

静岡ガスですけれども、これはそのためにやっているということでは決してないんですけれども、もともとオール電化にお客様をたくさんとられていたときに、ガスのよさをお客様にわかっていただくということで、一軒一軒のお客様、1年に1回、ふれあい巡回ということで、新しいいろいろな最新の機器が出ましたとか、どんなガスの使い方をしているのかとか、こういったサービスを始めました。だんだん認知度も高まって、今までガラストップコンロのようなきれいなコンロの存在すら知らなかったですとか、そういった地道な努力をずっと続けてきて、そういう中で、これはガス協会等で音頭をとって、親子クッキングコンテストというのを実はやっているんですが、そこで実際に親子が会話をしながら料理を、コンテストで競い合うという。これが実はこの取り組みを始めて5年、これが学校の家庭科の先生に、こんな催し物があるけれどもどうですかというようなご案内をしたところ、だんだん応募する件数が盛り上がってきまして、実は静岡で今年は8,500人ぐらいのこの料理コンテストのレシピの応募があって、これは料金だけ

ではなく、お客様の生活のところに入り込んで、いろいろなサービスと言えるのかどうかわかりませんが、やっぱり近いところに我々事業者は存在する。それを最大限にお客様のニーズを吸い上げられる。そういった立場にありますので、確かにガス料金もそうですけれども、そういった暮らし全体の、これからの高齢化とかいろいろな難しい時代を迎えますけれども、そういうところでお客様にお応えできるいろいろなサービスというのが展開できるのではないかということで、そういったところも力を入れてといいますか、今のうちから取り組んでいければというふうに考えてやっています。

○山内委員長

ありがとうございました。

既にもう時間を過ぎておりますので、本日の議論は以上で終了とさせていただきます。

それから参考資料1について、事務局からご説明願いたいと思います。

○横島ガス市場整備課長

前回、委員の皆様にご了解をいただいた一般からの意見募集について、募集を開始した12月5日から18日までの間に2件の意見提出がありました。参考資料1で紹介しています。今後も提出された意見は、審議の参考としてその都度同様に、小委員会で紹介していきたいと思っております。

○山内委員長

それでは、最後に今後の予定の説明を、これも事務局からお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

次回、第4回は来年1月30日、第5回は2月24日、第6回は3月11日に開催することで委員の皆様のご了解をいただいております。これらの回で第3、第4グループ及び簡易ガス事業者からのヒアリングを行います。

次回、第4回は第3グループからのヒアリングを行います。対象となる事業者が多数であるため、その中から地域や事業規模が多様となるよう配慮し、東部ガス株式会社、京葉ガス株式会社、武陽ガス株式会社、北陸ガス株式会社、中部ガス株式会社、大津市企業局及び大分ガス株式会社との7事業者に出席いただく予定としております。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

### 3. 閉会

○山内委員長

それでは、以上をもちまして、第3回ガスシステム改革小委員会を終了とさせていただきます。  
本日どうもありがとうございました。

—了—