

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会
電力・ガス基本政策小委員会
第20回ガス事業制度検討ワーキンググループ

日時 令和4年4月26日(火) 10:00~11:56

場所 オンライン開催

1. 開会

○野田ガス市場整備室長

定刻となりましたので、ただ今より、総合資源エネルギー調査会、電力・ガス事業分科会、電力・ガス基本政策小委員会第20回ガス事業制度検討ワーキンググループを開催いたします。

ガス市場整備室長の野田でございます。

委員およびオブザーバーの皆さま方におかれましては、ご多忙のところご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日もオンラインでの開催とさせていただきます。また、ウェブでの中継も行っており、そちらでの傍聴も可能となっておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、以降の議事進行は山内座長にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○山内座長

はい、承知いたしました。それでは、議事次第に従って進めさせていただきますけれども、今日の議題は2つありまして、ガス小売競争の活性化についてというのと、それから2番目がガスのカーボンニュートラルの取り組みについてであります。まず1番目のガス小売競争の活性化についてというところからやりますけれども、これも2つ大きく分けられていまして、資料で言うと資料の3、これは卸売り・小売りの状況という資料、それから資料4-1、媒介・代理・取次の状況というもの、その他資料4-2と4-3がありますけれども、まずは資料3の卸売り・小売りの状況について事務局から説明していただいて、皆さんに議論していただくということ、それが終わりましたら媒介・代理・取次に移るという順番でやりたいと思います。

それでは、資料3について事務局からご説明をお願いいたします。

2. 説明・自由討議

- (1) ガス小売競争の活性化について
- (2) ガスのカーボンニュートラルの取組について

○野田ガス市場整備室長

それでは、説明をさせていただきます。資料3をご覧ください。

めくっていただきまして1ページでございます。こちらが前回のワーキングのほうでお示しをしました今後のガス政策の論点ということでございますけれども、本日はこの4番目と小売競争の活性化というところで、卸売りの参入でございますとか、代理、取次などの拡大による事業環境の促進状況の評価といったようなところの議論をさせていただければと思っております。

それでは、2ページ以降でございますけれども、まず3ページをご覧ください。前回のワーキングで頂いたご意見でございます。橘川委員、松村委員のほうから新規の小売事業の参入というところにおける電力会社の参入というところが、重要なポイントではないかというようなご指摘ございましたので、本日は特に1G、2Gのエリアにおきまず電力事業者の卸でありますとか小売りの事業への参入というところで整理をしたものをご紹介します。と思っております。

4ページをご覧ください。こちらが自由化後の小売事業者の登録状況でございます。黄色でハイライトしておりますところは、家庭用の供給を始めている、もしくは予定をしているという事業者でございます。このうち左側の上のほうが旧一般電気事業者の登録の状況ということで、黄色でハイライトしているものが家庭用の参入がある事業者ということになります。

5ページをご覧ください。ただ今の表の黄色でハイライトした部分を改めて日本地図に落としたのが5ページでございます。家庭用への参入の状況というところでございます。特に家庭用の小売りへの参入が多い地域というところが東京ガスネットワークの供給エリアでございますとか、東邦ガスネットワークの供給エリア、また大阪ガスネットワークの供給エリアと、あとは関東の東京ガスネットワークの周辺エリアということとなっております。また、旧一般電気事業者につきましては、こちらの日本地図のほうで黄色でハイライトした地域への小売りへの参入があるということでございます。

おめくりいただきまして6ページでございます。こちらは家庭用のガスの販売量における新規小売りの動向ということで、地域別の割合の推移をお示したものでございます。全国的には14.3%というのが直近の最新の数字ということでございまして、全国平均よりやや下のほうにあります関東で13%、中部、北陸の区分で16.7%、近畿で19.3%となっております。九州、沖縄につきましては、西部ガスさんの分社化による体制の変更がありましたので、分社化した会社が新規小売りという整理になっておりますので、ガス取引報上は昨年の4月から数字が上がっているような形になっておりますけれども、本質的な競争への変化、市場の変化があったというものではございません。

次に8ページまで飛んでいただければと思っております。ガスの卸取引の事業環境ということで、こちらは3年ほど前の電力・ガス取引監視委員会の資料の引用でございますけれども、

ガスの卸調達先を選択できるエリアとそうではないエリアというようなことで分類をされて、さらにその中でも複数の卸売事業者からガスの卸売調達が受けられるところが下の枠組みでされているわけでございます。

また、導管のネットワークの中に、1つの供給エリアの中に複数のLNG基地があるというようなところが特に①のエリアというふうに整理されておまして、名称が導管分離前のものでございますけれども、東京ガス、大阪ガス、東邦ガス、そして西部ガスのエリアということとなっております。

10 ページをご覧くださいと思います。1G、2Gの供給エリアにおける旧一般電気事業者の卸売りの参入の状況ということでございますけれども、都市ガスの1G、2Gの供給エリアのうち、旧一般電気事業者が導管による家庭用小売りへの卸売りに参入しているエリアというのは先ほど見ていただきましたけれども、東京ガスとか大阪ガス、東邦ガス、そして西部ガスのエリアというところがあるわけでございますが、一方で参入していないというエリアにつきましては、北海道ガスの供給エリア、仙台市ガスの供給エリア、静岡ガスの供給エリア、広島ガスの供給エリア、そして鹿児島の日本ガスの供給エリアというふうになっているところでございます。

このうち電気事業者が供給区域内にLNG基地を有しているというようなところは、こちらの日本地図で描いております青の四角囲みをしておるところでございます北海道ガスの供給エリアと仙台市ガスの供給エリアでございます。北海道ガスの供給エリアにおきましては、北海道電力さんの石狩LNG基地があり、また仙台市ガスの供給エリアにつきましては、東北電力さんの新仙台火力発電所があるというようなことかと承知しております。

以上のような状況を一覧に整理しましたのが11ページでございます。いわゆる1Gの事業者の供給エリアでございますけれども、こちらについては東京電力、JERAさん、関西電力さん、中部電力、JERAさんということで、旧一電の方が供給エリア内にいらっしゃって、供給エリア内の電力事業者のLNG基地があり、また導管によって家庭用の小売りへの卸売りにも参入されていて、また家庭用の小売りにも旧一般電気事業者が参入しているというようなところ、さらにこちらについては需要家数、これはメーターの取り付け数でございますけれども、そういったところも非常に規模が大きいというような状況かと思えます。

一方で北海道ガス、仙台市ガス局の供給エリアにつきましては、例えば北海道電力さん、東北電力さんというのは、それぞれ基地は供給エリア内にお持ちでありますけれども、導管を通じて家庭用の小売りに対する卸売りということについては参入をしていらっしゃいませんし、また家庭用の小売りには北海道電力さんが参入されていらっしゃいますけれども、ご自身のLNGということではなく参入されていらっしゃるということかと思えます。

それ以外の静岡ガス、広島ガス、鹿児島の日本ガスの地域におきましては、先ほどの日本地図でも見ていただきましたとおり、こちらの供給エリア内には旧一般電気事業者のLNG基地というものがないというような状況かと思っております。

以上が1番目の旧一般電気事業者のガス事業への参入の状況ということでございます。
続きまして、スタートアップ卸のフォローアップをさせていただければと思っております。

ページめくっていただきまして15ページ以降をご覧くださいと思います。いわゆる1G、2Gのエリアにおきますスタートアップ卸の状況のフォローアップでございますけれども、こちらの15ページの表につきましては、スタートアップ卸の相談の件数というところ、問い合わせの件数というところにつきましてフォローしたものでございます。

かつ書きの数字が今年のフォローアップ時の数字でございまして、左側の数字が今回フォローアップした数字でございまして、この数字は累積となっておりますので、差分につきましては引き算をしなければいけないということでございます。合計で102件というふうになってございまして、昨年が88件でございますので、プラス14件ということになってございます。

内訳でございますけれども、その他小売業(LPGガス)と書いておりますところがプラス10件というところで、新しくこういった問い合わせをした事業者につきましては、LPGガスが非常に多いということかと思っております。

16ページは、こういった問い合わせのうち、締結済みになった件数、そして契約交渉中または交渉が終了したというものにつきまして整理したものでございます。先ほど見ていただきましたとおり、14件問い合わせの企業数が増えているということでございますけれども、契約交渉中だったものが昨年22件あったわけでございます。その意味で申しますと、14足す22の36件の交渉があり、契約締結済みのところでプラス8件となっておりますので、36分の8というところが契約の締結の割合ということかと思っております。

また1Gと2Gのところで若干趣が違っているかなと思っております。1Gの東京ガス、大阪ガス、東邦ガスさんのところにおかれましては、大体問い合わせの企業数の増分と昨年の段階で契約交渉中だったものを分母として、契約締結済みとなったものを分子としますと、大体半分ぐらいの問い合わせおよび交渉というところについて、契約が締結済みとなったということかなと思っております。ある程度契約の成約率というのが高くなっているということも言えるかもしれないと思っております。

一方、2G以下でございますけれども、この中で特徴的なのは静岡ガスさんのエリアかと思っております。ここは問い合わせ企業数がプラス6件となっております。主にLPGガスの事業者からの新しい問い合わせということが増えておるところでございます。また、契約締結済みもプラス1件となっております。契約交渉中となっているところもまだ10件あるということでございますので、こちらがスタートアップ卸を活用した商談というところが今行われているというところかなと思っております。

それ以外、西部ガスを除いた北海道ガス、広島ガス、仙台市ガス局、日本ガスのそれぞれにおかれましては、問い合わせ企業数でありますとか契約締結済み数、また契約交渉中というところにおきます数字については、大きな変化がないというようなことかと思っております。

ます。

17 ページ、以上を踏まえまして新規でスタートアップ卸で契約締結に至った事業者、もちろん1社で複数エリアでスタートアップ卸で契約済みになったというところもあるわけでございますけれども、その8社の業種の内訳ということでございます。

最後に、18 ページでございます。こちらは昨年のフォローアップの際に、スタートアップ卸の各社の担当部門が小売部門から独立していないというところがまだ4社ございまして、今回改めて4社に確認させていただきましたところ、小売部門とは切り離してスタートアップ卸の担当部門を設置していらっしゃるということでありましたので、これで1G、2Gの会社さんにつきましては、全て小売部門とは別の形でスタートアップ卸の担当部門が設置されているという状況かと思えます。

資料の3の説明は以上でございます。

○山内座長

はい、どうもありがとうございました。本議題については、今日武田委員ご欠席なんですけれども、資料6のとおりご質問が事前に提出がございましたので、事務局からご紹介をお願いいたします。

○野田ガス市場整備室長

武田委員のほうから資料3につきましてスタートアップ卸についてのご質問を頂いております。北海道ガス区域において、北海道電力がスタートアップ卸を利用しているが、自社能力を活用して小売参入しない理由は何かというものでございます。こちらにつきましては事務局のほうで引き取らせていただきまして、また確認をしまして、次の機会にご紹介したいと思います。以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。それでは、そういう対応をしていただくということにして、審議に入りたいと思いますけれども、まず議題1の前半部分、卸、小売りの状況をご説明いただき、それについて皆さんのご意見を頂くということでありますけれども、まだ申し上げないうちに橘川委員から名札の合図がございましたけれども、会場には今3名の委員と4名のオブザーバーの方がいらっしゃいますので、その方々については名札を立てていただくということで発言の意思を示していただく。そして、ウェブ上でリモートでご参加の委員およびオブザーバーの方には、Teamsのコメント欄にお名前と発言希望の旨をお書きいただくと、事務局のほうで処理していただいて、順番に私が指名させていただくことにしたいと思います。そう言う前から橘川委員が発言希望ということで、橘川委員、どうぞ発言ください。

○橋川委員

この会議で草薙さんよりも前に、それからメタネーション官民協議会の宮川さんより前に発言するというのは至難の業なんで、今日早めに札を立てさせていただきました。

旧一電の参入についてです。端的に言うと、東北、北陸、中国、四国の4つだと思います。今一応第2グループと旧一電とのマッチングというのをされたわけですが、一つ、第2グループだけでは足りなくて、北陸の場合は日本海ガスだし、四国の場合には四国ガスです。そして中国もLNG基地ということを見ると、広島ガスのエリアじゃないけれども、山口合同ガスのエリアであるわけで、第3グループがやっぱり地方の有力のところとのマッチングというふうに視野を広げないといけないのではないかと。

この場合は、静岡ガスも富士川で言うと佐藤さんのところとバッティングしているはずなんで、そこも含めて検討しなきゃいけないと思いますが、前から申し上げていますように、今言ったところでなぜ競争が起きないかという、今言ったようにガス会社が電気にきちんと参入していないケースがあって、その付度返しで電力会社が入ってこないというケースになっていますので、根本的にはガスがちゃんと電気に入ることが大事だと思います。

その何よりの証拠が第2グループで唯一ちゃんと電気に入っている北ガスのところに北電が対応せざるを得ないという状態になっているんじゃないかと思います。しかも消費者のためにもなりますけれども、ガス事業の発展のために非常に大きな意味があって、北海道ガスは導管が届いていないエリアでスマートコミュニティーに関与しているわけですが、離島以外の全部の基礎自治体で北ガス電気を売っているということで、導管以外の地域でビジネスチャンスが広がっているという話がありますので、そこを根本的に直さない限りいけないんじゃないかと。

例えば仙台市ガスなんか電力を売るというような方向をちゃんと考えるべきじゃないか。それはあそこの民営化にも最終的につながっていくんじゃないかと思います。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございました。どなたかいらっしゃいますか。じゃ、草薙委員、ご発言ご希望ということで、どうぞご発言ください。

○草薙委員

ありがとうございます。草薙です。質問はございませんけれども、幾つかコメントをさせていただきたいと思います。

6ページのところで新規小売りの参入というのは、一巡して落ち着いてきたところなのかなと考えておまして、さらなる上昇という機運をどのように導くかということが大事だと思いました。

それから、10 ページのところでは第2グループで旧一ガスの基地に旧一電が参入していないところが赤い枠囲いであるわけですが、エネルギー企業として力がある旧一電におかれて、やはり参入できないか考えていただきたいですし、また旧一電も11 ページのように供給エリアにはLNG基地がないというところであれば、先ほどの橘川委員のご発言もありましたように、北海道電力のようにまずはスタートアップ卸で参入することを真剣に考えていただくというような方々が出てこないかなと思いました。またそこからさらなる展開が期待されるのではないかという趣旨であります。

そこで、スタートアップ卸の件であります。スタートアップ卸に関しましては、12 ページ以下ですが、少しずつでも増えていることは喜ばしく思っています。もちろんスタートアップ卸のところだけで評価するのではなくて、スタートアップ卸が競争活性化のきっかけの1つとなり、全体として競争が活性化することが重要だと思っております。

スタートアップ卸を利用する場合、振替供給を利用するなどして、LNG基地から思いの外遠くの顧客を獲得できるようなことも不可能ではない場合があります、今でも様々な伸びしろがある制度だと思っております。この制度の利用可能な範囲で次に何ができるか、経営戦略を練っていただきたいと思っております。

そして新規参入者としてスタートアップ卸の段階を終えて、より本格的な小売事業のレベルに進んでいただくというようなことも期待される方々がいらっしゃると思うのです。そのような方々はいかにガス小売事業に深くコミットし、またスタートアップ卸として自らのビジネスチャンスを増やすのかということについて、小売事業者として例えば保安の体制をどのように変えていくとか、顧客とどういふふうにより密接な信頼関係を築くかといったことについてしっかり考えていただきたいと願っております。

また制度を検討するわれわれの側も、スタートアップ卸が順調に伸びていけば、その先にもどのような仕組みがあり得るか、例えば100万立米あるいは50万立米という現在の上限を修正すべきかどうかといったことなど、この仕組みをより良く発展させるために何をすべきかということを考えることは意義あることだと思っております。

原型はかねてよりあるワンタッチ卸ですから、使いやすいワンタッチ卸という発想で今後どこかの時点で自由な発想でブレインストーミングをしてみてもよいのではないかと印象を持っております。

一般の人々の生活に密着した事業の性質を持つておられるLPガスをはじめ電気通信会社、ケーブルテレビ会社、ハウスメーカーなどは、まず参入を考えていただくにふさわしい業種だと思っております。地域によっては生協など適合的な業種はさらに広がるものだと思っております。いろいろな業者さんの特性を評価するという、つまり制度を検討するに当たって、特性を調べてみるということも有意義かもしれないと思っております。

以上であります。ありがとうございます。

○山内座長

はい、ありがとうございました。今佐藤オブザーバーが札を上げていらっしゃるんですけども、大変恐縮ですけれども、委員の方を優先させていただこうと思います。次のご発言は日本生活協同組合の二村委員、どうぞご発言ください。

○二村委員

ありがとうございます。今ほど草薙先生からのご発言を受けて、私もスタートアップ卸の件について今後の取り組みということで発言させていただきます。

制度を検討した立場からも、このように少しずつではありますけれども、利用が広がっているということは検討してよかったと思っているところですが、今後の展開を考えたり、あるいは制度上の課題がどういうところがあるかということをもう少し深めていきたいと思います。今日でなくて結構ですが、今後参入をされた事業者、あるいはスタートアップ卸を提供されている事業者、それから参入を検討したが、結局制約に至らなかったような事例も含めてどういう課題があるのか、どういうそれぞれの立場から見ての課題とメリットを少し明らかにしていきたいなと思います。そういったヒアリング等もしていただければと思います。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。今、委員の方のご発言ご希望ないようですので、それでは東京電力エナジーパートナーの佐藤オブザーバーにご発言願います。よろしくお願いいたします。

○佐藤オブザーバー

ありがとうございます。私からスタートアップ卸のフォローアップについて、新規参入者として1点申し上げます。

今回の事務局資料では、スタートアップ卸についての問い合わせや活用実績がある事業者の件数が取り上げられていますけれども、一方で制度の実効性を評価する上では、スタートアップ卸を使って参入した事業者が、ガス事業単独で見た場合でも事業性を確保できているかが重要な視点と認識しています。

仮にスタートアップ卸を使って参入した事業者がガス事業単独で見た場合に事業性を確保できておらず、それがスタートアップ卸の価格水準に起因するものであれば、制度の見直しが必要になるのではないのでしょうか。当社も参入を希望する地域のスタートアップ卸の価格では、どうしても参入が難しい地域がございます。こういう実態があることも十分ご承知おきいただければと思います。

また、前回の本ワーキングで申し上げましたが、スタートアップ卸以外の相対卸について

もモニタリングが必要ではないでしょうか。全国規模の競争促進の観点から国産天然ガスが供給されているエリアも含め、各グループについて幅広く評価をしていただきたいと考えております。

次回以降のワーキングにおいては、難しいとは思いますが、ただ今申し上げた視点でのフォローアップやモニタリングを希望いたしますので、ぜひご検討をお願いします。

私から以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。他にご発言のご希望はいらっしゃいますか。大石委員のご発言ということで、大石委員、どうぞご発言ください。

○大石委員

はい、ありがとうございます。先ほどの二村委員の発言、それから今の佐藤オブザーバーの発言にもつながりますが、なぜ新規が増えないのか、ということもあると思うのですが、今回スタートアップ卸では、静岡ガスさんの地域で大変盛んに動きがあるということで、逆に件数が多い理由と言いますか、ぜひ好事例として様子を教えていただくということも機会として設けていただければと思いました。もしかしたら、地域特性のようなものがあるかもしれませんが、そこから他地域への波及ということで、見えてくるものもあるかと思しますので、よろしく願いいたします。

以上です

○山内座長

はい、ありがとうございます。他にご発言ご希望いらっしゃいますか。よろしいですか。

それでは、先ほど言いましたように1つ目の議題には前半、後半があつて、後半に入りたいと思います。それで何かまた発言がありましたら、後半が終わったところということにしたいと思います。

資料4-1について、まずは事務局からご説明をお願いいたします。

○野田ガス市場整備室長

資料4-1、媒介・代理・取次の状況ということで説明をさせていただきたいと思います。

資料の2ページからご覧いただければと思います。ガス事業法は、ガス小売事業者ではない業者による小売供給契約の締結の媒介・代理・取次というのを行うことを許容しておるわけでございます。ただし、こういった媒介・取次・代理の業者は、供給条件の説明でありますとか書面交付義務というものを小売事業者と同じようにガス事業法上の義務として負っておるところでございます。

しかしながら、実際にガスの小売供給を行い、ガス事業法上のガス小売事業者としての義

務を負うのは、当然であります。ガス小売登録をやっているガス事業者ということになるわけでございます。

この媒介・取次・代理という3つの形態のうち、特に取次というものにつきましては、自己の名をもって小売供給契約を引き受けるという行為ということでございますので、いわゆる小売供給契約の需要家の相手方となるという点で、媒介や代理ということとは異なっておるところでございます。すなわち、需要家の契約の相手方が取次事業者になり、需要家にとってのガス料金の支払先というのは、一時的には取次事業者になるということでございます。

こういったこともありますので、ガスの小売営業に関する指針というところにおきましては、ガス小売事業者と取次事業者の間の取次契約の解除等といったようなことがあって、需要家が不利益を受けるといことがないよう、ガス小売事業者に対して十分な需要家保護を取るといことを求めているということがございます。

また、こういった取次事業者による契約締結の件数というものにつきましては、基本的にはガス取引法上も単独で集計するというにはなっておりません。取次契約の相手方であるガス小売事業者の契約件数として集計されているということでございますので、こういった取次の件数というのが何件あるかというのは、統計上はよく分からないということでございます。

また、代理ということにつきまして、前回松村委員からご紹介がありましたけれども、電気の経過措置料金に関する専門家会合の取りまとめの議論におきまして、みなし小売電気事業者のために行動する立場であるみなし小売電気事業者の代理事業者というのは、みなし小売電気事業者から独立した競争事業者と捉えることは、原則として困難というような整理も他方にあるところがございます。

おめくりいただきまして、5ページをご覧いただければと思います。5ページ、6ページに先ほども見ていただきました小売事業への参入の状況の日本地図があるんですけども、こちらに日本ガス協会のほうにご協力いただきまして、調べていただきました東京ガスネットワークのエリア、大阪ガスネットワークのエリア、東邦ガスネットワークエリアにおける小売事業者がどういった取次事業者を使っているかというところをオープンデータで調べていただいたものでございます。

取次とか媒介、代理というものにつきましては、どういったところを使っているかということについて、情報をホームページ等で公開するようというところを望ましい行為と推奨しておりますので、こういった形で調べることができるわけでございますけれども、こういった形で取次の事業者というところは、それなりに3エリアにおいては見られるということかと思っております。

次に6ページでございます。同じくこちらは代理と媒介事業者につきまして、同じように調べていただいたものでございます。いわゆる東京ガスネットワーク、東邦ガスネットワーク、大阪ガスネットワークそれぞれのうち、旧一般ガス事業者、東京ガス、大阪ガス、東邦

ガスの代理でありますとか媒介というところにつきましては、大阪ガスさんはサービスチェーンというようなところで3社の下にもうちょっと広がりがあるというような注意書きでございますけれども、旧一般ガス事業者につきましては、非常にたくさんの代理事業者と契約していらっしゃるということで、いわゆる伝統的な代理事業者というようなことで、ご契約をされているということなのかなと思って見ております。

一方、新規小売事業者の方の代理の事業者ということにつきましては、趣が異なるのかもしれないということかと思っております。

8ページをご覧いただければと思います。この後、また日本ガス協会、そして東京電力エナジーパートナー様からご説明、ご紹介をいろいろ頂いた上でご議論いただきたいということで、論点ということで少しお示しさせていただいているところでございます。媒介・取次・代理の状況について、小売事業競争の活性化、需要家の利益、選択肢という観点から、どのように評価すべきであろうかと。

例えば旧一般ガス事業者、新規小売事業者の双方にとって小売りの販路拡大につながっている側面があるのではないかと。また、ガス小売市場へのガス小売事業者登録を伴わない参入と見なし得るような事例があるかないかと。また、新規小売事業者の取次等事業者の中には、当該新規小売事業者から独立した、旧一般ガス事業者の競争相手として見なし得るような事例があるのかどうか。需要家にとってはこういった媒介・取次・代理等によって提供されている料金、メニューといったものが新しい選択肢を提供しているというふうに見なし得るような事例があるのかどうか。また、媒介・取次・代理という事業者とガス小売事業登録を行っている小売事業者につきましては、現行のガス事業法上における取り扱いが違うということでもありますけれども、これについてどう考えるか。

こういった点のご評価をご議論いただいた上で、また今後の小売事業競争の活性化、需要家の利益、選択肢の観点から、こういった媒介・取次・代理の状況について、今後どのようにフォローアップすることが適当か。フォローアップの要否ということも含めてご議論いただければと思っております。

事務局から以上でございます。

○山内座長

はい、ありがとうございます。というような論点でございますが、日本ガス協会と東京電力エナジーパートナーから資料4-2、4-3が提出されております。これは今、室長のご説明にあったとおりですけれども、これについてまずは日本ガス協会から資料4-2についてご説明いただいて、それから東京電力エナジーパートナーに4-3をご説明いただくということにしたいと思います。

それでは、日本ガス協会からよろしく願いいたします。

○早川オブザーバー

日本ガス協会専務理事の早川でございます。本日はこのようなご説明の機会を頂き、誠にありがとうございます。資料4-2を用いてご説明をさせていただきたいと思っております。

まず、1ページをご覧ください。小売登録を伴う参入と取次・代理・媒介の違いを表にまとめております。先ほど経産省様からの説明がありましたけれども、取次・代理・媒介は都市ガスの調達およびガス小売事業登録を必要としないガスの参入モデルであります。

ここではもう少し詳細にプロセスごとの違いを記載させていただいております。このモデルで新規参入する事業者には、自らの名を冠した契約メニューを用いてサービスを提供することが可能だということで、多くの参入者はこれを活用しているということでございます。

2ページをご覧ください。ここでは取次・代理・媒介が果たしている役割について、お客さま、それから取引先となる新規参入を検討している事業者、取引元となる既存ガス事業者の3つの視点で記載しております。

まず、お客さまからの視点です。お客さまから見ますと、自らの志向に応じて利用しているサービスに都市ガスがセットになった新たなメニューを利用することで、エネルギー選択肢の拡大とともに、利便性が向上し、満足度が高まることにつながっていると考えております。

続いて、取引先となる新規参入を検討している事業者からの視点ですが、取次・代理・媒介のモデルは、小売登録を必要としないということから参入が容易であるということ、また自らの名を冠した都市ガスメニューを提供でき、自ら保有するリソースと都市ガスの親和性を踏まえた新たなメニューを拡大することができるものと考えます。

最後に、取引元となる既存ガス事業者からの視点です。既存ガス事業者は、電気、通信をはじめ、自社では持ち得ない顧客接点を持つ事業者のチャネルを活用し、その販路を拡大することができます。

このように3者それぞれの視点で見ても、小売全面自由化を進める上での1つの有効な手段であると考えております。

3ページ目からは具体的な事例を少し紹介させていただければと思います。様々な業種があることを見ていただくために、ここでは4つの事例を記載しております。

JCOM様であればケーブルテレビやインターネットを利用しているユーザー、楽天エナジー様であれば楽天市場や楽天モバイルを利用しているユーザー、大阪いずみ生協様であれば宅配サービスを利用しているユーザー、旭化成ホームズ様であれば旭化成ホームズ様が建築した戸建て住宅や賃貸住宅にお住まいのお客さま、といったように、それぞれの事業者様が持つチャネルを活用し、取次モデルでの参入を実現しております。

4ページからももう少し詳しくお話ししますが、JCOM様は2017年4月から大阪ガスでのエリアを皮切りに、東京ガス、京葉ガスのエリアでサービスを提供しておられます。J:COMガス Supplied by 大阪ガスという名称で提供されています。J:COM電

力とセットで契約すると利用料金が安くなるサービスであります。

楽天エネルギー様は2020年10月からサービスを開始し、東京ガスのエリアでは楽天ガス Supplied by 東京ガスという名称で提供されています。ガス利用料金に合わせて楽天ポイントが付与され、楽天でんきとセットならさらにポイントが付与されるというサービスになっております。

5ページをご覧ください。大阪いずみ生協様は2017年4月から大阪ガスのエリアでサービスを開始しており、コープガス Supplied by 大阪ガスという名称で提供されています。コープでんきとセットで契約すると利用料金が安くなり、また他サービスとの併用で宅配手数料が無料になるというサービスとなっております。

旭化成ホームズ様は、2021年5月から東邦ガスのエリアでサービスを開始しており、ヘーベルガス Supplied by 東邦ガスという名称で、ガス使用量が見える化し、お客さまの省エネ活動をサポートするというメニューになっております。

今回は、このようにわれわれが把握できる旧一般ガス事業者の事例を紹介させていただきましたけれども、先ほど事務局資料にもありましたとおり、様々な業種の企業が旧一般ガス事業者以外のガス小売事業者と提携して、ガスの新規参入を実現しております。そうした結果から競争促進にも寄与しているものと考えております。

最後になりますが、6ページをご覧ください。ご紹介した4つの事例のように、取次・代理・媒介という新規参入形態が通信やEコマース事業をはじめ、多様な事業者が自らの本業の成長機会としてガスを取り扱うことができ、ガス事業参入機会の拡大につながっています。

さらには、各事業者が都市ガスとのセット販売をはじめ、様々な特典が付与された新たなメニューを拡大しており、お客さまの利便性、満足度向上に寄与しているものと考えます。これはガスシステム改革の目的の1つであるお客さまの選択肢拡大に最大限寄与しているものと考えております。

ガス協会からの説明は以上です。ありがとうございました。

○山内座長

それでは、引き続き資料4-3について、東京電力エネルギーパートナーの佐藤様からご説明をお願いいたします。よろしく願いいたします。

○佐藤オブザーバー

はい、ありがとうございます。東京電力エネルギーパートナーの佐藤でございます。発言の機会を頂き、ありがとうございます。本日は、当社における代理・取次等の取り組みについてご説明いたします。

まず1ページ目をご覧ください。初めに当社のガス事業についてご紹介いたします。当社は、電気事業の余力を活用して2001年にガス事業に参入しました。より安価なガスをお求

めになるお客さまのご期待にお応えするため、自社導管を活用した未熱調ガス、託送による大口の都市ガス、LNGローリーによる販売を段階的に展開してまいりました。

2017年にはガスの小売全面自由化が実施され、家庭用都市ガスの販売を開始いたしました。

下のグラフでは、当社のガス販売量の推移をお示ししておりますが、現在は託送による都市ガスの販売量は未燃調ガスの販売量に迫る勢いとなっております。

2ページ目をご覧ください。次に、都市ガスの販売状況についてご説明いたします。具体的にはガス事業者さんの導管を託送利用した販売ということでございます。当社は、小売全面自由化後、電気のお客さまに対するセットでの小売直販と合わせて、他社様とのアライアンスを通じた代理・取次・卸を展開してまいりました。下のグラフでは、都市ガスのお客さま件数の推移をお示ししております。自由化開始時はニチガス様への卸によって、その後は代理・取次を含む小売りによって件数が増加してまいりました。現在は小売り、卸を合わせたお客さま件数が210万件に至っております。

3ページ目をご覧ください。当社の代理・取次等に対する考え方をご説明いたします。当社は、都市ガスの販売においてガスシステム改革の目的であるガス料金を最大限に抑制、あるいは利用メニューの多様化と事業拡大に資するべく、他社様とのアライアンスを通じた代理・取次、卸を展開しております。

下にガスシステム改革の抜粋と当社の認識についてお示ししております。当社は、ガスシステム改革の目的に照らし、様々な事業者とともに創意工夫を凝らすことにより、多様な選択肢が生まれ、健全な競争が働くことでお客さまにメリットをもたらすものと考えております。

その選択肢を生み出すための手段として、当社はガス小売事業の基盤やノウハウを活用して、代理・取次、卸を展開しております。

4ページ目をご覧ください。こちらはプラットフォームサービスについてのご紹介です。3ページ目でご説明した考え方に基きまして、当社は2017年、ニチガス様と共同で東京エナジーアライアンスを立ち上げました。東京電力エナジーアライアンスは、ガス事業に新規参入を希望される事業者さまに対して、都市ガスの調達に必要な機能、ノウハウなどの事業運営基盤をプラットフォームサービスとしてご提供しております。

5ページをご覧ください。アライアンス先のニーズと代理・取次等の関係についてご説明いたします。これまでのページで当社の考え方について申し上げましたが、実際にはアライアンス先の事業者さまのニーズに合わせて代理・取次等を展開しております。

具体的な例を下にお示ししております。例えば他のエリアでガス小売事業を展開している旧一般ガス事業者さん、あるいは旧一般電気事業者の皆さまであれば、既に基盤、ノウハウをお持ちですので、当社から都市ガスを卸という形で販売しております。

また、新電力、LPガス等のエネルギー関連の事業者さまについては、ガス小売事業に参加したいというお考えをお持ちである一方で、基盤やノウハウをお持ちでない場合がほと

んどですので、東京電力エナジーアライアンスのプラットフォームサービスと併せて、都市ガスを卸す形態を取っております。

代理・取次については、エネルギーとは異なる業種の企業とアライアンスを組むに当たって活用しております。ガス小売事業の体制を持つには至らないものの、自社の商材とセットで都市ガスを取り扱いたいというお考えをお持ちの事業者さまについては、代理・取次という手法がなじみやすいと考えております。

当社といたしましては、代理・取次によってこれまで接点を持てなかったお客さまに対して、当社だけでは提供できない価値やサービスと併せて都市ガスをご提供できる点でメリットがあると考えております。

6 ページでは、ご参考として代理・取次の事例を掲載しております。このような事例がございます。KDDI様、USEN様、それからソフトバンク様等々でございます。

最後に7 ページ目をご覧ください。代理・取次等を展開する上での前提について一言申し上げたいと思います。ガス料金の最大抑制、あるいは利用メニューの多様化と事業機会拡大という目的の下、代理・取次等を展開する上では、当社として競争力のある価格で安定的に都市ガスを調達できることが前提であると考えております。

特に、当社が基盤を持つエリア以外においても同様に代理・取次等を展開するためには、柔軟な調達環境が必要と考えております。つきましては、都市ガスの調達環境の整備についても引き続きご検討をお願いいたします。

ご説明は以上でございます。ありがとうございました。

○山内座長

どうもありがとうございました。資料の説明は以上なんですけれども、この議題についても武田委員からご質問が来ております。資料6 の下の部分です。これについて事務局からお願いいたします。

○野田ガス市場整備室長

資料6 の後段のところでございます。資料4-2、日本ガス協会説明資料についてということでご質問を承っております。

日本ガス協会資料の表に、ガス料金表は、「取引元の小売事業者が作成」とある。スタートアップ卸とは異なり、取次事業者であっても、ガス小売事業者に価格交渉を行うことはないと理解してよいのか。

最後のスライドにあるように、取次、代理、媒介等を行う事業者は、「利用メニューの多様化と事業機会拡大」に寄与することはあっても、「ガス料金を最大限抑制」に直接寄与することはないと理解してよいのかという質問でございます。

○山内座長

この質問については今お答えいただけますか。お願いいたします。

○早川オブザーバー

それでは、ガス協会のほうからご説明申し上げます。

まず、ガス協会としましても、全ての取引を把握できる立場にはございませんので、一般的な回答になりますけれども、家庭用の一般ガス料金につきましては、取次先のガス料金表は取引元と同じものを使っているというのが一般的であります。

取次先は自らのリソースを組み合わせることで割引やポイント付与などといったサービスを付加することで新たなメニューを作り出していくということだと思っています。これによってご質問のとおり、利用メニューの多様化と事業機会拡大には間違いなくつながっていると考えております。

また、ガス料金最大限抑制に直接寄与しているかというご質問ですけれども、そもそも取次元の小売事業者は、日頃からガス料金の最大限の抑制に努めているということであります。この取次によってガス料金が変わるというものではありませんけれども、取引先が提供する電気とのセット割などによって、ガス料金を含む光熱費が抑制されたり、取引先が持つサービスの利便性向上に資するものと考えております。

なお、取次の交渉に当たっては、どの取次元を選択するのかとか、あるいは取次にするのか、卸のどういう形態にするのかといったことを比較検討された上で、各社が参入されているというふうに理解しております。

私からは以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。それでは、皆さんからのご発言に移りたいと思いますけれども、要領は先ほどと同じでございます。それで、今ご質問に対してお答えいただきましたけれども、事務局等からの回答、コメントについては最後にまとめてという形にさせていただきます。

それでは、小林委員の札が上がっています。小林委員、どうぞご発言ください。

○小林委員

はい、ありがとうございます。先回の委員会でも発言しましたがけれども、需要家、消費者の経済的メリットを拡大していくということが1つの大きな目的だと思いますので、スタートアップ卸に並ぶ媒介・取次・代理の手法についても積極的に評価すべきかと思っております。

例えば今回のような手段を使いますと、ガス事業だけで経済的な経営が成り立つかということも非常に重要ですがけれども、やはり家庭等の消費者から見ますと、総合的に経済的な

メリットが重要だと。ガスと電気と、例えば通信料とどれだけ安くなったかということが大きな関心事であることは間違いございませんので、そういったことを生かして、どんどんこの事業を進めていくということが非常に重要じゃないかと思います。

特に家庭での脱炭素に向けた動きというのは非常に重要ですので、そうしますと電気、ガス両方を合わせたエネルギーの総合的な省エネ、脱炭素ということが重要ですから、将来的なことを考えても、総合的なエネルギーのマネジメントといいますか、低減に向けてどう仕組みを生かしていくかということが重要じゃないかと思います。

相対卸に関しては、やはりそれぞれの事業の成立性というのが非常に重要ですから、それについては別途評価すべきだと思いますし、導管のないエリアに対する新しい供給ということについても、やはり経済的な効果というのは重要なんだろうなと思っております。

それからもう一つですけれども、エネルギーの安定供給、つまり電気、ガス両方に偏らないバランスのいいエネルギーの家庭への供給というのも非常に重要ですので、偏らないということに関してもバランスのいい供給ということに関しても総合的なエネルギーの供給という観点から仕組みを考えていくべきだと私は考えております。

以上でございます。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は草薙委員からご発言ご希望ということで、どうぞ草薙委員ご発言ください。

○草薙委員

ありがとうございます。草薙です。事務局、業界団体、そして新規参入者、それぞれからの丁寧なご説明に感謝します。

媒介・代理・取次につきましては、まさにそのような選択肢が増えることそのものが競争活性化のなせる業だということが言えると思っております。そういう意味で、媒介・代理・取次は、私は期待したいと思っております。

以下、私からは事務局と、それから日本ガス協会様に要望、それから東電エナジーパートナー様にお尋ねしたいことを申し述べます。

まず、日本ガス協会様の資料の4-2の4ページのところですが、こちらを見ますと恐らく提供するサービスをいろいろと合わせた結果、ばらばらにサービスを受けるよりもこれだけ安くなるということを教えられる結果となりまして、私としてこれは請求書を1つにまとめるといったことによる顧客の利便性の向上といったレベルを超えて、率直に申し上げて、特に「取次」に携わっておられる企業は、相当に努力されているのだなと思われました。相当な創意工夫があつてのことでしょうから、このような状況は都市ガスとは異なる事業を本務とされる中で、媒介・代理・取次に携わっておられる企業の皆さまに次なる経営戦略を与えるきっかけになると思います。

その一方で、旧一般ガス事業者は、都市ガス事業の本業で得た利益を媒介・代理・取次で手数料として回していくといったことを経営戦略としてされていると思うのですが、古くからのお客さまでロイヤルカスタマーとも言えるようないわば媒介・代理・取次のサービスに巡り会わない需要家にも都市ガスサービスの向上について実感が得られるように、業界団体で努力していただきたいと思います。

新規参入者も努力いただくということで、例えばいろいろなポイント付与などの様々なサービスを取られているとは思いますが、旧一般ガス事業者におかれてより高度で付加的な見守りサービスなど、今後ますますロイヤルカスタマーとも言えるような方々に喜ばれるサービスというのをされてもおかしくないように思います。

ライバルに逃げられるから付加サービスをするというのではなくて、大いに感謝、還元をするというような趣旨でのサービス向上ということがあり得るのではないかと思います、このようなことにつきどういふものがあり得るのか教えていただきたい。これは主に日本ガス協会様にお教えいただきたいと思っている部分です。

さらに、都市ガス需要のパイを大きくすることで、ガス事業全体の発展のためになると思われる需要開拓も、都市ガス事業を本務とする方々が怠りなくされているところだと思いますけれども、小売事業者の取次・代理・媒介といったことをしてくださる企業も、ビジネスパートナーとしてより一層の協力を求めるということが可能な状態なのか。私自身は、それはぜひやっていただくべきことだと思っているのですが、これは事務局、あるいは日本ガス協会様に需要開拓についての依頼状況を調査いただければいかがかと思っております。

それから、東京電力エナジーパートナー様に対するご質問なのですが、資料4ー3によりますと、7ページ、一番最後のスライドの右下に、導管事業者によっては託送費の水準が高く、小売りの諸経費の捻出が困難なケースも存在しているとございます。導管の老朽化対策のために工事を行う必要があるなど、様々な理由があるのだらうと思っております。

ただ、託送料金はヤードスティック査定を一部入れた形で認可された経緯があったわけですが、今回の記述だけでは何のことをおっしゃっているのかよく分かりませんので、そのようなかつての託送料金のつくり方に何かおっしゃりたいことがあるのか、あるいはそうではない別のことをおっしゃりたいのかということをお聞きしたいと思います。

以上であります。ありがとうございます。

○山内座長

はい、ありがとうございます。ご質問は最後にまとめてご回答いただきたいと思っております。それでは、東京大学、松村委員、どうぞご発言ください。

○松村委員

松村です。まず、私、前回発言して、資料にも書いてくださっているのですが、そのレベルで誤解はないと思うのですが、私は取次や代理等が無意味だと言ったつもりはありません。あ

るいは望ましくないといったつもりもありません。もちろん十分な意味はあるのだけれども、これが競争圧力だとか競争活性化だとかという観点からは、過度に評価しないようにということ、その中身を見ないと分からない、と指摘したつもり。例えば新規参入者の取次、代理であれば、それは新規参入者が直接参入し供給しているというのと同様の競争圧力があると評価すべきだと思いますが、既存事業者のそれをしているというだけだとすると、競争圧力としての効果はないか、極めて弱い、限定的。だから新規参入者が存在するのと同じように、これが入っているから競争が活性化していると誤認しないようにというつもりで言いました。繰り返しますが、意味がないと言うつもりはありません。

ただ、きょうの発言でもまだ誤認があるのではないかと更に心配になりました。もしそんな認識でいろいろな制度が設計されていくことがあると、後の世代が見たときに、ちゃんとした議論の結果として制度ができたのかという点で疑いをもたれることになるのではないかと。本当にレベルの高いワーキングの議論になっていたのかということが疑われかねない。したがって念のためもう一度発言します。競争圧力としてはかなり限定的だと。

さらに、これでポイントによる割引だかがあるからその分実質的な料金が下がっていて、多様性がある、消費者にとって大きなメリットがあるというのは事実ですが、もちろんご案内のことだと思うのですが、これって社会全体に与える影響としてはマイナスの面だってもちろんあります。他の市場、で自分のメインな市場を守るために、消費者のスイッチングコストを上げるために、いろいろな契約をバンドリングして、解約のコストを上げて、自分のメインな市場で消費者を囲い込むための道具として、電気やガスを使っているのではないかと、他の市場からはかなり懸念され、警戒されているということも頭の片隅には入れておくべきだと思います。

ここの点で割引とかポイントが還元されて、その分安くなっている、消費者の利益になっているというのは、かなりの程度正しいと思いますし、今言ったようなマイナスというのを上回るメリットがあると言われても、反論するつもりはありませんが、無邪気に消費者の利益であると安直に考えるのではなく、ちゃんといろいろな側面があることは十分頭に入れた上で、様々な議論がされていくことが必要だと思います。いずれにせよ競争圧力や活性化という観点からすれば、他のものと数値を足し合わせて、このシェアが大きいから、十分な競争だと誤認されないようにということは、この後の議論ではさすがにそのような低レベルの議論はもう出てこないと思うので大丈夫だと思いますが、もう一度頭に入れておくべきだと思います。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次の発言者は二村委員、どうぞご発言ください。

○二村委員

ありがとうございます。私からは東京電力エナジーパートナーの佐藤さんに質問させていただければと思います。資料4-3の4ページのところでプラットフォームサービスの提供というご説明がありました。こちら個別の事業者のご事情もあるかと思えますけれども、可能な範囲でプラットフォームサービスの活用状況ですとか展開の状況など、もう少しコメントいただけないかと思いました。

というのは、こういうものが出てきたことが新規参入を促す力にどれぐらいなるのかというのをもう少し正確に知りたいなと思いました。可能な範囲で結構ですので、どういった提供をしているとか、どういう事業者、あるいはエリアで活用されていて、こういう参入を手助けしているとか、そういったことの情報をもっと頂ければと思いました。よろしく願いいたします。

○山内座長

それでは、次の発言者は会場のほうで橋本委員、どうぞご発言ください。

○橋本委員

橋本です。代理とか取次、それから先ほどアライアンスもありましたけれども、その辺に関しましては別に他の業界でもよく見られるものですので、ビジネスの手法としては特に大きな問題はないと思っています。それよりもこういうのがたくさん出てくることによって、競争が活性化していくと思いますので、むしろ歓迎しているという状況です。

ただ、需要家サイドから見たときに、ガス小売事業者と直接契約するのとどう違うのか。特にどういう不利益があるのかというのは、きちんと調べておく必要がありますし、それから需要者にももし不利益があるのであれば、こういう不利益があるというのを伝えるべきだと思います。

特に私が懸念しているのは、ガス協会さんの資料の5ページにあるように、コープガス Supplied by 大阪ガスというような形で打ったりすると、大阪ガスを直接買っているというふうに勘違いしてしまう需要者がもしかしたらいるのではないかなと感じたりしていますので、こういう書き方でもって悪質な勧誘などがないかどうかを、こういう場とか様々な場を通じてみていく必要があるかなと感じております。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は又吉委員、どうぞご発言ください。

○又吉委員

ありがとうございます。私からも1点ご発言させていただければと思っております。媒介・代理・取次につきましては、需要家側の利益、選択肢という視点のみならず、新規参入

者側の選択肢拡大、参入しやすさを担保するという形で、一定程度評価されるべきではないかと考えております。

また、既存事業者さんと新規参入者さんの間で取次元として選択されるために、一定程度の競争も起きているのではないかというふうにも思っております。資料の4-1の5ページ目を見ますと、楽天エナジーさんが東京、東邦ガスネットワーク区域では旧一ガスさんを取次元にしている一方、大阪ガスネットワーク区域では新規参入者さんである関西電力さんを取次元にしているという点にも留意する必要があるのではないかと考える次第です。以上です。ありがとうございます。

○山内座長

ありがとうございます。次はこれも会場で橋川委員にご発言願います。どうぞ。

○橋川委員

媒介・代理・取次が実際競争に資しているかというのが基本的な論点だと思います。そのためにはそれをやっている事業者の話を知りたいというのが私の感じとして、いつも聞いているメンバーでない新しい人たち、この日本地図を見ますと、LPガスのサイサンが非常に活発にこれをやっています。北海道のいちたかガスワンというのもスタートアップ卸の一番手でもありましたけれどもこれもサイサングループですし、例えばこういう会社の競争戦略上どういう意味があるのか。

先ほどまでの話とも併せて、第2グループの電気展開だとやっぱり北ガス、それからそれに対する対応という意味では北電、北ガスとか北電とかサイサンという話をワーキンググループでも聞きたいなと思いました。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は大石委員、どうぞ。

○大石委員

はい、ありがとうございます。先ほどの小林委員の発言を聞いて消費者として思いましたことをお伝えさせていただきます。

確かに取次・代理によって、例えばガスや電気の支払いが一度に行えるなど、消費者の利点はあるとは思いますが、やはりガスの自由化の議論があったときに消費者が一番気にしたのは、ガスの場合は安全性についてです。最終的に何かあったときにどこが責任を持って対応してくれるのか。確かにガスの小売事業者としての責任というものはあると思いますので、その意味で、今回ガス協会さん、それから東京電力エナジーパートナー様の資料の中には、取次・代理の方たちがどこのガスを使っているかということの記載がありましたけ

れども、消費者へのコミュニケーションと申しますか、情報提供として、最終的な安全面での責任というのはどこにあるのか、誰に伝えるのか、というのがきちんと明記されていることが取次・代理の場合には大変必要かなと思っております。明示していただいている場合もあると思いますが、たくさんの取次事業者さんたちがいる中で、きちんと説明されているのかというのが少し気になりましたので、発言させていただきました。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次に木山委員、どうぞご発言ください。

○木山委員

木山です。媒介・代理・取次の件に関しては、いろいろとプレゼンいただいたとおり、新規の取次事業者などからいろいろなメニューが出ているということで、需要家の選択肢の拡大に寄与しているということは間違いないと思っております。

また、競争圧力という点に関しては、取次事業者については、純粋な独立したガス事業者と同等の競争圧力と考えることはできないというところはそのとおりかと思えます。ただ、これまでの意見にもありましたが、取次事業者は、小売事業者となるとライセンスの問題や仕入れリスクの問題もあるので、スモールスタート的に参入しているという側面もありますので、そこでうまくいけば、より自分でも小売りでもやろうという形で、今後の競争につながる面もあるということもあろうかと思えます。そういった意味では、取次事業者が増えていること自体は、好意的に評価できる面もあると思っているというところがございます。

あとは、全体的な話として、今回は、小売りの活性化が議論のテーマになっていると理解しておりますが、色々な施策を考えるに当たって、ガス事業の小売りの活性化について、特に電気より参入が進んでいないという点については、何がボトルネックになっているのかを把握した上で議論したほうがいいのかと思っております。電気との違いとしては、卸売市場がないであるとか、導管が繋がっていない等、様々な環境が違うということもありますので、何がボトルネックになっていて、それをどのような観点で解決するのかという視点で、いろいろと施策を検討したほうがいいのかという気がしております。その意味ではいろいろな事業者の方からヒアリングをするという意見もございましたけれども、そういったことを通じて何らか施策がないのかということを検討できればなと思っております。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。他にいらっしゃいますでしょうか。よろしいですかね。

それでは、今幾つかご質問等も出ましたので、資料をご説明させていただいた方からご回答を頂きますけれども、最後に事務局にして、まずは日本ガス協会からいろいろなコメント、

それからご質問についてお願いいたします。

○早川オブザーバー

様々なご意見、ありがとうございます。われわれも特にお客さまにとって選択肢の拡大ということで、大きなメリットがあると思っていますので、引き続き積極的に取り組んでいきたいと思っています。

草薙委員から2点ご質問というかご意見があったと思っています。1つは、ロイヤルカスタマーといえますか、旧一ガスのお客さまに対するサービスということでもありますけれども、これはおっしゃるとおりだと思っていまして、ある意味旧一ガス、取次も含めてアカウントをどう獲得していくかという勝負になってきていると思っていまして、それぞれ各社が工夫を凝らしながら、ガス単体での勝負ではないという意識で多くの事業者が取り組んでいると思います。

最たるのがまずやはり電力小売りに参入して、電力とセットでやるということでありまして、これまでのノウハウ等を生かすとすると、多くの事業者が取り組んでいるのがガス機器の修理とか、それから比較的親和性のある水回りなんかのトラブル対応といったところ、あるいは先ほどもご指摘がありましたけれども、見守りサービスとか生活全般に関わるところに多くの事業者がセットで取り組んで、お客さまの総合的なサービスにということに取り組んでいるものと考えています。

それからもう一つ、都市ガスの需要開発にこれがつながっていくかというご指摘があったと思いますが、各社とも単にガスの取次ということだけではなくて、やはりビジネスパートナーとしてお互いのメリットを得たいということで取り組んでいる例が多いと思っています。

ただ、先ほど例で示したとおり、業種は様々なところでありますので、ガスの需要開拓に直接つながるかという点、必ずしもそうでないお客さまもいらっしゃいますし、先ほどご紹介したハウスメーカーみたいのところだと直接そういうこともあり得ると思っております。これは、カウンターパート次第かなというふうなところで考えております。

私からは以上です。

○山内座長

それでは、続いて東京電力エナジーパートナーからお願いします。

○佐藤オブザーバー

ご質問2つ頂きました。

まず、草薙委員のほうのご質問に対してお答えいたします。最後7ページのところで何を申したいんだということだったんですけども、要は一般ガス事業者の小売料金、われわれこれと勝負するんですけども、これより高くは当然営業できませんので、それよりいか

に安くできるかというのが売れるか売れないかの最大のポイントということになります。

イコールフットのところは、託送代と玉、LNGプラスLPG、この値段はほぼ皆さん一緒でございます。そうすると、小売りからその2つを引いた残りの部分が新規参入者として創意工夫ができるということなんです、創意工夫ができる価格があまりにも幅が少ないガス事業者さんが何社かおまして、こういうところはやっぱり入れないということでございます。

入れない理由が何なのかと。われわれの努力不足と言われればそれまでなんですけれども、託送料金についてもちょっとヤードスティックでやった形になっていまして、あのときに時間がない中でやらなくちゃならない。二百数十者という中で、個別査定はやれないという中でスタートしたというところで、そこは本当にちゃんと査定が行われたのかということに若干の疑義があるというところを申し上げているところでございます、特に第3グループのところですけども、そういうところをしっかりと見ていただきたいというのがわれわれの言いたかったことでございます。

それから、二村委員のほうのプラットフォームについての利用状況を含めてのお話ですけども、プラットフォームを使っているお客さんとしては、LPG事業者さんですとか、新電力、それからケーブルテレビ等々がございます。こういう方の声を聞くと、やはり3地域同時に入れると。われわれのエナジーアライアンスですと東京でも名古屋でも関西でも同じサービスとなっていますので、1カ所だけじゃなくて、われわれのプラットフォームサービスを使うと同時に3地域に新規参入者として入り込めるというようなところ。

それから、われわれガス販売について営業のアドバイスなんかも行っていて、そういうところが非常に助かるというような声も頂いているということでございます、今の3事業者以外にも不動産ですとかそういうところも含めて増やしていきたいというように考えて営業活動しているところでございます。

私からは以上でございます。

○山内座長

はい、ありがとうございます。よろしいでしょうか。また何かありましたらご発言いただくと。それでは、事務局から全体についてコメント、それからご回答ということをお願いいたします。

○野田ガス市場整備室長

ありがとうございます。前半の卸売りの旧一般電気事業者の参入というようなところも含めて、スタートアップ卸も含めてというようなことでコメントしたいと思っております。

橘川先生からいろいろと他の事業者の話も聞かれないというお話でございまして、また草薙委員のほうから需要開拓という点からの調査の検討ということも頂きましたので、引き続き小売りの活性化という観点からどういったことをやっていくか。これはまたスター

トアップ卸の今後のフォローアップのやり方ということも併せて、全体で考えていきたいと思っております。

松村委員のほうから競争圧力の考え方ということでご説明を頂きまして、またガスの小売事業だけではなくて、他の市場との関係というところも見なければいけないということでもございました。単純にガスの市場だけで見て、需要家の選択肢ということだけで見て評価をするということではないという視点は、きちんとやっていきたいと思っております。ありがとうございます。

○山内座長

よろしゅうございますかね。他に何かご発言ご希望はありますか。

それでは、もう一つ議題がございまして、それはガス事業の脱炭素化の話でありまして、合成メタンとメタネーションの進行状況と方向性ということでございます。これについて事務局からご説明、資料の5をお願いいたします。

○野田ガス市場整備室長

話の毛色が全く変わるんでございますけれども、カーボンニュートラルに向けた都市ガス分野の取り組みというところで、特に合成メタンに関する最近の取り組みと今後の方向性ということで、資料をご紹介したいと思っております。

2ページをご覧くださいいただければと思います。2050年のカーボンニュートラルに向けた今の政府の基本的な計画というところでは、第6次のエネルギー基本計画が昨年閣議決定されたわけでございますけれども、右側の下のほうでございますが、都市ガス分野におきましては、2050年にやはり合成メタンを90%導入していこうというような目標を立てておるところでございます。また、その手前の2030年に1%の合成メタンの利用というところを目標に掲げておるところでございます。

3ページ目が今の合成メタンの導入に向けた主な技術開発の取り組みの状況といったところを整理しておるところでございます。供給サイドにつきましては、まさに大量生産の技術の開発というところに取り組んでいるところでございまして、2030年に向けて100倍、1,000倍といったような生産能力の拡大が必要だというようなところでございます。

また、右側でございますけれども、需要サイドでもCO₂が多く出されるような産業のCO₂をカーボンリサイクルというような形で合成メタンとして利用するというようなことに関する技術開発というところも様々始まっておるところでございます。

飛んでいただきまして、8ページのポンチ絵をご覧くださいいただければと思います。合成メタンの供給と需要のイメージというところでございますけれども、今都市ガスの原料でありますLNGというところにつきましては、海外で天然ガスを液化して、国内に輸送し、導管を通じて供給をされるというようなことでございますけれども、これが合成メタンに置き換わっていく社会実装されたときのイメージというのがこちらでございますけれども、まず

海外で再エネの水素、そして回収をしたCO₂ということでメタネーションして、合成メタンを作る、これを液化して、既存のLNGのサプライチェーンを通じて、液化した合成メタンという形で国内に輸送し、それが今の都市ガスと同じような形で導管を通じて供給をされるというのが一つの形でございます。これは海外メタネーションというふうに呼んでおりますけれども、今のLNGの輸入というところが合成メタンに置き換わっていくというのが一つの形。

さらには、先ほど工場から排出されるCO₂のカーボンリサイクルということを申し上げましたけれども、そういった工場等からのCO₂を回収して、国内で再エネの電気等に由来する水素と国内でメタネーションして、工場のエネルギー利用に戻すでありますとか、場合によっては地域的なガスの利用ということに戻すというような国内のメタネーションという大きく2つの社会実装のイメージがあるんだろうと想っているところでございます。

こういったメタネーションの取り組みを進めるに当たって10ページでございますけれども、以前もご紹介させていただきましたが、メタネーション推進官民協議会というところで、山内先生や橋川先生に入らせていただいて、議論させていただいております。

この右側の下のほうの検討の体制でございますけれども、協議会の下に国内の今言いましたメタネーションと海外のメタネーションと、それぞれ検討すべき課題とか論点が異なるというようなところもございますので、それぞれ分けて議論を深めていくという体制をこの4月から取るということにしているところでございます。

協議会でこういったことを議論していくかというところが13ページ、14ページでございますけれども、先ほど言いましたとおり、2050年の手前の2030年で合成メタンをまず1%導入していこうということに向けたアクションプランというものを先週、策定したところでございます。

技術開発だけで進むということではございません。技術開発ももちろん大事で、様々な取り組みをしているところでございますけれども、ビジネスを具体的に進めるに当たっての様々な論点でありますとか、いろいろな関係者の巻き込みというようなところも必要でございますので、技術開発と並んでビジネスに関する検討というところを国内、海外というようところで分けて議論をしていきたいと思っております。

もちろん水素を使う、再生可能電力で使って水素を作って、それをメタネーションするという観点から、今別のところで議論している水素の導入促進といった議論ともよく連携していくというようなことが必要だということでございます。

また、海外でメタネーションしていくということに当たっては、海外の政府、海外の事業者との関係ということも大事になってくるということかと思っております。

また、14ページでございますけれども、ルールメイキングというところも非常に大事だと思っております。資料で説明は省略しましたが、合成メタンはいわゆるカーボンリサイクル燃料という大きなジャンルの1つであるわけでございますので、どうしてもカーボンリサイクルをしたときのCO₂がどこかで排出されるということでございまして、これ

がCO₂を回収したときにカウントするのか、それとも合成メタンを利用したときに排出をしたというふうに見なすのかというような、まさにCO₂の排出のカウントに関するルールづくりというのを今後様々な制度でやっていかなきゃいけないというようなところでございます。

国レベルで言いますと、国家インベントリの計上の扱いということもありますし、また二国間もしくは多国間でクレジットという形で移転する場合に、どういうふうなルールがあり得るのかということもあります。

また、様々な国内の法制でありますとか国際的な企業活動に関わる排出の制度ということもありまして、こちらも一つ一つ合成メタンの利用に関するルール作りの検討が必要だと思っております。

こういった形で着実に様々な論点、課題について官民協議会を中心に活動しておりますので、また制度に関わるような議論、検討課題というところがありましたら、こちらのワーキングでもご紹介、ご議論していただくというようなことがあろうかと思いますが、本日は紹介まででございます。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。私も関わっているので一言だけ言わせていただくと、メタネーションということで、60年の域に入ってきたんですけども、最初のところ、率直に言ってどんな方向に行くのか、どういうふうにするのかというのはかなり霧の中だったという感じなんですけれども、やっていくうちにいろいろなところから出てきて、さっきの官民協議会はものすごい数の企業さまが参加されて、いわゆる大量のメタネーションだけじゃなくて、オンサイトで積み上げていくようなものも含めて、いろいろなものが出てきているというところだと思います。

まさに水素をどうするのかとか、アンモニアの話もありますけれども、それとうまく連携しながらやっていくことで、恐らくこれがうまくいくかどうかというところが非常に大きいと思いますので、皆様のご意見とかあるいはご質問とか受けて参考にさせていただきたいと思っておりますけれども、いかがでございましょう。どなたかご質問とかありますか。小林委員、ご専門でいらっしゃる。

○小林委員

発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。今のご説明に関しましては承知いたしました。

CO₂を循環するということが基本になっているわけなんですけれども、少なくとも大口の需要家では、利用した後CO₂を分離、回収するというのをセットにして考えていくのか、それとも経済的メリットを考えてそういったことを考えないのかとか、供給側と利用した

後のCO₂の処理というのをどうセットで議論していくか、ぜひ何らかの方向性を早めに出していただくといいのかなと感じております。

以上でございます。

○山内座長

ありがとうございます。橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

制度との関わりでいきますと、幾つか気になっていることがあります。

まず、原課と業界団体のかみ合わせということでいくと、メタネーションが一番進んでいると思います。ガス協会が目標を明確に持って、それを市場整備室が官民協議会の立ち上げにつなげ、他と比べると際立っているんですね。プロパンで言うとG I 資金で原課が取ってきた技術と業界団体が考えている技術は違うという問題があります。

それから、石油連盟でいくと、S A F 止まりでそもそも合成燃料までに官民協議会が立ち上がっていないし、ロードマップも明確じゃないというところがあります。

電力は、全体として電化が進むと思っていますんで、あまり危機感がなくて、危機感がある唯一のところが石炭火力で、アンモニアの官民協議会という形では進んでいますけれども、これは資燃部が受けていますので、原課で受けているという感じではないわけで、原課と協会のかみ合わせという点だところが素晴らしいんですが、そこが逆に問題でありまして、要するにカーボンリサイクルフューエルをやっているのか、メタネーションだけみたいな形になっていまして、国際的に言いますと、多分インフューエルのほうがずっと汎用（はんよう）性があるわけで、国際ルールというのはインフューエルの取り組みの中から出来上がってきそうなのに、日本はメタネーションからつくろうとしている。そのところにCO₂カウントの問題も、あるいはインベントリの問題も無理が来ちゃうところがある。要するにもうちょっとエコシステムとしてカーボンリサイクルフューエルの仲間を増やしていかなくちゃいけないんじゃないかという問題意識があります。

あと技術的に見ますと、急激に座長が言われたように官民協議会を始めてみてオンサイトメタネーションという流れが明確になってきた。G A F A 等々がサプライチェーンのカーボンフリーと言うと、電気のR E 100 だけじゃなくて、熱までカーボンフリーにしなくちゃいけない時代が来るわけで、非常に切迫した話なんですけれども、そうするとCO₂は工場から出てくるんだけど、水素はどこから持ってくるのか。

一々電解で持ってくると大変なんで、そのときに考えるとさつきちょっと飛ばされたんですけれども、次世代メタネーションというのはみんな水素が要らないんですよ。水と二酸化炭素からメタネーションをやろうとしていると思うんで、これがオンサイトメタネーションとは適合性が非常に高いはずなんで、若干30年の1%コミットというところにサバティエのところに集中しちゃっていますけれども、次世代こそ僕は日本発で極めて重要な

ところだと思しますので、そこに技術的に力を入れてもらいたい、そんなふうに思っております。

○山内座長

おっしゃるとおりで、合成燃料の中でやっぱりメタネーションが今日本では皆さんのご苦勞等もあって今進んでいるんだけど、やっぱり全体的に進めていかなきゃいけないということ。しかし、一方で国際ルールには先んじなきゃいけないくて、うまく利用していただきたいなという感じをすごく持ちます。

橘川さんもSAFをやられるんだけど、私のいる研究所でやっているんですけども、あれはICAOという組織の中でSAFのルールとかありますけれども、これも先んじてすごく重要だと思っています。そういったところとも連携を取りながら合成燃料というのはあるのかなと感じています。ありがとうございます。余計なことを言いましたすみません。

次は富士フィルムの鈴木委員にご発言願いたいと思います。

○鈴木委員

鈴木でございます。スライドの11ページなどに示していただいているんですが、合成メタンのCO₂排出に対する国際および国内の制度等における扱いが明確でないということによるビジネス上の予見性が低いと書いてございますけれども、これはまさしくそのとおりだと思っております。需要側として取り組む上でも、回収側また利用側の双方に合成メタン利用を後押しするような制度であってほしいし、議論の動向を気にしておるところでございます。

また、一方でスライド7ページに示していただいているんですが、合成メタンの調達コストというのはLNG価格よりも当面高いとなっております。こうなりますと需要家としてはちゅうちょせざるを得ないと思います。

合成メタンのCO₂を回収する側であっても利用する側であっても、合成メタンとLNGとの差額というのは、合成メタンによって抑制されるCO₂排出量に応じたカーボンプライシング、これの抑制効果等低くせざるを得なくなるのではないかと思います。

特定の事業者で回収も利用も完結していればその限りではございませんけれども、合成メタンの規模が大きくなればなるほど、回収者と利用者、別々の主体になることが十分考えられるわけでございます。回収者にも利用者にもインセンティブになるような制度を希望したいと思います。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は二村委員、どうぞ。

○二村委員

ありがとうございます。私は専門的なことはあまり分からないので、ご報告いただいた中で印象と今後の展開への希望として述べさせていただきます。

先ほどメタネーションのところで、オンサイトメタネーションという話も結構出ているという話を補足で伺って、なるほどと思いましたが、最初ご説明を伺ったところでは、今までのサプライチェーンを前提としたようなイメージをととても受けました。こういう技術が出てくるとすると、もっと例えば分散型のエネルギーの供給のありようだとか、あるいは地産地消ということが正しいのかどうか分かりませんが、そういうエネルギーのありようみたいなものも、考え得るのではないかと期待をしていました。大量に海外でつくって持ってきて、また流すということだけではないエネルギーの構造のようなことも考えていただきたいと思いました。

昨今の国際情勢なども見ますと、エネルギーの自給はとても大切だということは、多くの国民が感じているところだと思います。そういった側面からも国内で、あるいは分散型の仕組みなどを入れることで、エネルギーの自給率が上がっていくような方向性も大事だと思います。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は松村委員、どうぞご発言ください。

○松村委員

松村です。基本的にはご報告だと思しますので、何か言うのも変な気もするのですが、私は懸念している点があるので申し上げます。懸念しているのは協議会で、今後の議論にととても期待はしているのだけれども、心配していることがあります。

スライド13に関しては、ちゃんとやっただきっていると思っているので、今回発言するつもりはありません。スライド14のところを私は心配しています。つまりルールのことです。先ほどもご指摘がありましたが、ルールがはっきりしていないとそもそもビジネスに乗り出せない。それは全くそのとおりで、ちゃんとしたルールを決めなきゃいけないというのは間違いないと思います。それは国内でも国際でも。

そのときに炭素の帰属ルールをこうすると排出側に有利だ、あるいはこうするとメタンの売るほう、あるいは利用するほうに有利だとかというようなことで、国内の利益の争いになって、それで足して2で割るような変なルールになって、最悪の状況というのは、そこから国際ルールを見たら全然違うものになっていて、結局国際的に不整合なルールでビジネスに支障を来したというような状況にならないのかを恐れている。仮にそうならなくても、国際ルールが先に与えられてしまって、それに合わせて国内ルールを決めるから、今言った

ことは起きないとしても、その国内の足の引っ張り合い、お互いの利益を考えて足の引っ張り合いの結果として、本来は集中すべき国際ルールに対する影響というか、国際ルールに対する働き掛けがおろそかになる、国内の誤解に基づくつまらない争いで足を引っ張られて、国際的なルール作りへの関与が弱くならないか、ということをとっても懸念しています。

まず国内のレベルで言えば、本来正しく制度が設計されれば、どんな二酸化炭素の帰属のルールになったって中立になるはずです。それは、それぞれの二酸化炭素を出すほうと吸収するほうの交渉が、ルールを出発点にして、適切に行われれば、その間の価格を通じて、ニュートラルになるはずです。だから本当に問題なのは国際間のルールです。国際間のルールでは二酸化炭素に関するルール、あるいは端的に言うと二酸化炭素の帰属価格は全然違うようなことになると、ルールの設計によってそれぞれの利益が大きく変わることがあります。

従って、国際的なルールが日本にとって著しく不利にならないように働き掛けることが最も重要。あるいはもっと極端なことを言えば、日本が早く国内でまとまって、より効率的なルール、日本の国益に資するような国際ルールに誘導していくことが最も重要なことなのに、予想される議論だと、国内のプレイヤーがそれぞれの利害が対立して、足を引っ張り合っているのではないかと懸念しています。

背後にある仕組みを正しく理解した人が議論すれば、そんなことは起きないはずですが、それでも、本当に正しい理解に基づいた議論がされていくのかについては、もう一度冷静に考える余地があると思いました。

次、コストに関して、LNGの価格を見ている、にらんでいることは明確に出てきていて、業界の努力を含めてこれに対抗できるような、これよりも低い価格になるような努力が十分進んでいることを伺って安心しました。

化石も1つのコンペティターですが、水素だとか、あるいはアンモニアもコンペティターであるはずですが。当然合成メタンがどれぐらい使われることになるのかというのは、LNGとのコスト競争力も影響しますが、水素、あるいはアンモニアとの競争力にも依存することは十分認識した上で、そちらにも負けたくないようなコストを目指すことも同時に考えていただければと思いました。

最後に、アンモニアあるいは合成燃料への言及が少しあったのですが、アンモニアとの比較で国のサポートが薄いという不満を持っている人も、ひょっとしたらいると思います。でも、そこは冷静に考えていただきたい。アンモニアの場合にはこれからある種ネットワークをつくる、あるいはインフラを整備していくことが必要で、そうするとアンモニアが立ち上がらないとネットワークの整備は進まなくて、ネットワークの設備が進まないアンモニアも立ち上がらないという構造になっているので、国がそのようなネットワーク効果も十分考えながら、初期の段階で強力に後押しするのは、経済理論的にも十分サポートできると思う。メタネーションの場合には既存のインフラを使えるというのが圧倒的なアドバンテージだとずっと主張していた。ということは、その効果がないことを意味している

ので、国のサポートがその分弱くなることがあったとしても、それは業界の従来主張からもある意味やむを得ないことだと思います。

しかし、一方で立ち上がりの時期で、高コストだけれども、ここでいろいろなサポートがあればコストを劇的に下げられて、その後は低いコストで十分供給できるものに対する初期のサポートというのはいろいろな産業でもあったし、このメタネーションでもあるべきだと思います。

それを説得するためには、この後サポートがあれば急速にコストが下げられることを説得することが最も重要。今までと同様に、開発においてはコスト競争力があるという見通しが次々として出てきていることを、今後も継続的にアピールしていく必要があると思いました。以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は草薙委員、どうぞご発言ください。

○草薙委員

ありがとうございます。草薙です。合成メタンに関する最近の取り組みと今後の方向性について丁寧にご説明いただきまして、感謝します。私からはコメントのみ申し述べます。

資料5の10ページで、水素コストが総体的に安価な海外で生成した合成メタンを国内に輸送するといったサプライチェーンの構築や、カーボンニュートラルに資する方向でのCO₂のカウントの検討ということが必要だということですが、まさにそういうことなのだと思っておりまして、多くのお客さまを抱えた大手がメタネーションにまい進してくださることは、各社のコミットメントによって明らかになりましたので、そのような大手事業者と導管でつながっている事業者は、その科学技術の進歩に伴う恩恵を受けられるのだらうと思いますが、ガス導管でつながっていない多くの事業者がどのように今後進んでいくべきかも重要な論点だと思います。

そういうことを、まさに10ページのような方向を踏まえ、官民を挙げて考えていただきたいと思います。また、それを受けての制度設計がいずれしっかりなされることが重要で、そして14ページのルールとの整合性がやはり重要なのだと思いました。

それから、13ページの2030年に向けたアクションプランで、国内ビジネスも海外ビジネスも支援策ということがポイントになると思っております。メタネーションは非常にチャレンジングな技術の粋を集めたものであり、当然にコストアップも予想される場所ですが、最終需要家はその負担増にあえぐといったことにならないよう、国としてしっかり助成金等でバックアップしていただきたいと思います。最終需要家が耐えられる範囲で応分の負担をしつつ、都市ガスの脱炭素化が進んでいき、科学技術分野のブレークスルーも手伝って、2050年にはカーボンニュートラルな都市ガスになっていくという状態が理想的だと思います。

現在は、エネルギー価格の高騰に不安感を持たれている最終需要家が多いことと思います。早めに需要家に過度の負担をさせないことが分かる総合的な施策を打ち出され、安心を得ていただくことが求められると思います。

もちろん 13 ページの支援策につきましては、コスト的に現在の都市ガスと比較すると非常に高額である合成メタンを現在の都市ガスと同程度のコストにすること自体、極めて挑戦的な試みならずであります。大手はメタネーションをしっかりとやるということだと思いますし、比較的小規模な事業者は証書による取り決めでカーボンニュートラルを実現する方法が適格的だと思っております。いずれも国の関わりがどうしても必要であると思われま。その点についての国の配慮を特にお願ひしたいと思ひます。

それから、今後標準熱量の引き下げへの議論が早めに出てきてもおかしくないと思ひます。かつてはシェールガスのカロリーが低いから、その割合が増えることに対応するため熱量バンド制にする、あるいは標準熱量を引き下げるといった議論だったわけですが、今後は合成メタンのカロリーが低いことに対応するののかという議論に変わっていくと思ひますので、メタネーションの導入による都市ガス事業の永続性確保という観点から、これまで熱量バンドの導入等で議論した内容を生かし、さらに深めて丁寧に議論していただく必要があると思ひます。

カロリーが低い原料を使うという観点は今後に生かせるわけでありまして、事務局におかれて大変にご苦労されて調査をされた部分が今後に大いに生きるということを期待しております。

以上であります。ありがとうございます。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次、又吉委員、どうぞご発言ください。

○又吉委員

はい、ありがとうございます。これまでに水素、アンモニアとの連携や協業というご発言もありましたが、私もその視点が重要ではないかと思ひている次第です。水素、アンモニアにつきましては、導入期における支援制度など、アクションプランに示されたビジネスのアイテムに係る議論が既にスタートしつつあるのかなといったような感想を持っております。

メタネーション推進官民協議会におきまして最も重要なルール整理から着手していただき、様々な議論を進めていただいている点などは理解しておりますが、メタネーションが促進されるための支援策の検討ステージという点では、やはり水素、アンモニアに対して劣後してしまっているのではないかという認識を持っております。

今回の資料の 13 ページ目に示されておりますアクションプランのビジネスに係るアイテムにつきましては、水素、アンモニアとの連携を一部深めていただくのも一案ではないかと考えている次第です。

以上です。ありがとうございます。

○山内座長

はい、ありがとうございました。他にご発言ご希望の方いらっしゃいますか。橋本委員、どうぞ。

○橋本委員

合成メタンに関する事務局からのご報告ありがとうございます。簡単に2点ほど受けた印象をお話ししたいと思うのですが、まずメタネーションというのはガスの競争と全く違うようなものではなくて、ガス市場の競争の延長線上にこういうメタネーションがあると思います。メタネーションの仕組みがしっかりできることによって、市場への参入企業も増えてきて、市場が活性化していくと思っています。ですから非常に重要な 이슈かなと思っています。それが1点です。

2点目は、ルール作りに関してなんですけれども、資料とかを見させていただいた感じでは、現状としてまだイノベーションの段階がプロダクトのイノベーション、どういう規格を採用するかみたいなレベルの段階なのかなというふうに印象を受けています。ですからコストが高いとかというのは、ちょっと議論としては早過ぎるのかなという感じがしています。コストよりもまずどういうスタンダードなシステムをつくるかというのを考えて、次にコストダウンを考えていくべきなのかなと思います。

ですから、今後の議論としてお願いしたいのは、サプライチェーンの構築とかCO₂のカウントをどうするのかとか、技術開発へのサポートになります。そういうのを議論していただいて、ある程度技術が確立してきたらコスト削減の話をすべきかなというふうな印象を受けました。

○山内座長

はい、ありがとうございます。次は大石委員、どうぞご発言ください。

○大石委員

はい、ありがとうございます。私もご説明を聞いての感想ということになりますが、まず一番心配しましたのがCO₂の換算ルールについて国際的になかなか整合性が取れていない、今後さらに検討していかなければいけない点があるということで、本日初めてお聞きしましたので、とても重要な点だと思いました。海外の動向を見ながらきちんと日本としての在り方というのを考えていかなければいけないと思った次第です。

あとは他の委員もおっしゃいましたように、技術としてある程度今後確立できそうであるのに、水素やアンモニアに比べるとなかなか話題に乗りにくいと言いますか、国の国際的なルールも含めた支援というのがまだ足りていないのではないかと思ったのが1点です。

あとは二村委員もおっしゃいましたけれども、当初は海外から安く、という話が出ており

ますけれども、日本のエネルギーの安定供給を考えたときに、なるべく国内で賄えるものということをお考えますと、ぜひ海外から持ってくるのが当たり前ではなくて、国内でいかにメタネーションの技術を進めて、国内で使っていけるかということをお考えていただきたいというのが感想です。

あと、これまでの議論では出ていなかったのですが、以前、導管の利用の議論の折に、ヨーロッパなどではバイオガスの利用をという話があったと思います。日本の場合には今メタネーションの話だけでバイオガスの話というのは全く出てきていないように思いますが、何かその辺りの情報もありましたら、今後に向けて教えていただければありがたいと思いました。

以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございます。最後のところは恐らく後で回答が行くと思いますけれども、他にご希望いらっしゃいますか。よろしいですか。大体時間も時間ですので、この辺でご意見のところは閉めたいと思いますけれども、事務局のほうから。

○野田ガス市場整備室長

ありがとうございます。最後、大石委員からありました国内のバイオガスの利用はどうだということでございますけれども、資料で言いますと2ページをご覧くださいと思います。合成メタンのところだけ言ってしまいましたけれども、2050年、90%が合成メタンということが書いてありますけれども、残りの10%というのが水素5%、またその残りの5%がバイオガスの利用とかクレジットによるオフセットなんかも考えているということでございます、ボリュームとしてはそれぐらいのイメージで考えております。

一方で欧州におきましては、バイオガスの利用というのは、バイオメタンという形に置き換えての利用ということも含めて、かなり大規模にやるというような計画になっておりますし、先ほどから二村委員、大石委員両方からありましたけれども、エネルギーの安定供給という最近の国際的な状況も踏まえた観点から、特に脱ロシアトランジションという文脈から、さらにこのボリュームを国内代替エネルギーとしてのバイオメタンというところについては、欧州は拡大していくというような計画も3月に出ているというようなことかと思っております。

○山内座長

よろしいでしょうか。ありがとうございます。ということで、いろいろ論点出していただきまして。よろしいですか。

○野田ガス市場整備室長

様々委員の先生方からご意見頂きまして、ありがとうございました。まさに明日から国内と海外のメタネーションの議論というところを具体的にキックオフをしていきたいとおっしゃるところでございます。

本日頂いたご意見も踏まえながら、また議論を深めていって、こちらにご報告をするような機会を持ちたいと思います。どうもありがとうございました。

○山内座長

ありがとうございました。先ほどいろいろ頂いた意見で、私もメタネーションの官民協議会とかやらせていただいて非常に参考になったのではないかと考えておりますし、ルールの話はまだルールができていないというのが実態で、日本がどういうふうリードしていくかすごく重要な点だと思います。松村さんおっしゃるように、それを日本としてリードできるかというのは非常に重要なポイントだと思います。ありがとうございました。

それでは、今日のご報告ということですので、皆様のご意見を参考にさせていただくこととさせていただきますが、議事はこの辺で終了といたしますが、次回の日程や議題について事務局からお願いいたします。

○野田ガス市場整備室長

次回の日程および議題につきましては、改めてご連絡をさせていただきたいと思います。以上です。

○山内座長

はい、ありがとうございました。それでは、熱心にご議論いただきまして、ありがとうございました。第20回のガス事業制度検討ワーキンググループを終了とさせていただきます。

本日はどうもありがとうございました。