

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会
次世代電力・ガス事業基盤構築小委員会
第2回ガス事業環境整備ワーキンググループ

日時 令和7年10月7日（火）15:00～16:51

場所 オンライン開催

1. 開会

○迫田室長

定刻となりましたので、ただ今から総合資源エネルギー調査会 次世代電力・ガス事業基盤構築小委員会 第2回ガス事業環境整備ワーキンググループを開催します。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ありがとうございます。本日は、対面、オンライン併用のハイブリッド形式での開催となっております。また、ウェブ中継も行っており、そちらでの傍聴が可能となっております。なお武田委員におかれましては、ご欠席の連絡を頂いております。

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。

2. 議題

○ガスシステム改革の検証に係るヒアリング

○山内座長

山内でございます。よろしくお願いいたします。早速ですけれども議事に入りたいと思います。まずお手元の議事次第をご覧ください、本日はガスシステム改革の検証に係るヒアリングということでありまして、小売事業、競争、取引環境、これをテーマに幾つかの事業者の方からヒアリングを実施したいと思います。ヒアリングに先立ちまして、事務局からヒアリングの進め方の説明をお願いいたします。

○迫田室長

それでは資料3、資料4に基づきましてご説明をさせていただきます。資料3の1ページご覧ください。今回の検証に係る議論、進め方でございますけれども、ガスシステム改革全体の検証を行うということございまして、専門的、実務的な視点を踏まえた議論が必要であるということから、ガス事業者や有識者からのヒアリングを実施した上で議論を整理するということにさせていただいております。

ヒアリングにつきましては、ガスシステム改革小委員会の報告書の主な項目や、第1回ワーキングにおける委員の皆さまからのご意見なども踏まえて実施したいと考えておりま

す。

本日でございますが、ヒアリングの第1回目ということで、小売全面自由化について実施させていただくということでございますが、今後につきましては、導管、カーボンニュートラル、地方都市ガス事業、コミュニティー事業、こういった形で進めていければと考えております。

2ページ、3ページにつきましては、第1回ワーキングでの委員の皆さまからの主なご意見ということで、本日の説明は割愛をさせていただきます。

4ページをご覧ください。ガスシステム改革の検証に関する意見募集の実施でございます。前回のワーキングにおきまして、関係者の皆さまから幅広くご意見伺ってはどうかというご意見を頂いたところでございます。こちらを踏まえまして、今回10月7日から11月6日の1カ月間で広く意見募集を行いたいと考えております。意見募集対象については、4ページの1ポツにございますように、小売自由化、保安の責任の在り方、卸取引、ガス導管事業の事業環境整備、導管部門の中立性確保、都市ガスのカーボンニュートラル、地方都市ガス、コミュニティーガス事業と、おおむねヒアリングの項目に沿った形とさせていただいておりますけれども、自由記載ということで提出をいただこうと考えているところでございます。

なお、こちらでございますが、ガスシステム改革の検証を行う過程で実施するものでございますため、行政手続法に基づくパブリックコメントとは異なるという位置付けでございます。資料3、資料4につきましては以上でございます。

○山内座長

どうもありがとうございました。これからもヒアリングをする、あるいは意見募集するというので、その辺の準備を事務局にお願いしたいと思います。

それでは今日のヒアリングに移りたいと思います。本日は東京電力エナジーパートナーの出口オーザバーに加えて、大阪ガス株式会社の坂梨副社長、それから広島ガス株式会社田村常務。それからENEOS Power 株式会社近藤販売部長の方々もお招きをしております。

まずは大阪ガス株式会社の坂梨副社長からご説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○坂梨副社長

大阪ガスの坂梨でございます。本日はこのような機会を頂きまして、どうもありがとうございます。本日のご説明内容はご覧のとおりです。まず、当社グループの概要からご説明します。当社は「暮らしとビジネスの“さらなる進化”のお役に立つ企業グループ」という目指す姿を掲げ、お客さま価値の創造を第一とする4つの価値創造の実現を目指しております。また、都市ガス事業に加え、天然ガスを活用した火力発電等のエネルギー事業

を展開しています。次お願いします。

続きまして、関西の競合状況についてご説明します。左側の折れ線グラフのとおり、近畿の家庭用分野の新規参入者シェアは全国平均以上に拡大しています。なお 2021 年 10 月に経過措置料金規制が解除されましたが、以降も新規参入シェアは増加傾向です。右のグラフのとおり、自由化による競争の進展に伴い、当社のガス販売量、供給件数は共に減少傾向となっています。次お願いします。

左の図は関西における競争の構図を示しています。関西の都市ガス利用者約 670 万件のストック市場ではスイッチング競争が生じています。そして転宅等で毎年約 60 万件のガスの開栓があるフロー市場でも契約獲得競争が生じています。中央の棒グラフはスイッチングの累積件数で、当社から新規参入者へのスイッチは約 130 万件に達しています。右の折れ線グラフは、フロー市場における年度ごとの新規参入者の契約率です。自由化開始以降、新規参入者の契約率が年々増加し、2020 年度には約半数にまで至りました。

そのような状況を受け、当社でも新たなアライアンスやウェブマーケティングの強化など、販売戦略の見直しを行ってまいりました。このように新規参入者の活動も活発であり、当社としてもお客さまに価値を感じていただけるよう、継続して創意工夫を続けております。次お願いします。

ガスには他燃料との競合もあるため、過去からお客さまの多様なニーズに対応したガス機器を開発し、需要を掘り起こしてきました。一例を挙げますと、台風による停電時にも自立的に発電する機能が付いた家庭用燃料電池「エネファーム」は、レジリエンス性を評価いただき、ガス併用住宅の選択に寄与しています。次お願いします。

ここからは当社の取組として、お客さまから選ばれるための付加価値向上策や、卸売り等によるパートナーとのアライアンスについてご説明します。当社では、競争環境でお客さまから選ばれ続けるため、暮らしに寄り添った料金メニューを拡充してきました。ガス料金にはご利用機器に合わせたメニューや電気等とセットでお得になるメニューなどがあり、電気料金にも暮らしに合わせた豊富なプランを用意しています。また、ガス単体でもガス使用量の多いお客さまがお得になる「もっと割料金」を投入してきました。次お願いします。

エネルギーのほかに暮らしのサービスも拡充しています。右のグラフのように、ガスのお客さま数は減少する一方で、電気や暮らしのサービスのお客さま数は増加しています。今後もお客さまのエネルギーと暮らしのパートナーとして成長を目指します。次お願いします。

関西では卸売り等でも競争がありますが、当社をご選択いただくという観点でアライアンスと表現しています。その状況をご説明します。本年度、卸先は 10 社に増える見込みであり、うち 6 社はスタートアップ卸です。右のグラフのとおり、スタートアップ卸の契約者数は増えています。また当社ではスタートアップ卸の上限量 100 万 m^3 を超えても対応しており、販売量は着実に増えています。なお左下の表のとおり、保安受託の契約者数も増

加しています。次お願いします。

次は、安定供給のためのLNG調達についてご説明します。当社ではLNGの安定調達のために、上流から下流までの各フェーズにおいてリスクへの対策を行っています。上流のリスクに対しては、供給支障の影響緩和のため、調達する地域を分散しています。中流のリスクに対しては、船繰りを柔軟にするために自社船団の構築などを行っています。下流リスクには長期契約を中心に調達し、価格変動を抑えるとともに需要変動にはタイムスワップや契約の数量柔軟性活用により対応しています。加えてロケーションスワップにより、調達コストの低減にも努めています。次お願いします。

左の図は調達先の地域分散と最適化取引の例を示しています。地域分散としては、昨年の長期契約先は7カ国以上となりました。また、最適化の一例として当社保有の北米玉を欧州等に販売するとともに、代替のアジア玉を購入し日本に持ってくる、いわゆるロケーションスワップを行うことで輸送費を削減する取組を示しています。このような取組を通じ、右のグラフのとおり、LNGの取扱量は増加しています。

また右下のとおり、自社需要向けは基本的に長期契約として契約の数量柔軟性を確保しつつ、契約時期に差を設けることで需給変動に対応しています。次お願いします。

取組の最後は、GX社会の実現に向けたトランジション期の低炭素化に寄与する天然ガスの普及拡大についてご説明します。これまで当社は、関西においてエネルギー診断やお客さまに合わせた機器のカスタマイズ、その後のトータルサポート等により数多くの燃料転換に取り組んでまいりました。お客さまの生産工程での電気、熱バランスを考慮した最適なコジェネレーションシステムの構築や、開発総数約2,000本に及ぶ当社独自のバーナーを用いた工業炉の燃料転換技術は当社の強みとなっています。

当社は2000年代に大口需要を相当程度開拓し、関西には大規模な潜在需要は少なくなっています。そのため現在、北は北海道から南は九州、沖縄まで、全国で燃料転換のサポートを進めています。その中から本日は2つの事例をご紹介します。次お願いします。

旭化成さまの宮崎県延岡地区における石炭火力発電所の燃料転換の事例をご紹介します。宮崎ガスさまをはじめ、ひむかエルエヌジーに出資する各社と共に提案を行い、旭化成さまに燃料転換していただきました。発電所の燃料転換では、コジェネレーションシステムの最適稼働によって、省エネ、省CO₂効果を最大化しました。またLNGの内航船受入基地、製造設備や導管に至るまで、大規模なサプライチェーンを構築しました。これによるCO₂排出削減量は年間約16万トンとなります。次お願いします。

もう一つの事例は、愛媛県四国中央市の大王製紙さま三島工場とその周辺需要の燃料転換です。大王製紙さまでは、石灰焼成を行うキルンにおいて天然ガス利用の技術課題を克服するバーナーを開発し、省エネも実現したことで燃料転換に至りました。この事例の特徴は、大王製紙さまに加えて周辺の都市ガス化ニーズも発掘し、導管網を増強して面的に燃料転換を実現したことです。

紹介した2つの事例から、大規模な燃料転換はエネルギーインフラが近傍にない場合も

あり、大規模なサプライチェーンの構築や、お客さま、地元ガス事業者の協力が必要である
とご理解いただけたと思います。

今後の大規模な燃料転換の促進のため、需要家設備への支援に加え、サプライチェーン
構築の環境整備も必要と考えます。次をお願いします。

最後にまとめと今後の課題です。競争環境全般については、お客さま価値の向上に向け
た創意工夫や卸売り等の競争におけるアライアンス拡充を続けてまいります。安定供給の
ためのLNG調達については、社会価値向上に資するべく、量、価格両面でのLNG安定
調達を継続してまいります。燃料転換については、GX社会の実現に向けて、前回ワーキ
ンググループの事務局資料に記載のあった、これからも残り続ける熱需要の着実な省CO₂
を推進し、社会価値向上に貢献してまいります。

そのためにも先ほども述べましたように、需要家設備への支援に加え、サプライチェー
ン構築に向けた環境整備のご検討をお願いしたいと思います。私からの説明は以上です。
ご清聴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。それでは引き続きまして、広島ガス株式会社、田村常
務からご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○田村常務

続きまして、広島ガスの田村でございます。本日は貴重な説明の機会を頂きまして誠に
ありがとうございます。僭越ではございますが、資料に沿ってご説明させていただきます。
次のスライドをお願いします。

本日はこちらの内容に沿って説明をさせていただきます。次のスライドをお願いします。
2 ページですが、まずは会社概要についてご説明させていただきます。当社は1909年に創
立され、広島市内に本社がありまして、事業員数は約650名、2025年3月末時点のお客さ
ま件数は約41万8,000件でございます。次のスライドをお願いします。

それでは当社の供給区域についてご説明いたします。広島県内の7市4町を供給区域と
しており、左側の広島・呉地区においては、LNGの受け入れ基地であります廿日市工場
から市中のガス導管を通じてガス供給をしております。右側の尾道・三原地区につきまし
ては、廿日市工場から備後工場までLNGローリーで原料を輸送した上で、備後工場から
ガス導管を通じて市中にガス供給を実施しております。供給区域外も含めたローリーによ
るサテライト供給のニーズも増加傾向であり、広島県内の他のガス事業者に対する卸供給
も実施してございます。次のスライドをお願いします。

4 ページでは、当社の燃料調達先についてご説明いたします。現在は、サハリン、マレ
ーシア、大阪ガスから、長期LNG売買契約に基づき年間約35万トンのLNGを調達して
ございます。記載のとおり、既存のLNG調達に関する契約は、2027年度以降、順次期間

満了となるため、2028 年度以降の最適なLNG調達ポートフォリオの形成を目指し、長期で安定的に調達できることを前提に検討を進めております。

加えまして、スライドに記載はございませんが万一の燃料途絶時の対応として、事前にLNG調達に関する主要項目を定めたマスター契約を10社と締結してございます。また状況に応じて、国が主導する有事に備えたLNG確保の仕組みであるSBLのスキームを活用するなど、想定し得る方策を最大限に検討、実施することで、都市ガスの安定供給の継続に努めていく計画でございます。次のスライドお願いします。

5 ページでございますが、都市ガス販売量については、2019 年をピークに大口需要家の撤退などもあり減少傾向でございます。一方でお客さま件数については、エリアの拡大や省エネ性の高い機器普及促進などのさまざまな営業活動の成果もあり、足元では少しずつではありますが増加傾向でございます。次のスライドお願いします。

6 ページ、当社を取り巻く競争環境についてご説明いたします。当社の供給区域における都市ガス普及率は約6割であり、大都市と比較すると低い数字と認識してございます。その要因は、電化やLPGといった他燃料との競争によるものであり、新築市場においては戸建の電化率、集合のLPGの割合が高い状況が続いております。既設市場においても、2023 年度まで他燃料への逆転換件数が都市ガスへの転換個数を上回っており、新築、既設共に他燃料との激しい競争が続いている状況でございます。次のスライドお願いします。

7 ページは参考でございますが、広島県の人口推移について紹介をしております。総人口、生産年齢人口共に減少の見通しが示されております。次のスライドお願いします。

続いて、当社の現状の課題と目指す姿についてご説明いたします。地球温暖化の進行や省エネ行動の定着、世帯人員の減少などにより、ガスの戸当たり販売量が減少傾向である点が課題と認識してございます。そうした課題も踏まえ、電気とガスを組み合わせた総合エネルギーサービスの拡充および電力事業の拡大の両輪による持続的な成長を目標として掲げております。次のスライドお願いします。

次にですが、ガス事業については安全安心を大前提に、総合エネルギーサービス事業者として市場の拡大に挑戦しております。特に産業用分野における燃料転換は確実かつ大規模なCO₂削減を見込むことができるため、将来の都市ガスの脱炭素化を視野に入れつつ、他燃料から都市ガスへの燃料転換を積極的に推進してまいります。

また、スライド下部に記載しておりますが、大規模な燃料転換を行う場合には、導管延伸費用等のインフラ敷設コストが高額となり、需要家サイドにも負担が発生し、燃料転換を断念される場合もございます。需要家サイドが燃料転換の意思決定ができるような環境整備が必要と考えてございます。次のスライドお願いします。

10 ページでは、昨年当社が実施した他燃料から天然ガスへの転換、燃料転換の事例を紹介しております。次のスライドお願いします。

次ですが、こちらのスライドは、ガス小売全面自由化以降、当社が実施してまいりました料金、サービスについての紹介でございます。先ほどご説明したとおり、他燃料との競

合も踏まえ、お客さまの利益に資するさまざまな施策を展開してまいりました。次のスライドをお願いします。

電力小売事業についてもご紹介させていただきます。当社は2022年1月に小売電気事業の登録を行い、2024年1月から電力の販売を開始し、2025年2月から市場連動型の料金メニュー「このまち電気」の販売を開始しております。契約件数は2030年度10万件の目標を掲げており、順次サービス提供エリアを拡大していく計画でございます。なお、9月25日からは関東エリアおよび東北エリアでの販売を開始してございます。次のスライドをお願いします。

最後に、お客さまの安心安全に向けた取組をご紹介させていただきます。ガスの小売全面自由化以降も引き続き、製造、供給、消費の各段階において記載の取組を推進しているところでございます。お客さまから選んでいただくために、料金、サービスなどを拡充することはもちろん、エネルギー供給事業者として安心安全を追求し、安心してエネルギーをお使いいただくことが最も大切なことと考えております。

これからも当社グループは、S+3Eを念頭にお客さまから信頼いただける事業者になることを目指してまいります。なお、もう一枚次のスライドで当社のスマート保安の取組の紹介を行っておりますが、こちらはお読みとりいただければと存じます。説明は以上でございます。ご清聴いただき、誠に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。それでは続きまして、出口オブザーバーからご説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○出口オブザーバー

東京電力エナジーパートナーの出口でございます。本日私が取締役を兼務しております東京エナジーアライアンスと連名という形で発表させていただきます。まず当社グループのガス事業を簡単にご紹介させていただきます。3スライドになります。こちらは販売形態の全体像になります。東京エリアでは、JERAよりLNGを調達しております。①の都市ガスに加え、JERAのガス導管の近傍にある大規模工場などに供給している②の未熱調ガスおよび③のLNGタンクローリー供給の大きく3つの形態でガスをお届けしております。

加えて特徴的なのは下段の東京エリア外です。地元ガス会社さんなどから都市ガスを卸していただき、幾つかのエリアで販売を行っております。なお東京エリアの熱調設備ですが、JERAの設備だけではまかないきれず、事業開始以来、東京ガス殿の設備に頼る形でガス加工の委託をお願いしている状況です。次のスライドをお願いします。

こちらは当社のもう一つの特徴的な取組のご紹介です。自社の小売だけでなく、広く新電力などの事業者さんに小売事業へ参加していただく仕組みを作るべく、事業パートナー

であるニチガスさんと共に東京エナジーアライアンスという会社を立ち上げております。小売に必要な都市ガスの玉、保安の担い手、託送システムなどをプラットフォームサービスとして提供しており、東京エリアに加え、複数の大手都市ガスエリアに展開しております。電気というところのJEPXやバランシンググループの役割も担っており、小売電気事業と同じ感覚で参画できるところがサービスの強みとなっております。次のスライドお願いいたします。

こちらは全国での参入状況です。当社はTEAとセットでエリア外進出をしており、東名阪、3つの大手都市ガスエリアに加え、西部ガス殿などの福岡エリアなどにも進出をしております。当社の子会社であるPinTなど編み掛けした東京電力グループの企業も、TEAを使って参入をしております。東名阪に限定すると新規参入者の約7割の会社がTEAスキームを活用いただいております、自由化以降の新規プレーヤー増に大きく貢献していると自負しております。

こちらは自由化以降の当社のガス販売量推移となります。記載はありませんが、家庭用小口は当社単体で140万件超となっておりますが、2020年度以降は、数字に大きな変化がない状況でございます。次のスライドお願いいたします。

こちらは当社のガス保安体制になります。左の絵のとおり、TEAはプラットフォーム利用社の保安に加え、当社ならびにニチガスさんのお客さまのガス保安管理業務を担っております。

一方、右側の出向体制ですが、開栓業務のみ先ほどの熱調設備と同様、東京ガス殿の力を一部お借りしており、少しずつTEAの対応エリアは広げておりますが、引っ越し繁忙期の体制まで考慮するとこれ以上の拡大は当面厳しいです。次のスライドお願いいたします。

こちらはガス保安業務の効率化の取組のご紹介です。ニチガスさんの得意分野でありますDX、IT技術を駆使し、左の絵にあるような機能を持つ新たなアプリを導入しております。加えて元々各小売でそれぞれ構築していた出向体制について右下のような姿へ整流化する仕組みも志向しており、1人でたくさん件数をこなせる仕組みづくりを徐々に構築しております。次のスライドお願いいたします。

ここからはこれまでの経験を踏まえて、当社が認識している都市ガス事業の課題などについてのスライドになります。このスライドは東京エリア外での都市ガス調達の課題認識についてご紹介します。当社にはお客さまから年間200万件超の引っ越し連絡が入りまして、引っ越し先でも当社の電気・ガスをセットでお使いいただきたいという思いがベースでございます。また東京に本社を置く企業から、全国の事業所の見積もり要請を頂いております。

加えて、エリアの概念がないTEAスキームを利用するプラットフォーム利用者社さまからも主要都市でのガス販売のご要望があり、エリア外進出が必要という判断に至りました。よって当社は、販売先の需要に応じて自由な料金設定が可能で、数量面の上限

もない基地出口卸を志向して、地元のガス会社さんなどに協議を打診してきました。

なお、ワンタッチ卸のメリットは承知しつつも制度的に手当てされているスタートアップ卸の上限価格で条件提示されることが多く、また提示する側の立場に立てば、それ以上の好条件をわざわざ攻め込んでくるわれわれに提示する動機もないと推測します。結果的に基地出口卸の当社ニーズに応じていただきつつ、経済条件がそろった場合にエリア外での参入が実現するという構図になっています。

では1つ飛ばして12スライドお願いいたします。次に、基地出口卸の条件についての課題と感じる点をご紹介します。10スライドで自由な料金設定が可能と申し上げましたが、実際には契約条件の中で小口に限定されていたり、限定はないものの実質卸料金設定が家庭用限定であるというケースがございます。左下の東京エリアの事例が基地出口卸の理想形ですが、エリア外だと右下のように需要規模や業種が限定されるケースがあるため、結果的にTEAスキームを活用する卸先の新規参入者にもミラーで同条件を適用せざるを得ない構図となります。

リード文にありますとおり、一定規模以上の旧一般ガス事業者については、自社小売部門へ渡す社内取引価格等と同じ条件で新規参入者にも卸していただける環境にしていきたいと、さらなる競争の活性化につながり、システム改革の成果をもう一段高いところへ引き上げることができるのではないかと感じております。固有の事情でそれが難しい場合は、卸に関する取組状況を評価、公表する仕組みなど、電力側の取組を参考にして取り入れるのも一案ではないかと存じております。次のスライドお願いいたします。

こちらは東京エリアで認識している都市ガス供給力の課題となります。現在の公表情報ですと、東京ガス殿に今から追加でお貸しいただける熱調設備の供給力は西側が現状なしという状況です。一方、東京ガスネットワークの需要見通しは、右側のグラフのとおり推移しております。当社はスイッチングや引っ越し需要の獲得がメインですが、このまま需要を積み上げていきますと、当社の西側供給力がいずれ逼迫いたします。これは当社だけでなく、われわれの卸先小売事業者の営業活動にも大きく影響が及びます。

既存設備の状況や運用などの詳細を知り得る立場ではなく、無邪気なご提案に聞こえるかもしれませんが、余力がない原因が物理的、技術的理由以外なのであれば、柔軟な発想の下、既存設備を流用しやすいルールに見直していただくご検討をいただけたら幸いです。これは合成メタン導入時の重要なコンセプトであった、既設設備の流用による社会コストの低減の考え方とも合致しており、違和感なく受け止めていただけたら幸いです。次のスライドお願いいたします。

次に当社グループのガス保安の取組や課題認識をご紹介します。次のスライドお願いいたします。当社では電力事業で培ってきた高い安全意識の下、ガス保安にも全力で取り組んでおります。設置率はまだまだですが、開栓や定期調査の際に自社ブランドのガス警報器設置を積極的に推奨しております。この活動は訪問販売に該当しますので、法令順守も徹底しながら取り組んでいるところでございます。次のスライドお願いいたします。

この保安出向作業ですが、お客さま宅に上がることを前提としたガス安全の仕組みについては、リード文にあるさまざまな社会課題の出現により今後保安体制や品質の維持が難しくなってくるのではないかと肌感覚ではありますが感じております。例えば出向業務は、人口がますます減るのに小売各社が同じエリアでそれぞれ体制を組むのが合理的かですとか、防災要員については、必要性を理解しつつも規模の経済が働かず、顧客を獲得すればするほど正比例で必要要員が積み上がる現行ルールは理にかなっているかといった体制維持に関する疑問が当社だけでなく T E A のプラットフォーム利用者からも聞こえております。

オートロックマンション問題は、小売も導管も、新小売も旧一般ガスさんも、みんな課題感を持っていて、ようやくスマートメーター導入で光が見えてきました。新たな技術を基に、ぜひ事業者だけでなくお客さま負担の軽減につながる仕組みをご検討いただけますと幸いです。

最後、まとめになります。18 スライドになります。当社は小売事業者であり、また多くの新規参入者を卸先に抱える託送依頼者でもあり、上流側の課題は広く新規参入者にまで影響が及びます。旧一般ガス事業者の卸のルールについて、当該事業者小売部門への内部取引価格に相当する条件をベースに協議ができる環境整備をお願いしたいと思います。また、②の負担軽減ですが、保安などの作業は業務効率化などにより、体制、品質を維持しつつも、開栓作業や大規模災害要員の確保に苦慮しております。

自由化開始当初に想定、または顕在化していなかった各種社会課題を乗り越え、競争環境を維持しつつ、来るカーボンニュートラル社会に向けて持続的に都市ガス事業を展開していく上で、小売各社でさまざまなリソースをシェアする新しい発想の下、都市ガス事業全体のコスト抑制、ひいては消費者の負担軽減を実現していけるものと考えます。

具体的なシェアの対象としては、開栓出向作業における人的リソースや、旧一般ガス事業者の既設製造設備、さらにはスマートメーターの遠隔操作利用などをイメージしております。ぜひこの機会に特定負担と一般負担の線引きについてもご検討いただきたいと思います。私からは以上でございます。

○山内座長

どうもありがとうございました。それでは最後のプレゼンターになりますが、E N E O S _ P o w e r 株式会社、近藤部長からご説明いただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

○近藤部長

E N E O S _ P o w e r、近藤でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。私からは2点ほどご説明をさせていただきます。1点目が弊社の概要について、2点目が自由化における課題というものを弊社なりに考えていること、こちらご説明させていただきます。

きます。

まずはENEOS_Powerの概要についてということです。私どもENEOS Powerは、昨年の4月にENEOSから分社化する形で発足いたしました。ENEOSホールディングスの100%出資会社となっております。事業内容としましては、都市ガスの小売事業に加えて、電気の小売事業、VPP事業、それから再エネを中心とした海外事業になっております。

左下に私どもの都市ガス事業の沿革というものを記させていただいております。都市ガス事業、小売事業に参入したのは2019年になります。東京ガスネットワークさまのエリアで、家庭用都市ガスを「ENEOS都市ガス」というブランドで販売を開始させていただいております。この参入当初は相対での調達で供給力を賄っていたという形になりますが、翌年2020年に扇島都市ガス供給という会社をJERAさま、それから大阪ガスさまと共同出資で設立して、2020年に運転を開始したということになります。現在はそちらの供給力を活用して、東京ガスネットワークさま、それから京葉ガスさまのエリアで都市ガスの小売事業を展開させていただいております。

このパートナーシップなのですが、まずは遊休地があったということと、それぞれの役割分担が明確にできたということです。JERAさまはLNGの供給を担っていただく、それから私どもはLPGの供給を担う、それから大阪ガスさまには設備の運営のノウハウという点で、それぞれの役割分担が明確になったということでこうしたパートナーシップアライアンスが成立したと考えております。

その他ENEOSグループのほうでもガス事業をやっております。右上になりますが、ENEOSではLNG調達・基地運営・基地周辺での販売を展開しております。それからENEOS Xpioraのほうではガス田の開発を行っております。

2点目として、ガス自由化における課題ということで、弊社なりの考えを述べさせていただきます。都市ガスの小売事業に関しましては、電気小売事業と比較して参入事業者数が圧倒的に少ないという実態があるということですが、この点、保安体制の確保、それから供給力の確保という点において、電気事業と異なる課題があるということが、参入事業者数が少ない一因であると捉えております。

上から説明させていただきます。まず保安体制の確保に関してです。「ガス事業者間における保安の確保のための連携及び協力に関するガイドライン」、このガイドラインでは大規模災害時に公共の安全維持、それから二次災害の防止、都市ガスインフラの早期復旧のため、われわれ小売事業者と導管事業者さまが一体となって災害対応するよう定められておりますので、われわれとしても災害時に供出する要員を確保する必要があります。

電気小売の場合は、事業参入エリアにおいて必要最小限の人員配置で事業展開が可能ですが、都市ガスの場合は保安要員、それから大規模災害要員として相応の人員を配置する必要がありますので、人的コストの観点でなかなかほかのエリアに事業展開していくことは難易度が高いと考えております。

私ども、沖縄を除く北海道から九州エリアで電気の小売事業を展開しております。事務所としては東京本社と大阪に営業拠点を持っておりますが、その他のエリアには特に営業拠点なくとも事業が展開できているのですが、やはり都市ガスの場合は、この保安体制の確保という点でなかなかほかのエリアに事業展開というのは難しいというのが実態となっております。

それから次に未収閉栓の課題です。こちらは自由化そのものの課題かというところとちょっと違うのですが、実態としてマンション等の集合住宅のオートロックでメーター場所への入館ができないという実態がありますので、ガス料金の未収の際に閉栓できない、解約できないというお客さまが一定数存在しております。この点は自由化の問題というよりも、ガス事業共通の課題と認識しております。

9月の下旬でしたでしょうか。置き配の普及のために宅配事業者さまが開錠できるようなスキーム作りを政府として後押しするというような報道がされておりましたが、この点、私どもの課題である本件も併せて、解決のための後押しをお願いしたいと思っております。

あとはスマートメーター、今1割程度普及していると思いますが、こちらの普及等も後押しする必要があるのかなと考えております。

それから最後に供給力の確保です。私ども先ほどご説明しましたが、扇島のほうに供給力を持っておりますので、関東においてはその供給力を使って展開しておりますが、ほかのエリアへの参入に当たっては、やはりエリアごとに競争力のある供給力を長期安定的に確保するのはなかなか難しいと思っております。実際に2019年度事業をスタートした時は相対仕入れで供給力を賄っておりましたが、その後自社供給力ができまして、そのほうがやはり長期安定的な競争力があるということで、ほかのエリアでの自社供給設備を保有するのはなかなか難しいというのが実態となっております。

それからLNG基地の第三者利用につきましては、利用実績が極めて限定的であること、それからスタートアップ卸についても、利用上限量があるということではなかなか使いにくいというのがあります。

相対調達に関していいますと、やはり競合相手との交渉となることから、競争力のある供給力を確保するのは難易度が高いと思っております。この点、電気のように市場があれば助かるなと思うのですが、エリアごとに市場を開設するというのは、実現可能性それから費用対効果も含めてなかなか難易度は高いなと思っております。こうした点が、電気の小売事業と違ってなかなか都市ガス事業に参入事業者が増えない理由であるのではないかと考えております。私からの説明は以上となります。

○山内座長

どうもありがとうございました。それでは皆さん、いろいろとプレゼンいただきましたので、その内容についてこれから討議したいと思います。ご質問あるいはご意見があればご発言願いますが、発言をご希望の場合は、会議室にいらっしゃる方はネームプレートを

立てていただき、オンラインの方は、T e a m s のコメント欄でお名前と発言希望の旨ご記入いただいております。こちらで順次指名させていただきますが、順番がオンラインとずれたりなどすることもあるかもしれませんので、その辺はご容赦いただければと思います。たくさんの委員の方がいらっしゃいますので、1人3分程度で発言をお願いしたいと思います。

それではいかがでございましょう。ご意見、ご質問あればご発言願いますが、どなたかいらっしゃいますか。今ウェブのほうで田中委員がご発言ご希望ということでありますので、田中委員、どうぞご発言ください。

○田中委員

最初に意見させていただく機会を頂戴いたしましてありがとうございます。今回は各企業さまの詳細な取組について情報共有いただいて、心より感謝申し上げます。

各企業さまのガス事業における課題の整理、向き合い方、改めて拝見しまして、大変勉強になりました。皆さまの貢献が、持続可能なエネルギー社会というのでしょうか、形作る上で、重要な役割を担っているのだなと深く感じているところです。エネルギー市場全体の競争性を高めるという今回のそういった位置付けだけではなくて、また、より私の分野であります、脱炭素社会に向けて基盤構築に大きな一歩かなと認識しております。

個別の意見を少しさせていただきたいと思っております。まず大阪ガスさまにですが、バーナー開発など独自性の高い技術力を生かした商品提案、着実にそしてまた顧客を増やしていることということに深く感銘を受けております。このような取組、特に脱炭素化というところでいいますと、そういうことを推進する上で本当に重要であると考えております。

例えば機器の高効率化というのは、脱炭素社会の中でも優先課題であると思っておりますし、御社の技術力、この目標の実現に寄与すると確信しておりますので、さらなる技術革新への注力というのをぜひ心からお願いしたいと思います。

さらっと例のような形でおっしゃっていたところで、燃料電池の取組に関しましても、前回もちょっと発言させていただいたかと思うのですが、本当に一歩先を行く歴史と実績をガス会社の方お持ちであると高く評価しているところでございます。

現行の導管とか機器を前提としたメタネーション技術という意味での価値というのは確かに大きいと思うのですが、ただ一方、将来エネルギーキャリアとして、水素を例えば直接供給する、並行するようなメタネーション以外にもそういった直接供給するような社会が可能となるのであれば、それこそ水素を直接利用することができる燃料電池というのはさらなる高効率供給というのが可能になりますので、価値向上という意味ではさらに期待できるのかなと思っておりますので、並行した開発を続けていただければと思います。それをにらんだまさに小売戦略というのも検討に入れていただければと思います。

次にロケーションスワップのことなのですが、これに関して私が気になっている点を申しますと、特に海外のパイプラインを介した供給となりますときに、昨今問題となっているような他国での長距離のガス管の漏れの問題、例えば衛星解析などで少し前にニュースにもなっておったかと思いますが、メタンの漏洩ということで問題に上がっているわけなのですが、炭素フットプリントを見た場合に全体で見た時に排出量が上昇してしまうというリスクがあると思います。

そういう意味でいうと、コストの観点から他国パイプラインを通すことがよいという考えは分かるのですが、ただ、現地でのガス漏れについての管理強化や解析術導入というのは必須になってくるかと思っています。これはGHGインベントリー上の計算上の話になるかというところはあると思いますが、それを含めて官民合わせてこうした課題にも対応できるようにすることを期待しております。

広島ガスさまへのコメントなのですが、供給エリア、広島・呉、尾道・三原における体制についてですが、輸送コストやインフラ整備の制約を理解しているので、そこでローリー輸送というのは他に方法がないのかなという部分はあるのですが、ただ将来の燃料転換で起きる今後の需要の変動とか、数年から十数年先を見極めて最も効率のいい方法をぜひ取ってほしいと思います。もちろん慣性とかイナーシャはあると思うので、なかなか切り替えの難しい部分はあると思うのですが、やはりその際に1社内での問題解決ではなく全体で見て最適化してほしいと思いますし、その中でカーボンニュートラル、メタネーションガスの利用を考える場合、メタネーション、グリーン電力利用などそれまでとは異なるバランスでエネルギー供給が行われるということになると思いますので、その意味では基地と需要地の兼ね合いになるかもしれないですし、地域全体の視野で解決策を模索していただかなければいけないのかなと思っています。

またそれに付随してガス料金の現状についての確認もさせていただきたいのですが、尾道・三原における料金が今も他地域よりも高いのでしょうか。高い場合、負担配分の公平性はどのように保っていらっしゃるのかとか、また今後脱炭化とか再エネ、地産地消が進む時代においてはそのバランスも崩れてくると思うのですが、地域間でどのように相互補完関係みたいなのを構築するのかというのはポイントなのかなと思っています。

最後は広島ガスさま、東京電力エナジーパートナーさまのスマート保安の件、今時と申しますか、新しい効率化技術を進められている点、保安安全上の向上に向けた方向性として非常に本当に有意義だと思いました。ENEOSさまの課題にもございました、未収開閉栓にも寄与するのかと思います。制度的に今後このようなことが問題になるような課題がないとか、そしてそれはどういうふうに対応していくのかなど、これはMETI側の方の可能性なのかもしれませんが、おありでしたらお教えいただければと思います。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した。各事業者さん、プレゼンターからの回答は最後にまとめてお願いしたいと思います。時間の関係がございますので、なるべく3分ということでお願いしたいと思います。次、原委員ですね。どうぞご発言ください。

○原委員

各社さま、自由化以降の状況や、安定供給やお客さまサービスへの取組の詳細などをご説明いただきましてありがとうございました。私からは保安に関するところで質問させていただきます。

まず1つ目は東京電力エナジーパートナーさま、東京エナジーアライアンスさま、そしてENEOSさまへの質問です。現在どの業界でも人材不足が大変大きな問題となっておりますけれども、保安のための人材確保について何か具体的な対策はありますか。まず東京電力EPさまの最後のまとめでは、大規模災害対応要員の確保や開栓要員不足に困っておられるという記載がございました。また資料の8ページだったかと思いますが、保安業務の効率化を図るために1人の作業員がより多くの作業を行えるようにというようなお話もありました。特に開栓要員は作業時にお客さまに直接機器の使い方などについても教える立場にあると思いますので、そういった教育も必要だと思いますが、このあたりも併せてお伺いしたいと思います。

それと2つ目は広島ガスさまなのですけれども、13ページのところにお客さまへの安心安全な取組についてガイドブックを作成されたというお話がありました。私どももそうなのですが、せっかく冊子などを作成しても内容をなかなか読んでももらえないかもしれない、情報がしっかり届かないかもしれないという不安があります。作成後に各家庭への啓発についてどのようにされているのか、ちょっと細かいことでございますけれども教えていただければと思います。以上です。

○山内座長

ありがとうございます。松平委員、どうぞご発言ください。

○松平委員

説明いただきましてありがとうございます。今回は大手ガス会社2社、新規参入者2社からそれぞれプレゼンをいただいたということで、今日のテーマはやはり競争環境の点であると思います。特に東電EPのプレゼンには、新規参入者の立場で競争をさらに促進するためのお考えなども書かれていたかと思います。いろいろ難しい論点をはらんでいると思いました。

そもそもガス事業における長期的に見た在るべき競争の姿というものはどういうものなのかということを考えた時に、今あるようなスタートアップ卸とかワンタッチ卸とか、そういった措置はあくまで過渡期の対応ではないかと私としては認識をしております、長

期的にはやはり新規参入者も自立的な調達手法を確立いただくというのが、本来ガスの事業における在るべき競争という意味で方向性として追求していくべきではないかと思います。

一方で、新規参入者が自ら自立的な調達を行うことができるかという点については、その前提として基地の機能が必要であるということかと思います。それは今ある大手ガス会社または電力会社の基地の第三者利用なのか、あるいは自ら基地を新たに保有するのか、あるいは基地を保有する者からの相対取引を通じた調達なのか、基本的にはこの三択だろうと思っています。

相対取引が成立しないという前提に立つと、新たに自社の基地を作るというのは今の人口減少社会において、特に地方の状況などを見た場合に現実的でない状況にあるとも思いますので、第三者利用ができるかどうかが重要になると思います。

前回のMETIのご説明の中で、基地の第三者利用の成約案件として2件あるというご紹介をいただいておりますけれども、この第三者利用について、例えば申し込み件数、そのうち協議が成立しなかった件数、成約件数は2件ということでしたが、それぞれどのような状況になっているのかという点は、もし仮に多数の希望があったにもかかわらずその多くが拒絶されたり何らかの理由で成約していないということであれば、その状況については把握しておく必要があるのではないかと思います。

そのほか特に新規参入者である東電EPあるいはENEOsにおいて、自らガスを調達する上でのボトルネックについて、先ほどのプレゼンの中でも示されていた事項があると思うのですが、仮に参入先のエリアにおいて自立的な調達をしていくとの方向性である場合に、どのような点がボトルネックになるのかについてご意見あれば教えていただきたいと思いました。

それから東電EPの資料にあるような基地卸という考え方は、もちろん競争促進という方向につながる内容であることは確かであると思いますが、一方でこれを電気事業のルールといえば類推でガスにおいてもルールとして入れることが適切なのかどうかということについては、ガス事業におけるエリアごとの新規参入者のシェアあるいはその推移、傾向なども踏まえて検討が必要であると思います。

やはり電気とガスでは、既存事業者の規模感が違うということも実態としてはあると思いますし、また競争圧力の違い、電気やLPガスなどもガス市場においては競争相手であることなども踏まえて、それでもなお競争が実現していないという事実関係が認められるかどうかということをエリアごとに検証していくことが必要なのではないかと思います。

また、基地卸を仮にやっていただく方向になる場合には、一方で、大手ガス会社は上流との関係でLNGの長期契約に基づく調達をやっておられると推測されますから、小売事業者としても長期で買い取りをコミットしていくことが公平性の観点から必要になってくるのではないかと感じます。東電EPのご説明において、基地卸を申し入れたのだけれどもうまくいかなかった事例もあるというご説明をいただいたのですが、それは例えば契約

期間に関する問題であったのか、あるいは何かそれ以外の事象であったのか、可能な範囲で教えていただけると幸いです。

次に、大阪ガスのプレゼンにあった燃転を進めていくという話は非常に前向きな話であり、今後社会として脱炭素を図っていく上で有効、有益な手法だと思います。また日本の地方も含めたガス事業を前向きに進めていくという意味においても重要な取組だと思いましたので、この点について「環境整備」という記載がありましたが、具体的にどういった環境整備が望ましいかについて、もし大阪ガスのほうでご意見があれば教えていただきたいと思いました。

最後に、各家庭の保安に関する「マンションに入れない」という問題については、ガス事業者のプレゼンではあまりフォーカスされていなかったと思うのですが、もし大手ガス会社も同じ問題意識を持っておられるということであれば、人口減少社会の中で、あるいは社会全体のコストを抑えるという意味においても対処が重要になってくると思いますから、スマートメーターの導入を促進するという方向性と、何かそれ以外に取り得る方策があるのかということは引き続き検討が必要ではないかと思いました。以上です。

○山内座長

それでは次、澁谷委員お願いします。

○澁谷委員

澁谷でございます。私のほうからは、時間も限られておりますので需要家保安に対してのコメントをさせていただきたいと思います。新規参入の東京電力エナジーパートナーさま、ENEOSさまのほうから、需要家保安の課題認識として人員の確保に苦慮されているというようなコメントがございました。ガス事業の保安確保というのは比較的人海戦術が強くて、それまでの実績もあることからなかなかスマート化等が進んでいないという課題は認識しているところなのですが、やはり保安の当事者としてそのあたりもっとさらに積極的な関与をしていただきたいと考えております。

特に東京電力エナジーパートナーさまのスライド16にある課題認識で、スマートメーターの普及とDX、IT技術を駆使した新たな技術を取り入れる等して負担軽減につながるガス保安の仕組みについて検討をお願いしたいと書かれているのですが、東京電力グループほどの規模になると他人事ではなくて、やはりガス事業の中核を担う事業者として将来のエネルギー産業がどうあるべきかという観点で保安の提言をお願いしたいと考えてございます。

やはり電力会社でこれまで培われたスマートメーターの普及のノウハウであるとかというところも、ぜひこのガス事業の保安の向上に導入していただくことで、これまであまり競争領域になってこなかったこの保安の分野でさらなる自由化の環境が整備されて、より柔軟なガス事業の保安システムが構築されることを期待しております。

またENEOSさまにおかれましても、やはり高压ガス分野で高度認定保安の事業者で手を挙げておられるほどの会社でございますから、スマート保安、積極的に取り入れている会社として、ガス事業の中にどういう形でスマート保安を取り入れていくのかということについてより突っ込んだ課題の提案の仕方をしていただけると、次のガス事業の整備というところにつながっていくのではないかと考えております。私のほうからは以上です。

○山内座長

ありがとうございました。次は平野委員、どうぞご発言ください。

○平野委員

成城大学の平野です。よろしくお願いいたします。5点あります。1つ目は燃転に関しです。水素とかアンモニアの輸入、確かに頑張っておられるのですけれども、地域によっては非常にハードル高いところが多いので、当面確実な低炭素社会の実現みたいなものが重要になります。したがって、まずは燃転どんどん進めるべきだと。そのためには、インフラ投資に対してある程度の支援みたいなものは考えたほうがいいのではないかなと思っています。

一方でこの取組の必要性はトランジション期だけではないですよというふうな立て付けも必要で、e-メタンとかカーボンニュートラルにつながっていくというしっかりとした道筋を示しながら支援してこの燃転を進めていくという形を取ったほうがいいと思います。

2点目ですけれども、基地出口卸というところなのですけれども、競争上、これは競争促進という面ではあったほうがいいと思います。一方で上流のほうはきちんと量にも責任を持っているので、ある種、出口卸でしていただく以上、量についてもある程度責任を持つというふうな、ある種の自由と責任をセットにしたような形できちんとした契約を結んでいくということが必要なのではないかなと思っているので、ちょっと契約の在り方によってこれは解決していく側面があると思うので、相対でしっかり議論されるといいのではないかなと思っています。

3点目なのですけれども、製造設備を柔軟に使用したいという話が資料の中にあつたのですけれども、これはもっともだだと思います。社会的コストを考えると多重に投資することは望ましくないと思っていますので、それはしっかりやるべきだと思っています。ただし価格をどうするのかという点とか、どういう時には受けなければいけない、どういう時には断っていいみたいな目安が結構必要になってくるのではないかなという、ルールメイクが必要になってくるのではないかなということを思いました。

4点目なのですけれども、保安体制で緊急時の要員の話ですけれども、これについてはある種規模の経済性も働くと思うので、委託みたいな形もありなのではないかなと思っています。その時にガス事業だけに閉じずに、例えば人材派遣とかも含めて広く委託して人材の緊急時の人を担保するみたいな仕組みを考えてもいいですし、スタートアップ卸とか

小さな新規参入者同士で協業して何とか乗り切っていくとかいう手もあるのではないかと
思っています。

こういった保安とかの問題というのは、技術に関してもそうなのですけども、もう少
し横で広く連携したほうがいいのではないかとということを強く思いました。

最後、5点目なのですけども、オートロックのマンション問題で、これは一刻も早く
急いだほうがいいのではないかなと思っています。別々のスキームでやると大変なので、
宅配便のほうで問題が論じられているならば、それに相乗りする形で急いでこちらからも
問題提起して、その中で一緒にスキームで解決してもらおうということをしたほうがいいの
ではないかなと思いました。以上でございます。

○山内座長

ありがとうございました。それでは田村委員、どうぞご発言ください。

○田村委員

みずほ銀行の田村です。今回は小売全面自由化のヒアリングということで、新規参入者
の方2社と既存の前からの事業者の方2社の方々にご説明いただいたと理解しています。
各社の取組についてよく理解をすることができまして、ご説明くださいますとありがとう
ございます。

また、競争というものを考えた時には、ガスを供給している方同士の競争というのもあり
ますけれども、このガスというエネルギー源に関してはほかのエネルギー源との競争も
あるということになりますので、競争というものの捉え方を同一のものだけではなくて、
ほかのものの競争が成立しているということであれば競争があるということなのだろう
と改めて理解をいたしました。私からは本日のところでは2点意見を述べさせていただきます。

まず1点目は小売事業者の保安体制ということでございまして、現状も既に顕在化して
いる人手不足は、今後改善することはなく一段と深刻化していくと思いますので、DXの
活用というのは不可避と考えています。持続可能なガス供給システムの構築ということ
を考えるとやはり省人化ということだと思っておりますけれども、同時に大規模な災害の時
ですとか、また一消費者としても保安水準の低下はなく省人化を進めるということが必要
かと思っております。

そして保安といいますか供給機関において、マンションのオートロックの問題がありま
したけれども、ガス料金を払っていないのに解約できないというのは、前からガス供給を
担ってきた事業者の方々であっても、自由化後に参入した方であっても同じだと思ってお
りますので、これやはり遠隔に対応できるように何とかならないのだろうかと思ってお

ます。

さまざまな規模の事業者が存在するというのもこのガス業界だと理解しておりますので、中小規模の事業者の方々もD X投資を促進する。場合によっては、スマートメーターの導入をもっと促進していくための支援策というのをも併せてご検討いただければと思います。

2点目としては、L N G基地の第三者利用についてです。足元のガスの需要性が高まる中で、新たにガス供給事業への参入を検討する事業者が出てくるかもしれないと思います。前回のアンケート調査では基地利用のニーズは限定的だったという記憶がありますけれども、事業環境も変化していますので、改めて調査をして現状の実態を把握するということも可能性としてあるのではないかと思います。

基地側の状況も当時から変わっているはずですし、第三者利用可能なキャパシティが、実際あるのかどうなのか。不足が出ている可能性もありますし、基地の利用ニーズが存在して、基地側のキャパシティが不足しているというようなことであれば、複数事業者による共同利用が可能なL N Gタンクの建設など、新たな取組への支援というのにも必要ではないかなと考えております。以上です。

○山内座長

ありがとうございます。次は会場で、五十川委員、どうぞご発言ください。

○五十川委員

ありがとうございます。各事業者から分かりやすく説明いただき、ありがとうございます。時間の制約もありますので、私からは資料5と7について絞ってコメントをさせていただきます。

まず資料5についてです。小売に関する部分で、10 ページに示されている多様なメニューが1つ興味深く思います。前回も少しコメントさせていただきましたが、競争の成果が何なのかということを考えた時に、別に事業者の数が増える、そのこと自体が社会厚生に寄与するわけではなく、その結果として何なのかという話だと思っています。価格が下がるというのはもちろん1つなのですが、それに加えてこういった多様なメニューが提示されて需要家の選択肢が増えること自体に価値がある、各社それぞれその強みを生かしてほかのサービスとバンドルするなりプランが提示されているという状況があるのであれば、それは1つ競争の成果ではないかなと思っています。

続いて資料7についてです。こちらは参入事業者の視点からということですが、大きな話として卸取引の論点があるかと思います。12 ページでは、基地出口卸に関して自社小売と同じ条件と価格で卸す環境が望ましいという記述があります。この点、垂直的な取引関係に関する一般的な論点として、競争上問題がある水準の卸価格が提示されている、もしそれがこの市場で多発しているということであれば当然問題であろうと思います。個別の事案でこういったことがあったとしても、それに対して市場全体として即ストリクトな仕

組みを導入するべきという話にはならないと思いますが、ここに構造上の要因があるということであれば、その点は精査が必要なのかもしれません。

例えば資料で卸元から小口に、小口に限定した料金水準を提示されるケースが指摘されていますが、これがどういった状況なのか、どれぐらい問題なのか、合理的な理由があるものなのかというのはやや気になるところです。私からは以上です。ありがとうございます。

○山内座長

ありがとうございました。それではオンラインで松村委員、どうぞご発言ください。

○松村委員

迂遠なことを言うようではすけれど、ガス市場の特徴を確認させていただきます。ガス市場は電力市場との比較において強力な競争者がいる。各エリアに旧一般電気事業者がLNG基地を持っていて、ガス会社よりも多くのLNGを、別の目的ですけれども輸入していることもあるぐらい。こんな強力な競争者が卸市場でも小売市場でも潜在的にはいる。だから強力な競争があると考えるのは一定の根拠がある。

一方で、既に議論がありましたが、LNG基地を新たに造るハードルは、発電機を一機新たに作るハードルよりもはるかに高い。既に基地を持っている人は強力な競争者になりうるけど、基地を造って参入するハードルは高い、電気以上に高い。電気と比べても競争が、特に卸市場で制限的になる可能性もある。JEPXもない点も考えると制限的である可能性もある。しかし強力な潜在的な競争者がいるのだから十分競争が機能する可能性もある。両方の可能性があると思います。

従って電気との比較で考えるとすると、電気よりも競争がないのだからもっと厳しい規制が必要だという発想も、電気と同様なものが必要だという発想も、強力な競争者がいるのだからそこまで厳しくやらなくたって十分競争が機能するということが全部あり得ると思います。これから検証で見ていくことになると思います。いずれにせよ、今日2社から卸市場周りについていろいろな懸念を頂いたので、具体的に精査していくと思います。

その上で東電EPのスライド13のところ、協議の監視指導等のルールなのですが、もし何か問題があれば監視等委員会には相談に行っているのではないかと推測しますし、監視等委員会でも当然監視だとか、本当にひどい問題があれば指導するのではないかと思います。従って具体的にこういう理由でこういう構造的なものが必要だということがないと、ある意味で今までもちゃんとやってきたし、これからもちゃんとやりますと、そう言えばそれで済むことなのかもしれない。もうちょっと具体性が必要ではないかと思いました。

さらにその横に書いてある休廃止計画の公表義務化、全くもつともだだと思います。これは電気との横並びだと、発電所の廃止計画公表の義務化に関して本当に私たち困っている。突然廃止などということと言われて本当に困るということがあるので、ガスでこんな要望

が出てくるということですから、電気のほうももっと重要性が高いということのご理解はいただけたと思います。そちらについての議論も別の委員会で進むことを期待しています。

次に、旧一般電気事業者が参入していないエリアがあることは、私たちは注目しなければいけないと思います。それに関してはLNG基地、大きな基地を持っているのにもかかわらず、卸にも小売にも積極的に参入しているように見えないエリアがあったとすると、それはどうしてなのかを検証することも重要だと思います。もちろん経営戦略なので、それがいけないというのはおかしいと思いますが、それも1つの焦点だと思います。

今日プレゼンをいただいた広島ガスのエリアでも、中国電力はそういう意味では積極的に出ていないという分類されると思います。その時にずっと別の委員が前身の会議でおっしゃっていたのですけれども、競争が起こるかどうかは旧一般的事業者がやる気があるかどうかという問題だということ。裏返していうと、まさかとは思いますが、コルージョンのようなことが起こっていないか、そういうことが心配されると思います。広島ガスが積極的に電気事業に出ていってくださっているということはそれに対し安心させる大きな要因だと思いますので、こういう点についてまたいろいろな機会に教えていただければと思いました。以上です。

○山内座長

ありがとうございます。それでは秋元委員、どうぞ。

○秋元委員

ご説明いただきましてありがとうございます。大きく3つぐらい申し上げたいと思います。ちょっと重複する点は避けて3つぐらいということで申し上げたいと思います。

まず1点目は、今日は小売の会ということで、小売の競争がどうなっているかということだったと思うのでその視点で申し上げますと、今日の大阪ガスさまのプレゼンは関西エリアで非常に競争的になっているというご説明だったというふうに、ジェネラルには議論がありましたように、都市ガスだけではなくて、LPG、電力ほかとの競合もあって、そこも含めて競争環境は成立しているというご説明だったと思います。

また、料金メニューの件も大阪ガスさん中心にお話があって、さまざまな料金メニューが出てきているということはほかの委員もおっしゃられましたけれども、これは1つの競争環境の成果だと思って、そういう面ではそこを評価したいと思いました。それが1点目です。

2点目は燃転の話で、これは今日のテーマではないかもしれませんが、大阪ガスさまも広島ガスさまも触れられていて、何らかの要は支援ができないのかということだと思っています。導管のところ、会で議論したほうがいいのかもかもしれませんが、私も前回申し上げましたように、カーボンニュートラルは重要ですが、現実的に削減していくという中では、やはりガスへの燃転ということは非常に重要なオプションで費用対効果も高

いと思っています。

一方で、電力などは再エネなどFIT賦課金も使いながら全国調整スキームも活用するというような形になってきていますし、そのほかでいっても水素、アンモニアの拠点も、GXの費用を使って支援するということで、カーボンニュートラル系に関しては相当支援が出てきているわけですが、もっと費用対効果の高いところに、支援してもいいのではないかという気もして。これはなかなか議論が難しいところではあると思いますけれども、ぜひこの委員会の中でも今後議論していただければと思います。それが2点目です。

3点目は、そういう中でいろいろ東電EPさんとかENEOSさまから要は参入障壁みたいな点についてご説明があり、一部はそういう懸念もあるかなとは思いましたが、やはりガスの特徴ということもあって保安業務はどうしても電力よりも重要で、非常にコストもかかる場所だと思いますし。

逆にこういうことをこの委員会で言っていたら怒られるかもしれませんが、そもそもガスが自由化に向いていたのかということもあるわけで。要は無駄に投資するというのが非常にコストがかかり、シェアしたほうがいいのではないかというご提案もあったけれども、そういう意味からすると自由化しなかったほうが良かったのではないかという議論にも戻りかねないので、そのあたりも含めてどういう形が望ましいのか。自由化している以上、その中で良い形は取っていきしたいと思いますけれども、そこをしっかりと議論したほうがいいかなと。

ただやはりチェリーピッキングみたいな形にならないように絶対していかないといけないと思いますので、いいところだけをどこかに押し付けるというのは、これは電力でもそうだと思いますし、要はスタートアップのような本当に小口の参入、最初の参入は当然ながら何かサポートが必要だと思いますが、大規模に競争している状況の中でチェリーピッキングにはならない制度設計が必要かなと思いました。以上です。

○山内座長

ありがとうございました。次は会場から、又吉委員どうぞ。

○又吉委員

ガス会社さんのご説明からは、小売自由化に関しまして、競争促進の観点から導入されたスタートアップ卸や取次など施策活用も一定程度進展しており、かつ電気、LPガスさんとの競争も増えて、需要家側から見ると供給者および料金メニュー選択肢拡大も進んでいる点を確認させていただきました。他方、新規参入者さんからは特に卸供給面における追加的な競争促進施策に関するご要望があげられたというふうに理解してございます。

既存の基地・導管を効率的かつ最大限に活用するためのルール作りというのは非常に重要であると考えてございますが、競争促進に向けた環境整備に関しましては責任とのバラ

ンスも重要ななと思っております。

既に一定の小売シェアを獲得されている新規参入者さんも一部おられることも考えると、ガス体エネルギーの脱炭素化に向けたカーボンニュートラル戦略策定、保安体制整備、長期 LNG 調達など、長期的な事業継続性に関するコミットメントとのバランスを含めた議論、検討を進めていくことが重要であると考えます。

次は、先ほどご発言があった燃料転換についてです。私もカーボンニュートラルに向けたトランジションのオプションとして、ガス体エネルギーの強みというのは第7次エネルギー基本計画において上がってきており、合成メタンについてもアンモニアや水素に劣後のないような導入支援施策というものがあってしかるべきではないかと思っておりますので、今後のこの場での議論、論点にはならないかもしれませんが、どこかで議論していただければと思っております。以上でございます。

○山内座長

ありがとうございます。次はウェブで、男澤委員どうぞご発言ください。

○男澤委員

ありがとうございます。ご説明どうもありがとうございました。新規参入者、それから既存のLP事業者等との競争の環境、特にフローでの競争ということで数値等もお示しいただきまして理解が深まったところでございます。3点簡単にコメントさせていただきます。

まず保安のところですが、この人口減少社会を踏まえて、DX化の進展は不可避と考えております。特にこの人口減少というのは地方で著しいという認識でございますが、一方でガス業界においては事業規模のばらつきがあるところで、特に地方の小規模の事業者におかれましては、このDX化への投資余力といった時に他の事業者との連携、そういったものを含めて検討していただく必要があるのではないかと考えた次第です。このDX化を含める上で、何か規制として現状の規制でそれを妨げるものがあるのかないのか、課題があるのか、少し深掘りしたいと思ったところです。

またこのようなDX化の進展が不可否である一方で、昨今のインフラの事故等を見ておりますとやはり長期的に人のところ、人材育成というのも引き続き重要な課題であると考えます。魅力ある職場になるように、何か課題があれば1つずつつぶしていく必要があると思いました。

2点目、燃料転換のところでございます。既にエリアでは大きなところは手が進んでいるという中で、エリアを越えて技術力等を発揮されているというお話、非常に感銘を受けたところでございます。この燃料転換を進めていく上で、こちらも何か踏み込んだ支援、環境整備、何か課題等があるのか、このあたりについてももう少し詳しく教えていただきたいと思います。以上でございます。

最後に卸のところでございます。こちらご指摘ありがとうございます。テーマ、提案いただいたところでございますが、まずは競争が実現していないという事実関係がどのような形であるのかないのかエリアごとに検証等をしていただき、契約の在り方の問題なのか、制度の問題なのか、そういった課題についていま一度整理していただければと思ったところです。以上です。

○山内座長

ありがとうございます。それでは次は会場で、杉野委員どうぞ。

○杉野委員

私から質問1点なのですが、ちょっと不勉強で申し訳ないのですが、東電さんの資料12ページに書いていただいた料金のところがちょっと私まだ理解できていないような気がして。東京エリア内とエリア外で分かれているというのは、東ガスさんと他社の違いというのがたぶん料金をどこで切るかという話だと思うのですが、これたぶんこの前のページの小売料金と同じところで、そのまま当てはめてはいけなくなっていて、もう少しこの料金の仕組みどうなっているのかをいつかの機会にご説明いただけたらいいなと思っています。

特にセグメント指定なし卸料金。他社の場合、エリア外の卸料金というのと、大口で個別協議すると結構有利な条件でいい話があったりもするのかな。この辺のバランスがどういう感じなのか、不勉強で申し訳ないのですが情報提供いただけたらと思うので、よろしくお願いいたします。

○山内座長

ありがとうございます。以上、ほかにいらっしゃいますか。では橋本委員どうぞ。

○橋本委員

橋本です。ご丁寧なご説明ありがとうございます。私からはちょっと2点だけ簡単にご質問したいのですが、東電さんのスライドの5ページあたりに関連する内容なのですが、これは新規参入が入っている地域と入っていない地域の差があるということが非常に気になっています。

これはENEOSさんなどの先ほどのご説明で、保安の問題があって他の地域になかなか入っていけないというようなご説明があったかと思うのですが、この参入のある地域とない地域、特にない地域になぜ入っていかないのかということに関して、もう少し情報を頂けたらありがたいなと思っています。

具体的には、参入障壁があるので入りたくても入れないのか、あるいは採算が合わないのか、あるいは採算が合うのだけれども将来性がないので入っていかないのか

か、あるいは他の要因があるのかというところ、もう少し情報があればこの市場の現状を検証していく上で有益かなと感じました。これ1点目です。

それからもう一点は、これもちょっと新規事業者さまにお聞きしたいなと感じているのですけれども、競争が進んできました。その一方で、合成メタンのような新しい燃料を入れたりとかスマートメーターを入れたりとかという技術革新が必要になってきている。そういう技術革新に関してなのですけれども、本来は競争の中でスムーズに技術革新が進んでいくのが望ましいというところなんです。競争の中で進んでいくためには、そういう新規投資とか研究開発とかというのは各事業者さんができないと駄目なのですけれども、新規事業者さまの立場から見て合成メタンの技術開発とか、あるいは他の新しい商品とか、アライアンスを組むとかというそういう新しい技術開発、研究開発というのでできる環境にあるのか。あるいはもう売だけで精いっぱいという環境はないのかみたいな、その辺のところももう少し情報があるとありがたいなと感じました。以上です。

○山内座長

ありがとうございます。これで委員の方は全てご発言いただきましたが、オブザーバーの方で発言があれば。それではガス協会の早川オブザーバー、どうぞ。

○早川オブザーバー

本日はガス事業の競争環境を中心に事業者のみなさまからご説明いただき、誠にありがとうございました。ガス協会の立場で2点コメントさせていただきます。都市ガス事業においては、地方を中心に他エネルギーとの激しい競合が継続していることに加えて、小売全面自由化から8年半が経過して、都市ガス間競合が続いております。新規参入者といわれる事業者の中にも都市ガスの顧客件数が100万件を大きく超えるような事業者が複数出てきていると認識しております。

このように小売自由化が進展する中においても、都市ガス事業の最大の使命はお客さまに対する安全、安心、安定的なエネルギー供給です。その根幹を成す保安の確保については、全てのガス事業者が確固たる責任感と使命感を持って、それぞれの責任区分に応じて着実に遂行することが大前提であるということ是不変のものと考えております。

一方で、昨今の社会的なカーボンニュートラル化ですとか、電力需要の増加に伴う将来の需給逼迫懸念などのエネルギー環境の変化に伴い、都市ガス事業に対する社会からの期待も変化してきているものと考えています。自由化に伴う競争促進はお客さまにとって意味があるものと考えますが、単なるパイの取り合いに終始しているだけでは国民生活にとって本当の意味でプラスにはならないと考えております。全ての事業者が燃料転換をはじめ、需要の掘り起こしを積極的に進めて、国民生活の根幹であるエネルギーの安定供給の一翼を担うこと、さらにお客さまの期待に応じてカーボンニュートラルなガスをお届けしていくということが、今都市ガス業界に求められていると考えています。

大手のみならず地方の事業者も、それぞれの地域特性を踏まえて、また工夫を凝らしてさまざまな取組を進めております。既存とか新規参入とかを問わず、また大手中小を問わず、全ての事業者がお客さま、社会の期待に応じて、都市ガス事業の持続的発展に向けた取組を進められていくことを期待したいと思います。私からは以上です。

○山内座長

ありがとうございます。ほかにいかがでしょう。オブザーバーの方、ご発言ご希望いらっしゃいますか。よろしいでしょうか。それでは委員の方からご意見、ご質問、かなり出ましたので、まず今日ご説明いただいた事業者の方からそれに対するご回答コメントをいただければと思います。順番は先ほどの発表順で、大阪ガスさん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。

○坂梨副社長

大阪ガスでございます。本日はプレゼンの機会を与您いただきまして、どうもありがとうございました。まずちょっと全体のコメントを申し上げた上で、ご質問に対するご回答させていただきます。まず本日のプレゼン全般を通じまして、私たちが伝えたかった、常に競争圧力にさらされる中でわれわれも料金戦略やマーケティング手法、そういったことをお客さまに選ばれ続ける取組をしているということであるとか、卸売りでの競争の実態があるといったことなどをご理解いただけたらありがたいと思っております。

また競争だけの観点では必ずしも合理的とはいえないような、ガス機器の開発などを通じた需要開発や燃料転換にも積極的に取り組んでいるというところなども、ご理解いただけたのかなと思っております。一定のパイを取り合うような競争にとどまるのではなくて、需要家利益や安定供給、低炭素やカーボンニュートラルに資するような天然ガス利用の維持拡大に向けて何ができるかというような前向きな議論が進むことを期待しております。

その上でご質問についてお答えします。まず田中委員から、水素利用についてご指摘いただきました。もちろん水素利用につきましては、カーボンニュートラル手段の1つとして、有効なものだと考えております。一方で水素利用にも課題があると考えておりまして。既存インフラの転用の可否であるとか消費機器の影響というものもあるかということなので、そう考えますと、水素の利用ということになると、湾岸部等の特定の需要家向けの導管等による供給などが有効なのではないかと思っております。そういった水素供給が世の中で実現化する中で、われわれも技術開発については積極的に取り組めたらと考えております。

2点目、ロケーションスワップについてご質問、ご指摘いただきました。私どものロケーションスワップというのは基本的には出荷基地をスワップするというものでありますので、何かパイプライン輸送というところに直接の影響を与えるものではないと考えておりますので、スワップ前後で何かパイプラインによる影響ということによる変化というのは

特にならないのではないかと考えております。

続きまして、松平委員、男澤委員から、燃料転換についての課題やその時の要望事項等についてご質問いただきました。燃転の課題につきましては、大きくは価格差の問題とインフラの問題の2つがあるのかなと思っております。価格差につきましては、直近では石炭価格とLNG価格との差が拡大して、コスト面で燃転の検討にブレーキがかかるようなケースなども散見されます。インフラのほうにつきましては、プレゼンの中でも触れましたけれども、特に地方での大規模燃転等におきましては大規模なサプライチェーン全体の整備が必要になるといったことも多いかと思っております。

現在でも省エネ補助金であるとか、GX移行債を償還財源とするようなHard-to-Abate向けの補助金、こういったもので需要家側の燃料転換に対する支援というのはございますが、こういったものに加えて供給設備側への新設増強への支援というのをご検討いただけたらということでございます。

最後に、何人かの委員の方からマンションのオートロックの問題についてのご指摘頂きました。何か詳しい情報が我々のところにあるわけではないのですけれども、一般論としてはそういった問題があるというのは認識しておりますけれども、現時点で我々の中で何か大きな問題があるというところまでは認識していないというのが現状でございます。以上でございます。

○山内座長

ありがとうございます。それでは広島ガスからご回答をお願いいたします。

○田村常務

ご意見頂きましてありがとうございます。ご回答させていただきたいと思います。当社の供給エリアの特性としまして、地域に事業地点が分散しているということがございまして、ローリー供給等、仕方ない部分もあるというご意見も頂いております。こちらにつきましては、広島地区の特性として平野部が小さくて点在しているという状況がありまして、そこをガス導管で結べるところは結ぶ、いけないところはローリー供給や、工業用については、サテライトによる供給を行うということでやらせていただいているところでございます。この方針につきましては、やはり需要の規模とか点在状況によりますので、今後も最適化を図るべくさまざまな検討を行っていきたいと考えております。

ご質問いただきました尾道・三原エリアのガス料金につきましては、都市ガス供給の天然ガスエリア全体としてガス料金を設定しておりますので、広島・呉地区と尾道・三原地区は同じ料金体系ということです。

燃転につきましても複数の委員の皆さまからコメントを頂きまして、大変ありがたく感じております。当社は本日ご説明させていただいたとおり、やはり燃料転換の効果は大きいと思いますが、工期が複数年に亘ってしまうとか、需要家サイドにもインフラ設置費用

の負担をお願いするケースが発生するという中においても燃転を後押しできるような支援がありますと、当社としてもありがたい。需要家さまとしても、そこで地域の経済活性化に繋がるということがありますので、ぜひその辺ご検討いただければありがたいです。

また、保安に関してのご質問を頂いております。保安に関するガイドブックでございますが、ガイドブックに限らず、項目を区切った形での周知も含めて、開栓時ですとかガスの検針時に配布をするということ。またホームページに載せるということですか、消費機器の点検、保安点検時にも配布して説明するなど、繰り返し配布啓発することで何とか読んでいただいて、お客さまのほうで意識、お客さまのほうでも安全に使っていただけると、正しく使うと安全であるということを認識いただくように対応しているという状況でございます。以上でございます。

○山内座長

ありがとうございます。それでは東電E Pからお願いいたします。

○出口オブザーバー

多数のコメント頂きましてありがとうございます。1つずつ回答させていただきます。まず原委員からの保安に関する、人員確保、具体的な対策ということで、平時につきましては、体制を一部東ガスさんのお力も借りながら整えているところでございますが、特に開栓につきましてはいつ何時お客さまからご要請があるか分からないということで、定期調査に比べると計画的な体制を作りづらいものでございます。とりわけ3月末から4月の引っ越しの繁忙期を見据えた時に、その時の対策要員を平時で抱えるわけにはいきませんので、そことの見合いで少し人員確保には困っている状況でして。他業種の現場に出向するような生業の事業者さんの中に声をかけたりしながら、こういう仕事どうだろうというのは少しずつ声かけをしたりしているところでございます。

また開栓に関する教育のところにつきましては、こういう背景もありまして直営社員の開栓出向要員なども今育成をしておりますが、当然資格の取得と2～3カ月同行訪問ということで丁寧に教育をしながら対応しているという状況でございます。

続きまして、松平委員からご指摘のあったエリア参入のボトルネックのところでございますけれども、TEAのサービスを見ていただければ分かりますとおり、玉と保安とシステム、これが整っていないとエリア参入というのはできないかなと思います。やはりどのエリアに参入するにしてもある程度セキュリティーが担保された料金メニュー提供用のシステムを構築しなければいけなくて、その固定費というものに対してそのマーケットがどれぐらいの規模か、どれぐらい獲得できるか、こういったところを見ていきますと、やはりスタートアップ卸の上限価格の条件、ちょっと今回11スライドに概要を載せていますけれども、どうしても新規参入ですと低廉な料金というのも1つの新規参入の存在意義だったりしますので、その小売料金からも逆算した時になかなか固定費を賄えるだろうかと、そうい

うふうに考えると、卸の単価の条件とそのエリアのマーケットの見合いで参入できるかどうかというのが決まっているなと思います。

また、卸の申し入れをしたけれども基地出口卸が実現しなかったケースにつきましては、当然基地出口卸ですと年間または複数年の基準数量ということで取引未達みたいな条件も設定された上で卸受けをするわけなのですが、やはりスタートアップ卸という条件がある中で、スタートアップ卸の条件以上のものが結果的に出てこずに膠着して時間だけが経過した場合には、合意に至らずということで参入しなかったケースがございます。

続きまして、澁谷委員からご指摘がありました東京電力も中核事業者として、他人事ではなくということで。こちらは今、現時点ではお恥ずかしながら今あるルールでしっかりと保安ができる体制を整備するところで止まってしまっているというのが実情でございます。

先日ガスエネルギー新聞でスマートメーターの取組をされている地方ガスさんが、将来的には開栓や定期調査でも活用していきたいと最後に記事でコメントがありまして、ここにすがっているようなところもございまして。まさにそういう使い方することで、開栓も定期調査も含めて、場合によっては現地に行かなくてもできる保安というのが技術的に可能なのであればお願いしたいなという趣旨で、今回はこのような記載をさせていただいた次第でございます。

続きまして杉野委員から、すみませんちょっと分かりにくい資料になっておりましたが、12 スライドのご質問のところで。まず左下は弊社がJERAから卸受けして今販売している形態というのがこの形態でございます。

弊社以外のそのエリアの事業者さんに卸受けをする際、場合によってこういうケースがあるというのが右の事例でございまして、基本的には大口のほうが安くて小口のほうが高いというのが一般的なのですけれども、高いマーケットで販売する用の高い卸価格、小売料金が逆算したような卸料金というものがまず設定されつつ、大口についてはこういう使用量でこういう使い方をするお客さまに提案したいのだけれども、卸の条件を提示してくれますでしょうかということで。ではこういう形と出てきて、それを提案するというスタイルになるかなと思っておりまして。あまりうまみを感じたことは今までないかなとは思っています。

最後に橋本委員のご指摘は先ほどの回答にも通ずるところがありまして、入っている、入っていないの差がどこかという、実はやはりマーケットの規模感というのが気になるというか、課題になってくるかなと思っているところでございます。

また合成メタンのところにつきましても、新規参入の立場でこれだけお客さまを獲得している中で、将来のカーボンニュートラル化に向けて電力会社である東京電力がどうしていくかというのは、非常に課題認識を持っているところではございますけれども、ちょっと弊社固有の事情もありましてあまり新規投資が厳しかったりするところもあるのですが、やはり再エネ投資でありますとか原子力投資でありますとか、また燃料を調達す

るJERAは水素、アンモニアによる火力発電のカーボンニュートラル化というのがまず第一に来ておりまして、その中でちょっとどういことができるかというのを弊社としては考えなければいけないと思っております。

すみません、ちょっとご回答が足りていないところがありましたら、ご指摘いただければと思います。いったん以上でございます。

○山内座長

ありがとうございます。それではENEOS Powerからご回答をお願いいたします。

○近藤部長

まず田中委員、それから原委員、澁谷委員、橋本委員から、保安業務についてご意見頂きましたので、この点について意見させていただきます。保安業務に関しましては、通常の保安業務とそれから大規模災害時の保安業務というのと分けて議論、それから整理したほうがよろしいのかなと思っております。

われわれは、例えば東京ガスネットワークのエリアでは、通常、保安業務というのは東京ガス様に業務委託という形でお願いをさせていただいておりますので、そういう点では通常の保安業務というのはわれわれが背負う、担うべきものをコストとしてやらせていただいているという認識です。

一方で災害時の要員につきましては、例えば東京ガスネットワークのエリアの中で顧客数に準じて、例えばENEOS Powerだったら何十人登録くださいという形でご要請させていただいて登録させていただいているものになります。

特に多くの8割9割方は、何か災害が起こった時に、お客さま、需要家さまの場に行って閉栓、それから問題が解消したら開栓するというような物理的な業務になりますので、この災害時の保安業務というのはDX化にはちょっと難しいのかなという業務かと思っております。

私どもが特にほかのエリア、東京以外のエリアで参入するという場合は、この災害時の要員を確保するのが難しいというのが1つの障壁になります。東京ガスネットワーク・京葉ガス様のエリアについては、私ども東京に本社もありますので、その中で対応可能だということところです。

私どももエネルギー会社でございますので、災害時に何かお手伝いする、あるいはその役割を果たすというのは当然だと思っておりますので、この点はしっかりと果たしたいと思いますが、あくまでも他のエリアで、事務所がないエリアでそれを担うというのは難しいというのが現状となっております。

それから松平委員から自立的な供給力を確保するために何がボトルネックとなるかというところなのですが、冒頭でちょっとご説明させていただいたのですが、東京エリアでいきますと、そこに遊休地があつて、それぞれ役割分担ができる信頼できるパートナーさま

がいたということが1つ大きなポイントになったというところでございます。それをほかのエリアでも生成するというのは、なかなかハードルが高いなというところでございます。

橋本委員から参入障壁は何だろうかということでご質問いただきましたが、やはり一番は採算になるということです。東京エリアでもそうなのですが、仕入れ調達で販売をして利益を得るところでいうと、やはりわれわれも収益率のハードルというのは社内にありますのでなかなか難しいと。東京エリアの場合は扇島都市ガス供給のようなパートナーとアライアンスが組めて、製造部分でのメリットというのも取り込めるということでしたが、この点はどのエリアにも出ていけるかというところと難しいところです。われわれはその可能性があるところで小売事業を展開できているということで、やはりエリアの差というのは出てくるのかなと思っております。以上でございます。

○山内座長

ありがとうございました。皆様のご協力で少し時間がありますけれども、今ご回答いただいてさらに何かありましたら1つ2つ、時間がありますけれどもいかがでしょう。よろしいですか。それでは全体通じて、事務局から何かあればお願いしたいと思います。

○迫田室長

プレゼンいただきました事業者の皆さまにおかれましては、丁寧なご説明ありがとうございました。また、委員の皆さまにおかれましては貴重なご意見を頂きましてありがとうございました。本日は小売事業者のヒアリングということでございまして、大きく卸、保安、燃料転換という項目についてご意見があったかと認識をしております。

いずれのテーマも、まず小売事業者というものがどういう位置付けなのかということをしかり考えていく必要があるのかなと思います。元々システム改革の中で想定をされていたような役割に改めて立ち戻って、足元の現状がどうであるのかを検証していく必要があると認識をしているところでございます。

言うまでもなく、小売事業者はお客さまとの接点でございますので、本日皆さんビジネスの観点からもさまざまご意見頂いたところでございますけれども、お客さまにどういったサービスを提供すると満足していただけるのかといったようなことは、これは元々の旧一般ガス事業者、また新規のガス事業者、いずれにとっても重要な課題であると認識をしております。

各論につきましては、卸は、本日委員の皆さまからもお話がございましたように、具体的にどのような交渉が行われていてどのような課題があるのか、公平性の観点であるとかそういったところも含めて、監視委員会さんともご議論をさせていただきながら、今後、議論を深めていければなと思っております。

保安や燃転、また卸、これらに共通する課題かと思っておりますけれども、委員の皆さまからは連携というキーワードを頂いたかと認識をしております。保安のところも人手不足とい

った課題がございますし、供給設備のところ、これも非効率な形になってはいけないという中で、こういった形で事業者間の連携を図れるのかということがあるかと思っております。

また、燃料転換につきましても支援が必要ではないかというお話頂いたところでございますが、その前提として、今後のガス需要がどうなっていくのかということ、しっかりと把握していくということも重要になるかと思えます。

その上では、冒頭申し上げましたようなそれぞれの事業者の役割と、今回は小売事業者ということでありましたけれども、次回、導管事業者、またその次がカーボンニュートラル、燃料転換について議論することにもなりますので、そういった中での事業者間の役割といったようなことも併せて議論しながら進めていければと思っております。以上でございます。

○山内座長

ありがとうございました。迫田室長がおっしゃったような道筋でこれから考えていくということでありますけれども、次回については特に何かありますでしょうか。

○迫田室長

次回でございますけれども、導管事業に関するヒアリングを予定しているところでございますので、日程につきましては改めてお知らせいたします。

3. 閉会

○山内座長

ありがとうございます。それでは以上をもちまして、第2回ガス事業環境整備ワーキンググループを終了とさせていただきます。本日はご協力をいただきましてありがとうございました。