

総合資源エネルギー調査会 基本政策部会

第2回ガスシステム改革小委員会

日時 平成25年11月28日（木） 9：58～11：40

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、定刻にはまだ少し時間がありますけれども、委員の方がおそろいのようなので、ただいまから第2回のガスシステム改革小委員会を開催させていただきます。

本日はガス事業者の方からヒアリングを行うということでございまして、第1回目でございますので、前回の会議で幾つかのグループに分ける案を出しましたけれども、その中の第1グループの大手3社の方にお越しいただいております。

初めに事務局からオブザーバーのご紹介を願いたいと思います。

○横島ガス市場整備課長

それでは、紹介いたします。本日は、ガス事業者から、東京ガス株式会社、高松勝執行役員・総合企画部長、大阪ガス株式会社、田坂隆之理事・企画部長、東邦ガス株式会社、伊藤克彦執行役員・企画部長の皆さんに出席いただいております。

それから、事業者団体から、日本ガス協会、蟹沢俊行副会長・専務理事、日本コミュニティガス協会、松村知勝専務理事にもご出席いただいているところです。また、前回に引き続き公正取引委員会、総務省からも出席があります。

プレスの皆様の撮影はここまでとさせていただきます。傍聴は可能ですので、引き続き傍聴される方は着席をしてください。

2. 議事

ガス事業者からのヒアリング（グループ①：大手3社）

○山内委員長 それでは、議事に入ります。

まず、事務局から簡単に資料の説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

資料3をご覧ください。これは、本日のヒアリングの対象となる東京ガス、大阪ガス及び東邦ガスの事業概況と各社をめぐる市場環境に関する情報をまとめたものです。いくつかの指標につ

いて、3社とその他の一般ガス事業者の比較、3社と電力会社等との比較をしています。電力会社を挙げているのは、新規参入の可能性が相当ある者として例示したものであって、電力会社のみを新規参入者として想定している趣旨ではありません。

1ページ目は総資産の比較です。2ページ目は売上高、隣の3ページ目が従業員数、4ページ目が需要家の件数の比較です。4ページの②は、電力会社は電気事業の需要家、ガス会社については一般ガス事業の需要家の数を取り上げています。5ページは一般ガス事業又はガス導管事業の導管の距離の比較です。6ページはガスの小売販売量を比較しています。7ページの上半分は、卸販売量について関東地域と近畿地域のガス大手と電力会社を比較しています。下半分は、ガス大手3社の供給区域内における新規参入比率を示しています。8ページはLNG受入れ基地の容量の比較です。9ページ目以降は、大手3社の供給区域周辺にあるLNG受入れ基地やパイプラインの整備状況を紹介しています。

資料4は、資料3の材料となったデータ等をより詳細に示しているものですので、ご参照ください。

続きまして、資料5をご覧ください。本日ヒアリングの対象となる3社には、説明いただく項目として、資料5の内容を委員長の了解を得てあらかじめ提示しております。内容を紹介させていただきますと、1つ目の項目は、ガス事業者又はエネルギー事業者として、今後の事業展開をどのように考えているか。2点目は、小売の自由化範囲の拡大、特に全面自由化についてどのように考えるか。この点につきましては、前回の第1回委員会で、ガスシステム改革の今後の検討において、小売は全面自由化の方向を前提とすべきという意見が複数ありました。それも踏まえて各社から説明をお願いしたいと思います。3点目は、供給インフラのアクセス向上や整備促進についてどのように考えるか。4点目は、その他今般のガスシステム改革にあたって期待する点、留意すべき点は何かです。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、各事業者からご説明をお願いしたいと思います。

まず最初に、東京ガス株式会社、高松総合企画部長、お願いしたいと思います。よろしく願います。

○高松東京ガス総合企画部長

それでは、ご説明をさせていただきます。

1点目の今後の事業展開について、当社は2011年に「チャレンジ2020ビジョン」という2020年

に至るビジョンを策定いたしております。その中では、LNGの調達から輸送、都市ガスの製造・供給、エネルギーソリューションの提供という、いわゆるLNGのバリューチェーンの更なる高度化を目指していくことを表明しております。

上流側の原料調達、海外事業につきましては、コーブポイントにおけるシェールガスの調達や、イクシス、クィーンズランドカーティスのLNGなど上流の権益獲得も含め、調達先や契約内容等の多様化を通じた原料価格の低減に努めてきております。また、海外事業の展開では、ブラジルでのエネルギーサービスなどの拡大も目指しております。

供給体制といたしましては、従来以上に災害に強く安全なガス供給、天然ガスの普及・拡大に合わせた最適なインフラ整備拡充、先ほど資料1の11ページにございましたが、日立基地の建設や茨城～栃木幹線等の幹線計画、それから、日立～鹿島幹線を今計画しておりまして、これにつきましては、海底敷設ルートも視野に入れて検討しているところでございます。

需要サイドの取組につきましては、エネルギーソリューションの提供といたしまして、分散型エネルギーシステムの普及・拡大、とりわけ家庭用の燃料電池につきましては、初めてマンション向けのラインナップ化を図っております。また、コジェネでは小型化等の技術開発にも取り組んできております。

エネルギーサービス事業につきましては、再開発などまちづくりのニーズにも対応した、分散型電源や熱の有効利用も含むスマートエネルギーネットワークの地域への導入により、エネルギーの安定供給や選択肢の多様化にこたえてまいりたいと思っております。

さらに、LNGの調達力や、LNGのインフラ設備を生かし、天然ガスの火力発電事業も拡大し、2020年ごろには現在の200万Kwから300万～500万Kwまで規模を高めていきたいと考えております。具体的には、今年6月に扇島に40万Kwの発電所の着工を開始いたしました。

こうした取組を通じ、2020年度の供給ガス量を、計画時点の150億 m^3 から、2020年には220億 m^3 まで拡大させていきたいと考えております。併せて、お客様に最適なエネルギーを組み合わせる提供する総合エネルギー企業を目指してまいりたいと考えております。

ご質問の2点目の小売の自由化範囲の拡大、特に全面自由化についての私どもの受け止めでございます。今、エネルギー構造が非常に変化している状況の中で、私どもガス事業者にも今後期待されることは、お客様のニーズとかご要望にどれだけこたえていけるのかということであるとと考えております。

弊社の歴史を振り返ってみますと、明治18年に照明用のガス灯から事業をスタートし、その後、調理、給湯、さらには空調分野、昨今ではコジェネや燃料電池、さらには大規模発電、大規模電源といった電力分野も手がけ、効率的なエネルギーシステムの開発とその普及・拡大にも貢献し

てまいりました。私たちは、ある意味ではお客様の市場やニーズのご要望におこたえして、新たな価値を提案・創造することによって、ガスの普及・拡大を図ってきたと考えております。

今回のテーマであります小売の自由化範囲の拡大、特に全面自由化が実施されることによりまして、いろいろな知恵を持った人たちが業態の枠を超えてガス事業に参入し、お客様へ新たな価値の創造・提供ができれば、それがお客様の豊かな生活や産業の発展につながり、天然ガスの普及・拡大が更に進むものと考えております。

全面自由化によりまして、既存のガス事業者にとって競争環境は一層厳しくなるものと思われませんが、この改革によって経営の自主性や主体性が更に高まり、従来以上にお客様のニーズに迅速かつ的確にこたえていくことができれば、ガス事業の健全な発展にとって大きなチャンスとなり得るものと考えております。そうした考えに立って、私どもは全面自由化について前向きにとらえ、対応してまいりたいと考えております。

また、ガスの普及・拡大には料金の在り方も大きな要素と考えております。私どもは2000年以降6回にわたる料金引下げ改定を行っており、本年12月10日にも小口部門平均で2.09%の料金引き下げを実施いたします。こうした料金引き下げの努力に加えまして、シェールガスの調達など新たな取組も積極的に行う等、官民挙げてのLNG価格低減に取り組み、全面自由化による競争の成果がガス料金の抑制という形にあらわれれば、それもガスの普及・拡大を後押しするものとして前向きにとらえてまいりたいと考えております。

ただ、全面自由化にあたりまして若干の懸念事項もございます。私ども、ガス販売量においては70%近くが自由化領域でございますが、これをお客様件数で見ますと、自由化領域のお客様は3,000件弱程度でございまして、1,100万件のお客様のほとんどは規制分野のお客様になります。従来のような自由化領域の段階的な拡大とは異なり、ほぼ全件数のお客様が一気に自由化対象となるわけで、私どもにとって全く経験したことのない世界と言えるものでございます。

どのように自由化の詳細な制度設計を行って、システムの要件定義に落とし込んでいくのかということが、最大のポイントなのではないかと考えております。とりわけ、お客様対応するシステムの設定につきましては、ミスがあった場合は直接個々のお客様に大変なご迷惑をおかけすることもありうることから、十分な準備期間が必要ではないかと考えております。

また個別の制度設計に関しては、保安の確保が大きな課題となると考えております。私どもは保安業務が新規参入される方にとって参入障壁となるような制度にする気は全くございません。ただ、全面自由化の局面において、第1回の資料にございましたとおり、ガス事業者による長年の努力により構築された保安や災害対応の水準が損なわれないためにはどのような制度がいいのか、また、その中で私ども既存のガス事業者はどのような役割を果たしていくべきなのか、そうした観

点からのご検討をぜひともお願いしたいと考えております。

3点目が供給インフラのアクセス向上と整備促進についてでございます。導管ネットワークの形成と託送制度についてご説明をさせていただきたいと思っております。

先ほどもごらんいただきましたとおり、私どもは首都圏を中心に約5万5,000kmに及ぶガス導管ネットワークを建設、管理しており、直近10年間では約5,000km強延ばすなど、積極的なインフラ投資を行ってきております。これらの導管によってお届けしているガスは、家庭用をはじめ商業用、工業用、周辺の一般ガス事業者への卸供給にまで多岐にわたっており、現在の、そして将来の需要におこたえできるよう、計画的にネットワークの拡大と整備を行っているところでございます。

一方で、託送サービスにつきましては、いろいろなご議論があるものと思っておりますが、第1回の資料にもありましたように、現行の託送サービスは一定の成果をあげているという認識の下、現在参入している方、また、新たに参入を計画されている方のご意見を精査いただき、また、私ども既存の導管事業者の実態もごらんいただき、導管ネットワークの更なる有効活用を目指し、よりよい制度に向けた検討をいただければと考えております。

そうした制度の仕組みの検討にあたりまして、お願いしたいことが一点ございます。私どもは、既存の導管ネットワークの利用効率を上げることで料金の低廉化を目指すとともに、一層の導管ネットワークの形成を図ることで天然ガスの普及・拡大に貢献したいと考えております。そのためにも、導管ネットワークの形成を行おうとするインセンティブが働くような制度にさせていただきたいと考えております。第1回の資料においてご指摘のあった、ガス事業において、インフラ整備を積極的に進めるための設備投資が着実に回収できるシステムになるよう留意すべきではないか」といった点についても幅広くご検討いただければと考えております。

4点目、その他、今システム改革に期待する点、留意すべき点について若干述べさせていただきます。

まず期待する点でございます。これまで私どもは国のエネルギー政策の基本であります供給安定性、環境適応性、経済効率性及び安全性という、いわゆる3EプラスSに貢献すべく、天然ガスの普及・拡大に努めてまいりました。我が国のみならず世界的な天然ガスに対する期待の高まりとともに、エネルギー政策においても天然ガスが一層重要な位置づけを占めるとともに、これらの役割を果たすべく国益に合致した改革論議がなされることを期待しております。

次に留意いただきたい点について僭越ではございますけれども、3点ほど述べさせていただきたいと思っております。

1点目はお客様の視点でございます。新期参入者も含めガス事業に携わる事業者の在り方はも

もちろん重要であります。最も重要視すべきは、実際にガスをお使いになっているお客様が何を望んでいらっしゃるのか、何を求めているいらっしゃるのか、お客様の視点に立って常に検討なりチェックが重要なのではないかと考えております。

2点目は幅広い全体最適の視点からの検討をぜひともお願いしたいと思っております。例えば、低廉なガス料金の提供のためには、国内の小売競争の活性化はもちろん非常に重要な論点であります。調達も含めたバリューチェーン全体の議論も重要であり、国内市場だけでなく、グローバル市場の視点も踏まえた検討をお願いしたいと考えております。

3点目といたしましては、既存のガス事業者の活性化に資するような検討をぜひお願いしたいと思っております。全面自由化の採用によりこれまで以上に新規参入者が入ってくるようになるかと思いますが、そうした状況にあっても天然ガスの普及促進において既存ガス事業者が果たすべき役割は相応のものがあると考えております。そのためにも、既存ガス事業者のやる気や意欲が増進され、活発化されるような制度の改革であっていただきたいと考えております。

最後になりますが、全面自由化の採用で競争環境が厳しくなればなるほど、お客様の企業選択のハードルは高くなるものと思っております。厳しい競争環境の下であるからこそ、安心・安全の確立、供給安定性の確保、低廉なガス料金の提供というガス事業の使命を、長期にわたってきちんと果たすことができる企業のみが、お客様の選択に耐え得る企業として存続を許されるという認識の下、このガスシステム改革に前向きに取り組んでまいりたいと考えております。

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、続きまして、大阪ガス株式会社、田坂企画部長からお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○田坂大阪ガス企画部長

大阪ガスの田坂でございます。どうぞよろしく願いいたします。ご質問に対してまとめてコメントをさせていただきます。

まず、今後の事業展開でございます。私ども大阪ガスグループでは、2020年を見据えた長期の経営ビジョン「Field of Dreams2020」を2009年に策定・公表いたしております。その中で、私どもは国内外で持続的に発展・成長し続けるということを目指して、国内のエネルギー事業、海外のエネルギーバリューチェーン事業、それから、環境非エネルギー事業、この3つの事業領域を設定して、成長していこうということを掲げております。

その中でも国内エネルギー事業でございますけれども、我々はガスアンドパワーへの進化を図

っていきたいということで、コアの近畿圏のガスビジネスを深掘りしながら、そこで培ったサービスに加えて、例えば電気、LPG、新エネルギーといった、マルチエネルギーを広域的に拡大していきたいと考えているところであります。そのために現在取り組んでいることを3つ説明させていただきます。

1つ目は天然ガスの高度利用でございます。天然ガスシフト、節電ニーズ、省エネニーズといったものはどんどん高まってまいりますけれども、私どもでは燃料転換やコジェネレーション、燃料電池、こういったものの普及・拡大を核にしながら熱と電気を効率的に利用していこうということ、また、それに必要なインフラを拡充していこうということで取り組んでいるところであります。

さらに、人材とかエンジニアリング、それから、メンテナンス、ファイナンスといった経営資源、ノウハウを我々の力として近畿圏以外にも展開していきたいと考えております。これは一つの例ではございますけれども、この8月にシンガポールで現地の事業者さんと共同のガス販売会社を設立いたしました。そこで産業用の天然ガス需要を開発していくことにチャレンジしているところであります。

2点目は電力ビジネスの拡大でございます。こちらにつきましては、当社では10年以上時間がかかってしまっているのですが、現在、LNG火力を中心に国の内外で300万kWを超える電源を持っております。今後、更なる成長を目指して、まだ相当の期間や投資が必要になってくると思っておりますけれども、現在の倍ぐらいの規模を2020年ぐらいには目指していきたいと考えております。

3つ目はこれらを支える原料調達でございます。従来から低廉で安定的に調達をしていくことを目指して、調達先の多様化、自社輸送、それから、上流権益の獲得などに取り組んでまいりました。今後はシェールガスの導入に向けたフリーポートのLNGプロジェクトを着実に進めていきたいと思っておりますし、併せて供給ソースの分散化、価格指標の多様化といったものを図ってきたいと考えております。

先ほど2009年にビジョンを発表したと申し上げましたが、それ以降、事業環境については大きく変化を続けておりますけれども、ビジョンで定めた方向性については、今のところ大きく変える必要はないと思っております。今後はこれを達成していくための取組を加速して、お客様、社会にとってなくてはならない企業グループと言っていただけるように、進化していかなければならないと考えております。

続いて、小売自由化と供給インフラの整備促進についてコメントさせていただきます。

私どもでは、ガス市場におきましても、1995年の自由化以降、原料調達も自らやられ、お客様

先の保安も担保されている関西電力さんと切磋琢磨してまいりました。この間、数次にわたる制度改革に対応する形で、私どもでも託送制度の利便性向上の運用改善にも取り組んできたところでもあります。現在、当社のエリアでは大口の参入が相当程度進んでいるという認識で、私どもでは絶えず競争状況にあるという認識をしているところでございます。こういう競争環境におきましても、供給インフラの拡充に向けまして、セキュリティの向上を目的とした三重～滋賀ラインや、新たな需要開発を目的といたしました姫路～岡山ライン、こういった建設にも積極的に取り組んできたところでもあります。

前回もご議論がございましたけれども、ガス制度改革の目的は、天然ガスシフトへの期待にこたえていくために、新しい発想を持ったプレイヤーが新たなサービスやビジネスを創出して、天然ガスの利用を拡大していくことでお客様のメリットが増大することにあると認識しております。当社といたしましても、今後も安定供給とか安心・安全を前提に、熱・電気をベストミックスで利用し、多様なサービスを創出し続けたいと考えております。また、電力システム改革の成果も活用しながら、天然ガスの需要拡大に引き続き貢献していきたいと考えております。

今回の改革の目的を達成していくために、これまでに培われてきたよい面、例えば、都市ガス利用に係る用途開発や需要開発、それに伴うインフラ整備などに取り組み、安定供給を確保しながら天然ガス市場を拡大していく、さらにはお客様に対する保安・安全の責任を果たしていく、こういうよい循環を継続していくための措置を講じていただくことが必要ではないかと考えております。

中でも、現在のお客様先での高い保安レベルというものは、マイコンメーターの普及やガス機器の安全性向上といったガス事業者のきめ細かい取組の成果ではないかと自負しているところでもあります。仮に自由化となった場合でも、保安レベルは決して下げてはならないと考えております。私どもも覚悟を持って取り組みたいと思っております。そのための制度、仕組みをどうすべきかにつきましてもご検討いただきまして、合理的でお客様・事業者双方にとって納得感のあるものにしていただけたらと考えております。

最後に、ガスシステム改革と密接な関係にあります電力システム改革について、一言触れさせていただきます。

前回のご議論におきまして、総合エネルギー企業を目指していった、天然ガスシフトを具体化していくべきというような多くのご意見があったと受け止めております。また、環境性、エネルギー効率などの面から、天然ガスを利用した分散型電源が我が国のエネルギー需給構造においても重要な役割を担うというご指摘もあったと考えております。私どもでも、分散型エネルギーシステムの普及を図っていくことが、天然ガスの利用拡大の大きな柱になっていくと考えておりま

す。こういった点を踏まえますと、当社が得意といたしますガスシステムをベースに、分散型システムからの電気をうまく組み合わせて、新たなサービス、付加価値をお客様に提供していく、ということが求められているのかなととらえているところであります。

そのためには、別の場で検討されております電力システム改革によって、電力市場への参入容易性も高めていただいて、天然ガス、コジェネ、燃料電池などで発電された電気がより適正に評価、活用されるような制度を実現していただく、それが今回のガスシステム改革を成功させる大きな要素の一つになるのではないかと考えております。ガスシステム改革、電力システム改革の双方において適正な競争環境を整備していくことで、拡大する天然ガス市場に様々なプレイヤーが参画して、お客様の選択肢の拡大やメリットの向上といったものにつながる改革となるように期待しております。

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、最後に東邦ガス株式会社、伊藤企画部長にお願いいたします。よろしくお願ひいたします。

○伊藤東邦ガス企画部長

東邦ガスの伊藤でございます。本日は、小委員会の場におきまして発言いたします機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、事務局様からのご質問に対しまして、当社から発言をさせていただきます。

まず1点目、私ども東邦ガスは愛知、岐阜、三重の230万件のお客様に都市ガスをご利用いただいております、おかげさまで昨年創立90周年を迎えることができました。この節目を迎えるにあたりまして、10年後の創立100周年に向けました今後の事業展開につきまして、本日、お手元にお配りいたしております東邦ガスグループビジョンを策定し、この3月に公表いたしましたところでございます。

冊子の3～4ページに記載いたしましたとおり、このビジョンでの当事業運営の基本的なスタンスは、環境変化をチャンスととらえ、お客様のためにお客様とともに成長する企業であり続けること、そして、天然ガスの供給を軸として、未来を拓くエネルギー利用の姿を創造し、地域のお客様の快適な暮らしと、日本の発展を牽引するものづくりを徹底して支える、この2つでございます。

この基本スタンスに基づきまして、目指す姿の実現に向け4つの挑戦を掲げております。

1つ目には「より広い地域のお客様に低廉なエネルギーをお届けします」ということでございます。LNGの調達につきまして、調達地域、契約形態、また、価格指標の多様化を図りまして、低廉なLNGを安定して調達していくことを目指してまいります。その上で、原料の柔軟かつ効率的な受入れ態勢、天然ガス、LPGの広域供給体制を強化しまして、より広い地域のお客様にエネルギーをお届けしてまいりたいと思っております。

2つ目は「お客様一人ひとりの最適なエネルギー利用を実現します」ということでございます。お客様一人ひとりのご要望におこたえし、最適なエネルギー利用をご提案することで、お客様に選択される企業であり続けたいと思っております。家庭用のお客様には家庭用コージェネレーションシステムをはじめとした先進的なガス機器などの提供を通じまして、ガスならではのスマートな暮らしを実現していきたい。また、業務用のお客様に対しましては、ガスだけではなく、電気、熱などエネルギー周りをワンストップでサポートする総合ユーティリティサービスを展開していきたいと思っております。

3つ目は「地域の環境と調和し、災害にも強いまちづくりを支えます」ということでございます。地域単位でのエネルギー利用のスマート化を図るなど、地域全体で理想的なエネルギー供給の在り方を追求してまいります。まずは弊社の工場跡地30haでの再開発、さらには、現在活発に進められております名古屋駅周辺の再開発地域におきまして、最新のエネルギーシステムを実現していきたいと思っております。

最後に、4つ目は「お客様の安心・安全を揺るぎないものにします」ということでございます。お客様の安全・安心はガス事業の基本でございます。大規模災害時におきましても、エネルギーの供給を継続するとともに、予防・保全と計画的な設備更新によりまして、ガスの設備の安全性を確保してまいりたいと思っております。

これらの取組を通じまして、100周年の時点ではお客様の数を、現在の230万件から250万件に、また、販売量を40億 m^3 から50億 m^3 へと、それぞれ増加させていきたいと考えているところでございます。

次に、2つ目の質問でございます小売の自由化範囲の拡大について、私どもの受け止めを述べさせていただきます。私どもは、これまで安全・安心というガス事業者の使命を果たしつつ、電力、LPG、石油などほかのエネルギーとの厳しい競争の中で、様々な営業努力を重ねることにより販売量を増加させ、設備の有効利用を図るとともに、様々な面からの経営効率化に取り組み、それを料金値下げという形ですべてのお客様に還元する、そして、それが天然ガスの普及・拡大につながっていくといった好循環を達成してきた。そうした中で一定の成果を上げてきたものと思っております。今後も天然ガスの普及・拡大に向けまして先進的なガス機器を提供しつつ、エ

エネルギー効率の高い、そして、利便性の高い、快適な暮らしを実現していきたいと思っております。

こういった先進的なガス機器の開発、また、新たなエネルギー使用方法の創出、低廉なエネルギーの供給を通じまして、ガス産業そのものが発展していく。そのために、様々なプレイヤーが切磋琢磨する競争環境の整備を図ることは必要なことだと思っております。自由化範囲の拡大、また、その中の選択肢の一つでございます全面自由化につきましては、競争環境の整備に向けた手段の一つと考えているところでございまして、公正な競争環境の整備に向けた様々な制度設計が施されまして、お客様メリットの拡大に資するものということであれば、全面自由化の中で当社としても精いっぱい挑戦してまいりたいと思っております。

次に、3つ目の質問の供給インフラについてでございます。ビジョンでも掲げましたとおり、私どもとしましては、今後ともより広い地域のお客様に低廉なエネルギーをお届けしたいと考えているところでございます。そのために、引き続きパイプラインの広域展開、セキュリティ向上に向けたインフラ強化など、ガスインフラ整備を進めていくつもりでございます。特に私どもの地域はまだまだ高圧パイプラインが整備途上でございます。また、周辺地域におきましても、LPGとの競合が厳しい中、依然として都市ガスが普及していない地域もまだ数多く残っております、言い換えれば成長余力があるものと考えているところでございます。

こうしたことから、平成20年代前半に整備を進めてまいりました、名古屋市の外周を取り巻く形で敷設いたしました高圧の環状幹線、また、知多・四日市両岸にございますLNG基地を結ぶ伊勢湾横断パイプラインがこの秋に完成したところでございますが、これに引き続きまして、LNG基地からの幹線パイプラインの延伸、さらには周辺エリアでの配給導管網の拡充を進めてまいりたいと思っております。

競争環境整備という観点からも、まずはこうした供給インフラの整備が最優先と考えておりまして、インフラ整備促進に資するよう、投資インセンティブが湧くようなガスシステム改革をお願いできればと思っております。その上で、供給インフラアクセスの向上につきましては、現行の託送制度においても新規の参入実績は着実に増加しておりまして、既にガス市場は緊張状態にあります。また、供給インフラの中立性にも大きな問題はないと思っておりますが、今後、ネットワークの運営に支障を来さないことを前提に、この制度の見直しを検討することにつきましては、十分理解できる場所と思っております。

最後に、4つ目の質問、その他期待する点、留意すべき点でございますが、5点ほど述べさせていただきます。

まずは、基本的なことでございますが、今後の検討に際しましては、常に今回のガスシステム

改革の目的に立ち返っていただき、ガス事業全体としての効率化を実現することによりまして、より多くのお客様にメリットを感じていただけるガスシステム改革とすることをお願いしたいと思います。

次に、ガス事業の根幹である保安についてですが、お客様の設備の保安対策は経年管の入れ替えなどまだまだ途上にあるということは事実でございます。これまでも国の安全高度化計画の達成に向けまして、ガス事業者が法規制並びに様々な経験を踏まえて作成したガス協会指針などに基づきまして地道に努力を積み重ね、保安レベルの維持・向上を図ってまいりました。お客様の安全・安心のレベルが今後とも維持・向上していくようなシステム改革をお願いしたいと思っております。

3つ目は防災対策でございます。私どもの地域はトヨタ自動車をはじめとしたものづくりの集積地でございます。と同時に、東海・東南海・南海の3連動地震、また、南海トラフといった巨大地震の発生が確実視されている地域でもございます。このものづくりを守ることがひいては日本経済を下支えするものと思っております。引き続き、地道に防災対策を進めていくことが重要だと考えております。今後、様々なプレイヤーの方が参入された場合にもそうした防災対策、また、大災害発生後の迅速な復旧を責任を持って遂行できる体制整備が必要ということに変わりはないと思っております。今後ともこうした取組が後退することがないよう、ご検討をお願いしたいと思っております。

4つ目に分散型エネルギーシステムの普及・拡大でございます。私どものビジョンの2つ目の挑戦にも掲げたところでございますが、分散型エネルギーシステムにつきましては、国のエネルギー政策におきましても、エネルギー効率、ピークカット、さらにセキュリティの面から、その重要性が認識されているところでございます。私どもは天然ガスの普及・拡大を軸としつつ、分散電源による電力供給を合わせた事業展開により、エネルギー市場全体の効率化やセキュリティの向上に寄与していきたいと思っております。

こうした考え方は、企業規模を考えた場合にも、大規模発電を自前で行うことが難しい多くのガス事業者にとっても、有力な選択肢となるのではないかと考えております。分散電源の普及・拡大に向けた一層のご支援などを含め、大小様々な事業者が工夫を凝らして、お客様にとって最適なエネルギーを提案し、エネルギー市場全体の最適化とお客様メリットの拡大につながるようなシステム改革をお願いしたいと思っております。

最後に、新たに参入される方々も責任を持ってガスを安定的に供給し、これまでガス事業者が培ってまいりましたガス事業の信頼を損なうことなく、既存市場のみならず、新たなお客様の開拓とか、効率的なエネルギーシステムの提案に取り組むことでガス市場全体が拡大していく、こ

ういった改革を期待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。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

3社の皆様からご意見の表明をいただきました。

それでは、これからの委員の皆様から各社に対するご質問あるいはご意見を伺いたいと思います。どなた様でも結構でございますので、ご発言があれば、例によってネームプレートを立てていただくとわかりやすいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、柏木委員、お願いいたします。

○柏木委員

多角度からお考えを述べていただきまして、どうもありがとうございました。

1、2、3、4とあって、共通して言えるのが、1に関しては総合エネルギー企業というか、サービスを含めてこういう企業体を目指す。3社はやはり大手ですから、ほぼ同じような考え方だと理解をしました。特に発電ビジネス、要するに大規模程度のもは数百万キロワット、中規模、大規模みたいなものを幾つかつくっていくという方向で、電力ビジネスに出て行くということも大体わかりましたし、国内だけではなくて、国外への展開ということも考えていると、総合エネルギー企業への展開を図るという考え方は、今後の日本のエネルギー需給構造の変革に関しては非常に大きな力だと思っています。

2の自由化に関しては、大手はオーケーという方向だということを確認に打ち出されたことは、非常にいい傾向だと思っております。ただ、このためには電力システム改革と同様に、電力システムとガスシステムが両方足並みをそろえた形で改革をきちんと進めていくことが重要なのだというふうにも聞こえておりますが、そこら辺の考えをもう一回明確にして頂きたい存じます。

1との関連で、電力ビジネス、大きな投資をしているわけですから、そういうときにガスシステム、電力システム改革が、制度上でも自由化の方向に足並みをそろえていくことが、お互いの競争・協調、競争ということになるでしょうか、そして国の発展につながっていくと考えております。そのためには、ガスの場合には例えば分散型がベースになる可能性も十分あるわけで、そうすると市場がきちんと機能しないとなりません。電力会社の場合には全部のベースから、ミドルからピークから合わせて全体でアボイデッドコストというか、キロワットアワー幾らという考え方、電力会社にすればそういう考え方なのだと思います。

ただ、ガスにしますと、大きな発電所を持っているにかかわらず、分散型で、自家消費ベースで出てきた電気が、ある程度きちんとしたメリットオーダーでの市場ができてこない、電力ビ

ビジネスと一言で言ってもなかなかうまくいかないような気がしまして。ガスのシステム改革から自由化ということ考えたときに、電力システム改革が今、国会で審議されつつあって、一段目は通って、二段目をまた通そうとしているのだらうと思っておりますが、その市場創生、どういう市場をつくっていけば、今おっしゃっておられたようなインフラ投資から、あるいは電力ビジネスから、今思っておられるコンセプトが達成できていくのか、市場の在り方について少し述べていただけると幸いです。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、今、柏木委員から自由化後の市場の在り方、特に電力改革との関係でということだと思えますけれども、ご質問出ましたので、各社からご意見を願えればと思います。

○高松東京ガス総合企画部長

先ほど申しましたように、現在私どもは200万Kwの電源を持っております。柏木先生もご承知のようにすべて卸売で売っております、お客様への小売はしておりませんが、電力全面自由化実施に向けて電力小売にどのように関与していくのか、どの分野に進出していくのかも含めて、社内で議論を進めているところです。

その際、ベース電源をどう調達するかというのは非常に大きな問題になっております。私どもが所有している発電設備200万Kwは、すべてミドル電源となります。最新の高効率LNG火力でありますので、メリットオーダーで見ても、卸売分野におけるそれなりの競争力はあると思っておりますが、小売に参入することとなればそれ相応のベース電源が必要ではないかと考えております。私どもはその調達に向けて今一生懸命努力しておりますが、原発が長期停止している現状においては非常に難しい状況と感じております。したがって、大きな意味で卸売市場でベース電源が調達できるような形になれば、より一層電力の競争環境は整うのではないかと考えております。具体的な市場のイメージは持ちあわせておりませんが、そうしたことができれば、私どもとしてもより一層電力ビジネスに参入できる可能性が高まるのではないかと考えております。

○田坂大阪ガス企画部長

ベース電源の獲得の困難さというのは、今、東京ガスさんがおっしゃったとおりでございます。先ほどコメントの中でも触れましたように、我々もベースを含めて電源を増やしていきたいという気持ちは非常に強く持っておりますけれども、いかんせん時間がかかります。ですから、当面、電力ビジネスを拡大していこうと思いますと、分散型電源をしっかりと活用して持っていくと。

先ほど柏木先生からもありましたけれども、系統に流せる分散型をどういうふうにつくっていくかということでもあります。我々は既に工場に、熱に合わせたコジェネを入れて、余剰分を系統に流させていただくというものを幾つか持っておりますけれども、そういったものを一つでも多くつくっていく。また、家庭用の燃料電池の普及にも力を入れておりますけれども、そういったものを逆潮できるようにしていくような制度。こういったものが整備されてくれば、段階的ではあるかもしれませんが、大きなものを獲得する手前でも段階的に拡大していける手段にはなるのではないかなと思っております。

○伊藤東邦ガス企画部長

私どもは、東京さん、大阪さんと違まして、企業規模の点からも自前のみで数百万キロワットの大型発電をつくるのは難しいというのが実情でございます。総合エネルギー企業となるにあたり、核となるのは分散型電源で、これをいかに活用していくかということだと思っております。ビジョンでも掲げましたが、今までの分散型電源は、オンサイト電源ということで、ある需要家で熱と電力をつくって、そこですべて使っていただくということでございましたが、大阪ガスさんがおっしゃられましたとおり、この電力をいかに系統に出していくか、そういう市場ができるか、ここがポイントだと思っております。

また、これはまだまだ構想段階でございますが、ビジョンにも書きましたように、例えば1つの工業団地にコジェネを核としたエネルギーセンターを置いて、全体の熱を賄いつつ、余剰の電力を系統に出させていただく。このようなこともできないかと思っているところでございまして、余剰電力を正当に評価していただける市場を整備していただきたいと思っ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

柏木委員、よろしいですか。

それでは、ほかにご意見ございますでしょうか。引頭委員、どうぞ。

○引頭委員

ご説明、ありがとうございます。今、柏木委員がおっしゃったように、3社とも総合エネルギー企業を目指していくというところで一致したご意見であり、自由化についても、それによって、市場が活性化し、より効率のよいエネルギービジネス、エネルギー業界になっていくのではないかなというようなお話も承ったと思います。

そこで2点質問があります。1点は、小売の自由化範囲が広がる、特に全面自由化になった際の市場の活性化という点についてです。小売が自由化され、その部分において変わっていくとい

うのは理解できますが、一方で既に10万㎡以上については自由化されています。この部分に関しても小売自由化の影響がよりプラスにあらわれるとお考えでしょうか。つまり、マーケットが全体としてもっと活性化するかどうかについてお考えをお聞かせくださいませ。既に自由化されている分野においてもよりよい刺激になるとお考えかどうかという意味です。

2点目ですが、東京ガスさんのご説明で、小売の契約者数が1,100万件あって、今後、システムの対応が大変だというお話がございました。自由化になったときにそのあたりのコストについて、十分に耐えられるものなのか、時間がすごくかかるのか、そのあたりのイメージだけでも結構ですので、教えてください。

以上です。

○山内委員長

それでは、東京ガスさんからどうぞ。

○高松東京ガス総合企画部長

私ども、小売の自由化は、先ほど申した2つの論点があると思っております。1つは全く新しい知恵を持った参入者、つまり、電力とガスだけではなくて、前回も柏木先生からご指摘いただいた、通信事業者のような方々の参入があり、我々が思いもつかないようなガスの使い方とか、いろいろなエネルギーの使い方を提案することによって、市場が活性化して大きくなるのではないかと期待がございまして。そうした流れは場合によっては10万㎡以上の需要性にも波及するものではないかと考えております。

また、我々は自社のエリア周辺を中心に考えてしまっていますが、思わぬエリアで新たな天然ガスの需要が見つかって市場が大きくなる可能性もあろうかと思えます。そうした2つの観点から、恐らく10万㎡未満が自由化されることによって、市場全体が非常に活性化されるのではないかと考えております。それは我々にとって競争が厳しくなるわけではありますが、市場が大きくなるとすれば、その中で我々も一生懸命頑張れば何とか活路を見出せるのではないかと考えております。

それから、2点目のご質問については、まだ検討を始めたばかりですが、一番問題になるのは新規参入者の方々との間でお客様情報をいかにスムーズにやりとりするかということではないかと思っております。弊社が持っております保安を含めたお客様情報を、新規参入者の方にどういうレベルでどういうタイミングでお渡しするのかといった検討に、場合によっては少し時間がかかるのではないかと考えています。

時間がかかるからということをもって参入障壁にするつもりはございませんが、一方で、システム設計を誤ると、一遍に何百万件のお客様に大変なご迷惑をおかけすることになります。そうした事態を起さぬよう、これから検討してまいりたいと考えております。具体的な準備期間に

については、申し訳ありませんが、現段階では明確に把握できておりません。

○山内委員長

どうぞ、大阪ガスさん。

○田坂大阪ガス企画部長

平たく言いますと、自由化範囲が拡大されると、我々としては競争がなお一層厳しくなるという認識はもちろん持っております。コメントの中でも申し上げましたけれども、我々も工夫できる余地が増えたととらえおり、ガス市場だけ自由化範囲が広がるということではないと思いますので、新しいサービスを我々も一生懸命考えていくことで対応を図りたいと思っております。

システム対応のコストについては、どのような形になるかによって随分変わってくると思いますが、システムについては相当慎重に検討していかなければならないのではないかと。具体的にどれぐらいというのはまだ見積りできておりません。

○伊藤東邦ガス企画部長

似たような意見になりますけれども、自由化範囲が拡大されれば、今の自由化範囲のところの競争も当然厳しくなると思っております。先ほどいろいろなプレイヤーが入ってきて切磋琢磨する、それが大切だと申し上げましたが、東京ガスさんもおっしゃられましたように、そうした中で新たないろいろなエネルギー利用方法が開発されるということになれば、特に私どもものづくりの集積地という中では、それを武器にした新たな天然ガスの需要開拓につながっていくだろうと。これは今の自由化範囲のお客様にも言えることですので、そこの競争も激しくなりますし、また、それを参考にしつつ、新しい利用方法ができれば私どももそれを取り入れて、需要を開拓していきたいと思っております。

それから、システム対応でございますけれども、ことしのゴールデンウィークにお客様のシステムを全面改修いたしましたが大変な作業でございまして、それなりのお金もかかります。これから全面自由化がどういう形になって、お客様情報をどういう形でやりとりするのか、この辺がわからないと具体的な金額はとて想像つかないところでございますが、大きな課題だとは思っております。

以上でございます。

○山内委員長

引頭委員、よろしいですか。

どちらが先に挙げられたかな。では、松村委員からどうぞ。

○松村委員

すべてコメントですので、答えていただく必要はありません。

まず、全面自由化に関して、3社とも、若干の濃淡はあっても、かなりポジティブな評価をしていただいた。厳しいけれども、これを生かして天然ガスの普及に更につなげていくと力強く言っていたのはとても感謝いたします。やはりその方向に沿って制度を設計すべきだと思います。

それから、総合エネルギー企業に関しても、3社でそれぞれ特色があるとは思いますが、それぞれ総合エネルギー企業を目指していくと言っていたと理解しています。それぞれの企業が最も強みのあるところを考えながら、それぞれの総合エネルギー企業像を描いていくのはとても健全なことだと思います。これもとてもよいことを聞かせていただきました。

2点目、保安、安定供給に関してです。これが非常に重要であるということは、前日も杉本委員がご指摘になったとおりです。消費者の関心の最も高いところでもあるので、制度を設計していくときには最も重要なポイントとして万全の態勢を尽くしていくことになるはずですが、この点ちゃんとやれと激励いただいたのだと思います。一方、保安のことを一番よく知っているのは事業者だと思いますから、事業者の方からも、こういう制度にすれば十分保安が維持できるのではないか、あるいは、更に改善できるのではないかという具体的な提案、あるいは、こちらから出てきた提案に対する建設的なコメントを期待しております。

それに関して、保安を口実にして実質的な参入障壁をつくることは厳に慎むということを明確に言っていたことは、更に良かった。安全とか保安という点で不安を煽って、制度改革を骨抜きにしようとしているのではないかと疑われるようなことは決してないように、保安のことを議論するのは非常に重要ですが、建設的な提案をお待ちしております。

しかし、保安に関して一つ受け入れられない点があります。今までのレベルを維持するということが繰り返し出てきた。安全・安心に関しては、事業者が今まで多大な努力をして来たことに関して、私たちは感謝しなければいけない点が山のように挙げられるのは事実、諸外国に比べても低い事故率は事業者の努力の賜だと思います。しかし一方で、都市ガスでは死亡事故も含めて事故が起こっているということもまた事実であるので、今までの保安が最善のものであって、自由化すると悪くなるという発想ではなく、虚心にゼロベースで最もよい保安体制とは何なのかを考えていくことが、制度改革にあたっては重要な点だと思いました。

次にお客さんの要望に関してこたえていくし、こたえるような改革にすべきという指摘は、全くその通りで、抽象論としてはそれに反対する理由など何一つありません。今まで事業者がお客さんの要望にこたえてきた、それから、更にこたえるように目指していく。こういうことは非常に重要なことだと思います。しかし、自分たちが消費者の要望に一番こたえていて、一番お客さんの要望を知っていると思いたまえないようにお願いします。そのような姿を目指していくという

のは非常に重要なことですが、思いもよらないアイデアの人が入ってこられるような市場をつくり、そういうところと比べても既存事業者が最もお客さんの要望にこたえた結果として、自由化したけれども、既存事業者高いシェアを維持する状況はウェルカムですが、思い込みによって新規参入者の障壁をつくり、結果的に既存事業者の思いつく要望にしかこたえられない市場にするつもりはないというのが委員の総意だと思います。そのような制度設計に関して、具体的な提案をお待ちしております。

それから、ネットワークの中立性に関して、これから更に使い勝手がよくなるように、お客さんに聞いて具体的な要望にこたえていきたいということをお願いしたのは大変よかったです。ただ、私たちはそのことは最も重要なことだとは思いますが、今、具体的に参入している、あるいは、具体的に参入の計画があるお客さんの要望だけではなく、本当に中立的なネットワークにし、本当に使い勝手のいいネットワークにし、いろいろなアイデアを持っている人、今、顕在化していないアイデアの人も含めて入って来やすい市場をつくるのも大きな目的ですから、要望を十分聞いて、それにすべてこたえているのだから、もうこれ以上不要だという発想にはならないように、あるいは、現状で十分中立的だと思込まないように。もちろんその可能性はありますが、更に中立的な制度設計をしていくためにこれから努力していくことになると思いますので、これについても今後建設的な提案をお待ちしております。

それから、値下げを今までしてきたということの自負を話していただいたわけで、実際にずっと値上げ改定ではなく、値下げ改定が、少なくとも大手3社では続いているのは十分認識しています。しかし、実際に消費者が手にとる価格は、原料費調整制度込みの価格であって、原料費調整制度の部分を除いた根っこの部分は値下げということになっていたとしても、原料費調整制度まで考えれば、少なくとも震災前の段階では電力に比べても値下げの程度はかなり低かったと認識しています。

何が言いたいのかというと、値下げ改定は非常に重要なことですが、先ほどから繰り返しご指摘いただいたように、日本全体の原料費、天然ガスの調達費用を下げるのがなければ消費者の価格を下げることができず、天然ガスの普及、ガスシフトの後押しをすることにならないということは非常に重要な点です。国が努力するというのは、電力の関係でもガスの関係でも非常に重要なことで、実際に多くの努力はなされている。更に必要だということであれば具体的に声を上げていただきたい。

ガス事業者の努力に関しては、今まで努力しておられるということは十分認識していますが、一方でかなりまずかったのではないかと思っている人も多くいるということはきちんと認識していただきたい。例えば、ガス事業者から具体的な制度の提案があり、そのようなことをしたら足

元を見られてむしろ調達価格は上がるのではないかという懸念に対して、ガス事業者の首脳が「私たちは決して足元など見られていない」。足元を見られていない証拠として、「売っている人に聞いてみる。お前は足元を見ているのかということを行い、決してそんなことは言わないだろう、だから自分たちは足元を見られていないのだ」などと平気で発言していたわけですが、売り手が足元を見ていないと言ったら、足元を見ていないと思ひ込む、そんな能天気な調達をしていたら安く買えるわけがないじゃないかと多くの人が思っているということはきちんと認識していただいて、結果で、調達価格の下げを示していくことによって、信頼を回復していただきたいと思います。

それから、自由化で一挙に需要家数が増えるという指摘は確かに正しいわけですが、これは程度の差こそあれ電力も同じです。販売量で言えば規制分野が半分以下だとしても、件数で言えば圧倒的に増えるという事情は同じで、ガスはその事情があるから、自由化には相当の時間がかかるという論理になるとすれば、到底受け入れられません。もう少し丁寧な説明をお願いします。

更に、ガス事業者に関してはこの点について言う資格があるのかに関して私は強く疑問に思っています。なぜなら、震災前に段階的に自由化範囲を拡大していこうと、完全に家庭用のところまで行かなくても、10万㎡を少しずつ下げていったらどうかという提案を葬ったのは事業者だったと私は認識しているので、仮に全面自由化になったとして、一挙に対象需要家数が増えることになったとしても、そうなったのは、いわば事業者の選択の結果でもあるということはきちんと認識していただいて、そのような選択を自らしたという事実を踏まえて、全力を尽くして迅速に対応できるように努力していただきたい。

システム対応に時間がかかるという点に関しては、抽象的にはわかりますが、もう少し具体的にお願いします。例えば、電力に関しても当然システム対応には時間がかかる、だから、あれだけの期間をとって改革のスケジュールが組まれているのは事実です。しかし電力が非常に心配しているシステム対応にあたる部分のかなりの部分は、ガス事業では関係ないと私は思っているので、それでもなおシステム対応に関して電力に比べてとても大変だという類の要素があるとするならば、具体的な説明なしには受け入れられません。具体的にどういう点が大変なのかということの説明をぜひお願いします。

事業者のやる気を損なわないような制度設計は極めて重要な点で、これから制度をつくっていくときには最大限配慮しなければいけないということは十分認識しております。しかし、事業者のやる気に関しては、確かに今までこんなに一生懸命天然ガスの普及・拡大のために努力してこられたのだというのは、多くの点で認識はしていますが、一方で事業者のやる気を疑わせるような話を、噂話のレベルでは私たちの耳にも相当入ってきています。

具体的に言えば、震災後に東京電力の電源が大量に失われた状況で、本来ならガスの拡販によ

って、社会的な利益も大きいし、もちろん企業の利益も大きいし、天然ガスの普及・拡大にも資するという局面で、首脳陣が相当消極的な発言を繰り返したのではないかということは多くの人が認識していると思います。それは完全にやる気を疑わせるようなことですね。あるいは、別の事業者がインフラの大規模な投資を計画して、それに関して事業調査をしようというときに、大きなガス会社の首脳が出かけて行って、業界の秩序を乱す気かというようなことを言って警告したというような妙なうわさ話も聞くわけです。

そのようなことを聞けば、事業者は本当にやる気があるのかと相当疑われて当然。これは事実かどうかわかりませんが、いずれにせよそのように思われているということをちゃんと認識して、「自分たちのやる気を損なわないような制度設計をお願いします」と言う資格がある事業者だということを、これから行動で示して、そういう不信を払拭する努力もぜひお願いします。

電力システム改革に関して、ベース電源が足りない、あるいは、コジェネの余剰電力を適正に評価してくれというのは、確かに非常に重要な点だと思います。これについては、そのレベルでは恐らく委員はみんな理解していると思いますから、具体的にこうすれば自分たちはもっと入りやすくなるという提案を、公開ベースでも、あるいは事務局に言うというベースでも、いろいろな形でぜひ声を上げていただけると助かります。私たちだけが勝手に言っているのではなく、本当にそういうニーズがあるのだということを理解していただけるようになると思いますから、ぜひともお願いします。

最後、全く余計なことですが、今回のプレゼンに紙ベースの資料がないのは若干残念です。時間がこれだけ限られている中で、他のところだと、この時間では言いたいことを言い切れないから、ぜひ紙にしてアピールしたいということで、いわれなくても当然のように出てくるというのが、今までこういう機会を経験してきたことです。今回3社そろってパンフレットを除くと資料が出てきていないというのはちょっと残念。ただ、無理やり出せと言ってヒアリングに応じてくださる人が少なくなると困るので、無理やり出せという意味ではないのですが、ものすごくやる気があるのだったら、むしろアピールするために、言われなくても出すのが自然ではないかという気がして、ちょっとだけ残念でした。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

今のはコメントですので、ご回答は要りませんという前置きがありましたけれども、何かご発言があれば承りますけれども、いかがですか。特によろしいですか。

ありがとうございます。

それでは、永田委員、お願いいたします。

○永田委員

本日はご丁寧なご説明、ありがとうございました。3社のご説明の中でひとつ記憶に残っている言葉として、事業者としてのインセンティブということです。例えば、インフラ整備投資のためのインセンティブとか、セキュリティのための投資のインセンティブ、そういったインセンティブをどういうふうにつけていただくのかと。事業者側の立場からするとそういったニュアンスのご発言かと受け止めたわけでございますけれども、その場合、インセンティブというのは具体的にどういったものを期待するのか。

例えば、今後、料金も含めて自由化になっていく。そうすると、従来でしたら、総括原価制度内の事業報酬によりある意味では一定の資本コストとか負債コストも含めて、いろいろな形で料金的な担保があったかもしれないと理解してはいますが、料金が完全に自由化になって、そういったインセンティブの制度設計が徐々に創出喪失していく環境の中で、事業者として完全に総括原価がなくなって、自由な料金の世界に入っても十分、事業者としては十分に耐えられるという感覚を持っていらっしゃるのか。一定の期間はインセンティブを確保するための制度の猶予がほしいという感じなのか。可能であればそのあたりのご見解をお聞かせいただきたいと思っております。

例えば、今後の修繕についての引当制度の拡充、投資についての会計的な手当て、もしくは投資減税等、そういったものが期待されるのかです。本日も新聞に出ていましたけれども、例えば電力の場合、廃炉に対する減価償却についての税の取扱いを一定程度検討しているとか、電力についてはそういう恩恵があるにもかかわらず、ガス事業者にはないとか。そういったイコール・フットィングではないような環境への手当てなどです。今後、総合エネルギー産業として競合する他業種との制度設計上の不利益がないのか、そのあたりについて今の段階で何がお考えがあればお聞かせいただきたいと思っています。

最後に、本日、いずれにしてもガスシステム自由化については前向きなご発言で、なおかつ、他産業の参入も含めて非常に歓迎されるということで、私としては非常にすばらしいご意見だったと思っております。一方で、他産業の方が果たしてこういったインフラ産業について十分な理解を持ってきちんと参入されるか、本音ベースでのご懸念と今後留保していただきたい点、及び、規制当局に対して要望される点について、もう少し具体的なお意見をお聞かせいただくとともに、資料をご提出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

ありがとうございました。

これについてはいかがでしょうか。まず最初はインセンティブ問題ですね。

○高松東京ガス総合企画部長

具体的な制度の設計はこれから始まると思いますので、本日は極めて抽象的な発言をさせていただいたと思っております。これまでのパイプラインの延伸、メーカーと一体となったコジェネを含めたガス機器の開発等を進めてきたことが、結果としてガスの普及・拡大につながったと考えております。

そうすると、極めて抽象的には、これまでのそうした取り組みが引き続き担保されるべきかどうかという議論があらうかと思えます。その上で料金制度との関連性についてはもし必要があれば議論をさせていただくということかと考えています。

○田坂大阪ガス企画部長

具体的なアイデアを今持ち合わせておりませんが、今、東京ガスさんからあったのとほとんど同じなんですが、これからどう考えるかというのはありますけれども、これまでにはガス事業の用途開発、新たな機器開発といったところも、メーカーさんと一体となってやってきている現状から、これが一気になくなってしまうとどうなるかという不安は正直あります。そのあたりについてはこれからもう少し詳細に踏み込んで考えたいとは思っています。

○伊藤東邦ガス企画部長

やはり抽象的な話でございますけれども、ガス事業そのものを拡大していくためには、導管インフラの投資もまだまだ必要だと思っております。既に第1回で提示されておりました、導管インフラ整備の投資回収が確実にできる仕組みづくり、そこをお願いしたい点が一番思っ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

よろしいですか。

それでは、古城委員。

○古城委員

2つお伺いしたいと思います。

1つは、総合エネルギー産業化というお話を伺ったのですが、理想的に言えば、ガス会社が今のようにガスを供給して、コジェネが有利なところはコジェネを提案して、電気についても既存の供給者より安く提供できるなら、それも併せて提供するというのが、総合エネルギー企業としては一番理想的だと思うんですけども、ベース電源がなかなか調達できないということ

になりますと、ベース電源はほかの形で手当てしてくださいよ、ミドルとかピークのときは電力を供給しますという形でアプローチするのでしょうか。それとも、もしベース電源が調達できないとそれもできない。そこを伺いたいです。大阪ガスは電源を倍増させるというお話でしたけれども、その場合でもあまり状態は変わらないわけですね。電源の種類、LNG火力ですから。ベース電源が調達できないということと、総合エネルギー化でガス会社のできることとの関連をもう少しご説明いただきたいと思います。

2つ目は、販売量ベースで自由化部門と規制部門の説明を伺っているのですけれども、販売額のレベルではどんな割合かということをお教えいただきたい。

それから、将来ビジョンを読むと、それぞれの会社は、まだ需要が伸びる分野は産業用で、家庭用は大体サチュレートしてあまり伸びないという見通しで考えられているのでしょうか。

以上です。

○山内委員長

それでは、最初の総合エネルギー企業として何ができて、具体的にどういう形になっていくのかというお話と、非規制部門と規制部門の販売額について。もし数字がなければ後でもよろしいかと思えます。

○古城委員

大ざっぱでも結構です。

○高松東京ガス総合企画部長

1つ目のご質問については、需要規模によっても対応が変わってくるかと思っております。一定以上の需要規模がある場合、例えば豊洲や田町のような画的な開発であれば、コージェネ等の分散型エネルギーをベースに、そこから発生する熱や電気に再生可能エネルギーや未利用エネルギー等を組み合わせて総合エネルギーサービスを行うということは既に我々も実施しております。

こうした総合エネルギーサービスを家庭用でも実現しようとする、今ベース電源をどのように確保できるのかという話が当然出てくるのではないかなと思っております。そこまでの検討はまだ進んでおりませんがそれをこれから考えなければいけないと思っております。

ガスの伸びについて私どもは2020ビジョンをつくった際に、150億 m^3 を220億 m^3 といたしました。大ざっぱに申し上げますと、現行の規制部門は35億 m^3 ぐらいでほぼ横ばいではないかと思っております。少子高齢化の進展、省エネ型機器の普及の一方で、家庭用の燃料電池とか床暖房等新たな使い方の普及に加え、需要件数も若干伸びると想定しております。従いまして、1件当たりの販売量が減って需要件数が伸びることによって、結果としてほぼプラスマイナス0ぐら

い。販売増量に大きく寄与するのは産業用の分野と電力の分野ではないかなと思っております。

売上高ベースはわかり次第ご説明します。

○田坂大阪ガス企画部長家庭用は、今、東京ガスさんがおっしゃったとおりなんですけれども、産業用の大きなところに我々も提案をしていきたいと思ったときには、やはりベース電源が必要になってまいります。ですから、ベース電源が手に入らなければ、提案のメニューとして欠けてくるというのは事実です。我々は石炭火力を1件だけ、15万KW程度の小さいものですが、持っております。そういうベース電源を、LNGが中心にはなりますけれども、我々としても増やす努力はこれからもしていきたいと考えております。そういうことを通じて、提案のメニューができるだけ我々の中でも充実できるように努力をしていきたいと考えております。

すみません、数字は、同様で確認をします。

これからの需要ですが、家庭用につきましては、私どもは22億 m^3 程度ですが、家屋構造が変わってくるとか、戸当たりの家族数が減ってくるということを織り込みますと、伸びとしては非常に厳しい、逆にむしろ微減になっていく可能性があるなと思っております。

○伊藤東邦ガス企画部長

ベース電源につきましては、私どもはまだまだこれからでございますが、今後、電源をどのように確保していくか、今いろいろと検討している中で、ベース電源の確保は大きな課題だと認識しているところでございます。ジャストアイデアはございますが、ベース電源となり得るエネルギーをお持ちの企業と例えばアライアンスを組むとか、いろいろなことを考えていきたいなと思っております。

数字は確認します。

それから、伸びる分野でございますけれども、地域柄、東海地区はものづくり産業の集積地ということで、まずは産業用が中心になろうかと思っております。一方で、全国的には今後は人口減少と言われておりますが、幸い愛知県ではまだしばらくは人口も増えていく、家もまだ建っているというのが実態という中では、伸び率という点では、産業に劣りますが、家庭用につきましても、わずかながらでもしっかりと伸ばしていきたいと考えているところでございます。

○山内委員長

古城委員、よろしいですか。

それでは、杉本委員、どうぞご発言ください。

○杉本委員

自由化になると産業向け、家庭向けに販売の拡大に力を入れていかれるのだと思うんですけれども、人口が減少する中でガスの需要が減っていくのではないかと思います。今、ご発言の中

にコジェネとか燃料電池の開発とか普及ということがありましたけれども、これらは結構設置にも費用がかかりますので、家庭の中で小さなものでガスで賄えるというものの普及はお考えになっていないのかどうか、そこを伺いたいと思います。

○山内委員長

確認ですが、家庭用の……。

○杉本委員

家庭の中の機器で、今、電気で賄っているようなものをガスで賄えるように考えていくという計画はおありになりますか。

○高松東京ガス総合企画部長

家庭用機器については、ガス式が電気式に置き換わってきたという歴史があります。ご質問にお答えできているかどうか分かりませんが、現状では新しいテーブルコンロに炊飯機能を追加するなどの使い勝手の向上があろうかと思いますが、新商品の開発という点では申し訳ありませんが、即座に思いつきません。

○田坂大阪ガス企画部長

すみません、同じ発言になります。ただ、コストがかさむということですが、先生がおっしゃった趣旨は、我々は燃料電池とか、そういうコジェネレーションを普及させていくことで、ガスだけではなくて、電気の用途にもという考えで進めているものであります。ここは更にコストダウンの努力を進めていって、よりお客様に普及できるようにしていきたいと思っております。

○伊藤東邦ガス企画部長

電気から変わるということではございませんけれども、私どもの地方ですと、石油のストーブもまだまだたくさんございます。そういう石油のストーブをガスファンヒーターに変えていくことへ取り組んでまいりました。また、暖房という意味では、ストーブもあれば、普及に力を入れております床暖房といった快適性の高い暖房もございます。今後も身近なところでガスをお使いいただく器具の開発に力を入れていきたいと思っております。

○山内委員長

よろしいですか。

そのほかに何かご意見、ご質問ございますか。どうぞ。

○古城委員

今後、議論の一つになるのがガスの輸送導管のアクセスができるかどうかということなんですが、現状はあまり進んでいないようなんです、他社が。託送を使うとか、LNGタンクに空いたときに入れるという制度は一応あるのですけれども、それは全然動いていないという状態だと

思うんですが、これはそれぞれどういう状態なのかということと、使っていないのはどういう原因なのかという説明をしていただけますでしょうか。

○高松東京ガス総合企画部長

LNGタンク、すなわち基地の利用については、基地利用要領を作成、公表しておりますが、これまで1件の問い合わせも受けたことがありません。従いまして、何故使われないのか、どの部分の使い勝手が悪いのかという点については、我々としてもわからないのが実情です。託送は何件も事例がございますが、LNG基地については過去1件もご要望をいただいております。

○田坂大阪ガス企画部長

私どももパイプラインネットワークでの託送は随分進んでおりますけれども、基地の利用ということでは実績はございません。

○伊藤東邦ガス企画部長

基地利用につきましては、東京ガスさん、大阪ガスさんと同じでございます。お話をいただいたことはございません。

託送につきましては、関東地区、関西地区につきましても、託送をやっておられるところは地元の電力会社だと思いますけれども、私どもの場合、相手様の戦略によると思います。まずは導管によるガスの販売を、その次にローリーによる液売りを、さらに近年は託送も非常に増えてきているところでございます。表向きはデータにあったとおりでございますけれども、一方、かなりのお客様から既に託送の話が来ているという情報提供をいただいております。その中で東邦ガスはどうしてくれるんだというようなお話もいただいております。非常に競争も厳しくなっているをひしひしと感じているところでございます。

○山内委員長

よろしいですか。

ほかにはいかがでしょう。柏木委員、どうぞ。

○柏木委員

エネルギー業界は、規制法という事業法があって、ガス事業法があって、安定供給というか、国内、どちらかという内需型の産業だったと思います。今回、ガスシステム改革ですから、制度改革をすることによって、今まで内需重視だったものが、日本の成長戦略の要として世界へ出て行く。日本の成長戦略というどうしても国際化をにらまないと本格的な成長戦略にならないと思っております。そういう意味では、規制改革をするということは、内需をベースにしつつ、国際展開を図れる一つの大きな機動力が生まれるのではないかと考えているわけですね。

今までも、例えば省エネ機器などだと、日本がいいものを出しても、発展途上国に技術的にキ

マッチアップされて、価格競争に巻き込まれてコモディティ化していくと、非常に苦戦を強いられたというのが現状だと思っております。その上をいくということになると、燃料電池とかいろいろなスマート型のエネルギーネットワーク、あるいは、地域開発、こういうシステム化をすることによって、海外展開、ガス供給・電力供給合わせてアライアンスを組みながら出て行くというのが今後の姿だと考えます。エネルギー基本計画ができると、日本の政府もエネルギー絡みの国際戦略的な成長戦略が出せるのではないかと考えています。

そういう観点で、このシステム改革、自由化がオーケーだと、次にそれを踏まえて国際的な展開はどういうふうを考えているのか。スクラム組んで調達する、安く買ってくるということはもちろんのことなんですけれども、もう少しビジネスモデル的なお考えがあったらお聞かせいただければと。特に大阪ガスはシンガポールでガス供給をやっているということもあると思いますので、そこら辺のことをお伺いできればと思います。

○高松東京ガス総合企画部長

海外戦略について、我々はいわゆる上流の権益調達も含めまして、2020年には全体利益の4分の1程度を海外事業で賄うことを目指したビジョンをつくっております。ご指摘いただいたエネルギー供給の関連では今、ブラジルでエコジェンというエネルギーサービスの会社に出資をしております。現地でのコジェネの普及・拡大を相当精力的に進めております。ブラジルは今、日本でいう中産階級の世代がものすごく増えており、大型のスーパーマーケットがどんどん出ております。そこにコジェネを活用して電力供給を行うモデルになります。

ブラジルとか東南アジアは電力供給が極めて不安定である一方、ガスが比較的安定的に供給されていることから、弊社の関係会社であるエネルギーアドバンスがコジェネを核としたエネルギーサービス事業という形態で積極的に海外展開を実施しております。大阪ガスさんと比べるとまだまだですが、今後も進めていきたいと考えております。

また、海外でもLNGの基地建設とかパイプライン敷設が結構盛んになっておりますが、基地建設やパイプライン敷設について、同じく弊社関係会社である東京ガスエンジニアリングが積極的に海外に出ております。それらを含めまして、先を行っています大阪ガスさんに少しでも追いつけるように、いわゆる上流の原料の権益だけではなくて、具体的な事業を海外でも進めてまいりたいと思っております。

○田坂大阪ガス企画部長

海外展開につきましては、大きく分けてアップストリームとダウンストリームとあります。アップストリームにつきましては、原料の調達面からいきましても、上流の権益を獲得していくと。そして、安定調達、低価格での調達の前提として、そこできちっとしたリターンをとっていくと

いうのは引き続き考えていきたい。ダウンストリームにつきましては、今まで我々は海外のIPPを中心に展開していたのですけれども、先生からご指摘いただきましたシンガポールでは大口のガス販売を展開しております。これはまさに近畿圏で我々がやってきたことを外国へ持って行って、そこで省エネを図って天然ガスを普及させていこうというモデルですから、これはぜひとも成功させて、横展開していくということを積極的にやりたいと思います。きっと省エネにつながりますし、地球環境にも貢献できると思います。

○伊藤東邦ガス企画部長

発電事業と海外の話になりますとここにおりますのが恥ずかしいぐらいでございます。その点、東京ガスさん、大阪ガスさんとは違う、大変遅れていると思っているところでございます。上流権益につきましても、初めて取得したところです。今後いいものがあれば、さらなる上流権益の取得にもチャレンジしていきたいと思っております。

また、海外でガス事業展開というところまではとてもまいりませんけれども、一方で、当地域には海外展開をしていらっしゃる、ものづくりの企業はたくさんいらっしゃいます。その中で、エネルギーエンジニアリングと申しますか、エネルギーサービスの面で、海外へついて行って何かお手伝いできるような力をつけていきたいと思っているところでございます。

また、先ほどございました、東京ガスエンジニアリングさんが海外のLNG基地を建設されていらっしゃいますけれども、わずかではございますが、その中でお手伝いをさせていただいているところです。そうした事業も今後増やしていけたらと思っているところでございます。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

そのほかにかがででしょうか。あるいは、オブザーバーの方からご発言をいただいてもよろしいかと思いますが、いかがでしょうか。特によろしいですか。

ありがとうございました。それでは、皆さんからのフリーなディスカッションはこの辺にさせていただきますと思いますが……。

失礼しました、松村委員、どうぞ。

○松村委員

事務局に出していただいた資料3の7ページのところで、もし付加して説明することがあれば一言お願いしたい。東京ガスの新規参入比率は非常に高く見えるのですが、前のページを見ると、電気事業者がガスに進出しているので、関西電力はこんな多く出ているので、関西地区である程度新規参入はありそうだというのは予想つくのですけれども、東京電力の数字がこんなに小さ

くて、どうして新規参入比率がこんなに高いのだろうかということに関して、数字が一人歩きしないように、もしつけ加えることがあったらぜひお願いします。

○横島ガス市場整備課長

お答えいたします。東京ガスの供給区域の新規参入、東京電力以外で大きなところとしては、社名で申し上げますと株式会社ニジオ、JX日鉱日石エネルギー、株式会社エネルギーアドバンスといったところが、東京電力と同等か、あるいは、それを上回る規模で供給をしています。

付言いたしますと、ニジオとエネルギーアドバンスは、この資料にも書いてあるとおり、東京ガスの関係会社、子会社です。したがって、18.5%という数値がガス会社由来でない方の比率かと言えば、そういうことではありません。あくまでも法人ベース、届出ベースで確認したときにこの数値となります。

それから、これも第1回目に出した数字ですが、これらも含めて全国の新規参入比率は15%という数値が出ています。東京ガスの管内では今申し上げた事情がありますが、それを差し引いて考えても、他の地域ではそれなりの新規参入があるということ、その結果、全国レベルで見てもそれなりの新規参入があるとは言えると思います。以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

今、橘川委員がご到着いたしました。着いてすぐですけれども、何かご発言は。よろしいですか。

そのほかにいかがでしょうか。ありがとうございました。

それでは、きょうは活発なご議論をいただきましてありがとうございました。

私の感想を言わせていただくと、事務局からの幾つかのご質問に対して、小売の全面自由化等自由化に向けた事業者の皆さんのご意向が伺えたかと思っております。また、議論では、自由化後の在り方ですね、市場の在り方とか、あるいは、今後のマーケットの拡大の方向、こういったことについても幾つか議論をいただいたかと思っております。これからどういうふうに動いていくかというのは、もちろん詳細な設計次第でございますけれども、先ほど事業者のやる気という問題もありましたけれども、ある程度のやる気を伺えたのではないかなと私は思っております。

それでは、事務局からの連絡事項に進めたいと思います。よろしく願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

資料6をご覧ください。本小委員会で検討いただいているガスシステム改革は、国民生活あるいは産業活動に広く影響を及ぼす事項であります。そこで、この資料に示してあるとおり、本小委員会の開催期間中に広く意見募集を行うことを提案します。寄せられた意見は、本委員会に随

時報告して、審議の参考にさせていただきたいと考えております。意見募集の開始は、御了解いただきましたら、早速始めたいと思います。以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。意見募集の提案がございましたけれども、これについて何かご質問あるいはご異議等ございますか。このようなものでよろしゅうございますか。ありがとうございました。それでは、事務局の案のとおりと……。あ、失礼しました。どうぞ。

○松村委員

非常に不適切な発言だとは思いますが、意見募集に関して、消費者からの声がたくさん聴けると本当にありがたいのですが、組織票という変なのですが、事業者あるいは関係者とおぼしき方の意見が大量に来ることもある。それは悪いことではないと思います。ここのヒアリングに出る事業者は二百数十社のうちのごく一部の方なので、こういう機械を通じてでも自社の意見を言いたいということがあって決しておかしくない。事業者が意見を出すのがおかしいと言うつもりはない。自分はガス事業者ですとか、ガス関係者ですとか、出すときに匿名にするか、そこを出してもいいかということを知る格好になると思いますが。しかも、強制では決してなくて、ガス関係者だけでも、絶対に匿名にしたいという方の意見ももちろん歓迎いたしますので、匿名で出していただいてもいい。しかし、自分たちの言うことが正論で、自分はガス事業者であり、なおかつ、少しも恥じることはないということなら、自分はガス関係者だと明かしても何の差し障りもないと思いますので、そういうことを一言書いていただくとありがたい。

ただ単にお願いですので、義務ということでは決してない。不適切な発言だということは十分わかっていますが、余計なことを言ってしまいました。すみません。

○山内委員長

特に不適切とは思いませんけれども、いかがですか。

○横島ガス市場整備課長

意見募集の仕方はそのようにしたいと思います。今回このような提案をした趣旨は、利用者の方や事業者の方も含め、どの意見が何件あったという投票するためではなく、論点を色々な形で御指摘いただくためと考えております。それを、いずれ始まる具体的な制度検討の参考にさせていただきたいという趣旨であります。したがって、論点を提出いただく際には、どのような立場で意見をおっしゃっているかが示されれば意見の趣旨がわかりやすくなる場合は、示していただければと思います。以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。ほかの事業分野では事業者の方が記名でどんどん発言するようなケー

スもありますので、今の松村委員のご意見も参考にさせていただければと思います。

この件についてほかにかがでしょうか。それでは、再度お諮りします。この事務局の原案、今のご注意を受けた上で、事務局の原案のとおりでよろしゅうございますか。ありがとうございます。

それでは、本日の審議は以上で終了でございます。今後の予定につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

次回第3回は12月25日、正午から開催させていただきます。第3回は、第2グループ6社に御出席いただき、ヒアリングを行う予定です。第4回以降は、年明けの開催となりますが、具体的日程は現在調整中です。決まり次第、事務局から連絡させていただきます。以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。以上で、ご不明な点とかよろしいですか。橘川先生、ご発言、よろしいですか。

3. 閉会

それでは、以上をもちまして、第2回ガスシステム改革小委員会を閉会といたします。本日はお忙しいところありがとうございました。

——了——