

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第4回ガスシステム改革小委員会

日時 平成26年1月30日（木）10：00～12：13

場所 経済産業省本館2階東3共用会議室

1. 開会

○山内委員長

それでは、定刻でございますので、ただいまから第4回ガスシステム改革小委員会を開催いたします。

本日ですけれども、事業者の皆様からのヒアリングの続きでございます。最初に事業者のグループ4つに分けました。きょうは第3グループの皆様、7事業者の方からヒアリングを行いたいと思います。

まず初めに、事務局からオブザーバーのご紹介をお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

本日は、ヒアリングに応じていただくガス事業者として、東部ガス株式会社 穴水一行代表取締役社長、京葉ガス株式会社 小井澤和明常務取締役、武陽ガス株式会社 山下真一代表取締役社長、北陸ガス株式会社 今井康晴取締役総合企画部長、中部ガス株式会社 神野吾郎代表取締役社長、大津市企業局 山口尚志局長、大分瓦斯株式会社 福島知克代表取締役社長の皆様、加えて、日本ガス協会、蟹沢俊行副会長・専務理事、日本コミュニティーガス協会、松村知勝専務理事が出席されています。また、前回に引き続き、公正取引委員会、消費者庁、総務省から出席があります。

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

○山内委員長 ありがとうございます。

2. 議事

ガス事業者からのヒアリング（グループ③）

○山内委員長 これから議事に入りますが、その前に、きょうはまたお忙しいところを我々のこの小委員会にご出席いただき、またプレゼンテーションしていただく各ガス会社の皆様に私から御礼申し上げます。どうもありがとうございます。

それでは、議事に入ります。

まず、事務局から資料の概要説明をお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

本日は、まず、資料1の議事次第に記載されている順に出席されている7事業者から説明をいただきます。説明される方はただ今紹介したとおりで、資料2にオブザーバーとして列挙されている方々となります。

資料3はガス事業者の事業概況をまとめたものです。1ページから3ページをご覧ください。第1から第4の事業者グループごとに総資産、売上高、従業員などに沿って事業者の分布をグラフで示しました。第3グループは黒い棒になっています。本日出席されている事業者の数値を吹き出しで示しています。

4ページをごらんください。第3グループの各事業者の卸元がいくつあるかを示しています。日本ガス協会の平成24年度ガス事業便覧で卸元として把握されている事業者の範囲で集計しました。第3グループ119事業者のうち95事業者が一つの事業者から卸を受けています。

5ページは第3グループの事業者数を経済産業省の管轄地域ごとに示したものです。関東経済産業局が管轄する関東甲信越地域に75事業者と集中しています。

6ページから8ページは1ページから3ページのグラフの基礎となるデータを第3グループの全ての事業者について表でまとめたものです。本日出席されている事業者の行には網がかかっています。

資料4は、本日説明いただきたい点として7事業者にあらかじめ示したものです。前々回、前回のヒアリングと同じです。

続いて、資料5から資料11までは、各事業者が説明に当たって用意された資料です。説明の際にご参照ください。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。資料は以上のとおりでございますので。

それでは、議事次第2番、各事業者の皆さんからのご説明というところに入りたいと思います。

まず最初に、東部ガス株式会社、穴水社長にお願いしたいと思います。大体10分ぐらいのご説明ということで、よろしくをお願いいたします。

○穴水東部ガス株式会社代表取締役社長

東部ガスの穴水でございます。本日このような説明の機会をいただきましたことに対し、感謝を申し上げます。

早速ですが、設問事項の一つ目、今後の事業展開についてであります、弊社の現状についての説明とあわせてお答えさせていただきたいと思っております。

資料5をごらんください。1ページ目ですが、弊社が供給しております地域は、地図に黄色くマークしましたように6事業地ございます。北から秋田県の秋田市、福島県の郡山市といわき市平、茨城県の水戸市、土浦市、守谷市です。

事業地の原料調達につきましては、秋田地区は国産天然ガスによる導管調達を中心に、加えてLPGを原料にした改質ガスを製造しており、さらに新潟からの貨車輸送によるLNG調達も行っております。郡山地区では、新潟仙台パイプラインから福島パイプラインを通じて、天然ガスを導管によって受け入れております。また、茨城地区は東京ガスのパイプラインから受け入れ導管を整備して製品ガスの調達を行っております。一方、いわき市の平地区につきましては、東京ガスからLNGをローリー輸送により受け入れております。

2ページに移ります。2ページはガス販売量ですが、3. 11の影響を除けば販売量は順調に推移しており、その増加要因のほとんどは工業用の伸びによるものです。一方、家庭用も人口減少などによりお客様の件数そのものが減少傾向にあるものの、販売量自体は横ばいか微増となっております。ガス暖房や燃料電池の普及に努めた結果、1件当たりのガス販売量が年々増加しているためです。

また、下の図にあります大口と小口の推移についてですが、大口の販売量は工業用の油からの燃転やコジェネレーションの導入等によって、平成16年に比べ5倍近くまで拡大しております。

続いて、3ページです。3ページは現在秋田地区で進めておりますLNG受入基地の建設についての説明です。安定供給を強化するとともに工業用を中心とした大規模な需要にもお応えするため、新たに基地の建設に着手しており、来年末に本格運用となる計画でございます。また、このほかの主な供給インフラの整備としまして、資料はございませんが、茨城地区において東京ガスの茨城栃木幹線計画に合わせ、この幹線との連絡導管の計画を進めております。

最後4ページになりますが、こちらは昨年からはスタートしました弊社の中期ビジョンについてのペーパーになっております。平成25年から27年までを計画期間とし、資料にある三つの柱を軸に取り組んでおります。自由化を受けてのこれからの変化ですが、これまでは供給区域というエリアの中でお客様との絆を第一に考え、地域で一番信頼される企業を目指してまいりました。この方向性は不変ではありますが、これからはフレキシブルに体制を強化しながら、新たな市場への進出機会を見逃さない観察力と判断力とが必要だと思っております。

事業のベースになるのは分散型電源の普及拡大であり、家庭用においてはエネファームとエコウィル、業務用工業用においてはコジェネレーションの提案に、これまで以上に積極的に取り組

んでいく所存です。

次に、ご質問の二つ目にありました小売の自由化についてであります。資料はございません。自由化の具体的な絵姿はまだ見えない中ではございますが、システム改革の目指すところが言い換えればお客様のため、地域のため、天然ガスの普及拡大のためである限りは、自由化の流れを真正面から受け止め、環境変化に順応するという強い意志を持って事業運営に努めていく所存です。

同時に、自由化の詳細設計においては、第3グループも公正な競争に参加できる環境の実現をお願いしたいと思っております。具体的に申しますと、導管接続によって原料の卸供給を受けている我々第3グループは、その多くが原料の調達を1社の卸元に頼らざるを得ない限定的な調達環境下にあります。市場原理が働かない相対取引において、調達価格等に関する交渉力が相対的に弱い状況でございます。

一方で、平成23年に公正取引委員会と経産省による適正なガス取引についての指針が示されております。卸取引についても独禁法の観点からの注意点や問題行為について言及されております。従来からの卸元のフェアな取引姿勢と本指針とが結びつくことで、現在のガス卸市場は一定レベルの適正な取引環境が整備されているものと認識しております。全面自由化において第3グループの各者が公正な競争下における1プレーヤーとしてのポジションを獲得するには、少なくとも従来どおりの適正な卸取引環境が維持されることが前提であり、望むべくは取引環境がさらに向上することを期待しております。

続いて、ご質問3点目の供給インフラの整備促進についてです。冒頭でご説明させていただいたとおり弊社は秋田地区においては2社から、郡山地区と茨城地区においてはそれぞれ別の1社から導管供給を受けております。3地区で異なる4社から供給を受けており、4通りの卸価格やその考え方を知ることができるという立ち位置にはあるものの、このことは交渉力の向上にはほとんど寄与しておりません。それは三つの地区がパイプラインでつながっていないためです。こうした面からも全国的なパイプライン網の整備とアクセス向上についての議論は自由化と並行して進めていただきたいと思っております。

また、3. 11以降ガス事業者のパイプラインの整備や延伸は災害に強いネットワーク構築を目的としたものが増加しております。弊社の茨城地区における東京ガス様との幹線の接続も、震災時に万が一東京ガスの二つの基地のどちらかが被害を受けても他方の基地からの供給が継続できることを狙っての整備です。

これまで、各ガス事業者が需要開発、供給の安定化、導管健全性の維持、調達コストの低減などさまざまな目的のバランスをとり、複合的に進めてきた供給インフラへの投資が、自由化の下

に需要開発面のみに偏った投資が進むようなことがないように、慎重な制度設計をお願いしたいと思っております。

最後の質問であります4点目。その他期待する点、留意すべき点について4点申し述べさせていただきます。

まず第1点目は、保安とサービスについてです。保安水準の維持とサービスレベルの向上がともに実現される制度設計をお願いしたいと思っております。保安とサービスは密接しています。40カ月に一度の法定定期保安検査においては、弊社はお客様のお宅にガス管が引かれてから何年たっているか、お客様の保有機器の種類と台数は、またそれぞれの機器の使用年数はどれくらいかなどを事前に確認した上で、家族構成や生活パターンなどをお聞きしながら法定の点検項目に加え、お困りごとやご案内しておくべきことを探し出してお話しさせていただいております。例えば、経年のガス給湯器があれば、平均的な使用年数や経年による典型的な不具合のパターンや、不具合が生じた場合は24時間365日対応している旨をお話しし、買い替えの場合のラインナップについても詳しくご説明をさせていただいております。個々のお客様を熟知しているからこそ、ガス漏れなど緊急時の対応はもちろんのこと、器具修理や器具の提案などもスムーズに行っています。

お客様に対してワンストップで対応し、すべての責任を負ってきたのが我々ガス事業者です。自由化において保安を参入障壁にすべきではないと思っておりますが、一方で、保安とサービスを切り離すことで従来あったお客様側の利点が消えてしまうことや複雑化してしまうことを回避するという視点も必要だと思っております。

2点目は、段階的な自由化についてであります。これまでの本小委員会の中で先生方から規模や地域特性に応じた段階的な自由化も一つのあり方だというご意見があり、これは第3グループや中小を念頭に置いたとともありがたいご意見だと受け止めております。

一方で、遅れて自由化対象となることは、電力、LPG、卸元を含む周辺ガス事業者が一步先に自由化を戦い、ノウハウを蓄積した中に裸で飛び込むような怖さも感じております。一斉の自由化にも段階的な自由化にもいずれもプラスとマイナスの両面があるはずで、ぜひその議論をお願いしたいと思っております。

次に3点目です。理屈ではなく若干感情の入ってしまう点、ご容赦ください。システム改革はお客様のため、地域のため、天然ガス利用の拡大のために行うべきものと思っております。競争が促進され大都市中心に国全体としてはよい方向に進んだが、地域は以前よりも沈んだといったことがないように強くお願いをしたい。小売業で言えば小都市に大型小売店が進出したことで地域の商店街が軒並みシャッター通りになっているという現状があります。この状況下で大型小売

店が撤退すれば、地域の生活レベルは彼らが進出する以前よりも大きく落ち込みます。

小売業ではありませんが、都市ガスもライフラインとして地域の生活を支える重要な役割を担っています。自由化はウェルカムですし新規参入も拒みませんが、新規参入者は地域のライフラインに参入する以上は、地域の生活を担うという覚悟を持って参入すべきだと思っています。もうかれは参入してもうからなくなったら撤退するという程度の意識であれば参入してほしくない。

弊社のエリアである福島県いわき市は、福島原発から40kmほどの距離にあります。3.11の原発事故の直後、まだ情報も錯綜するころ、多くの人が町から非難し、生活を支えるべき多くの企業も退避し、町は一時的にゴーストタウンのようになりました。原発からは水蒸気が上がり、震度5を超える余震が続く中、我々東部ガスは24時間の保安、供給体制を維持しました。東京行きのバスには2時間3時間待ちは当たり前長い列ができ、皆が避難していく。一方で、この地から動けない人たちも多くいるし、戻ってくる人たちもいる。そうした町を守るのだという覚悟。会社での我々の食事は具の何も入っていないカレー汁と白米だけ。水道の通っている社員宅の風呂を皆で共同で使う。そこまでしてライフラインを守っていくのだという地域に根差した町のガス屋としての使命感。究極の状況をお話して既存の体制にしがみつこうとしているわけでは決してありません。システム改革後の世界においては、既存事業者と新規参入者とがお客様獲得という面では競い、一方で地域の活性化や保安面、緊急時には密接に連携することが大切なのだと思つての発言です。

一たん自由化が進めばまた後戻りはできません。だからこそ、自由化後の世界においてもすべての地域のサービスや保安において一定のレベルが維持されるための丁寧で慎重な制度設計が必要であると思っております。

最後の4点目は御礼でございます。今回、このように中小事業者が現状をお話しさせていただける場を設けていただき感謝しております。今後、システム改革についての詳細設計を検討する際にも、ぜひ何らかの形で我々中小ガス事業者にも直接参画させていただく機会を設けていただければと思っております。

以上でございます。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、京葉ガス株式会社小井澤常務取締役からプレゼンテーションをお願いいたします。よろしく願いいたします。

○小井澤京葉ガス株式会社常務取締役

京葉ガスでございます。本日は発言の機会をいただきまことにありがとうございます。

それでは、お手元資料6に基づきまして、私ども京葉ガスの概要についてご説明をさせていただきます。

まず、1ページ目をお開き下さい。左側の地図は当社の供給区域と原料調達をあらわしたものでございます。供給区域は千葉県の北西部に位置し、市川、船橋、松戸、柏など10市、約87万件のお客様にガスをお届けしております。供給区域の面積は千葉県全体の7%程度ですが、東京のベッドタウンとして発展した地域であることから、千葉県住民の40%、人口で250万人の方がこの地域にお住まいになっております。

また、原料調達は5社からとなっております、原料の多様化が一定程度は図られているものと認識しております。LNG系の原料につきましては、東京ガスと東京電力の2社で、東京ガスからは供給区域の北東の沼南供給所、また、南西の浦安供給所の2地点で受け入れております。また、東京電力からは千葉火力発電所より受け入れて、当社で熱量調整を実施した上で、南東の習志野で受け入れております。

また、千葉県産の天然ガスを関東天然瓦斯株式会社、国際石油開発帝石、旭硝子の3社から調達し、八千代と船橋、2地点で受け入れてございます。

続いて、2ページ目をごらんいただきたいと思います。当社の原料でございますが、昭和40年代には千葉県産の天然ガスと当社市川工場で石油系原料から生産したガスを供給しておりました。その後のガス販売量の急伸に対応するために、昭和58年に東京ガスよりLNG系の原料の受け入れを開始いたしました。平成18年には主に冬季のピーク対応として稼働していた市川工場の老朽化に伴い、東京電力からLNG系の原料の受け入れを開始いたしました。これはガス事業では冬季に需要のピークを迎える一方、電気業の場合夏季に需要のピークを迎えるというエネルギー需要の特性も考慮してのものでございます。

ガス販売量は人口増とともに家庭用需要を中心に増加してまいりました。平成に入りましてからは工業用など家庭用以外の需要も積極的に開発してまいりました。平成24年のガス販売量、約7億 m^3 で、このうち家庭用が約44%を占めております。

これまで需要開発に努めた結果、都市ガスの普及率約87%となっており、未開発の産業用の需要も限定的だと認識しております。供給区域の人口もあと数年で減少に転ずるといふふうに推計されておりますので、今までのような需要増加は、今後は期待できないのではないかとこのふうに考えております。

続きまして、3ページ目をごらんいただきたいと存じます。当社の経営理念といたしまして、ここがございますように、「私たちはお客様の視点に立った企業活動を通じ、より快適な生活と豊かな社会の実現に貢献いたします」という経営理念を掲げてございます。

この経営理念を実践するためには、お客様のご要望を的確に把握する必要があるということから、当社では総合お客様満足度調査というものを定期的に実施いたしております。

恐縮ではございますが、資料5ページ目をごらんいただければと思います。これは総合お客様満足度調査、最新の結果をご紹介しますものでございます。グラフは当社の取組に関してお客様の重要度を横軸に、そしてその満足度を縦軸に表したものでございます。ごらんいただきますように、このグラフで右側でございます安定したガス供給、ガス漏れなどへの迅速な対応、安全点検による事故防止、機器故障時の迅速な対応、地震災害対策、さらには低廉なガス料金、こういった項目がお客様が大変重視されている項目であることがわかるわけでございます。

恐縮ですが、また元に戻っていただきまして、3ページ目でございますけれども、こういったお客様のご要望を踏まえ、ガスを安全に安価に、安定供給することで、お客様にご提供する価値を継続的に高めていくということが当社の事業に普遍的に求められていると考えております。お客様の視点から保安の確保、安定供給、そして価格の低廉化、この3要素をバランスよく考慮した制度設計が必要であると考えてございます。

4ページ目をごらんいただければと思います。こうした観点から作成いたしました当社の中期経営計画の概要でございます。東日本大震災以降の経営環境を踏まえて、地震災害対策を一層加速させる中で不断の経営効率化に取り組むとともに、地域密着体制を強化してお客様に提供するサービスを充実することで、天然ガス投資、天然ガスシフトを推進するというのが基本的な考え方でございます。

次に、6ページ目、7ページ目で、お客様に安心してガスをお使いいただくための当社の取組の一部をご紹介しますのでございます。

6ページ目は、緊急保安の取組でございます。当社ではお客様のガス設備から道路の埋設導管まで、24時間365日ガス漏れなどの緊急時に迅速に対応できる体制を整えております。緊急保安対応には、人材育成、情報整備、公共機関との連携などが不可欠でございます。また、地震などの災害時には、ガス供給状況を監視、制御する供給管理部門とのきめ細かい連携も必要となっております。

次に、7ページ目でございますが、お客様保安の取組をご説明させていただきたいと思っております。消費機器における一酸化炭素中毒事故を防止するための取組みとして、飲食店など業務用厨房に対し、業務用の換気警報器を設置するとともに、不完全燃焼防止装置が装備されていない機器をご使用のお客様に、安全型機器へのお取替えをお勧めしております。

また、ガス漏洩による事故を防止するために、国からのご支援をいただきながら、敷地内のいわゆる白ガス管の新しい配管へのお取替えも進めているところでございます。いずれの取組もお

お客様の財産であるガス設備に対する取組でありまして、こういった部分についてもガス事業者が取り組んでいるということをご紹介させていただきました。

続きまして、事前にいただいたご質問に対する当社の回答でございます。

まず、ガス事業者としての今後の展開でございますが、先ほどご説明申し上げました当社事業のあり方、当社中期経営計画を踏まえて3点述べさせていただきます。

1点目は、地域に根差した企業活動でお客様に選択される企業を目指すために、中期経営計画の経営施策を着実に実行しようというふうに考えています。

また、2点目、分散型エネルギーシステムに関しまして、エネファームなどの普及に取り組むとともに、当社及びグループ会社で再生可能エネルギー発電事業、これにも積極的に取り組もうと考えております。

3点目でございます。地域のお客様ニーズを的確に把握する中で、お客様に最適なエネルギー利用を提案するエネルギーサービス、さらにはホームセキュリティーなど周辺サービスの充実に努めるとともに、ガス事業を起点とした新たなサービスの創出に取り組むことで、お客様の安全で快適な生活に貢献することが3点目でございます。

今後の、電力、ガスシステム改革の動向を踏まえながら、お客様のニーズをしっかりと把握していく中で、お客様がガス事業者に求めることが、電気を含めた総合的なエネルギーサービスということであるならば、当社としてもお客様のご要望にお応えできる、地域の求める総合エネルギー企業、これを目指していきたいというふうに考えております。

2点目の小売の自由化に関してでございますが、当社としては先ほどから申し上げておりますとおり、制度改革に関わらずお客様のご要望である、いつでも安心してガスを利用できること、安価なガス料金というものの実現に向けて不断の努力を続けてまいります。全面自由化が、お客様のご要望される制度であるならば、その枠組みの中でお客様に選択される地域のエネルギー事業者を目指してまいりたいと思います。

供給インフラの整備促進でございますけれども、ガス供給の安定性を高める上で、広域パイプラインなどインフラ整備の意義は高いと考えております。ガス料金の過半を占める原料費の低廉化、これにつきましては上流事業に関与していない私どもガス事業者では限界がございます。原料の多様化を図ることが必要と思われまますので、その視点からも広域インフラをどのように整備するかが重要になると考えております。

最後に、期待すべき点、留意すべき点ということで、2点述べさせていただきます。

1点目は地震などの災害時の復旧体制でございます。先の東日本大震災の際に当社浦安地区の液化で大変大きな被害を受けました。この復旧工事で東京ガスから多大なご支援をいただきまし

た。また、当社はこの浦安地区の復旧後に東北の復旧作業に従事をさせていただきました。こういったガス事業者間の広域的な協力体制、災害時に非常に有効であるというふうと考えております。今後の議論の際もこの辺はぜひご配慮いただければと考えております。

2点目、保安全般のことですが、保安業務は都市ガス事業者の原点でございます。ガス事故の防止に努力することは制度改革に関わらず重要だと思っております。当社は、先ほどご説明申しましたように、これまで培った経験、これまで整備した業務プロセス、さらにはこれまでに育成した保安人材などを活かして、今後とも、地域にお住いの皆様の安全確保に全力を尽くす覚悟がございます。

つきましては、地域の都市ガス事業者が保安役割を担うことを明確にさせていただいて、従業員が誇りを持って業務に取り組める制度となることを要望したいと存じます。

以上です。説明を終わらせていただきます。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、続きまして武陽ガス株式会社山下社長にご説明をお願いいたします。よろしく願います。

○山下武陽ガス株式会社代表取締役社長

武陽ガス社長の山下真一です。このような意見を述べさせていただく機会を設けていただき、感謝いたします。

初めに、当社の概況について配付資料7に基づき要点のみ説明させていただきます。

当社の現況。当社は東京都福生市に本社を置き、近隣の4市2町に都市ガスを供給しております。社員数は89名。供給戸数は都市ガスが3万戸、簡易ガスが5地点で1,000戸、ほかに関連会社にてLPガスを8,000戸に供給しております。都市ガスの年間販売量は、5,000万 m^3 。都市ガス普及率は34%。供給区域内の6割強がLPガス、またはオール電化の需要家です。

当社は、昭和35年に東京都福生市で創業し、今年で54年目を迎えます。当時、首都東京の郊外に位置する当社の供給区域は、人口が少なく、大手都市ガス事業者からは都市ガス不適地として、都市ガスが引かれていなかった地域で、昭和31年の首都圏整備法成立後、戦後復興による周辺地域の急速な発展に遅れをとってはいけないということで、地元の有志が出資し、福生に武陽ガスを立ち上げました。その後、人口増加や企業進出はあったものの、現在も大手事業者が供給する都市部に比べ採算性は圧倒的に低く、導管投資の回収も厳しい地域ですが、大口需要の獲得等により収益を保ちつつ、効率的な事業運営に努め、都市ガスの普及率も徐々に増加しております。

ガス料金については、日々他燃料との競合にさらされながらも、ガスコージェネレーションや空

調における電気料金及び自由化市場であるLPガス料金との競争力も十分に有し、一定の低廉性を維持してきたと自負しております。都市ガスの更なる普及が当面の経営課題であります。

続きましては、ガス事業者、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くかでございます。今後の事業展開としては、地域での競争力を高めていくため、新電力への参入も視野に、料金規制が撤廃されるのであれば、料金体系を大幅に見直し、保安、料金、サービスでお客様から選ばれる企業を目指します。さらに、地元行政、消防、警察、経済団体等との連携を深め、地域に根差した事業運営を継続してまいります。

当社では、お客様のご要望にワンストップでお応えできるよう、ガス器具修理や本支管を含むガス工事、定期保安点検、緊急保安対応等を社員自らが対応しております。これは、ガスのことは武陽ガスに連絡すればすべて対応してくれるというお客様の安心感にお応えするためであり、今後も保安だけではなく、料金面でもお客様に安心、納得してガスをご利用いただけるようなサービスを継続してまいります。

続きまして、小売自由化範囲の拡大、特に全面自由化についてどのように考えるかでございます。当社といたしましては全面自由化に対しては前向きにとらえておりますが、保安水準の確保、卸取引の活性化、小売料金の規制撤廃が前提と考えます。

まず、保安水準の確保についてです。ガスの販売には計画的な事故防止、並びに365日24時間保安体制が不可欠です。お客様にとって安全は当然のことですが、ガス事業者にとっては保安が最優先であり、ときには命がけの現場もあることから、保安水準を維持するには相応の設備投資や人件費の投入が必要となります。ガス事業では安かろう悪かろうという商売が成り立ってはいけないと思います。

40カ月に1回義務づけられている定期保安点検では、すべてのお客様宅のガス管漏洩検査やガス器具を検査しますが、不在でお会いできない方が多く、当社では保安課を立ち上げ、休日や夜間を利用してお会いできる機会を増やし、早期に検査することで事故防止に努めております。

また、当社供給区域内で発生した火災やガス漏れ等については東京消防庁より連絡が入り、昼夜を問わず社員が対応します。このうち約8割は他社LPガス需要家への対応ですが、当社では社員がLPガスの技術や資格も有しており、地域の保安確保のためにも応急的な安全処置を行った後、無償でLPガス供給会社へ引き継いでおります。消防や警察と同様、社員には地域の安全は自分が守るという使命感があり、誇りを持って仕事をしているのが現状です。

ほかにも、保安に関する憂慮点がありますが、ガス事業者は安全であることを前提に、お客様へガスを販売し料金をいただいております。ガス販売と保安はセットであり、ガスを販売することはあわせて販売事業者が保安責任も負うことが条件になります。当然、新規参入事業者

であっても、お客様へガスを販売する以上は保安責任を負うべきであると考えます。

ただし、日常の保安点検や緊急時の対応には相応の技術力や装備、ノウハウが必要であり、それが新規参入の障壁となる可能性もあることから、おのこの需要家に対する保安責任を販売事業者が負う前提であれば、地域のネットワーク事業者が保安作業の委託を受け、各販売事業者と連携して、地域の保安を確保することはやむを得ないと考えております。

また、事故防止の観点では日常の保安管理が重要であるため、委託を受けたネットワーク事業者にて、各需要家のガス器具や設備、図面データ等を一元管理する必要があるのと同時に、保安受託費用についても適正な料金を設定させていただけるようなシステムにしていきたいと思っております。保安はガス事業の要であり、利益だけを目的に責任はとらないという企業が安易に参入できるような制度ではいけないと思っております。

続いて、当社技術研究室が開発した移動式ガス発生設備は、阪神淡路大震災以降、東日本大震災においても、都市ガス早期復旧の切り札として活躍し、大手都市ガス事業者にもご採用いただいております。当社では中小ガス事業者向けの保安関連技術の開発を中心に、特許申請83件、特許登録30件がございます。現在の日本ガス協会地方技術開発ワーキングのような、アイデアはあっても予算的に厳しい中小事業者が共同で新技術を開発できる環境は今後も必要であると思っております。

続いて、卸取引の活性化についてですが、全面自由化により消費者の選択肢を多様化するためには、卸供給を受けている中小ガス事業者も、小売競争へ公正、公平に参画できるシステムが必要であると思っております。そのためには、卸取引の活性化が必要です。ガス料金低廉化のために最も効果があるのは、国策としてのLNG輸入価格の低廉化であり、同時に卸価格の低廉化です。天然ガスの卸取引は、制度上は自由化されておりますが、当社では仕入れ先の選択肢はなく、1社との限定された契約条件にて卸供給を受けざるを得ない状況です。実務上も当社が大口需要を獲得した際には、販売単価を除き当社と大口需要家との需給契約書の写しの提出も求められております。

今後、小売競争の激化が予想される中、大口需要を含む小売市場では競合相手ともなり得る卸元事業者へどこまで情報を提供してよいのか不安が残ります。このような状況下、卸取引の自由化が早すぎたのではというのが率直な感想ですが、卸取引の段階で競争原理が適正に働くには原料仕入れの選択肢が少なくとも2社以上は必要です。

続いて、小売自由化の折にはガス事業者の努力で1円でも安く原料が仕入れられ、小売競争へ公正、公平に参画できる制度にしていきたいと思っております。また、卸取引はあくまで現物取引である必要があり、卸料金の適正価格を卸受給事業者が確認できるシステムにしていきたい

と思います。

続いて、小売料金の規制撤廃についてですが、現在の料金規制が完全に撤廃され、事業者の努力によって新たなサービスを生み出す、全体として料金が低廉化できるような制度にしていきたいと思います。一方で、消費者が適正に選択できるよう料金やサービスの透明性の確保も重要と考えております。

また、実施時期については段階的な実施時期についても検討の必要があると考えますが、当社においては大手都市ガス事業者と供給区域が接しており、お客様から不満が上がる可能性があるため、同時期に自由化へ移行していただきたいと考えております。

次に、供給インフラのアクセス向上や設備促進についてどのように考えるか。供給インフラについてですが、当社では近年の人口減少の中で都市ガスの普及拡大を図るには、今後も莫大な導管投資が必要であり、導管費用を確実に回収できるシステムにしていきたいと思います。

最後に、その他、今般のガスシステム改革に当たって期待する点、留意するべき点は何か。ガスシステム改革の留意点についてですが、今後の詳細制度設計の段階でぜひとも中小事業者からも公平な立場で意見具申の機会を設定していただきたいと思います。また、大手ガス事業者及び新規参入事業者のみならず、中小ガス事業者にとっても事業拡大のチャンスとなるような制度設計であってほしいと希望いたします。

以上でございます。

○山内委員

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして北陸ガス株式会社、今井取締役総合企画部長にお願いをいたします。よろしくお願ひいたします。

○今井北陸ガス株式会社取締役総合企画部長

北陸ガスでございます。本日はこのような貴重な場で弊社に関する説明の機会をいただき、感謝申し上げます。

用意いたしました資料8に基づきまして、新潟県内も含めた弊社の現状を簡潔に説明した後、質問事項の各項目に関して当社の考えを申し上げます。

まず、資料8の1ページをごらんください。新潟県内の天然ガスインフラの概略図でございます。新潟県では古くから天然ガスが産出しております。黄色で示しました地域が主なガス田でございます。特に県の中央部の長岡市の文字の左側が国内最大の南長岡ガス田でございます。これらのガス田から算出されます天然ガスは、新潟県内の一般ガス事業者への卸供給や大口需要家へ販売されるほか、パイプラインを通じて関東や仙台方面へ送られております。

このような環境を背景といたしまして、新潟県内の一般ガス事業者は最も多い時で、公営、民営あわせて34事業者存在しました。その後、市町村合併や民営化の進展によりまして、事業者数が減少しましたが、現在でも公営8事業者を含む、合計15事業者がごございます。また、普及率も比較的高いと言えると思います。

さらに、LNG受入基地が3カ所ございまして、日本海LNGの基地、それから中部電力の上越火力が平成24年に稼働しておりますし、昨年12月には国際石油開発帝石の直江津基地が竣工いたしました。

続いて、2ページをごらんください。弊社の供給区域と基本データを記載いたしました。弊社の供給区域は、北から大きく新潟地区、三条地区、長岡地区の三つに分かれております。各地区の間は弊社の導管ではつながっておりませんで、ネットワークは全部で四つに分かれております。

また、原料ガスは全量導管を通じて卸受けしております、その卸元は新潟地区ではLNG気化ガスを含めまして、5社から受けております。ただ、購入量を弊社の自由にできるものではありませんで、さらに他の地区、新潟地区以外では卸元が1社ないし2社で限定されている状況でございます。

原料調達に関しましては、早くから県産の天然ガスを利用できたことは恵まれていたわけですが、既存のガス田の枯渇と新ガス田の発見の繰り返しの歴史でございまして、過去にはその需給が非常に厳しくなったことが何回もございました。そのため、SNG、いわゆる合成天然ガス、これを他社から購入したり、あるいは自社でプラントを建設して製造した時期もございました。新潟地区の卸元が5社となっておりますのは、原料調達に苦労した経験から、あらゆる事業者様に卸供給をお願いした結果でありまして、標準熱量が3種類ございますのは、調達できた原料をもとに効率的な供給形態を模索した結果であるにご理解いただきたいと思っております。

ちなみに、本年4月から弊社で3例目となります長岡市川口地区の公営ガス事業を譲り受ける予定でございまして、導管ネットワーク、標準熱量とも一つ増えることとなります。

続いて、3ページをごらんください。弊社全体のお客案件数とガス販売量につきまして、棒グラフで過去5年間の推移、左側の円グラフで平成24年度の内訳を示しております。お客案件数、ガス販売量とも棒グラフのとおり、平成21年10月に公営ガス事業を譲り受けたことに伴いまして、平成21年度あるいは22年度が大きな伸びとなっておりますが、その影響を除くとほぼ横ばいとなっております。

また、平成24年度実績の用途別の構成比は左側の円グラフのとおりでございまして、件数の約94%、ガス販売量の45%が家庭用のお客様です。

続いて、資料の4ページから7ページでございまして、ここで弊社の供給インフラの整備について

て記載いたしました。

5ページをごらんください。地震対策について説明いたします。平成16年に発生した中越地震では、当時の弊社の長岡市内のお客様6万6,000件の3分の1以上に相当する2万3,200件を供給停止せざるを得ない被害に見舞われました。

また、平成19年には中越沖地震が発生し、県内事業者が供給停止と大きな被害を受けました。いずれも全国のカス事業者様から大きな支援をいただきました。

このような経験を踏まえまして、5ページに示しました供給区域のブロック化等の地震対策を進めております。平成13年から構築を開始した地震時緊急遮断システム、これが平成24年度に全社で稼働いたしました。現在もシステムの強化に努めております。

また、2点目といたしまして、原料ガスの安定調達ともあわせた対策を進めております。6ページに図示しましたとおり、新潟地区でLNG気化ガスの卸供給を受けております日本海LNG新潟基地に近いところに東港工場というものを平成17年に建設いたしました。あわせて供給区域の東側に位置する東港工場から西方に向けて高圧幹線も建設しまして供給安定性を向上させております。

3点目として、7ページをごらんください。弊社ではこれまで公営カス事業の民営化に対応して譲り受けをしてまいりました。そのネットワークとの中圧連絡導管を建設しまして、安定供給と業務効率の向上を図っております。

最後に、経年導管の入替えにつきましても、完了の目標年度を設けまして計画的に対策を進めております。

資料の説明は以上でございます。

続きまして、質問事項について当社の考えを申し上げます。

最初に、今後の事業展開でございます。弊社はカス事業を通じて地域社会の発展に貢献することを社是とし、これまでお客様利益の拡大を目指して地域に密着したカス事業を営んでまいりました。安定供給と料金の低廉化のため、原料調達、インフラ整備、保安の向上、業務の効率化等に取り組んできており、これはいつの時代も変わらないものと思っております。

今後は、天然カスに分散型電源を加えたエネルギー供給を基本としつつ、お客様のニーズにかなうサービスを提供してまいります。具体的には、現在取り組んでおりますエネファームやコージェネレーションの拡販をはじめ、一昨年初めて手掛けましたエネルギーサービス事業の手法も含めたトータルでのエネルギー供給に安心、安全、便利といった付加価値をあわせて提案してまいります。

次に、質問2点目の全面自由化について申し上げます。全面自由化が天然ガスの需要拡大を通

じてお客様の利益拡大を実現する手段となるものであるならば、弊社としましてはお客様から選択していただける企業を目指して対応していく所存です。ただ、全面自由化した後はさまざまなプレーヤーと伍して生き残りを図っていくというこれまでも増して厳しい世界となるものと想像しております。原料ガスを全量卸受けする弊社としましては不安があることも事実でございます。

改めまして、お客様の利益と天然ガスの需要の拡大につながり、そして既存中小の一般ガス事業者の参画が実現可能となるような詳細制度設計をお願いしたいと存じます。

なお、全面自由化が実施される場合は、地域によって実施時期がずれるようなことがございますと、公平感や納得感の観点からお客様の理解が得られにくいのではないかと考えております。

次に、3点目の供給インフラのアクセス向上や整備促進についてです。お客様の利益と天然ガスの需要の拡大を実現するためには、既存の供給インフラの有効活用と新規設備の整備促進が不可欠です。この点をご理解いただきまして、そのための適切なルールづくりをご検討いただきたいと存じます。

なお、検討に当たりましては、中小ガス事業者の実態をよくご理解いただきますよう、お願いいたします。弊社の例で申し上げますと、弊社の導管ネットワークは自社導管では連結していない複数の地区に分かれており、最大でも新潟地区の24万件、2億m³のネットワークです。したがって、そういった小さなネットワークへのアクセス向上、導管の利用しやすさの向上にはおのずと限界があることもご理解賜りたいと存じます。

最後に、この小委員会の第1回で合意されましたガスシステム改革の目的、留意点を達成できる制度をご検討いただくことをお願いいたしまして、弊社の説明とさせていただきます。

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、中部ガス株式会社、神野社長にご説明をお願いいたします。

○神野中部ガス株式会社代表取締役社長

ご紹介いただきました中部ガスの神野でございます。本日は発言の機会をいただき、ありがとうございます。よろしくお願いいたします。

まず初めに、当社の事業概要と今後の事業展開についてご説明をさせていただきます。資料9の1ページ目をごらんいただきたいというふうに思います。

当社は愛知県の東部、東三河地方ですね、それから静岡県西部の浜松を中心とする遠州地方7市、約23万件に都市ガスをお届けしております。1996年から約8年間で天然ガスへの熱量変更を

実施いたしました。原料は天然ガスは現在東邦ガスからの中圧導管により卸供給を受け、2000年には浜松地区の天然ガス転換のために豊橋市から中圧導管を約30km延伸し、その翌年に浜松でLNGサテライト基地を稼働させております。

販売量の増加にあわせてサテライト基地のタンク等の増設を実施し、2007年に東邦ガス第2受入ラインからも卸供給を受け、東の静岡ガスと共同で静岡県中西部地域を中心とした天然ガス需要増加に対し、2009年より静岡―浜松間を結ぶパイプラインの建設を開始しました。このパイプラインの完成により、当社は既存導管ネットワークの東側の末端から新たにガスの供給を受けることで管内の供給安定性及び供給能力の大幅な向上を目指しております。

資料2ページはガス販売量の推移でございます。天然ガス転換が完了いたしました2004年以降、既存の工場熱源の天然ガス転換やコジェネレーションの普及により、工業用の販売量は2008年において1996年の約10倍に増加をいたしました。静浜パイプラインの建設は当社事業規模からは大変多大な投資ではございますけれども、早期に確実な投資回収を図るため、地域の産業用需要の顕在化が最重要課題というふうになっております。

当社の供給エリアはオートバイ、自動車など輸送用機器産業が集積している地域でありますので、当社のネットワークとその周辺に天然ガス潜在需要が存在しておりますけれども、リーマンショック以降、国内経済の低迷、あと円高と国際的な産業の構造変換、こういったものに対して地域の企業では国内、海外の生産拠点の再構築が進んでおります。

また、東日本大震災以降、臨海部に立地する企業、工場等は事業継続の観点などから津波対策の影響のない内陸部への移転ということも検討が進んでおりまして、一方、天然ガスの原料高騰によるお客様先でのコジェネレーション設備の休止、廃止ということが当社のガス販売、調達計画に影響を与えております。

続きまして、サーラグループということについて説明をさせていただきます。資料3ページをごらんいただきたいと思います。1909年の中部ガス創業に始まり、多角化につきましては昭和のいわゆる高度成長期の始まる54年前の1960年に都市ガス事業から総合生活産業への成長ということが地域発展に貢献するということで私どもとしては多角化を始めてまいりました。

資料4ページのとおり、グループの事業は都市ガス事業の周辺としてLPガス、石油製品、産業用ガスなどエネルギーサプライ&ソリューション事業、それから都市ガス普及促進のための設備エンジニアリングなどのエンジニアリング&メンテナンス事業、地域のお客様の暮らしの豊かさに貢献するハウジング事業などで構成されております。2004年に中部ガスグループからサーラグループへと呼称変更し、社会環境の変化に対応して会社の枠にとられないグループ連携による価値創造を目的に、セグメント経営を行っております。

資料5ページをごらんいただきたいと思います。サーラグループの2013年度の売上高は約2,300億円でございますけれども、そのうち都市ガス事業は370億円で、構成比としては16%でございます。LPなど都市ガス以外のエネルギー事業は650億でございますので、エネルギー関連事業の合計は1,020億ということで、当社及び主としてLPガスを取り扱うガステックサービス株式会社のお客案件数の合計はLPの卸売を含めて約55万件というふうになっております。

資料6ページのとおり、サーラグループの住まいと暮らしに関するサービスの具体例を挙げれば、土地の手当てから宅地造成、住宅建設、住宅への最適エネルギー提案と、供給をはじめ保険、ハウスクリーニングや引っ越し、リフォーム、さらにカルチャースクール、フィットネスなど、生活サポート全般についてトータルで提供させていただいております。

当社は今後天然ガスのさらなる普及拡大をコアに、お客様からの信用、信頼をより強固なものとして情報発信拠点のサーラプラザ、それからカードビジネス、サーラカード、それから、グループ内のシステムを統合しておりまして、統合顧客システムなどサーラグループの経営基盤を最大活用することでエネルギー事業だけでなく、グループ一体となったサービスの提供により地域のお客様の多様なニーズにワンストップで応える、暮らしとエネルギーのベストパートナー企業となることを目指しております。

次に、ご質問に関してお答えさせていただきます。まず、小売の自由化範囲の拡大に関して申し上げます。全面自由化によりさまざまな新規参入者との競争は激化するというふうに思いますが、当社及びサーラグループにおきましても地域のお客様のニーズや期待にワンストップで応えるサービスの提供ができるというふうに考えております。当社といたしましては小売の自由化範囲の拡大、全面自由化をチャンスとしてとらえ、さらに積極的にチャレンジをしていきたいというふうに考えております。

続きまして、供給インフラのアクセス向上や整備促進について申し上げます。卸供給を受ける当社といたしましては、小売自由化範囲の拡大により新規参入者など競争相手のさらなる増加も予想されますが、一方で多様なエネルギー事業者が天然ガスの海外からの調達や国内の供給に参入することを想定して、LNG基地を含めた供給インフラのアクセス向上により原料調達先の選択肢が増加することで、中長期的なエネルギーの安定、安価な供給に向けてあらゆる可能性を追求していきたいというふうに考えております。

次に、地域のパイプライン整備を進める立場から意見を申し上げさせていただきます。当社は静岡ガスと共同で高圧パイプラインを建設中でございますけれども、東日本大震災以降、住民の安全意識の高まりもあり、一部地域において住民のご理解を得るため、ルートや工程、工法変更を余儀なくされています。特にこれは供給エリア外の部分について顕著でございますけれども。

当初予定の工期から私どもについては1年間の工期延長をいたしました。現在も一部区間で調整のため全線開通に至らず、本年1月20日からの部分的な供用を開始いたしております。

導管が未整備の地域に対して効率的な投資とするため、対象エリアの潜在需要を広範囲に面的にとらえて、LNGローリーによる液売りとも競合しながらパイプライン整備を進めておりますが、当社エリアでは潜在需要の減少リスク等も考え、需要の不確実性が増している状況にはあります。

社会インフラとしてのパイプライン整備促進策として、供給インフラの事業採算性向上がぜひとも必要であるというふうを考えておりますけれども、天然ガス需要増加に向けて、例えば熱源用の大規模な天然ガスコジェネを含めたコジェネレーションの普及というものの政策誘導などの方策について、より積極的な検討をお願いしたいと思っております。

また、ルートを選定、土木工事をはじめとする各段階においてコストダウンということに関しても必須ではございますけれども、整備コスト低減のための措置として、ガスパイプライン敷設における規制の見直し、それから手続きの簡略化、河川法による河川縦断時の埋設や防護措置の緩和をはじめ、さらなる規制緩和の促進をお願いしたいというふうを考えております。

続きまして、今後のガスシステム改革の議論の中で留意いただきたい点を3点申し上げたいと思っております。まず1点目は、我が国の市民生活並びに企業の経済活動を支えるエネルギー事業において、天然ガスを主原料とする都市ガス事業が今後とも非常に重要な役割を担うこと。また、一般のガスシステム改革により新たなサービスやビジネスの創出につながり、天然ガスの供給や利用段階において活力あるガス市場づくりを推進するものではなくてはならないというふうを考えているということです。

2点目は、そのガスシステム改革の目的の中の安全の確保をやはり基本としなければならないということです。安定供給、安全の確保はガス事業の根幹であり、当社といたしましても全面自由化された場合でもさらなる安全、安心の確保に努めてまいりたいというふうを考えています。

全面自由化された場合であっても、お客様に安全面での不利益が生じないよう、新規参入者を含めたガスを小売りする事業者が責任を持って保安の確保を図っていく必要があるというふうを考えております。

また、消費機器のリコールなどにつきまして、現在一般ガス事業者はお客様の所有機器情報に基づき、メーカーと協力して対応を行っておりますが、全面自由化後もこのようなお客様の安全や安心の確保に向けた取組は不可欠というふうと考えております。

3点目は、公平で公正な競争環境の整備ということでございます。現在の法制下でも他エネルギーはもとより、LPガスや簡易ガス事業との競合も激しさを増しております。一般のガスシス

テム改革に当たって、消費者利益を害することのなきように既存の導管ネットワークの有効利用を一層促進するとともに、中長期的に健全な消費者利益が確保される公平で公正な競争環境の整備をお願いしたいというふうに考えています。

当社はグループ経営を推進することで地域の成長、発展への貢献について総合的に取り組むことでみずからの事業拡大を図ってきたというふうに自負しております。そして今後も成熟化社会の中で個性的で豊かな地域社会構築のためグループの事業のより一層の拡充や新たな社会ニーズへのビジネスチャンスにより、引き続き地域社会の発展、活性化に貢献していく所存です。

特に現在は中心市街地の再生、新たなまちづくりをはじめ地域が持つ資源の活用により、地域社会のさらなる価値創造にもより積極的に取り組んでおります。

以上、今回のガスシステム改革が安全で安心な国民生活の基盤となるエネルギー事業の健全な発展と新しい日本の構築につながり、元気で豊かな人々の暮らしに事業を通じて貢献することを期待するとともに、当社としても新たな制度について真摯に受け止め、積極的に事業に取り組むことをお約束して、私からの発言とさせていただきます。

どうもありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして大津市企業局、山口局長にお願いをいたします。

○山口大津市企業局局長

大津市企業局の山口でございます。よろしくお願ひいたします。

まず初めに、大津市のガス事業の概要について説明させていただきます。大津市の説明資料、資料10になります。1ページをごらんいただきながらお聞きください。

まず、大津市の位置ですけれども、滋賀県にあります琵琶湖の南西部に位置する、滋賀県の県庁所在都市で、西は京都市に隣接しており、京阪神のベッドタウンとして近年も宅地開発、マンション建設が盛んに行われている人口約34万人、世帯数約14万世帯の都市でございます。

大津市のガス事業は昭和12年に当時の大津市長の市民生活に都市ガスをとの方針により、地元の民間企業から事業を引き継ぎ、市営ガス事業としてスタートいたしました。以来、市勢の発展とともに順次供給区域の拡大と導管網の整備を図り、現在の供給区域は市街地のほとんどをカバーしております。平成25年3月末時点で10万1,476戸の需要家にガスを供給しており、供給区域内の普及率は77.1%となっております。

供給するガスはすべて大手都市ガス事業者から導管により卸供給を受けており、1ページ右にありますとおり4カ所からガスの受入れを行っております。

ガスの販売実績につきましては、ガスの販売量の拡大が最大の経営効率化策であるということから、これまでから需要開発に努めてきた結果、供給区域内の主要な大口需要家の獲得がほぼできたところでございます。このため、ガスの販売量は、資料2ページの右側になりますけれども、平成10年度と比較いたしまして平成24年度においては約1億7,500万 m^3 と約3倍に増加し、こうした需要開発の結果といたしまして、ガス販売量のうち業務用の占める割合が78%と高いことが本市のガス事業の特徴でもございます。

ここからは資料はございませんけれども、本市は公営事業者ということもございまして、ガス事業に加えて水道・下水道事業についても、会計は別ですけれども、同じ大津市企業局で事業をしております。こうした公営企業のメリットを生かして、検針、徴収業務の一体的な運営や管理業務の共通化、また水道・下水道工事との共同工事の実施などにより、事業経営の効率化を図っております。こうした効率化の実現により、過去10年間で3回の料金引き下げを実施し、比較的低廉な価格で供給しているものと考えております。

今後の事業展開についてでございますけれども、本市ガス事業におきましては昨今の景気低迷による生産調整や他エネルギー事業者との競争環境等により販売量が頭打ちの状況となっており、本市ガス事業を取り巻く経営状況は厳しくなっております。こうした事業環境の変化を踏まえて策定しております大津市ガス事業中期経営計画に基づき、ガス事業者として安全で安定したガス供給とお客様サービスの向上を目指し、低廉なガス料金を可能な限り維持しつつ、計画的な導管網の整備や災害対策、ガス施設の安全管理等を実現していこうとされているところでございます。

特に今後は分散型エネルギーシステムやガス空調の普及に力を入れるなど、販売量の確保に努めていくとともに、公営ガス事業者として地域からの要望を受け、拡大いたしました供給区域におけるガス導管網の整備に努めていこうと考えております。

また、保安、地震対策といたしましては、これまで積極的に経年管の耐震化を努めてきた結果、本市の導管耐震化率は96%と高い水準となっております。また震災等に備えましたブロック化も完了しておりますけれども、引き続き保安対策に万全を期していこうと考えております。

また、公営事業者として安心してガス、上下水道をお使いいただくために、市の福祉部門と連携して、ガス事業法上の定期保安巡回とは別に、一人暮らしの高齢者宅の保安点検を毎年実施しております。

このように今後とも地域の公営ガス事業者としてお客様であります市民、そしてその代表であります議会等から支持、選択されますようガス事業者の使命を果たしていきたいと考えております。

次に、全面自由化についてどのように考えるかということでございますが、公営ガス事業者といたしましては、ガス事業法に加え、地方自治法、地方公営企業法など関係法令の適用を受けておりまして、料金や予算等について議会の議決が必要となるなどさまざまな制約の中で事業推進を図る必要がございます。そのため、全面自由化された場合においても料金については条例で定めなければならない、また多角的な経営が難しいといったようなこと、また、市域を超えて他の供給区域へガスを供給するといったことも考えにくいといったことがございます。自由化により競争環境が高まってきますと公営事業者としては大変厳しい経営環境になるものと考えております。しかしながら、小売の自由化によってお客様の選択の幅が広がり、結果としてお客様の利益の向上につながるものであるということであるならば、可能な限り新しい制度に対応してまいりたいというふうに考えております。

それから、当市におきましてもガス事業法に基づく需要家ガス設備の安全点検や不良給排気設備の改善、24時間常駐の保安体制など、需要家の保安に努力しているところでございます。全面自由化になった場合においても、平常時、災害時を問わず、需要家保安の確保を図ることができる仕組みの構築をお願いしたいと思います。

また、自由度が高まるとはいえ、新規参入者にも一般ガス事業者と同様の保安等の責任を担っていただくなど、公平な競争環境が確保される制度設計をお願いしたいと存じます。

供給インフラのアクセス向上や整備促進についてでありますけれども、これについては導管網の整備や耐震化、経年管の取替えなど、今後もさらに長期安定供給のために必要な投資をしていく必要がございます。こうした設備投資が着実に回収でき、事業が継続していける仕組みを構築していただきたいというふうに考えております。

その他ですけれども、自由化によってどのような対応が必要になるかまだ見えていない段階ですけれども、中小事業者にも円滑に準備、対応ができるよう、自由化の制度が確定してから実施までに十分な準備期間を設けていただけるようお願いしたいと存じます。

以上で本市の説明とさせていただきます。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、最後になりますけれども、大分ガス株式会社、福島社長からご説明をお願いいたします。

○福島大分瓦斯株式会社代表取締役社長

大分瓦斯の福島でございます。本日、ガスシステム改革に際し私どもにこのような場を与えていただき、感謝申し上げます。

まずは弊社の概要について、資料に基づいて説明いたします。資料11の1ページをごらんください。弊社大分瓦斯は大分県別府市に本社を置き、大分市、別府市、由布市の3市を供給区域としています。由布市への供給は大分市に隣接した大分大学医学部附属病院への供給を主としており、大きく分けて私どもの供給区域は大分地区と別府地区に区分されます。全供給区域のお客案件数は約7万6,000件、ガス販売量は約5,500万 m^3 となっています。地区別にしますと、大分地区のお客案件数は5万4,000件、ガス販売量は4,700万 m^3 、別府地区のお客案件数は2万2,000件、ガス販売量は800万 m^3 で、県庁所在地である大分地区の比率が大きくなっています。

現在の自由化されている大口事業者へのガス販売量は50%を超えています。また、以前は大分地区、別府地区それぞれの供給区域で独立した都市ガス製造供給をしていましたが、昭和62年にこの間約8kmの中圧導管網が開通し、現在は弊社大分工場より全供給区域にガスを製造、供給する体制となっています。

2ページ、3ページをごらんください。弊社の都市ガス原料は多様化しており、5種類の原料を使用しています。メインは大分エル・エヌ・ジー株式会社よりパイプラインにて気化した天然ガスの卸供給を受けています。それ以外にタンクローリーにて大分エル・エヌ・ジー株式会社よりLNGを受け入れています。また、昭和電工株式会社よりパイプラインにてオフガス（メタン）及び増熱用オフガス（エタン）を受入れし、さらに数社のLPG事業者よりタンクローリーにて増熱用LPGを受け入れています。これは弊社大分工場が臨海工業地帯にあるという立地条件から可能となっており、弊社規模の会社ではこのように原料ソースが多様化している例はほかに余りなく、恵まれた環境にあります。また、何らかの原因でLNGの供給が止まることを想定し、安定供給及び保安の向上のため、LNGの貯蔵も行っております。

これらのことから、弊社は第3グループである一方で、第4グループの側面を持つ事業者だと言えます。

4ページの写真が各原料の受入れを行っている弊社大分工場です。

ここから本日の本題について説明させていただきます。5ページをごらんください。今後の事業展開については、自由化の流れをしっかりと受け止めながら、弊社においては最も強みのあるガス事業を中心に事業展開を図るとともに、再生可能エネルギーによる発電事業の参入も視野に入れて臨みたいと考えています。

ガス事業においては家庭用としてエネファーム、エコウィル、エコジョーズの普及促進、産業用としてはコジェネレーションの推進による分散型電源の普及拡大に努めていきたいと思っておりますが、特にコジェネレーションシステムの地方におけるさらなる促進のためには、LNGの価格が高くなる弊社規模では補助金の拡大、バックアップ電源の電気料金の低減、天然ガス発電

の余剰電力の買取制度の創設、新技術の開発促進など、新たなる普及促進策が必要であり、それゆえにこれらの支援がない場合にはさらなる天然ガスシフトが困難と考えます。

さらに、一般論としてではありますが、コジェネレーションシステムを設置する事業者に間接的にこの事業のインセンティブが与えられるような制度の導入は天然ガスシフトを加速させるものと考えます。

また、私ども本格的な電力ビジネスに参入したいところではありますが、弊社の規模では原料費、設備費等参入の障壁は極めて高いものと考えています。したがって、比較的小規模な再生可能エネルギーによる発電事業への参入を視野に入れて進めていきます。

小売自由化範囲の拡大について。小売自由化範囲の拡大については、お客様の要望は低価格のエネルギーの利用、サービスの向上及び安全の確保であると考えられ、小売自由化範囲の拡大はその要望に応えるものと考えています。一方で、保安の確保については特に留意が必要とも考えています。弊社においては全社員の30%以上は保安の確保に関する要員であることから、保安への比重は大きいものとなっています。また、現行のガス事業法の適正な施行、実施が都市ガス業界全体としてモラルの向上及びコンプライアンスの向上などに大きく資するものとなっていますが、とりわけ保安の確保では著しく向上したと考えているところでございます。

このようなことは法令に基づく一定の保安規制の中でできるものであり、現状の制度を踏まえた適切な制度設計が必要と考えます。特に導管を安全に敷設するためには今まで培った施工技術及び地元ならではのノウハウが重要であり、マイコンメーターの安全装置がある灯内内管は別として、それ以外の導管はネットワーク事業者が施工することが望ましいものと考えます。

私どもとしましては、保安の確保に留意する必要があるものの、小売自由化範囲の拡大が実施されれば新規参入者との公正な競争を通じてさらなる技術革新も促進され、お客様の選択肢が増えていくものと考えております。小売自由化の範囲が拡大されれば、弊社としてもお客様に選択していただけるよう、さらに努力していきたいと考えております。

供給インフラについて。供給インフラのアクセス向上、整備促進については、参入事業者及びネットワーク事業者双方が供給インフラの整備促進の恩恵を十分に享受でき、中立的なネットワーク運用が可能となる適切な制度設計が必要と考えています。弊社の導管網は中圧パイプライン網であり、現在の需要の動向ではコストの高い高圧パイプラインの敷設は今のところ予定しておりません。ただし、導管の維持管理の中で必要があればその整備も検討していきたいと考えています。

また、ネットワーク事業者となる弊社では、導管の整備については低圧パイプラインを含めて年間約6億円以上かけて耐震性の高い導管への取替えを進めているところであり、この投資を適

切に回収できる託送料金が必要になります。さらに弊社にも影響がある南海トラフ地震のような地震が起こった場合に備え、地震に対して確実な遮断と早期復旧を可能とする災害に強い導管網を、また、津波に対しては浸水対策を今後も引き続き整備維持できるような仕組みについても必要と考えています。

一般のガスシステム改革に当たって期待する点、及び留意する点についてですが、まず、ガス料金についてはお客様に資する機動的なガス料金を実現するためには、お客様への料金表の説明などお客様の保護に留意しつつ、届出制などの制約がなく完全に自由化することが理想であると考えており、少なくとも届出制を原則としつつも、届出以外の料金も可能となるようお願いしたいと考えております。私どもではLPガスの競争が激しく、例えば届出制にして届け出たガス料金から1円たりとも価格を下げるができないというようなことになれば、LPガスとの自由な競争が行われただけでなく、最終的にはお客様が安価な料金でガス供給を受ける妨げになり、さらにお客様への選択肢を少なくすることになります。

それからまた、投資の回収及び保安確保の観点から、そのもととなる事業計画である供給計画の作成義務は継続し、お客様への透明性を高める手段にすることは必要と考えています。

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。

ただいま7社の事業者の皆さんからご説明をいただきました。残りの時間につきましては委員の皆さんのご意見、ご質問等ご議論の時間に充てたいというふうに思います。

それでは、発言される委員の方は例によって名札を立てていただくというルールでお願いしたいと思います。どなた様でも結構でございますので、いかがでございましょうか。

それでは、古城委員、お願いします。

○古城委員

皆さんLNGについては卸供給を受けている会社で、自由化になった場合卸供給はどうなるかということにご不安があるのはよくわかりましたけれども、前、卸供給の自由化をしたときの想定では、少なくとも電力会社が卸供給するところでガス会社と電力会社が卸供給を両方するので競争価格になるんじゃないかというふうに期待してたんです。それで、京葉ガスはもう複数社からお買いになっているのもう十分卸競争の利益は受けているので余り心配がないという理解でよろしいのでしょうか。

それからもう一つは、武陽ガスのほうなのですが、東京ガス以外から東京電力からも買えるんじゃないかというふうに想定できるんですけども、先ほど1社からしか供給できないというの

はどういう意味なのか、ちょっともう少しお伺いしたいということなんです。

以上です。

○山内委員長

それでは、京葉ガスさん、お願いします。

○小井澤京葉ガス株式会社常務取締役

ご質問ありがとうございます。私ども先ほどご説明しましたように、東京電力からもガスの卸供給を受けております。その経緯は先ほど申しましたように、自社の製造工場が老朽化したために新しい供給先を見つけるというときに、たまたま立地条件も大変よろしいものですから東京電力さんから買う。その背景には、一つはガス事業と電力事業の需要の季節別の差というようなものがあって、うまく組合せることによって価格の低廉化に一定程度寄与しているというふうに考えております。ただ、価格競争力の面で申し上げますと、東京ガスにしる東京電力にしる、それに比べて当社の購入量というのは非常にわずかなものですから、必ずしも非常に強い価格交渉力があるわけではないというのが現状だと思っています。

○山内委員長

それでは、武陽ガス様、どうぞ。

○山下武陽ガス株式会社代表取締役社長

武陽ガス、山下です。

卸料金につきましては自由化になった時点のちょっと前は、実は東京電力さんも各東京ガスの卸先にかなり回られて、私どもの会社にもいらっしゃって、実情がどうだというようなことまであったんですが、その後全然なくなりまして。現在はどちらかというとLNGが足りないという状況ですので、原発が動く等々で原料がもう少し余裕ができればまた売りに来ていただけるのかなという期待はあるのですが、現状は全くそのお話はございません。

以上です。

○山内委員長

よろしゅうございますか。

○古城委員

はい。

○山内委員長

それでは、ほかの委員の方。永田委員、どうぞ。

○永田委員

ありがとうございました。

中部ガス様へお伺いします。各者の中で非常に特徴のあるユニークなグループ経営をされているということですが、本ガスシステム改革が今まで御社がとられていたグループ戦略に影響を与えるものなのかどうかを確認させて下さい。そのポイントはこちらの3ページにあるように御社はセグメント経営をされているようですが、セグメント経営というのはそのセグメントごとの利益もしくは投資利益率等をきちんと管理されて、そのセグメントの業績によってどこに資源配分を振り向けていくのか。この資源配分は人材投資であったり設備投資であったりしますが、そういったものを投資回収もしくは投資効率を前提として資源配分を組み替えていくのかグループ経営の経営思想かと私自身理解はしています。

その前提で、ガス事業が自由化によって投資回収率、投資効率が悪い、下がる事業となった場合、そのガス事業についてセグメント経営もしくはグループ経営の下でそのガス事業の投資を状況によってはタイミングをずらす、要は先延ばしするなり、もしくは投資額を減らすとか、そういった意思決定がこの御社のグループ経営もしくはセグメント経営の中に起こり得るのかどうか、そのあたりのお考えをお聞かせいただければと思います。

○山内委員長

それでは、中部ガス様、どうぞ。

○神野中部ガス株式会社代表取締役社長

都市ガス事業につきましてはあくまで都市ガス事業としての事業採算なり事業計画に基づいてやってきています。特に現行においてはガス事業法に基づいてやっておりますので、そういった意味では私どもグループ経営はしておりますけれども、会社としては分社化をして、その会計上の明確な、いわゆるセグメントということに関しては行っているわけですね。

これについては自由化になっても基本的には変わらないというふうには思います。ただ、いろいろな複合的なサービスですとか、そういうことがより自由に、総合的なサービスが組み立てることができるという意味では大きく変わってくるんじゃないかなというふうに思います。

ガス事業の場合は、ガス事業の供給ということから、例えば設備面での提案、メンテナンス、いろいろな側方的なことが全部関連してくるわけですね。こういうことがワンストップで可能になってくるというようなことで、より自由度はその部分については高くなっていくというふうに思いますので。現行のいわゆる燃料による収益ということから、もうちょっと幅広い収益というものの可能性というのが出てくるんじゃないかなというふうには思っています。それをどういうふうにしてセグメントで考えていくかというのはまた自由化の組立てによって変わってくるんじゃないかなというふうに思います。

○山内委員長

よろしいですか。

それでは、橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

一連のヒアリングの中でも焦点と言われる第3グループの会なので緊張して一生懸命聞いていて、大分勉強させていただきました。ちょっと間違っているかもしれませんが、少し各者ごとというよりは論点別に各者の主張を比較しながら整理して質問をしていきたいと思います。

六つくらい論点あったと思うんですが、1点目は卸との関係です。武陽ガスさんが一番明確に言われましたけれども、例えば契約書の写しの提示みたいな話、私ちょっと古城さんのように専門ではないのでわからないのですが、なんか優越的地位の乱用にも聞こえかねないような話もありまして、単なる調達先が1社に絞られるかどうかというよりも、取引条件のところで問題があるのかなというふうにも聞こえなくもなかったわけです。さらに、東部ガスさんはさらなる取引環境の向上とこういう言われ方をしたんですけれども、その辺でちょっと具体的な改善点があるのかどうか。一方、京葉ガスと大分瓦斯はこのところをクリアしているように思ったわけですが、その場合に、京葉ガスの場合には熱量変換の仕組みというのが一つみそなのかなと、電力から買ったときの。その辺が実際には難しいことなのかどうか、その辺をお聞きしたいし。大分瓦斯はたまたまコンビナートがあるからということ強調されましたけれども、一方コンビナートは逆に津波対策なんかで脆弱性があるというようなところもあって、この辺の話が卸との関係をクリアしていくのが特殊条件なのか、それともほかに汎用性を持った形で突破できるのか、その辺でアイデアがあれば教えていただきたいなと思いました。

次に、2番目の論点、実施時期ですけれども、東部、武陽、北陸の方は、当初言われていた実施時期、第3グループ少し時間をかけてという案にどちらかというと批判的で、むしろ経営の行動の自由から考えて一斉方式のほうがいいんじゃないかということを言われたと思います。一方で大津市企業局は実施時期に対して、公平だということもあるのかもしれませんが、時間差を設けるという方法を言われたと思いますので。ここから言えることは一斉のほうがいいのか、それとも時間かけるものと一斉とを選択できるようにしたほうがいいのか。あるいは時間かけるものは公営に限ってやったほうがいいのか、その辺についてのご意見をお聞かせ願えればありがたいと思います。

三つ目は保安の問題です。武陽、中部の方が強調されたとは私は聞こえたんですけれども、たとえ新規参入があったとしても、むしろ地域の地元の会社が保安責任まで持ったほうがいいのか、それに対してきちんとした委託料を払ってもらうような仕組みをつくったほうがいいのかというお考えのように聞こえました。ただ、これに対しても大津市の言われたことは、むしろ新規参入で入っ

てきた者が保安責任を負うべきだというふうに言われたような、そこに違いがあるように感じましたので。これは両方ありなのかどちらか、いや、こっちのほうがいいということを強く言われないのであればその辺のお話を聞きたいと思いました。

4番目はパイプラインの話です。東部と北陸はそれぞれ供給エリアが切れていて、その間のパイプラインを通すということは大変なので、やや政策的な支援を強調されたと思うんですけども。静浜をつくられている中部の方は自己リスクでこれをやるんだというような方法を言われたんじゃないかというふうに思っています。そこで二つの考え方が出てきたのかなと思います。大分瓦斯の方も微妙だったんですけども、場合によっては高圧ネットワーク自分で引きますよと言われてきたような気がしますので、これは政策的支援がないとできないものなのかどうか、そのあたりのことをちょっとお伺いしたいと思います。

それから、もう一つは、前回の日本ガスの発言から非常にクローズアップされてきてますLPとの競争関係の話です。大分瓦斯の方は基本的に日本ガスの方と同じような方向性、LPガスの料金体系の透明化等々を強調されたと思うんですが、私ちょっとよくわからなかったのは中部ガスでありまして、一方でLPとの緊張関係を強調されながら、自社の多角化の中ではかなりLPが重要な部門になっているわけでありまして、そこから出てくる解はLPと天然ガスを一緒にやるとかというようなやり方もあり得るのかと思いますので、もしその辺について補足的な説明があると助かります。

最後は公営の形なのですが、大津市の事業はなかなかうまくいってるように感じるんですが、それが何か自由化によってやはりいろいろな料金決定のところなんかには制約が生じるというような話になる。これはどうなんですか、前回民営化という話を聞いたんですが、逆に公営は例外とすべきだというご主張までいくのかどうか。全面自由化は賛成だと言われたので、その関係がよくわからないんですね。逆に北陸ガスの方は公営を大分買われてある意味でご苦労されているところもおると思うので、この公営と自由化問題について今の両者の方でもうちょっと補足的な説明があればと思いました。

なんかいろいろ聞いて申しわけありませんが、よろしく願いいたします。

○山内委員長

今6点おっしゃいまして、最初が卸との関係、取引条件の話。それから、2番目が実施時期の話ですね。それから、3番目が保安の問題。4番目がパイプラインの問題。それから、5番目がLPとの競争関係。それから、6点目が公営の立場についてのご質問ということですね。

それで、全員にお答えいただくと時間がなくなってしまいますので、今橘川委員から何社かのお名前及ありましたが、その方を中心にそれぞれの問題についてご回答願いたいという

ふうに思います。

まず最初に、卸との関係について、これは橘川委員、どういった。

○橘川委員

気を使って全者に名前がふるように……

○山内委員長

そうですね、じゃあとりあえず順番に東部ガスさんからお願いいたします。

○穴水東部ガス株式会社代表取締役社長

卸の関係についてだけ先に。はい、わかりました。

私の発言の中で望むべくは取引環境がさらに向上することと、さらにといったところについてご質問いただいたのですけれども、一つは今回ですとか前回は他社からご意見が出ているような例えば卸取引所の創設みたいなものというものがあればより進むだろうなど。この取引所というものが枠組みだけではなく実際に機能するということが非常に我々にとってはありがたいなと思っていますところでは。

それからもう一つは、卸取引環境とは若干ずれるのですけれども、現行卸料金側に規制がない以上、今後についても小売の料金についても総括原価などの規制はすべて撤廃していただきたく、一部に規制の残らないびつな形の自由化というのはぜひやめていただきたいなど。そういった形ですと我々中小、特に第3グループについては競争力が落ちてしまうなと思っていますので、ぜひ全面的な規制の撤廃というものもあわせてお願いしたいなと思っていますところでは。

○山内委員長

すみません、これちょっと一つずつと思ったんですけれども、かなり時間も要するようなので、すべての問題について関係するところについてそれぞれの事業者の方からお話ししたほうが効率的かというふうに思います。ほかに実施時期の問題、保安の問題、パイプライン、LPとの競争、それからこれは公営の問題ですから特殊な方だけですが、どうぞ。

○穴水東部ガス株式会社代表取締役社長

それでは、実施時期についてですけれども、正直まだ迷っているところなんです。自由化の姿が見えてない中ですので迷っておりまして、直感的には一斉のほうが競争としてはやりやすいのかなとは思っておりますが、いずれにせよ今この時点でどうこう決めるということではなくて、いろいろなプラスマイナスがあるので、そのところの議論をぜひオープンにさせていただいて、我々もそれを見ていきたいなど、まだ迷っているという意見です。

それから、保安に関して言いますと、保安に関してもまだ正直迷っておりまして、ネットワーク事業者が持つべきなのか、あるいは受託事業みたいなものをつくるのかいろいろあると思うん

ですが。ちょっとずれるかもしれませんが、ただ現状のガス事業者がやっている保安のレベルと言いますか、それに関しては非常にいいレベル、高いレベルがあると思っております、ぜひ維持していただきたい。

例えばまたちょっと震災の極端な例になりますけれども、現在電気のほうで震災で停電した後の復旧時の通電火災みたいなものが話題になってきておりますけれども、ガスに関して言えばそういったことがないように1件1件ご自宅に入ってガスがきちんと使えることを確認しているということもあって震災時からの復旧が遅いというのもあるんですけれども。ただ、そうしたガスの今取り組んでいるレベルというものは決して悪いものではなく、ぜひそういったものを維持していきたいなと思っている次第です。

それからもう一つ、パイプラインに関してですけれども、パイプラインのところは、すみません、私の説明がちょっと悪くてあれだったのですが、一概にパイプラインといってもガスの成分ですとか熱量、圧力、いろいろな違いがあるためにシンプルに接続すればいいと、そのように思っているものではないと認識しています。むしろここで言いたかったのは、海外における自由化事例を見ると、全国的なパイプライン網が整備された上での自由化であって、そうでない日本におけるガスの自由化というものが現状のパイプラインの状況において自由化を進めるということはどういうメリットが生まれるのかという、どういうメリットを設計するのかというその原点を含めて慎重に議論すべきだと、そういう意味でこちらお話をさせていただきました。

以上です。

○山内委員長

それでは、京葉ガスの小井澤常務、お願いします。

○小井澤京葉ガス株式会社常務取締役

幾つかのご質問についてお答えさせていただきます。まず、卸売との関係で、当社東京電力からは気化したLNGを購入して、自社で熱量変換をしております。ただ、これはあくまで熱量変換の施設を自分の会社でできるから建設したということだけで、これによって東京電力との卸売の関係が非常に強くなっているとかそういうことは必ずしもないのではないかと考えております。ただ、いずれにしろ今当社それなりに分散をした卸売を受けておりますけれども、さらなる卸売の多角化、多様化というのは今後必要だというふうに考えてございます。

それから、時期の問題でついででございますが、これも私どもまだ悩んでおります。制度の詳細が出たところで準備にどの程度時間がかかるのか等々によって変わってくるんだと思いますが、まさに武陽さんと同じでございますが、仮に川一つ離れた会社が自由化が進んだ際に遅れているということになるとお客様の不公平感というのが出てくるのではないかとするのは心配をしてご

ざいます。

それからもう一つ、保安についてでございます。当社余り明確に申し上げなかったのかもしれませんが、当社としても今ある当社の保安の人材や仕組みというものはぜひ引き続きこの地域の保安に使っていただきたいという趣旨でご説明申し上げたつもりでございます。

以上でございます。

○山内委員長

それでは、ブシュウガスさん、お願いいたします。

○山下武陽ガス株式会社代表取締役社長

まず、卸との関係なのですが、需給契約書の写しを求められているというのは当社だけではなくて複数社あるというふう聞いております。ただ、これは卸料金が一般と大口と料金が違うので、本当にそれが大口に当たるんですかということ、その証拠を見せてほしいというような話で写しが欲しいということと言われておまして、このところは多分何か決め手となるものがほかにはないからそれを出せというようなニュアンスだと思うんですが、出すほうからすると全部手の内がわかってしまって、そこに全部フリーになったときにパッと来られたときに取られちゃうんじゃないかという不安は非常に強く持っております。

あと、実施時期につきましては京葉さんおっしゃったとおり、うちは東京ガスさんと供給区域が接していますので、いつも東京ガスさんと比較をずっとされておりますので、お客様から不公平感、不満が出るのではないかとということがありまして。地域が離れていれば別にそういうことなく、少しじっくり考えたいという事業者さんもいると思いますので、ここは選択をさせていただければ大変ありがたいかなというふうに思います。

あと、保安につきましては基本的には供給会社が保安責任を持つということを基本に、保安点検ができない場合の業務委託はネットワーク事業者が受ければいいのかないかなということを申し上げたつもりでおります。

以上でございます。

○山内委員長

大変失礼しました、武陽ガスでございました。

それでは、北陸ガスさん、お願いいたします。

○今井北陸ガス株式会社取締役総合企画部長 まず、卸との関係でございますが、卸事業者さんからはすべての卸先に同一の料金表を適用していますよという説明を受けておりますし、そのとおりやられていると思っておりますので、非常に卸との関係は良好で、問題になるようなところはないと思っております。

それから、実施時期でございますが、先ほども申しましたように、やはりお客様の納得感、公平感という面でずれると問題があるのではないかと考えております。ただ、電力とあわせたほうがというところまでは考えておりませんし、また自由化へのシステム対応に一定程度の時間がかかると思いますので、実施時期については少し時間的な余裕が必要かなと考えております。

それから、保安についてはまだ社内でもどちらを志向すべきかの結論は出てございません。

それから、公営の民営化あるいは自由化への対応でございますが、まず公営が民営化を志向した場合に、当社が県内の公営が志向した場合に当社がそれを引き受けるかということでございますが、これについては何でもかんでも引き受けるということではなくて、やはり我々株式会社ですから、お客様あるいは株主の皆様きちんと説明できる、当社の将来に資するかというところを判断して買うか買わないか考えるということでございます。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

では、中部ガス、お願いいたします。

○神野中部ガス株式会社代表取締役社長

まず1番目の自由化の話ですけれども、卸の話ですね。これは輸入基地、それからパイプラインなり、要するに輸入基地と距離の関係ですね、これにコストがかかってきまして、競争関係が非常に強いエリアであれば、健全に競争原理が働くということですし、非常に基地から離れた都市ガス業者なり何なりがどこかから買わなきゃいけないという場合は自由であっても逆に価格などでは制限を受けるわけですね。

ですから、このところは「需要と供給」と「エリア」について個々にどういうふうにか、あと設計をどうするかですね、これによって全然変わってくるというふうに思います。

私どもについてはそこが先ほどの4番目のパイプラインのところにも関係するんですけれども、私どもは今天然ガス化を進めるに当たって、まずは東邦ガスさんとの関係において進めたわけですけれども、1社の関係でありますと今の卸供給の部分、それから安全面、供給インフラ面、こういったことすべてにおいて非常に片肺でありますので、東のほうの高圧パイプラインを我々の企業規模としてはちょっと大変だけれども静岡ガスさんと共同で整備していると。太平洋ベルト地帯のパイプライン整備というのは、一番ここが需要が少ないから今まで進んでいなかったわけですね。ですけれども、我々企業リスクでやっていますということなんです。

ただ、これから全体のネットワークで基地とパイプラインが使えるようになれば、非常に卸環境というのは自由になります。現実としてどういうふうになるかということは非常に難しい問題

だと思いますが、そういった中で今我々はパイプラインを投資していますので、私企業としてはその投資回収のために一生懸命需要開発をしているというところです。

それから、実施時期については、これは大きいとか小さいとか、分類というよりも、例えば大都市圏なのか地方なのかとかいろいろな切り口があるというふうに思います。そういった中でどういう競争関係というのが適切なのかというふうに思います。ただ、地方のガス会社についてもそれぞれの地域で地域インフラとしてきちっとしたサービスを提供しているわけですので、これをどういうふうに担保するか、これが非常に重要なポイントであるというふうに思います。

あと、保安の関係に関して、例えばLPの場合は委託保安というのがかなり法律的に認められているわけですが、実際異業種でアパートをたくさん持っていらっしゃる不動産業者がLPの供給をする会社をつくっているというようなこともあります。その場合に、私どもとしてすごく心配するのは、いわゆるクオリティのところですね。安全面のクオリティであったりとか、価格面でのクオリティというか、標準的なサービスが正しくやられているかどうかということですね。ひとたび事故がそういうことで起きると、業界全体、日本全体でガスに対する信頼を損ねますので、非常に心配するところが多いですね。

ですので、委託の方式でも何でも制度設計としては可能なのですが、それがどういうクオリティで行われているか。また、例えばアパートなんかの場合は入居者が入ってから非常に高いガス料金になっているとかそういうようなこともあるわけですね。このときに消費者利益というのが守られるかどうかということですね。そういった意味でのいろいろなケースがあるというようなことです。

LPとの競争についても、これは基本的にパイプラインで供給するのが一番競争力があるのか、それとも配送で、輸送でするほうが競争力があるのかという競争の問題なんですね、価格の面ではですね。それに安全面のクオリティというようなことになると思いますので、それに対して自由化されていったときの質をどのように担保するかということがポイントになるのではないかなというふうに思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

それでは、大津市様、お願いいたします。

○山口大津市企業局局長

まず、卸の取引環境の改善に関連してですが、本市の場合も卸については大手都市ガス会社1社から購入しております。供給の長期安定性とか価格面を総合的に考えまして、その会社

から購入するのが最適であるということで購入しているわけですが、今後自由化が進めば調達先の選択肢が広がって価格競争力が持てるというような環境になればというふうには思っております。

それから、2点目の実施時期ですけれども、ちょっと誤解があったようですけれども、私のほうで説明させていただいたのは、自由化の制度が確定してから実施までにできたら十分な準備期間を設けていただけたらというお願いをしたものでございます。

それから、3点目の保安についてですけれども、これにつきましても新規参入者でありますガス販売者がみずからの責任において保安業務を行うという原則は維持されるべきではないかなと。ただ、ネットワーク事業者が保安業務を行うといったものを排除するわけではございませんので、今後さまざまなケースを想定してメリット、デメリットを評価して論議していただければというような思いでございます。

それから、4点目、5点目は特に意見はございませんが、大津市としてうまくいっているのに自由化についての考え方ですけれども、大津市にとりましては過去2回ほど民営化の検討がなされて、最近では平成23年度に検討がなされました。そのときには今現在比較的安いガス料金で、また経営も長期的に継続して安定してやっていけるということから、当面公営で継続することが望ましいという判断がされましたけれども、ただ今後のガス事業を取り巻く環境の変化というものを見て、必要に応じて検討をまた再度しようというようなことになっているような状況です。今後全面自由化になりますと競争が激しくなってくるという中で、現在は経営が好調ですけれども、公営ガス事業者としてはいろいろな制約の中で競争環境の中で事業展開がやりづらくなるのではないかとこのように考えておまして、場合によってお客様のニーズに対応ができなくなっていけばまた再度民営化の検討が求められてくるような環境になってくるというようなことと思っております。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、大分瓦斯さん、お願いします。

○福島大分瓦斯株式会社代表取締役社長

うちの会社、製造工場なのですけれども、三つのパイプラインが今入ってまして、一つは大分LNGからの天然ガスのパイプライン、それは平成初めぐらいだったと思います。昭和電工からのパイプライン2本は、昭和52年にメタン、水素が入ったメタン、そういうのが2本入ってまして、今から8年前に熱量変更が終って工場をつくり変えたときにどれを取捨選択するという検討

をする機会があったんですけども、全部持っていたほうが災害に強いだろうということで、そのパイプラインを全部生かし、なおかつLNGの貯槽も一つ持ったほうがもっと強くなるだろうということで、そういう工場を設計してつくりました。

そのときに、今まで昭和電工も供給不良になって止まったこともあるし、LNGのほうも何らかのトラブルが起こって止まったこともあるし、今まで3、4回あった、5回はなかったと思うんですけども、こういう設計をしてよかったなという感じで。そういうのが今生きてましてそういうふうになっています。

あと、卸のことについてなのですけども、九州電力大分LNGから我々がもらっているんだからというふうに言えば、お客さんはそこから先は追及されなかった覚えがあります。もう一方、昭和電工からもオフガスをもらい、製造しているんですよというところも追及されなかった覚えがあります。

あとは実施時期の問題ですけども、実施時期は私はグループが一緒であれば一緒のほうがいいと思います。臨海工業地帯ですからいろいろな会社の方がみんな来ているわけですね、全国から。そうするとあるところは自由化になってこちらは遅れてる、なんて言われるようになるとやりにくいのかなという感じがあり、私としては一斉にやられたほうがいいんじゃないかというふうに思っています。

あと、私どもだけの質問で、臨海工業地帯の問題なんですけれども。臨海工業地帯で今まで高潮でLNGが1回止まったことがあり、そのたびにやはり高潮には強い、何mまで耐え得るとかそういうふうな対策をかなりしてきていますから、今のところ大分の津波想定は6mになっているんですけども、6mは大分LNGもクリアしています。昭和電工も何回かあって、それも今のところクリアしています。そういうところで、津波については、臨海工業地帯だから危ないということではなく、もちろんうちの工場も今徐々に水が入られないように嵩上げしたりとかその辺のことも対策していますから、この瞬間に来たらどうなるかわかりませんが、二、三年以内であれば対策はできてるんじゃないかなというふうに思っています。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

そろそろ終了の時間が迫っておりますが、まだ発言ご希望の委員いらっしゃるようですので、少しお時間が延びることをご要請いたしますのでよろしく願いいたします。ただ、ご発言の委員と、それからお答えもできれば簡潔にお願いしたいというふうに思います。

次は松村委員ですね、よろしく願いいたします。

○松村委員

時間がないということですので、すべて意見で回答を求めません。

まず、意見を聞く場を今後も設けてほしいという要望を承りました。今回のように意見をきちんと聞く機会があったのはよかったということを複数の事業者言っていました。そのような指摘を聞くことができ、とてもよかった。

私たちがガスのプロの方の意見をきちんと聞かなければ正しい制度は設計できませんから、今後も個別の論点ごとに、このような制度では問題があるというようなことがあれば、ぜひ意見を出していただきたい。その際に私が非常に重要なことだと思うのは、今回のように公開性です。裏から事務局に圧力をかけるようなことだとすると、理の無いことをごり押ししていると消費社から不信感を招くことになる。でも、こういう場で堂々と言うのであれば、信憑性が増すと思います。公開の場で消費者の信頼を損ねるようなことを言えば、長期的にはガス事業者の信頼を損ねてガスの普及拡大の大きな障害になる。とすれば恥ずかしいようなことは言えないでしょう。公開の場で理のないことを強靱に主張すれば、ガスの普及拡大の大きな障害になることをきちんと自覚した上で、それでも正しいと思うことを、誰に聞かれても、誰が発言しているということが明らかになっても、少しも恥ずかしくないことを、今後も今回のように言っていただきたい。

実際に出て来て発言する機会は非常に限られると思いますが、意見書という形で出していただければ私たちは必ず真摯に読みますし、それは公開されることになれば、公開の場での発言と極めて近い効果を持つことになると思います。今後もおかしな制度設計が進みそうになれば、適宜ぜひご発言をお願いします。

2点目。自由化に関して私はおおむね肯定的に言っていたと思います。ただ他のグループの方に比べると若干前向き感が弱いかなという印象でした。私の誤解なのかもしれないのですが、お客様の利益と天然ガスの普及拡大に資するなら、という条件付きの形でおっしゃった方が多くいらっしゃったと思います。私たちも制度設計するときには、消費者の利益になるような制度を設計することは当然の大前提だし、よりガス事業が効率的になり、お客様の支持を得られるようなものになり、その結果として普及拡大するような制度を目指して設計していきます。しかし、天然ガスの普及拡大に資するというのは、制度設計も重要ですが、事業者の努力にも強く依存しているので、条件付きなどと他人事のように言われても困る。自由化を設計した結果として地域独占が今までと同じように守られて、なおかつ自由に料金をつけられることになった途端に効率化努力が小さくなり、その結果としてガス料金が高くなってガスの普及拡大が進まなかったなどということになったら目も当てられない。このような事態を避けるのは、制度設計も重要だけれど、事業者の努力にもかかっているということは、言うまでもなくわかっておられると

はと思いますが、再度ご自覚ください。

それから、タイミングに関してです。、非常に頼もしいことを多くの事業者に言っていただいたと思っています。確かにタイミングに関してはむしろ規模だとかに配慮して遅らせるということになると混乱することもあるので、揃えるほうがいいのではないかということ指摘した事業者が複数いた点は、その意見を尊重して、制度の設計のときに少なくとも規制によって無理やり遅らせるようなことがないように考えるべきだとは思いますが。ただ、制度設計の上で自由化のタイミングをずらしたほうがいいのではないかという考えの理由として、タイミングを無理に揃えようとする結果として、一番準備の整わない事業者に合わせ、自由化が極端に遅くなるという事態を恐れているという面もあるわけです。揃えるべきと頼もしいことを言っていただいたのですが、揃えるべきである、だから一番遅いところに合わせるべきである。したがって改革のスピードはものすごく遅くすべしということだとすると、前進ではなくて後退だということになります。私たちは、そのようなことは天然ガスの普及拡大のためにもよくない。つまり、対応に遅い事業者がいる結果として、電気に比べても、スタートが遅かったから同じ時期でない、少しだけ遅れるというのは選択肢の一つとしてあり得るとしても、はるかに遅い自由化のタイミングになるなどというような制度設計はむしろマイナスだと思っている。この点については、今後きちんと準備して、合理的な時間でちゃんと対応しますということなのか、単に遅らせてくれということをやっただけなのかということはいろいろな場面で確認していくことになると思います。私は明らかに前者だと思っているので今回説明しませんが、もし後者だとすれば、消費者の不信を招くことになるのではないかと恐れています。

それから、卸取引に関してです。自由化が早まったのではないかというご発言をいただきましたが、私自身は大口の小売市場を自由化するのにも関わらず卸取引が自由化されないというのは極めて不自然な設計であり、卸取引を自由化したこと自体は間違っていなかったと思います。ただ、自由化イコール規制が全くないというのは、もちろん自由化の非常に自然な姿ではあるけれども、唯一の姿ではないというのは自明です。例えば通信市場などでは、電電公社を民営化し自由化したということがありましたが、料金はしばらく許認可だった。これかなり極端なケースだとしても、例えば電力市場においては常時バックアップをはじめとした卸取引に関して一定の監視がある。自由化すれば完全に自由で一切の規制も監視もないというのは確かに唯一の選択肢ではなかったし、競争状態が極めて弱いということを考えれば、制度設計として間違っていたかもしれないという点は改めて自覚いたしました。

卸市場でも今後も自由な市場を維持すると思いますが、少なくとも電力に比べてコンペティティブな調達環境があるとは私は到底思えないので、それを念頭に置いて制度設計すべきかもしれ

ません。少なくとも電気と同じぐらい競争的でないか、あるいはもっと競争的でないという可能性がある、原理的に複数から調達できるという可能性があったとしても、実際に競争して調達できるという環境にない会社が多くあるのではないか、という認識は改めて持ちました。したがって、一定の規制をするのは選択肢のひとつとしてあってもいいと思います。

例えば電力で言えば、卸料金が小売料金と整合性があるかどうかということは一応チェックしている。自社の大口の販売価格よりももっと高い価格で卸売をすとかというようなことはほとんど合理性がないと思います。きちんとフェアな調達ができている問題がないというご発言もされた方もいらっしゃいましたが、その点について、仮に監視したとしても、十分フェアな調達価格であれば今までどおり問題なしということになるわけですから、監視をしても引き続き問題無いはずだと思います。一方もし不公正なことが行われていたとするならば、説明責任が卸事業者に生じるということがあると思います。少なくとも電気で考えられている程度の、ある種の監視、規制はこれから制度設計の過程で考えていって、その市場がコンペティティブになるよう考える意味はあると思います。

さらに進んで卸取引市場ということも言及いただいたわけですが、これになるとハードルはさらに一段上がると思います。しかしやはり検討課題として考える価値が十分ある、建設的な提言だと思いました。

それから、先ほど東京ガスが契約書を見せるということかという問題に関して、私は完全に誤認していた。私はネットワーク部門の要求かと思っていました。つまり、大口需要家の使用パターンによってネットワークに送り出すオペレーションが影響を受けるので、そのオペレーションをちゃんとやるための情報を得ることなのかなと思っていました。さらに追加して伺った発言から推察するに、どうもそうではなさそうです。もしそうだとすると、相当問題があることをしていたのではないかと思います。

逆に言うと、そういうかなり問題がありそうに見えること、実際に法に反する行為なのか否かは別として、相当な疑念を招きかねないグレーな行動を平気でやってしまう企業体質の事業者が卸供給のかなりの部分を握っているということを前提として、先ほどの監視というのは相当ちゃんとやらなければいけないのではないかと。この監視というのは卸取引の監視だけでなく、アグリゲーションにも関連してくると思いますので、この点については今のことを認識しながら、きちんとした監視が必要だと感じました。

それから次、保安ですが、保安に関しては、私は武陽ガスのご発言をどうも誤認していたようです。一定の範囲を限った委託であれば受け入れる、全面的な委託は受け入れかねるというふうに聞いたと思っていたのですが、橘川先生のご理解ですと、自分たちが担ってもきちんとコスト

が回収できるようにしてくれということが一番の趣旨であったと理解したとご発言になり、武陽ガスも否定しませんでした。その理解が正しいなら、私はとても安心しました。これだけ地域の供給に関して、保安に関して自負を持っておられる事業者なわけですから、今までどおり保安については全面的に責任を持ち、しかしそのためのコストというのをきちんと回収できるような仕組みにしてくれ。そうでないと公正な競争ができない、コスト回収ができなくてフリーライドして保安のところの責任だけ押しつけるということはやめてくれ、ということであれば極めてもったもな要求だと思いますので、そのような発言であったとすればとても安心しました。

いずれにせよ保安を口実にした参入阻止は逆の意味で公正な競争環境を著しく損なうと思います。保安に関しては仮にネットワーク事業者が担うということになったとしてもコストがきちんと回収できるように、あるいは委託という形にする、あるいは小売事業者が担うという形にする、いろいろな選択肢の中で保安の観点で最もよいものを選択するということになると思います。私は今の三つの選択肢はすべて重要な選択肢だと思っていて、メリット、デメリットというのを考えながらこれから考えていくことになると思います。

具体的に案が出てきた段階で、それでは保安が維持できないということであれば、先ほどお願いしたとおり意見書という形で言うのであれば、私たちはちゃんと考えることになると思います。

それから、最後、料金に関して大分瓦斯さんから明確に届出の料金でないとい供給できないという規制はありがたいということを伺いました。前回三つの選択肢があり得るのではないかということをお話したのですが、そのうちの最初の選択肢は競争上とても不利になってよくないという意見を伺ったのだと思います。いろいろな事業者さんいろいろな意見をお持ちだということですので、それぞれのご意見を聞きながら競争上著しく不利になり、本来は天然ガスが普及しなければいけないところが他燃料に取られるという足かせにならないように、きちんと考えていく必要があると感じました。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、杉本委員ですけれども、時間の関係で簡潔にということをお願いします。

○杉本委員

消費者にとってやはり保安ということは大変重要なことであって、今までガスの販売事業者がその責任を持つのがいいのではないかというご意見もあったのですけれども、京葉ガスさん、武陽ガスさんのご発言の中には1件1件の器具とか配管の情報を持っていらっしゃるということで、

それには対応することはできると思うのですが、新規参入者になるとそういうものを持ってないと対応しにくいのではないかというふうに不安も感じております。それで、保安に対する新しい制度が必要なのではないかなと思っています。

私は、1家庭の中にガスと電気が両方あって、その両方に適した使い方を、これからの省エネの生活の中にそれは必要だと思うんですね。ガスの保安がきちんとされてないと、災害時にいろいろなトラブルが起こるとやはりガスはだめじゃないというようなふうには言われないような制度設計を作る必要があると思っています。

○山内委員長

ご意見ということによろしいですか。

○杉本委員

はい。

○山内委員長

ありがとうございます。

古城委員はご発言。

○古城委員

もう時間超過してるし、私2度目だから放棄します。

○山内委員長

簡単に。

○古城委員

いやいや、もういいです。

○山内委員長

よろしいですか。

引頭委員は。

○引頭委員

いいです。

○山内委員長

それでは、お二人の委員にご協力をいただきましたので、この辺で議論のほうは終了させていただきますというふうに思います。

最後に、今後の予定の説明を事務局からお願いしたいと思います。

○横島ガス市場整備課長

次回第5回は2月24日に開催します。第4グループの事業者からのヒアリングを行います。対

象となる事業者が多数であるため、その中から地域や事業規模が多様となるよう配慮し、北海道の旭川ガス株式会社、福島県の常磐共同ガス株式会社、静岡県の伊東ガス株式会社、石川県の金沢市企業局、鳥取県の鳥取ガス株式会社、鹿児島県の南日本ガス株式会社の6事業者に出席いただく予定です。以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

3. 閉会

○山内委員長

それでは、これもちまして第4回ガスシステム改革小委員会を終了とさせていただきます。

本日はご熱心なご議論どうもありがとうございました。

—了—