

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第5回ガスシステム改革小委員会

日時 平成26年2月24日（月）10：00～12：12

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、定刻でございますので、ただいまから第5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、第4グループの6事業者の方からヒアリングを行いたいと思います。

それでは、まず初めに事務局からオブザーバーの紹介をお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

本日は、ヒアリングに応じていただくガス事業者として、旭川ガス株式会社 三浦逸志経営企画室次長、常磐共同ガス株式会社 猪狩謙二代表取締役社長、伊東ガス株式会社 齊藤大代表取締役社長、金沢市企業局 糸屋吉廣金沢市公営企業管理者、鳥取ガス株式会社 児嶋太一代表取締役社長、南日本ガス株式会社 上蘭真歩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。

2. 議事

ガス事業者からのヒアリング（グループ④）

○山内委員長

それでは、議事に入りたいと思います。

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の議事次第に記載してある順に、出席していらっしゃる6事業者に説明をいただきます。説明者は資料2にオブザーバーとして列挙されている方々です。

資料3は幾つかの経営指標につきヒアリングのグループごとにまとめたものです。棒グラフの黒い棒が第4グループになります。1ページが総資産と売上高、2ページが従業員数と需要案件

数、3ページがガス導管の距離と小売販売量です。第4グループには供給するガスの種類がLNGでない事業者が比較的多く含まれます。4ページにはガス種ごとの事業者数を示しています。5ページには管轄する経済産業局ごとの事業者数を示しています。第4グループの事業者は東北と九州に比較的多いです。6ページ以降に第4グループの全ての事業者のデータを掲載しています。

資料4は、最初に説明いただきたい点として事業者に事前に示したものです。これまでのヒアリングと同じ内容です。

資料5から10までは各事業者が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。

それでは、ヒアリングを開始したいと思います。

まず最初に、旭川ガス株式会社の三浦次長、お願いいたします。

○三浦旭川ガス株式会社経営企画室次長

ご紹介いただきました旭川ガスの三浦でございます。本日はこのような場でお話する機会をいただきお礼申し上げます。

早速ですが、始めさせていただきます。まず配付資料5の2ページを見ていただきますと、当社は、本社が旭川市と隣接する東神楽町の一部を供給エリアとし、支社は江別市を供給エリアとしております。旭川地区は都市ガス事業者では最北に位置しており、北海道の中心よりやや北の北緯43度46分にある極寒冷地と言える地域であります。世界に目を向けるとトロントあるいはサラエボとほぼ同じ緯度であり、四季のメリ張りがはっきりと分かれている地域でもあります。また、上川盆地の中央に位置するため、盆地特有の夏暑く冬寒いといった気候が特徴であり、夏は30度を超える真夏日が30日近くあったり、冬は2月の最低平均気温がマイナス13度ほどになっていたり、1年を通じた寒暖の差が激しい都市であります。明治35年には我が国の最低気温マイナス41度を記録しており、いまだにこの記録は更新されておられません。

LNGは苫小牧市の石油資源開発様の基地及び北海道ガス様の石狩LNG基地より、ローリー車により1日最大16車で輸送されております。旭川への輸送距離は苫小牧基地から約200キロメートル、石狩基地から約160キロメートルの道のりとなります。

続いて、資料の3ページですが、都市ガスの販売量はグラフ1に示すとおり順調に伸びておりますが、家庭用が減少し産業用が増加している状況にあります。2020年へ向けての長期経営計画では販売量8,000万立米を目指しております。

都市ガス事業を営むに当たっては寒冷地ならではのさまざまな制約や条件があり、生産、供給、

消費段階での創意工夫や配慮が不可欠であります。資料4ページで工場設備等の写真がごらんになれます。生産段階では冬季の供給負荷増大に対応すべく温水式の気化器を採用しており、空温式の気化器に比べ燃料費が必要となり製造コストに負担がかかります。また、冬季の交通網麻痺を想定し原料の貯槽は合計4,000キロリットルを用意しており、安全保有量は通常のサテライト基地の2倍程度を基準として受け払い管理をしております。今年度の年間受け入れ量は約4万トン进行予定しております。

供給段階では、冬季の路盤凍結深度が100センチメートル程度となるため導管埋設は、万が一の漏えい及び修理を想定し、資料5ページの⑦の写真にあるとおり120センチを基本としており、土工費等の導管敷設費用が膨らむ要因となっております。さらに年間140日以上降雪日があり、積雪と凍結による導管設備等の維持管理は非常に作業性が悪い状況となります。

消費段階では、ほとんどの機器が動作環境の制約で屋内設置となり、給湯器類の設置には給排気設備の隠蔽配管が発生するなど維持管理には特段の配慮が必要となり、事故を起こさないための調査や安全周知にも力を入れております。メーター器についても凍結による動作不良を防止すべく屋内設置をしてきた歴史があり、緊急保安時や検針などの作業性が悪い状況もあります。また、資料6ページの⑩の写真にあるように、高所あるいは目立たない場所へのメーター設置により、屋外メーターでありながらも各種作業に手間がかかる場合も多く見られます。このように厳しい環境の中で都市ガス事業を維持するため、長年の経験と試行錯誤の繰り返しにより安全に安定供給を継続していると自負しております。

北海道では給湯・暖房分野においては、灯油価格が長い間安価で安定していたため灯油機器の独壇場でありました。各家庭には490リットルの灯油タンクが軒下に設置され、マンションや工場等の大規模な需要には10キロリットル前後の地下タンクが埋設されるなどの光景は、現在においても多く見受けられます。リーマン・ショック以前の灯油価格は圧倒的に都市ガスに対しての優位性があり、旭川地区では一部の集合住宅以外での都市ガス採用は全く見込めない状況が続いておりました。また、給湯と暖房が灯油で厨房がIHクッキングヒーターといういわゆるセミ電化スタイルが新築市場ではトレンドとなり、その後オール電化へと移行していき、都市ガスシェアが激減していった経緯がありました。

灯油価格の上昇、高値安定の時期と同時期にガス高効率給湯暖房機が商品化され、当社は市場拡大のため料金メニューを作成し営業強化を図ってきました。一時10%程度まで落ち込んでいた新築市場での採用率は徐々に回復し、今年度は50%を超えるまでになっております。他の地方都市と同様に少子高齢化や人口減が進み、エネルギー需要全体のパイは縮小傾向となり、他エネルギーとの厳しいシェア争いが既に繰り広げられ、身を削り価格の低廉化に取り組んでおります。

当社は、当時考えていた総合エネルギー事業の展開として1990年より、LPガス及び灯油の販売を手がけており、お客様への多様な提案を実施してきました。現在2020年に向けた長期経営計画を実行中であり、その中で将来あるべき姿を、お客様の快適生活の一翼を担い選択される企業をうたっております。今後は市場のポテンシャルを上げるべく、地震の少ない地域特性を生かした企業誘致活動などを、行政あるいは異業種との連携により進めることが必要だと考えています。また、さらなる総合エネルギー事業の展開として家庭用発電システム「コレモ」と、産業用ではコジェネレーションシステムの開拓を強化し、分散型電源の普及拡大を目指していく所存です。

当社は昨年創業80周年を迎え、ことしは創業時の精神に立ち返り、お客様に選んでいただける身の丈に合った総合エネルギー事業への展開を目指し、気持ちを新たにしているところです。小売全面自由化によりお客様に選択肢の拡大やコストメリットがもたらされることは、エネルギーサービス事業の一端を担う者としてビジネスのチャンスが広がる可能性もあり、前向きに捉えるべきものであると考えます。

ただし、寒冷地の中でも特に極寒冷地である旭川では、冒頭にご説明したとおり冬季の路盤凍結、消費機器の屋内設置など特有の需要家保安の実情があるため、それらを十分に配慮した保安責任の明確化が必要であると考えます。当社の都市ガス事業の歴史の中で供給責任と保安責任はセットで考えるものと定着しているため、この両者が分離することには違和感があります。保安責任の所在については幾つかの選択肢があると思いますが、お客様が混乱しないこと、ネットワーク事業者に負担が偏らない方向性を期待します。

当社地区での自由化後の市場の姿を想像することは難しいですが、新規参入者の想定や新たなサービスの展開を模索し、天然ガスの利用拡大を目指してまいります。また、供給インフラのアクセス向上に向けては、第3グループまでの多くの事業者からの意見と同様に、積極的な取り組みの意欲を増進し、投資回収ができるだけ短期間に確実になされる仕組みが盛り込まれることを期待します。

現在のネットワーク形成の考え方として、安全高度化の推進のために経年管入れかえと耐震化率向上を計画的に実施しており、また、圧力の健全性向上に向けた導管の入れかえ・補強を行っております。新規参入者のネットワーク利用の仕方によっては、これらの計画的な実施に影響が出る場合も考えられることを考慮していただきたいと思います。さらに、全面自由化に向けては、料金の透明性など、お客様が全ての情報を正しく享受しベストな選択が可能となるよう、公平・公正な競争が実現できる環境が必要であると考えます。

以上です。

○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、常磐共同ガス株式会社、猪狩社長にお願いいたします。

○猪狩常磐共同ガス代表取締役社長

常磐共同ガスの猪狩でございます。どうぞよろしくお願いたします。

まず初めに、弊社の事業概要につきまして資料でご説明申し上げます。弊社は1959年4月に設立されまして今年で55周年を迎えます。3ページにございますように前身は常磐炭礦でございまして、当時石炭採掘時の邪魔者であった天然ガスを、有効活用いたしまして社宅に供給したのが始まりでございます。その後1971年に炭鉱閉山を迎えまして天然ガスが枯渇しまして、ブタンに燃料転換を行ってブタンエアース6Aの供給を開始いたしました。その後2006年に天然ガスに燃料転換を行ったわけでありまして、現在の13Aガスというのに至っております。

また、5ページにございますように2011年、東日本大震災におきまして、地震、津波、原発事故という三重苦に悩まされておりましたが、当時ガス協会様のご支援を受けながら現在では事業の立て直しができております。本当にありがとうございました。

次に、今後の事業展開につきましてご説明を申し上げます。弊社はかねてから自由化を予見いたしまして、都市ガス事業の拡大を図りながら附帯事業を拡大させ、都市ガス依存度を低下させるべく努力してまいりました。震災後、中長期計画を具現化するためにLPガス事業におきましては、復興当初から自力による仮設住宅の獲得と一般LP需要の新規切りかえによりまして、お客様数は3年間で倍に拡大しております。今後さらに増加させる考えでございます。また、津波被害者の災害公営住宅も獲得数ナンバーワンとなり現在建設中でございます。さらに県発注の原発被害者の復興住宅も同じく数多く内定しております。これも建設予定物件の獲得に努力していく今後とも考えでございます。さらに昨年12月、原発避難区域に当社は進出いたしまして、作業員宿舎などの獲得に全力を傾注し成果を上げております。

さらに未来投資でありますソーラー事業も積極的に展開しておりまして、パネルの販売、自社売電ともに現在伸びております。今後はメガソーラーも稼働し、都市ガスコジェネレーション需要も稼働する予定でございます。さらにエネファームの獲得にも力を入れていく考えでございます。

また、ガスの拡販とリンクするリフォーム事業、潜在的な器具販売も数々の施策を講じまして順調に今伸ばしております。これらによりまして現在都市ガス依存比率は、総売上高の約2分の1にまで低下しておりまして、当社中長期ビジョンにのっとりまして総売上高を伸ばしながら都市ガス事業をさらに拡大させて、依存比率をさらに低下させる考えでございます。今後もエネルギー事業の王道から逸脱しない範囲で、事業の柱の強化と複合化を図っていく考えでございます。

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でございますけれども、私どもは地方事業者におきまして、他燃料に対しましてローリー輸送ということがありまして、原料価格に競争力がないというような実情でございます。そこで公正な卸取引環境の整備に期待しているところでありまして、それには例えば自前のローリーを持って、それによってLNGの調達ができるというような柔軟化を要望するところでもございます。

さらに今後のシェールガスの輸入拡大による原料価格の低廉化にも大いに期待をしております。また、国策としてパイプラインを整備していただいて、地方におきましても供給を受けたいというような考えも持っております。同時に自社の導管整備につきましては、さらに効率化を図りながら推進していく考えでございます。

次に、小売自由化範囲の拡大、特に全面自由化について述べさせていただきます。この改革は時代の流れの中で必然であるというふうにも考えます。早急に都市ガス各社が対応しなければならぬ課題であるというふうにも考えております。先送りすれば将来、少子高齢化の進展とともに私たち事業者の体力は衰え、既に競合エネルギー事業者は、自由化を見据えて、市場への参入を含めて新しい事業への計画を描き始めているというふうにも考えております。今さら反対している場合ではないというふうにも考えるわけでございまして、都市ガス事業者は、手おくれにならないためにも改革はまさしく今しかないということでございます。

この課題には、慎重派意見として、自由化されれば競争が激化して市場が混乱する、そこには表面化している問題点以外に目に見えない落とし穴、魔物が住んでいるという、そういう見解を聞いたこともございます。その心情は、十分に理解はできますが、しかし、私はそれとは逆に市場が活性化するというふうにも考えておりまして、競争激化イコール活性化であるというふうにも前向きに考えれば自分たちにもチャンスがやってくるだろうし、お客様にも最高のサービスを提供できるステージが整うわけでございます。ガス体エネルギーのよさを広くPRする機会の到来でもあるというふうにも考えます。

また、大切なのは自分たち第一主義ではなくてお客様第一主義ということございまして、それが本来の市場原理であり健全な企業が目指すべき方向性であるというふうにも考えております。しかし、プラス思考を失って経営力が脆弱になりますと、自然淘汰に巻き込まれるんじゃないかなというふうに思います。その後、業界全体として幾多の紆余曲折を経て細かな矛盾点が整備されて、競合の引力が平衡状態に移行して、健全な市場原理が醸成されるんじゃないかなというふうにも考えております。とにかく生き残ることだというふうには私は考えます。我々当事者にとって大切なのは、今までの護送船団方式に頼らない自力本願主義への脱却でございます。今こそ経営力を発揮して都市ガス業界が長年培ってきた底力を見せるときであります。ここに自由化を否

定する要素は全く見当たりません。

最後になりますが、今後のシステム改革に当たりまして期待する点、留意すべき点でございますけれども、LPガスの料金の透明化を指摘するそういう向きもございますけれども、透明化というのは自由化を阻害する要因ではないのかなというふうに思います。現実的に現在自由化されている部分の大口の料金というものが透明化されているでしょうか。本来はお客様の使用形態に合った自由な料金に対して、そのよしあしというのはお客様が決めるものでございます。それを論ずるならば私はむしろ公正な卸取引環境の整備、いわゆる上流の卸価格の透明化、さらに事業者みずからローリーを持って、柔軟かつ格安に調達できる卸環境の整備も必要になってくるんじゃないかなというふうに思っております。

またさらに小口の需要に言えることでございますが、LPガス事業者が相場をはるかに下回る格安の料金を提示して切りかえを促進する、その後、短期間でお客様に明確な通知なしに値上げを行う行為、これはお客様を欺く行為でございます、法的に取引の契約などで規制すべきことではないかなというふうに考えます。例えば値上げ時の明確な通知の義務化ということでありませう。ガス使用開始時の料金の透明化よりも、むしろ料金値上げを透明化することが私は一番重要だというふうに考えております。しかし、これは自由化を進める上での支障には当たらないと考えております。運用上制定していくことも可能でございます、ぜひ制度設計の課題として取り上げていただきたいというふうに考えております。

また、次に、都市ガス業界の保安というのは一朝一夕に醸成したものではございません。業界が心血を注いで今まで長年にわたって蓄積してきたそういうものでございます。また、日々のたゆまない保安に対する努力も不可欠となってまいります。そこで新規参入事業者が都市ガスブランドの価値を失墜させるようなことがあつては、これはいけないというふうに考えるわけでございまして、今現在オール電化との競合、これが非常に激しいです。新規の場合ですと私どもの地域では90%がオール電化というような状況でございます。そこで追い打ちをかけてガス業界そのものの信用というものを失う、失墜させるということがあつてはならない。

そこで自由化推進、健全な都市ガス業界の信頼維持の立場から、ぜひ保安に対して新規参入事業者にも責任を担わせる。そして都市ガス業界の発展と健全化のために連帯意識を持って取り組ませることが非常に重要だというふうに思っております、ぜひ制度設計の中に盛り込んでいただきたいというような内容でございます。

最後なんです、ぜひ今回のこういうヒアリングでいろいろな意見を聞くのと同じように、今後、制度設計をする上で各階層、1グループから5グループというような階層の意見を、どんどん聞いていただいて制度設計に反映あるいは盛り込んでいただきたいなということを、切に要望

いたしまして私の発表といたします。

ご清聴ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。それでは、引き続きまして、伊東ガス株式会社、齊藤社長からのヒアリングです。よろしく願いいたします。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

伊東ガスの齊藤でございます。本日はこのような機会をいただきまして感謝申し上げます。

まず当社の会社概要について説明いたします。お手元の説明資料1ページ、2ページをごらんください。当社は伊東市の市街地で都市ガス事業を、また、伊豆半島東海岸沿いの熱海市から南伊豆町までの地域においてLPガス事業をしております。会社は昭和7年2月に当時あった伊東水力電気株式会社の役員を中心に設立され、ことしで創立82年を迎えております。創立以来地域に根差したガス事業を営んでまいりました。当社は「お客様・地域社会に支持され信頼されるガス会社であり続ける」を経営理念に掲げ、次の3つの指針、公益事業者としての使命と責任を全うする、お客様満足を追求し地域社会の発展に寄与する、変化に対応し改革に挑戦するを定めて日々取り組んでおります。

供給区域の状況ですが、伊東市は観光宿泊業を主力産業として発展し、ピークの平成3年には来遊客数896万人、宿泊客数394万人に達しましたが、その後は下降線をたどり、平成24年では来遊客数644万人、宿泊客数261万人と、どちらも全盛期から3割方減ってきております。観光業の落ち込みに加え少子高齢化や住居の郊外移転などにより、市街地の空洞化が進んできております。

都市ガス事業の概要については資料の3ページのとおりでございます。都市ガスの直近の調定件数は8,812件、ガス販売量は381万立方メートルで、ピーク時に比べると調定件数が2割減、ガス販売量が3割減となっており、地域の厳しい状況を反映しております。最大のお客様であった旧市民病院が、昨年オール電化の新市民病院となったのが大きく響いています。平成18年に天然ガス転換を行いサテライト製造設備によるガス供給を開始しましたが、そのときの設備投資と継続的に行っている経年導管の入れかえ投資とが、大きな負担となっております。都市ガス会社としてはLPガス事業の割合が高く、LPガス事業の都市ガスに対する割合は調定件数で86%、ガス売り上げで71%となっております。

さて、今後の事業展開について申し上げます。厳しい内外の事業環境の中で健全なガス事業者として生き残るためには、ガスの拡販が最重要と考えております。物件の少ない中で一件でも多く新築物件を獲得することと、旅館・ホテルあるいは一般家庭に残っている灯油・重油のボイラーのガスへの転換を推進していきます。また、新しいガスの利用分野であるエネファームなどの

普及に取り組んでいきたいと考えています。ガスは生活、経済活動に欠かせぬ地域のインフラであり、保安の徹底、安定供給はもちろんのこと、故障対応等により一層の顧客サービスの向上に努め、地域またお客様の信頼を強固なものにしていきます。そのためにガス主任技術者資格取得を奨励するなど社員能力の向上に努めていきます。

次に、小売自由化の範囲の拡大、特に全面自由化について申し上げます。競合上できるだけ競争力のある料金体系、料金設定にしたいという理由で、小売の全面自由化に賛成です。また、一斉同時実施がよいと考えております。

当社が自由化を望む大きな理由としてガス料金の基本料金の問題があります。都市ガスの基本料金は長い間、現下の実態とはほど遠い低料金に固定されていて、基本料金での回収不足分は従量料金で回収することになるので、使用量の多いお客様にとって割高になってしまっています。資料3ページの円グラフをごらんください。当社の調停件数のうち13%、1,124件ほどが、使用量がゼロ、基本料金のみというお客様ですが、その大半が別荘やリゾートマンションに住む方々であり、そういうお客様が低料金の恩恵を受けその分ほか割高になるという料金体系は、合理的でなく都市ガスの競争力を弱めることとなります。使用量ゼロのお客様の多い当社にとって基本料金の是正は、大きな経営課題でありました。ちなみに最も競合するLPガスの基本料金は都市ガスの2倍以上が相場であり、使用量の多いところで都市ガスの競争力が弱く、ガス拡販の障害になっております。

もう一つ、ガスの拡販には競合に負けない低料金の提示が必要ですが、現在の認可制度ですと自由裁量の余地がないため、他燃料との競合において弱い立場に立たされます。事業者のマーケットである供給区域の顧客状況、競合状況を最もわかっているのは事業者であり、それぞれの地域で状況は異なるので、事業者責任においてもっと自由に料金設定ができるようになれば、地域住民、地域経済にとっても望ましいと考えます。

続いて、供給インフラのアクセス向上や整備促進についてです。サテライト製造設備は維持費、人件費がかかり、近くにパイプラインがあれば接続して卸供給を受け料金の低廉化、安定供給の向上、災害リスクの軽減を図りたいと思います。しかし、天然ガス化計画の早い時期に導管による卸供給を受けることも検討いたしましたが、接続するまでの距離が長く投資が大き過ぎて断念せざるを得ませんでした。現在のサテライト設備は、たまたま隣の土地の休業旅館の買収と、その旅館が借りていた県・国の用地払い下げが可能となったことで実現した経緯があります。

最後に、その他システム改革に当たっての期待する点、留意すべき点について申し上げます。自由化された場合でも顧客先のガス使用に関する保安の責任は販売事業者が負うべきであり、新規事業者の責任を明確にいただき、保安レベルの維持向上が必要と考えます。当社は地元消

防との間にホットラインがあり火災等の緊急通報には、当社の物件であると否とにかかわらず当社が全て出動し、地域の安心・安全に日々努めています。

料金を安くするには原料費をいかに軽減するかが大きなポイントです。原料LNGをいかに安く調達するかということですが、地方の中小事業者にとってはいかんともしがたい課題であります。個々の輸入業者が個別にやっていると総量としてまとまらず、全体としてのバーゲニングパワーになりません。ぜひ国策として国がLNGの輸入にかかわり、原料価格の低廉化に取り組んでいただきたいと思います。その果実は、安いガスエネルギー料金として消費者が等しく受けることになるかと思えます。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、金沢市企業局の糸屋様にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○糸屋金沢市企業局公営企業管理者

金沢市公営企業管理者の糸屋でございます。本日はこのような機会を設けていただきましてまことにありがとうございます。心から感謝を申し上げます。

まず本題に入ります前に金沢市の概要につきましてご説明申し上げます。資料の1ページをお願いいたします。本市は大正10年に市営のガス事業を始めまして本年で94年目を迎えます。平成24年度末の供給戸数は約7万4,200戸でありまして、供給区域内での普及率は44.9%となっております。この40%台という普及率につきましては、そこに記載はしてございませんけれども、全国平均の79%、公営企業の68%と比べましてもはるかに低い数値でありまして、そういう意味では金沢市は現在、地域独占状態ではなくて既に競争している状況にあるというふうに考えております。また、その下でありますけれども、本市では同一の組織で、ガス事業を初め発電事業や上下水道事業など5つの事業を行っております、全国でも多くの事業を抱える公営企業と言えます。

それでは、続きまして、2ページをお願いいたします。本市のガス事業の特徴でございます。まず販売量の用途別構成でございますが、ほかの公営企業と同様に家庭用の割合が高くなっております。また、北陸の中心地ということで、大型の商業施設が多く集まっておりますし県庁所在地でもありますので、基幹病院や福祉施設なども比較的多く、商業用やその他用の割合が高くなっております。反面、伝統工芸のまちでございますので大きな工場、工業用が極端に少ないという状況でございます。

次に、その下を書いてございます新築住宅におきますオール電化率につきましては、特に戸建て住宅に関しまして95%と極めて高い状況にあります。これは全国で一番安い電気料金を背景とした電力の営業攻勢による結果でございます、東日本大震災後も依然としてこの傾向が続いて

おります。

次に、3ページをお願いいたします。LNGの調達方法につきましてご説明申し上げます。現在本市では冬の積雪や災害時におきますリスクの分散を図るため、ごらんのように国内3カ所から貨車またはローリーで輸送を行っております。大阪も新潟も約330キロ離れておりまして、この輸送距離が原価を押し上げている大きな要因になっています。

それでは、次、4ページをお願いいたします。冒頭説明事項の1点目、今後の事業展開でありますけれども、まずガスの拡販につきましては、環境優位性などを背景にもう既に導入が進んでおります病院や社会福祉施設への浸透を、引き続き図ってまいります。また、5事業という共同経営のスケールメリットを生かしまして、総務管理部門の適正な人員配置でありますとか、料金収納部門の民間委託を今後とも継続してまいりたいと考えております。

さらに、道路下に埋設されておりますガス・水道・下水道の一元管理を進めることによりまして、保安の確保や同時施工による工事費の削減にもより一層努めてまいりたいと考えています。また、今年度から始めましたガス・水道・下水道を含めまして市民の皆様方の相談に答えるくらしの相談員制度を活用いたしまして、今後の高齢化社会を見据えた公営企業としてお客様の信頼をさらに高めていきたいと考えています。

資料による説明は以上でございまして、ここからは資料がありませんけれども、口頭でご説明を申し上げます。冒頭説明事項2点目の小売自由化などでございますけれども、本市のように大きな産業・工業用需要が少なく、大口契約のラインであります10万立方メートル未満の事業所が多い地域におきましては、料金の自由化は大きなビジネスチャンスであると考えています。そうでありますので自由化の時期につきましては、原則例外を設けなくて一斉に実施していただきたいと考えています。

一方で、本市も含めました地方の事業者は、ご案内のように事業規模も小さくガス基地もない原料価格の高い地域でございます。特に先ほども申し上げましたが、北陸のように日本一電気料金が安くオール電化率が日本一高いという地域では、誰がどのようなメリットを見出して参入してくるのか具体的な実感が湧かないというのが、私の正直な感想でございます。

また、別の話でありますけれども、公営事業者としましては既に大津市さんや仙台市からお聞きのように、ガス事業法以外に地方公営企業法などが適用されますため、改正後のガス事業法とこれらの法令との整合性を図っていくための協議の場を設けていただくことが、必要であろうというふうに思っています。さらにこのような疑問や不安に関しましては、例えば自由化への道筋を今回のグループ分けに応じたモデルで作成することも甚だ重要ではありますけれども、少数ではありますけれども、公営の事業者という切り口にも触れていただければありがたいと、そのよ

うに考えております。

次に、3点目の供給インフラのアクセス向上や整備促進でありますけれども、先ほどの事業概要の中でも紹介しましたように北陸地区にはLNG基地がありませんので、貨車やローリーを使用して遠距離から輸送しております。その調達コストは原料費の20%から30%を占めておりまして、このことがこの地域の料金水準を押し上げている大きな要因になっておりますし、電力の独走を許している一因ともなっています。私たちは1円でも安くしたいと日々経営努力を行っておりますが、この調達コストにつきましてはいかんともしがたい面がございます。したがってLNG基地やパイプラインなど、中小個々のガス事業者では対応が難しいこれらの基幹施設につきましては、災害時への備えとしても必要でございますので、ぜひとも国レベルでの議論をお願いしたいと考えています。

次に、最後、4点目のガスシステム改革に当たって留意すべき点でございますが、どの事業も同じだと思いますが、私は2点挙げたいと思います。1点目はやはり保安の確保でございます。金沢市はガスの職員126名のうち40名、約3分の1を保安業務に従事させておりますし、今年度につきましては事業費の約12%、11億8,000万円を保安対策に充てるなど、長年にわたり保安対策への多額の投資を行ってまいりました。加えて本市におきますガス事故への対応は市全体の危機管理の一つと位置づけられておりまして、これまでも消防本部などと連携して万全を期してまいりました。

したがってどのように自由化が進展いたしましても、万が一の事故に際しましては既存の公営企業であります私たちが、一義的な責任を果たさざるを得ないというふうに思っていますし、住民の感情もまさにそうであろうというふうに思っています。また、このような状況の中、新規参入業者におかれましては当然に保安責任はあるわけでありまして、託送料などへの転嫁を通じまして応分の負担をお願いしたいと考えています。

2点目は原料価格の低減化であります。今般のガスシステム改革がガス業界全体に波及するためには、そもそも原料価格が現在よりも安くなり、電力など他燃料と対等に渡り合えるようになることが求められると考えています。そのためには私たちの経営努力は言うまでもございませんが、日本国内でより安く原料が調達できる仕組みづくりが必要と考えます。今般の自由化の議論とあわせこの2点についてもご検討をお願いしまして、私からの説明とさせていただきます。

以上でございます。どうもありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。それでは、引き続きまして、鳥取ガス株式会社の児嶋社長にお願いいたします。

○児嶋鳥取ガス株式会社代表取締役社長

鳥取ガスの児嶋でございます。本日はこのような発言の機会をいただきましてまことにありがとうございます。

早速ではございますが、お手元の配付資料9の2ページをごらんください。最初に弊社の事業概要についてご説明申し上げます。弊社は1918年に全国でもまれな市民運動により誕生し、1943年の鳥取大震災、1952年の鳥取大火と、2度の災害に襲われまして事業存続も危ぶまれましたが、その難局を無事に克服し、1999年11月に念願の液化天然ガス導入と高カロリー化を完了し、今日まで都市ガスの安定供給を中心にお客様のお役に立ち続けることを使命に、事業を営んでまいりました。おかげをもちまして昨年創立95周年を迎えることができました。

次に、会社概要ですが、資本金8,000万円、従業員数は56人、供給区域は鳥取市です。以下2012年度の状況について申し上げます。お客様件数は2013年3月末時点で約2万1,000件、販売量におきましては約1,434万立方メートルでございます。次に、総売上高はガス売り上げに器具、工事、簡易ガスなどを含めまして約28億円でございます。次に、グループ会社ですが、表に記載のとおりLPガス販売やリフォーム事業を主とした鳥取ガス産業を初め、ガス機器修理、ガス工事、情報通信、広告、LPガス、高圧ガスなどの配送を行う関係会社が5社ございます。

次に、3ページをごらんください。都市ガス供給区域は東西10キロメートル南北5キロメートルのひし形状の形態をなし、中央を一級河川の千代川が縦断しております。その供給面積は40平方キロメートルで、市町村合併前旧市街地の行政区域330平方キロメートルの約12%を供給区域としております。家庭用の普及率ですが、区域内一般世帯数の約4万7,000件に対して約46%でございます。本社と製造所のあるLNG基地は、千代川の西側に位置し本社と製造所が隣接しております。図中の青い太線で示しております導管網につきましては中圧導管、中圧Bで、総延長約52キロメートル弱、低圧導管は約306キロメートル強をもってガス供給を行っております。

次に、4ページをごらんください。当ページにはLNG基地、製造所設備の概要を記載しております。主な設備ですが、LNG貯槽6基、計1,350キロリットル、空温式LNG気化器6基を設置しており、それに熱量調整用のLPG貯槽1基を設置しております。以下関連設備は一覧表をご参照ください。弊社の製造所管理棟は、地震に備え免震構造を採用している点を申し添えさせていただきます。

次に、5ページをごらんください。LNG原料の調達についてです。弊社は大阪ガス、関西電力、JX日鉱日石エネルギーの3社からLNGを購入しており、安定確保とセキュリティーの観点から姫路地区と水島地区の2地域、3出荷基地から、FOB（倉取り方式）によりローリーで調達を行っております。

次に、6ページをごらんください。都市ガスについての過去5年、2008年から2012年の主な指標の推移を示しております。お客様件数は微減傾向でガス販売量、2010年をピークに減少傾向にあります。ガス売上高におきましては、2009年度の落ち込みは原料価格の低下によるもので、その後の売上高増加は原料価格の上昇が主因でございます。

次に、7ページをごらんください。左表に都市ガスの用途別ガス販売量の構成割合の推移を示しております。2012年度については家庭用38%を筆頭に以下のグラフのように推移を示しており、特徴としましては工業用の割合が減少している点でございます。右表には総売上高の構成割合の推移を示しております。2012年度については都市ガス売上高82%を筆頭に、以下のグラフのような推移を示しております。

資料の最後となりますが、8ページをごらんください。ご質問1番目の今後の事業展開にも該当しますが、弊社グループの中期ビジョンをお示しております。弊社グループは、ガス事業を中心に多様なエネルギーとサービスを地域に提供する中核企業として、お客様の多様なニーズにお応えすることが可能なマルチユーティリティーサービス企業へ、チャレンジしてまいりたいと考えております。

弊社におきましては、総合エネルギー事業プラス総合生活サービス事業というコンセプトをベースに成長戦略を描いております。総合エネルギーとは電力、都市ガス、LPガス、高圧ガス、灯油、太陽光などエネルギー全般をイメージしており、天然ガスの将来性の観点からエネファームやコジェネレーションなどの分散型エネルギーの普及に注力して、来るべき水素エネルギー社会にも備える予定です。

総合生活サービスにつきましては住宅関連、生活補助、高齢者サービスなどあらゆるラインアップをそろえて、エネルギーに加えたオプションサービスを拡充してまいります。異業種とのアライアンスによるバンドル化、いわゆる電力、ガス、通信、固定電話、携帯電話などのセット販売や、エネルギーとサービスをパッケージ化することなど、地域密着型企业としての強みを生かした事業展開を考えております。今後地方におきましては少子高齢化や人口減少の影響によるガス事業の衰退が予測される中、このたびのガス自由化を新たなビジネスやサービスの創出の絶好の機会と捉えて、消費者の利益になるようあらゆるアイデアを具現化していき、地方ガス事業者にとって新しいビジネスモデルを構築していく所存でございます。

ご質問2番目の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についてですが、結論から申し上げますと小売全面自由化は、供給区域と料金規制の撤廃が同時実施されるという前提のもとに、全面自由化を前向きに受けとめて事業運営を進めてまいりたいと考えております。料金規制の撤廃が前提とする理由は、既に足元のエネルギー市場環境は消費者のエネ

ルギーや料金の選択が自由化しているとの現状認識を持っております。そして地域独占を前提とした料金規制は、地方にあつては過去の制度と言ってもよい状態になっていると考えるからであります。

次に、ご質問3番目の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についてですが、LNG原料調達において弊社は卸用天然ガスパイプラインとの接続がありませんので、ここではLNG一次基地へのアクセスについて現況を申し上げます。弊社を中心として南東には姫路地区、南西には水島地区のLNG基地があり、アクセス環境は恵まれていると考えております。

最後のご質問の今般のシステム改革に当たって期待する点、留意すべき点は何かについて2点ございます。1点目は小売全面自由化の実施対象と時期についてであります。小売全面自由化の実施に当たっては、グループ別の段階的実施ではなく全グループの同時期実施をお願いしたいということであります。事業者間の競争環境の公平性や消費者の利益享受の機会均等の両側面から、同時実施を希望するものでございます。

2点目は、保安確保の制度設計についてです。保安につきましては、その実効性に配慮しつつより詳細部分での保安実施の要件についての議論が深められると考えますが、保安レベルの低下を来さない制度設計を希望するものでございます。特に業務用や産業用需要家、いわゆる大口需要家に関しては、特殊機器、いわゆるメーカー特殊機器が多く、日常から顧客の接点のあるガス小売事業者が、消費機器を安全にご使用になるための消費機器保安を負うべきだと考えます。家庭用につきましては、現状は1の事業者が保安、小売、サービスを三位一体となつて行っており、それらを切り離すことによって、お客様に不利益が生じることや混乱を来すことがないように制度設計をお願いします。保安を参入障壁にすべきでなく、ガス市場が活性化することを期待しつつ、それぞれの用途によってネットワーク事業者、小売事業者、保安委託などの選択肢があり、誰がどの保安責任を負うか、自由化によってガス事故が起こらないよう現実的で可能な保安のあり方を、専門家の方々に詳細設計していただきたいと考えます。

最後になりますが、ガス事業全体を見渡すと中小ガスは小さい企業だと思われておりますが、地方にとっては、中小ガス事業者は、地域に貢献している重要な会社の一つであると自負しております。システム改革を進めるに当たっては、地方ガス事業者がそれぞれの地域特性を生かして、自由な市場でさまざまなサービスを取り入れて活性化し地域の経済の牽引役となることにより、長期的なお客様の利益の向上と地方経済の活性化を両立できるような改革を進めていただくことをお願いし、口述を終わらせていただきます。

ご清聴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、南日本ガス株式会社の上籩社長にお願いいたします。

○上籩南日本ガス株式会社代表取締役社長

このような機会をいただきまして感謝申し上げます。

南国の人間は非常に寒さに弱くて、きょうは本当に寒いですね。南の人間はハンディーがあります。ハンディキャップを30ぐらいは上乗せしていただいております。お聞きいただきたいというふうに思っています。

まず本論に入る前に、今日私がどのような立場や経験に基づいてお話をさせていただくかを申し上げます。私は一般ガス、いわゆる都市ガス事業を営んでいる南日本ガスの経営者ですが、同時に親会社で液化石油ガス事業と簡易ガス事業を営んでいるコアガス日本を、一体として経営を行っておりますので、そういった総合ガス事業の経営者の視点から発言をさせていただきます。といいますのは、私の経営意識の中に液化石油ガス、簡易ガス、都市ガスの区別はなく、それぞれのニーズや対応に応じてそれぞれの規制法を守りながら、お客様に喜んでいただけるガス供給とサービスを安全に行うのがベストであると考えているからであります。

別の言い方をしますと、液化石油ガスのシリンダー供給が複数になれば集合配管にしますし、さらにふえて70戸を超えれば簡易ガスにしますし、さらにそれらが面として拡大すれば都市ガスにするといった経営を繰り返してまいりました。一体経営ですので、液化石油ガス法のすぐれた点を都市ガスや簡易ガスの世界にも取り入れますし、逆にガス事業法のすぐれた点を液石の世界に採用しながら今日に至っております。当社グループの特徴の一つはそれらが全てプロパンであるということでありまして、したがって都市ガスもプロパンエアーで行っております。

1980年代はまだ護送船団的な保護を好んでいた地元ガスエネルギー業界全体に、自由競争をタブー視、あるいは顧客移動に何かと制約をかけるなどの独禁法上の問題が横行しておりました。そうした村気質の中で私は、同業者の激しい抵抗と村八分的な異端児扱いに遭いながらも、お客様の選択を重視しながら善良な商人として自由競争を展開し、苦労を重ねて地域に根づく地場企業としてお客様の信頼を得た結果、グループのお客様の数を倍増させてまいりました。このような観点からこれから4つの点について申し上げます。

第1に今後の事業展開についてですが、南日本ガスは、レジュメにございますようにコアガス日本の都市ガス部門として昭和41年に創業しましたが、昭和59年に13A化に対応するため日本で初めてプロパンエアーによる13Aガス供給を行いました。この技術は国内外で特許を取り、日立グループや、ブラジルの世界でも有数のウルトラガスヘライセンスしております。このプロパ

ンエアーは、多くの都市ガス会社が供給しているメタン・プロパンの混合ガスと、13Aという意味でクオリティーが同質でありまして、メタンの入手困難な都市ガス会社の高カロリー化に貢献してまいりました。

鹿児島県の現状を申し上げますと、地方都市はいずれも過疎化、高齢化、経済疲弊化等に苦しみまして、加えてガス消費量の低下、オール電化等により、都市ガス会社としての競争力は低下してきております。したがってどのガス会社も厳しい経営環境に立たされているはずであります。そこで当社の事業計画についてであります。説明はレジユメの論点1とその次のページ以降に書いてございますのでごらんくださいませ。

第2に自由化について述べます。都市ガスと簡易ガスの自由化は、最終的にはガス事業法の改正に集約されますので、被規制者である私たちガス事業者は、現行のガス事業法のどこを残しどこを修正しどこを削除するのかという法律的な議論をしないと、自由化の定義あるいは指標がよく見えません。そもそも自由化するという表現が、改正されるであろうガス事業法に記載されることはなく、それぞれの逐条の修正によって今議論されている自由化が体现されるはずであります。

私の考え方はインスティチュショナルと言われている、つまり組織的な分野である事業規制は廃止すべきだが、ファンクショナルと言われている、つまり機能的な分野である安全規制は現行法を残すべきであるという考え方です。その際参考にすべきは、同じガス事業であるLPガス事業の規制法である液化石油ガス法であります。つまり都市ガス、簡易ガスのガス事業法を液化石油ガス法と比べてどこまで規制緩和していくのかという議論が、自由化をどこまで進めるかという議論にとって必要でありまして、具体的には液化石油ガス法レベルまで自由化をするのか、その手前でとめるのか、あるいはその先まで行くのかという議論が重要でありまして、電気事業法との比較以上に大切であると考えております。この観点から申しますと事業許認可については、現在の液化石油ガス法と類似のレベルまで規制緩和する。保安については現行のガス事業法を尊重し、たとえ規制緩和しても液化石油ガス法の改正前のレベルでとめるというものをイメージしております。

そこで改正事業法の試案として次のとおり考えます。これはあくまで現行法で定義される当社のような現在の大半の一般ガス事業者を前提にした場合ですのでご了承ください。第1に料金規制は廃止する。理由は他のエネルギーとの競争を柔軟かつ機敏に行うためであります。主に社会的な観点から立法されたガス事業法の制約を受けている私たち都市ガス事業者が、設備投資額が少額で厳格な事業規制のないLPガス事業者のみならず、巨大企業の利点を生かしてあらゆる営業攻勢をかけてくる電力会社の参入に対して、ガス事業法の制約に縛られながらも闘わな

ればならないことは、余りにも不公平と言わざるを得ません。既にガス事業の独禁法の適用除外は廃止されておりまして、その自然独占性は弱まっているにもかかわらず、かつ競合エネルギーが同居するという家庭用という1つの市場において、料金制度を理由に都市ガスがほかのエネルギーに対する競争力がないことは問題であります。したがって料金規制の撤廃を希望いたします。

第2に供給区域は廃止、事業の許可制の廃止、現行の液化石油ガス法の登録制と類似のレベルにいたします。理由は料金規制を廃止する以上、また、自由化促進のためには、供給区域は不要であるということであります。

第3に供給義務は本支管、導管から一定範囲で義務づけます。理由は現行法の消費者保護は自由化したとしても一定範囲で必要であるからということであります。

第4にいわゆる公益特権は供給義務の範囲で認めます。理由は公益特権は供給義務のいわば反射的な利益でありますので、これを廃止すると一定範囲で認められた供給義務の履行に支障が出るためであります。

第5に安全規制の分野の緩和は事業規制の分野の緩和とはそもそも規制の本質、体系、内容が異なる別次元のものでありますので、産業構造審議会保安分科会でも指摘されておりますように、事業者みずからの保安対策を原則としながら、その規制緩和のスピードや内容は、それぞれの時代に応じた技術の進歩のぐあいや液化石油ガス法の変遷の検証、その他専門的な観点から議論されることを望みます。インスティテューショナル、組織的分野の事業規制と、ファンクショナル、機能的分野の安全規制を同時に議論するのは、私は危険であると考えます。

第6にメタンもプロパンも今や同じ天然ガスであります。また、同じ13Aガスに属するにもかかわらずメタン系都市ガス、これはほとんどプロパンによって増熱されておりますが、メタン系都市ガスとプロパンエアーの区別をする必要はなく現行法のとおりといたします。ガス種の区別は規制強化であり自由化の目的に反するだけでなく差別でありますので、断固反対いたします。この点はきょう特に強調いたします。

第7に簡易ガス制度については、消費者の選択を重視しながら今まで申し上げた項目にのっとって同様に議論すれば自然と答えが出ると考えます。

改正ガス事業法の試案のポイントは以上7点であります。まとめますと、現行法はタイムリーなビジネスチャンス的重要視する経営者のエンタープレナーシップを、刺激する法構造にはなっておりませんので、改正法においてはいわゆる行政法的な束縛からガス事業者を解放すべきであります。蛇足ではありますが、私自身も過去において、この行政法的な束縛に縛られましてビジネスチャンスを失いかけたことがあります。それは許可制をとっていた時代の液化石油ガス法においても、また、現在のガス事業法においても経験しましたが、どちらも事業の許認可をめぐる

ものでありまして、残念ながら行政訴訟的な解決手段を模索せざるを得ませんでした。しかし、きょう提案した改正によってリスクは経営者が負いますが、スピーディーな経営が可能となって、結果的に顧客満足度、お客様、消費者の満足度を高めることになるかと確信いたしております。

第3の供給インフラのアクセス向上や整備促進についてと、第4のガスシステム改革に当たり要望することにつきましては、時間の関係上省略させていただきますのでお手元の説明資料をごらんくださいませ。

ご説明は以上であります。当社及びコーアガスグループは、日本列島の最南端の鹿児島において創業し、地元のお客様のご支援、そして経済産業省その他関係機関の皆様のご指導のもと、倒産の危機にもかかわらず何とかかんとかおかげさまで60年近く経営を続けることができました。この経営の苦労は、ほかの地方のガス事業者、都市ガス、簡易ガス、LPガスにかかわらず皆様同じだろうと推察いたします。ここにおられる全ての方々に感謝を申し上げまして終わりとさせていただきます。ありがとうございました。以上です。

○山内委員長

どうもありがとうございました。それでは、事業者様のヒアリングはこれで終了ということですけれども、今のご説明に基づきまして委員の皆様から、各社に対するご質問あるいはご意見についてご発言を願いたいと思います。

例によりまして発言をされる方は、お手元のネームプレート、これを立てていただくようお願いいたします。それでは、いかがでございましょうか。

引頭委員、どうぞ。

○引頭委員

ご説明ありがとうございました。

大きく3点質問があります。まず1点目は旭川ガス様ですが、営業強化を行って、新築に占めるガスの比率を10%から50%まで引き上げたというお話がありましたが、具体的にどのような営業努力をされたのかについてお聞かせください。これが1点目です。

2点目は、自由化のタイミングについてですが、私の記憶違いでなければ伊東ガス様と金沢市様と鳥取ガス様は、同時一斉ということをおっしゃっていたと思いますがほかの方々はどのようにお考えかということが2点目です。

3点目は料金の開示についてです。常磐共同ガス様は、料金開示について大口でもしていないので、自由化後にそれをするのはいかがかというご意見があったと思います。ほかの方々はそれについて言及されていなかったと思いますので、その点についてお願いいたします。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございました。3点質問があって、最初の質問は旭川ガスさんですね。まずそれからお願いいたします。

○三浦旭川ガス株式会社経営企画室次長

営業強化の件についてですけれども、具体的にはガス高効率給湯暖房機というエコジョーズと言われているものなんですけれども、一般のご家庭用向けの給湯あるいは暖房というところの装置なんですけれども、ここに向けては対抗するエネルギーが北海道では灯油ということになります。灯油のボイラーあるいは給湯機ですとか暖房機が圧倒的に多いというところで、ここ十数年は、灯油によるセントラルヒーティングということで給湯あるいは暖房というところが、主流であったということなんですけれども、灯油の価格もかなり高値で安定したというところもありまして、北海道では先ほど具体的には言わなかったですけれども、灯油が一番安いところでリッター当たり35円程度まで下がったときがありまして、弊社の都市ガスの一般のお客様向けの価格と比べると、かなり半分以下というような単価です。エネルギー比較といいますか、単価になっていたものですから、灯油高騰という我々にとっては追い風というところも受けまして、さらに料金メニューで一般の厨房料金よりも安い料金メニューを設定して営業を仕掛けたという経緯があります。

それと特に電力の問題がありまして、3・11以降、北海道ではこの冬も実は節電要請というのが、全国でたしか唯一だと思えますけれども、なされておりまして、そういう電力の需給に関する不安というところもやや追い風になったのかなというような気もしますけれども、半分他力本願的な部分も確かにあるなというところでも、ぎりぎりの利益勘定を見ながら努力してきたというようないきさつがございました。以上です。

○山内委員長

2番目の質問は実施時期ですかね。これも旭川ガス様と常磐共同様と南日本ガスについてお答えいただきたいと思います。じゃ、旭川ガスさん、よろしくお願いいたします。

○三浦旭川ガス株式会社経営企画室次長

料金の実施時期ですね。すみません。実施時期については、確かに周りの様子を見たいなというのは正直な思いとしてあるんですけれども、お客様の観点からすると何が公平かという、全て同時が公平なんじゃないかなというのが、社内に出ている多くの意見であります。

また、その時期をずらすということに対しての明確な理由といいますか意見というのを、なかなか持ち合わせていないということも含めて、同時実施が妥当なのかなというところでもあります。以上です。

○山内委員長

常磐共同ガス様、お願いします。

○猪狩常磐共同ガス代表取締役社長

当社の場合もやはり自由化のタイミングと申しますかそういうのというのは、各階層、種類、全て同時というふうに考えています。

○山内委員長

それから南日本ガス、お願いいたします。

○上菌南日本ガス株式会社代表取締役社長

実施時期については、私は一斉でも段階的でもどちらでも構いません。と申しますのは、恐らくこの発想は事実上中小企業の保護といった観点から出ていることだろうと推察いたしますが、その関連で申し上げますと私のレジュメの4の②に、「地方分権の発想を重視し、ガス事業についても地方の実情を考慮して頂きたい」というふうに書いてございます。私は一斉に実施しようが段階的に実施しようが、結局実施した後に地方の実情が、その法律、ガス事業法にどの程度反映されるかということのほうが重要であると考えます。

具体的には液石法においては登録が各都道府県の知事にありますが、ガス事業法においても例えばガス事業の詳細なプランについては、それぞれの地方の経済産業局長が、当該エネルギーのエリアの自治体の首長の意向を踏まえながらエネルギーの詳細プランを決定するということが、重要であると考えております。

それにつきましては私の資料の8ページをごらんいただきたいと思います。これは小学生が描いた絵を採用された地元の薩摩川内市次世代エネルギービジョンというプランでございまして、このプランナー、責任者は経済産業省から出向されております。委員は10名ぐらいで構成されていまして地元からは私が1人、きょうご出席の柏木先生も委員となられましてご指導いただいております。このビジョンは地元のいわゆる古典的なエネルギー形態、電力だったり石油だったり都市ガスだったりLPガスだったり、そういう古典的なエネルギーを前提として、そのエリアにどの程度の次世代エネルギーを開発するだけのトレジャリーと申しますか、資源があるのかということを検証した上で、それでは地産地消というものを原則として、できるだけ地元の実情をエネルギープランに生かしていこうじゃないかという発想からできたものであります。こういう発想が全国の市町村それぞれにとって必要だと思っておりますので、こういった事情をそれぞれの経済産業局長が、改正ガス事業法でもし登録制なりなんなりになるとすれば、そういうものにプランニングを生かしていただくということのほうが、実施時期をどうするかというよりも大事だろうと私は考えます。以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。3番目の質問は料金の透明性についてですけれども、これについて事業者の方でご意見のある方はいらっしゃいますか。

金沢市企業局、どうぞ。

○糸屋金沢市企業局公営企業管理者

料金の透明性に触れなかったという話ですね。うちは基本的には料金は透明であるべきだと思っていますけれども、先ほど私言いましたけれども、10万立米という交渉事の部分がありますよね。その部分とか、いわゆる公営企業であったら一般家庭がたくさんいらっしゃいますんで、そういう中で一概に全て料金を透明とは言いませんけれども、公営企業はベースの部分は全て条例化していますんで、その中で市議会の理解をもらわないとそれから先に進みませんものですから、いろいろなプランとか交渉事の部分以外の部分は、参入業者の料金についても公平にしないと市民は納得しない、そう思っています。

○山内委員長

ほかの事業者の方はいかがですか。どうぞ。

○上蘭南日本ガス株式会社代表取締役社長

料金の透明性については私も述べませんでしたけれども、これは非常に複雑な問題が内在していると思います。1つは法律の問題、1つは現場の問題であります。

私はLPガス事業もやっておりますけれども、LPガス事業者の一人としてもほかのLPガス事業界における料金の透明性については疑問を持っております。そういったLPガス業界と同じように都市ガス事業の料金の透明性を図るということは、結局制度上のこれからつくられるであろう制度を、全くLPガス、都市ガス、マル簡、一緒のものにしないと、結局どういう選択肢をしたにしてもメルクマールがそれぞれ違うのであれば、必ずほかの違ったメルクマールの人は違った戦略を立てて結局不透明になってしまいますんで、やはり可能な限り都市ガス、マル簡、LPガスの、何か法律的な統制ではできないのであれば、ほかの手段によって共通の基盤をつくった上で透明性を図ることが効果的であろうと考えます。

○山内委員長

そのほかの事業者の方で何かこの点についてご発言ございますか。

それでは、伊東ガスさん。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

先ほども言いましたように、できるだけ柔軟な料金設定がしたいというのはあるわけで、今のような料金表開示だと、身動きができないと非常に都市ガスとして不利になると、その辺の自由

度というのを確保したいというのは常にあります。

○山内委員長

ほかにいかがでしょうか。引頭委員、よろしいですか。それじゃ、柏木委員、ご発言願います。

○柏木委員

どうもありがとうございました。

第4グループは比較的自由化に関しては慎重な姿勢をとるのかなというふうに思っていたのですけれども、よく考えてみると比較的規模が地域密着型というか、それほど大きくないということがあって地域にかなり食い込んでおられて、別に自由化しても余り攻められることもないし、かえって料金規制が取っ払われることによっていろいろな意味でチャンスが大きくなってくるのだと考え、全ての事業者のヘッドクォーターの方がそういうふうに言っておられたというのは、なるほどなあと思って聞いておりました。ただ、1つ保安という問題があって、仮に第三者が皆さんのところに参入してきたとして、何社かは保安に関して、例えば旭川に関して伊東ガスに関して最後の南日本ガスに関して、保安はある意味では供給者が保安を守ると、最後の南日本ガスさん、鹿児島の場合には保安規制だけはきちっと別途残しておくと、というのは、今もう既に保安体制を確立しておられるから、これが一番住民対策にとって重要なのだというふうに理解をしました。この点について第三者が入ってきたら供給者が保安をやるというスタンスなのか、あるいは今までかなり食い込んで見守りぐらいまでやっておられるのでしょうか、そういう意味では供給している皆さんが、仮に供給が誰かほかの事業者が行ったとしても、保安だけはその地域に密着した企業として自分たちの責務でやると、そのかわりそれは何らかのしっかりした託送料金に入れるとか、保安料金として徴収するという考えなのか、そこら辺のお考えだけ明確にしていただければと思うのですが。

○山内委員長

これは皆さんに伺ったほうがよろしいですか。

○柏木委員

もし可能であれば順番に。

○山内委員長

それでは、旭川ガス様、お願いいたします。

○三浦旭川ガス株式会社経営企画室次長

保安といいますと保安の業務と保安の責任と2つ我々は考えてございまして、先ほど申し上げた内容としては、保安責任はあくまで参入者といいますか、供給される方というところを考えております。ただ、保安の業務に至っては、冒頭もご説明さしあげましたように寒冷地特有の部分

があったりしますので、委託作業としてといたしますか、そこをお受けするのはやぶさかではない部分もあるという認識ではおります。

○山内委員長

常磐共同ガス様、お願いいたします。

○猪狩常磐共同ガス代表取締役社長

保安に関しましては、大変想像もできないような我々の小さい事業者では、ネットワーク事業者というふうに私たちの概念からして新規参入というものに対しての責任分界点というのが、どこにあるのかという、そこら辺の設定というのもいまだに不透明なところがありまして、例えば敷地内はやはり我々が関与することはできないんじゃないかなというふうに思うんです。お客様のいわゆる内管といいますかそういうもの、あるいは消費機器そういうものに関して業務委託する、されるというのは、ちょっとおかしいなというふうに思うわけです。

やはり新規参入事業者が責任を持ってそういう保安というものに携わらないといけないと、ただ、先ほども言いましたように保安というのを本当に簡単に考えてもらいたくないという、我々のネットワーク上でそういう事故が起きるといことになれば当社の名折れにもなりますし、ガス事業全体の信用といいますかそういうものが失墜するという、またさらにオール電化というものの攻勢だとか他燃料の攻勢というのが激しくなる可能性もあるというそういうことで、そこら辺の保安、本当に分界点をどこにするのか、あるいはネットワーク事業者と分別といいますか、そこをはっきり明確にして、供給するだけじゃなくて、販売するだけじゃなくて、そういう責任というものを担わせないと、この辺はいろいろな問題が出てくるんじゃないかなと、さらにネットワーク事業者が他工事事務だとか導管事故あるいは工場内で大きな事故があった、地震があったというときに、そこら辺の供給を停止するというそういう場合に、どのようなお互いの責任といいますか、そういうのを持つのかというの、いろいろな部分で展開といいますか考え方がされていくんじゃないかなというふうに思いますんで、そこら辺は本当にいろいろな意見をもとにここら辺の制度設計、そういうものを考えていただきたい。

とにかく保安については都市ガス事業者というのは一番力を入れていますので、電気とはちょっと違うんじゃないかなと思うんです。ですからここら辺をぜひ本当に委員の皆様方に特に考えて検討を深くして、深いわけですけれども、それ以上にまた掘り下げて考えていただきたいなというふうに思います。

以上です。

○山内委員長

伊東ガス様、どうぞ。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

販売事業者が責任を持つということで、私どものほうに委託されれば多分やることになると思います。販売事業者との信頼関係だとかそういうのがあるかもしれませんが、その辺はやぶさかではありません。

○山内委員長

金沢市さんは先ほどおっしゃったんですが、何かつけ加えることがありますか。

○糸屋金沢市企業局公営企業管理者

つけ加えるということになりますと、例えばガスの法定点検とかいろいろなものがありますが、うちはそれを相当大幅に短縮してやっているという格好の中で、3分の1の保安点検要員がいるということとか、民間のガスの事業者さんがつけられた瞬間湯沸かしであっても当然責務はありますので、それらについても短い期間でやっていくという、法定点検を超えた人間でやっていく中の信頼感がありますので、やっぱり一義的には全てうちが責任を持つだろうというふうに思っています。

○山内委員長

鳥取ガスさん、どうぞ。

○児嶋鳥取ガス株式会社代表取締役社長

保安責任はあくまでも小売事業者が持つべきだと考えます。新規参入者がもし保安をできないのであれば保安委託という選択肢もあるとは考えますが、特に大口需要家、特に業務用とか産業用とかそういった大口需要家は、特殊機器があったりとか、例えばいわゆるメーカー製で小売事業者と一緒に開発して設置するとかそういったところを考えると、ネットワーク事業者が全てやるというのはなかなか難しいのではないかと思います。

あと例えば大口の燃料転換の物件があったとして営業に行くのは小売事業者、小売事業者が天然ガス化とかそういった提案をするときに機器も一緒に提案します。そういったときにその後に例えばネットワーク事業者に委託されたとしても、その辺はなかなか機器についてもわからないし現状把握もしていないという状況では、なかなか難しいのではないかと思います。

以上です。

○山内委員長

それでは、南日本ガスさん、お願いいたします。

○上蘭南日本ガス株式会社代表取締役社長

今、先生のご質問の小売業者と導管事業者とどちらが持つのかという点のほかに、もう一つ、既存の導管事業者が第三者委託できるのかという点も含めて検討する必要があると思います。そ

の場合に私は、先ほどのプレゼンで申し上げましたように保安というのは、非常に複雑な法律と実態というものを抱えておりますので、幾つかのケースに分けて考える必要があるかと思えます。

結論は、結論が出ませんというのが結論なんですけれども、といたしますのは、まず1つは法律の検証をすべきだと思います。法律はまずガス事業法が自主保安とうたっているながら、液石法も自主保安をうたっていますけれども、自主保安という言葉は表題としては書いていますけれども、自主保安の中身が何かというのは実際には書いていないと思います。事業者だけがやるべきものなのか、第三者委託してもいいのかというのははっきり書かれておりませんので、多分できるということだと思うんですが、その際にやはり隣組の液化石油ガス法が、この数十年間保安というものについてどのように変遷してきたのか、そして現在どういう評価をされているのかということが、電気事業法との比較以上に大事だと思います。

現在の液化石油ガス法の保安の決め方について私は余り評価しておりませんし、私と同じような意見を持つ人がたくさんいます。改正前の液化石油ガス法においては、今の液石法の認定保安機関というものは認められておりませんでした。改正前においてはもともと液石業界においては販売業者が保安もしない、配送もしない、検針も集金もしない、言うなれば手当で金もうけだけしているみたいな実態があったわけです。それについて当時の経済産業省の昭和52年の液化石油ガス保安対策室から出たものについても、正直者がばかを見るというふうに言っているわけです。つまりまじめに保安をやっている者はばかを見ていたと、ところが、それが液石法の改正によって認定保安機関なるものを設けて、ばかはずますばかを見るようになったと、つまり商流と物流と保安が今ぶった切れて、液石業界というのは何が何だかわからないようになっている。お客様の顔だってわからない。そういう状態で本当に保安ができるのかということについて疑問視しているLPガス業界の業界人はたくさんおられます。これは考え方の違いです。

そういうふうな変遷をガス事業法が追っていったのか、つまり商流と物流と保安というものを全く分離してしまえば、一体誰が責任を負うのかというのがわからなくなってしまう。ガス事業法における保安責任なり保安業務というものをいろいろ議論した末に答えは出ると思えます。いろいろ方程式を考えれば、あるいはいろいろなケースを考えれば答えは出ると思えます。しかし、実際に社会的な責任を負うのは地元の我々事業者です。どういうふうに法律で決められようとも社会的な責任、糾弾を負うのはここにいる我々ガス会社です。それについては法律の検証と技術、保安というのはあくまで技術の発達によって決められてきますから、その両方の検証をしないとなかなか答えは出にくいんじゃないかなろうか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した。

それじゃ、橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

一つ一つの会社に質問させていただくとちょっと時間もなくなっちゃいますので、まとめてまずコメントして最後に事務局に質問したいんですけども、きょうのお話を聞いていて、第3グループと違いまして自由化に対して非常に積極的であるという印象を全体として持ちました。ただ、その点で1つ気になった点は、インフラ整備に対して割と積極的に言われる方が多かったんですが、何で第4グループが自由化に積極的かという、大前提としての参入障壁があって、それはある意味でインフラが整っていないからほかが入ってこないというところが、大前提としてあるんじゃないかと思うんです。よってインフラ整備と第4グループのビジネスのあり方というのは、実は矛盾するところがあるんじゃないかと、きょうの議論でそのところが余り議論されていないような気がしました。それが1点です。コメントです。

それから2つ目ですけれども、その中でそれでもむしろガスの自由化、他のエネルギーとの関係で非常に厳しい競争状況にあるということがわかりました。そのときの対応策なんですけれども、ガス体の中で簡易ガスだとかLPだとかという形で総合的にいくという道、あるいは他のエネルギー、電気なんかまで含めましてエネルギーまでいくという道、それから鳥取ガスが言われたと思いますけれども、もうちょっと広く総合生活産業的などところで展開していくという道、それぞれの生きる道があるというのがきょうの議論の中から出てきて、そういう展開を阻害するような規制については外したほうがいいなというような印象を持ちました。

これがコメントといいますか、きょう感じた点ですが、だんだん議論が出てきて明らかになったんですけども、どうも我々は5つのグループしか議論していないんですけども、6つ目のグループがあると、LPなんですけれども、そのときにガスの自由化のそもそもの根本的な理念から考えると、役所の都合で横島さんとコジマさんは別の階にいるわけですからここでLPができないというのは、横島さんと小島さんは名前も近いなと今思いましたけれども、別の階にいるわけですから一緒にできないというのはよくわかるんですが、南日本ガスの方が強調されたように、むしろ液石法とガス事業法の間をどうするかというような話が焦点になってくる中でガスシステム改革というものをやるときに、第5グループまでだけでいいのかどうかと、どうやってLPの世界にこれを波及していくのかと、そこのところ。

それからもう一つは保安なんですけれども、きょう南日本ガスの方のお話を聞いて非常に勉強になりました。なぜかというとは、産構審のほうで今LPガスの保安の座長をやらされているんですけども、すごく怒られているような気がずっとしたんですが、産構審がやっている保安

の見直しの話と、ここでやっているガスシステム改革の話がどういう関係になるのか、つまり2つお聞きしたいんですけども、都市ガスとLPガスの話のつなげ方と、システム改革と保安の見直しのつなげ方、これはどういうふうになっているのかと、ここをむしろ事務局の方に伺いたいと思います。

○横島ガス市場整備課長

事務局から答えます。

まずLPに対する規制との関係ですけれども、南日本ガスもおっしゃったように、ガス事業法には事業規制の部分と保安規制の部分がありまして、この審議会が特に焦点を当てているのは事業規制の部分です。それとの関連の中でももちろん関係した制度についても議論いただきたいと思っております。

事業規制に関して言えば、LP法は、ご案内のとおり規制がない状態になっていますので、いわゆる自由化がもうなされています。これからガス事業法の自由化を考えた場合に、実態の問題としての競争環境、そこで公平性があるかということについて、どのようなことを考えなければいけないかという論点はあるとは思いますが。それは制度論というよりは、ガス事業法をもし変えたときの公平な競争環境として、ヒアリングでご要望があった視点をどう捉えていくかという整理の仕方だと思います。無関係だと申すつもりもありません。関係があるので、担当者もここに同席させていただいています。

保安の方ですが、事業規制が主たる焦点ではありますけれども、保安というものが新規参入の障壁になる可能性もあるという意味で論点に取り上げています。したがって、自由化を考える場合に保安規制がどうあるべきかは、まずこの小委員会の委員の皆様にご検討いただきたいと思っております。ただ、この小委員会で何らかの方向性なりご意見が出たときに、保安を主とした観点から考えたときに妥当かどうかという検証はしなければいけません。本日も保安の担当者が同席していますが、この小委員会でいろいろな議論が出てきましたら、安全を担当する産業構造審議会の保安分科会でも議論をお願いしたいと思っております。ちょうど2日後にガス安全小委員会が開催されますが、私も出席してこの小委員会の検討状況を紹介する予定です。ガス事業法における事業規制と保安規制については、両小委員会が連携して審議をいただきたいと考えております。以上です。

○山内委員長

よろしいですか。

それでは、松村委員、どうぞ。

○松村委員

まず全面自由化に関してです。多くの事業者が、自由化することはもちろん、それを一斉に開始することを明確に支持して下さったと思います。前回、一斉にやるというのは、一斉にゆっくりやるということではないですよ、と確認のため発言したのですが、今回のグループの方は、そのような確認も必要もないほどに、既に明確にそうではないと言っていたかと思っております。もし私の誤解だったら後でコメントください。

それから2点目。金沢市から公益事業者特有の問題の指摘がありました。制度として公益事業者だけ違う制度にするのは変だと思うので、そういう形にはならないと思います。しかし、制度を設計する際に、公営企業特有の事情を無視しないように、十分なヒアリングをしなければいけないということを、改めて感じました。事務局のほうも、そのようにお願いします。

3点目。これが最も重要な点だと思います。保安責任に関してです。ご意見は伺いましたが、納得していません。保安に関しては幾つかの選択肢があることは、ずっと議論されていた。基本的に新規参入者が保安の責任を負うが、新規参入者は既存事業者に委託が可能という形にする選択肢、ネットワーク事業者が責任を負い託送料でその費用を回収する選択肢、更に新規参入者が基本的に保安を行い、なおかつ保安の委託に関する種の義務化に近いことはしない、既存事業者が引き受けられない自由を残すという選択肢。様々な選択肢がある。どれが一番よいのか、あるいは、保安上問題がある選択肢はないかということは、この委員会でも最重要の課題として議論すると思います。しかし、今日の幾つかの意見の中で、販売事業者が責任を負うべきで、委託なら受けてもいいけれども、というような発言があったかと思っております。それは選択肢の一つとして入っていると整理されているわけですから、そういう考え方があり得るということに関して批判しません。しかしそれならあり得るけれども、という言葉の裏には、ネットワーク事業者が基本的に責任を負うのは選択肢としてよくない、ありえないということを意味しているのであれば、あの説明では全く不十分だと思います。

都市ガス事業で事故が起きれば、それが新規参入者の事故でも、その地域の都市ガス全体のイメージの悪化となり、都市ガス全体の信頼性を損なう問題があると指摘した正にその事業者が、そういうことを言うのは耳を疑います。もしこれが正しければ、今まで十分に安全性のために投資し、安全性のために最大限の努力をしてきた自分たちが基本的に保安を担う。能力の低い人が安易に、自分たちがやるからコストは払わないとかというようなことは、むしろ認めるべきではない、という意見なら論理的に理解できる。だから金沢市の意見はよく理解でき、もっともな意見だと思います。しかし同じ指摘をしながら、何であんな意見、金沢市と真逆の意見になってしまうのか、私には理解しかねました。保安が単なる口実、本音は競争事業者の締め出しという印象を与え、都市ガス事業者の信頼を損ないかねない発言にも聞こえました。そのような意図はな

いとは思いますが。

新規参入者がどこまでやるのか明確化すべきだとか、あるいはフリーライドしないようにコストをちゃんと負担するようにしてくれ、という意見ならよくわかる。責任を負うべきということが、コストを負うべきだとか、いいかげんなレベルの保安にならないようにしてくれるなら、追加的な説明は不要です。実にもっともですから。保安委託という形以外には選択肢がない、既存事業者が保安責任を負うのがよくないとしご主張になったのだとすれば、あの説明では全く納得しかねるので、後日文書の形で、どうしてそう考えるのかを、明確に論理的に説明してください。

違う点です。そもそもおおもとの海外からのLNGの調達価格に関しての問題です。このことについて意見を伺ったことは非常に重要なことだと思います。国がまずちゃんとしてくれというのは全くもっともだと思いますが、国もいろいろな形で既に一生懸命努力して、いろいろな制度改革をし、対策をとっています。具体的にこの対策では不十分で、更にこういう対策をとるべきだということがあれば、ぜひ具体的なご提言をお願いします。

それから調達価格に関しては事業者の努力にも負っているわけですが、もちろん今回のグループの方の場合に海外から直接買い付けることはないわけですから、自分たちでは如何ともし難いことは十分わかりますが、調達している事業者の努力にも依存している。大半を買っているというか、かなりの部分を買っているのは電力事業者で、電力事業者が高値づかみをすれば、ガス事業者の買う価格だって高くなってしまう側面があるので、そこについてもいろいろ物を申していきたいということがあれば、もちろんそれは正当な主張だと思います。

しかし、一定割合は大手都市ガス会社が調達している。第1グループのガス会社の方が調達している。そこが足元を見られていれば、結果的に全体としてガスの価格が必然的に高くなってしまう。同じガス協会に所属している会社の努力にも依存しているのだということ認識した上で、ガス協会のメンバーの一人として、そういうところにも積極的にご発言をお願いします。

それから次、LPガスの件についてびっくりすることを聞いた。最初低い価格をつけて、その後、消費者にも伝えないで高い価格にするというのは、私は聞き間違いだと思います・消費者に価格を伝えないで勝手に高くすることがもしあったとすれば、それはとんでもないことで、基本的にはあり得ないことだと思います。ご指摘は、伝え方に問題があつて、消費者に伝えるけれども、前月の請求書などの下のほうにこそっと書いて、消費者に気づかれないうちに値上げしてしまうとか、そういうようなことを問題にされたのではないかと思います。そういう類いのことについては、確かに公正な競争という観点からも大いに問題があると思いますので、先ほど横島課長がおっしゃったとおり、ここで議論することではないかもしれないけれども、ここで出てきた

問題は横の課にも伝えて情報を共有し、ここでも出てきた改革の議論を別の部署の改革にもつなげていっていただきたい。

次、供給義務に関して南日本ガスさんが提言として言及されていたのですが、よく理解できなかったのを確認させてください。料金は完全に自由にせよと主張されています。それから導管の近くには供給義務を課すということをご提言になった。しかし、料金が自由であれば供給義務を仮に負わせたとしても、とんでもなく高い値段でとても買おうという気が起こらない価格でも原理的には提示できます。これで供給義務を果たしたということになるとすれば、それは一応形だけは供給義務になっているけれども、実質的な供給義務になっていない。こういうようなことについてはどう整理すればいいのか。料金完全自由という主張と供給義務と供給区域を完全廃止するというのは、どうコーディネートしたらいいのかについて、もしお考えがあれば教えてください。

それから次に、行政法的な規制でビジネスチャンスは今まで逃してきたし、これが続けばこれからも逃しかねない。その結果として消費者の不利益になりかねない、という指摘は、確かに問題意識として非常に重要なことで、そういうことが起きないように制度設計を十分考えなければいけない。しかし、一方で、料金は完全に自由、それから先ほど形だけの実質的に意味のない供給義務ということが出てきましたが、ここの関連もあるのですけれども、公益事業者の公益事業特権や税制上の優遇措置との関連はどうなるのでしょうか。完全な自由の代償に、こういう特権は全部放棄するという決意表明なら、深い態度で、とてもわかりやすい制度設計ができると思います。しかし、公益事業特権の放棄がいいとは到底思えない、それは消費者の利益になると思えないので、ここのところの整理が極めて重要になってくると思います。もしお考えがあればぜひお願いします。

それからグループの意見を聞いてほしいということも、また今回も明確にご発言いただきました。今回はいい機会だとは思いますが、これだけでは時間が全然足りなかったと思います。先ほどの保安の件も含めて意見を文書で出していただければ、この委員会でも真摯に読み、真摯に意見を反映させていただきますので、今後も制度改革でおかしな方向に進みそうであれば、ぜひとも文書で意見を提出してください。よろしくお願いします。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。時間の関係もございまして保安の問題については、今、文書というお話もありましたので、また関係する事業者さんのほうから文書で願いたいと思います。

それから卸価格について何かコメントがある方と、それから今の南日本ガスの供給義務の話、

それから最後にビジネスチャンスと規制の話がございましたが、これについても何かコメントがあれば事業者様からお願いしたいと思います。いかがでございましょうか。

まず南日本ガス様からお願いできますか。すみません、時間の問題で簡潔にお願いいたします。

○上蘭南日本ガス株式会社代表取締役社長

はい。従来の公益事業法的なガス事業法を崩していった場合に、供給区域、供給料金、そして供給義務、そして公益特権、この辺をどこまでどういうふうに整理するかというのは、確かに先生がおっしゃるように難しい問題だと思います。ただ、私は供給区域を撤廃したにしても、やはりこれをどこまで自由化するかということですが、特に地方においては供給区域というのは、これは字単位で認められますので、考えられないような山奥まで、家が建っていないにもかかわらずその隅っこが希望すれば供給しなくちゃいけないようなことになっているわけです。それは当然負担金もいただきますけれども、とてもペイするような問題ではない。そうであればやはり実際に導管を引いたところから、これは考えれば結論がでることですから、導管を引いたところからワンブロックなりあるいは建築物の集積度なり、その辺はせっきゃくそこで導管事業者としてやっているのであれば供給義務はあるだろうというような立論です。

ただ、その場合に、供給義務があるから料金を高く設定してもうければいいじゃないかということには絶対にならなくて、冒頭申し上げましたように都市ガス事業者というのは、今LP業者とも電力業者とも熾烈な闘いを繰り返してしまっていて、これを供給義務から一方的に供給するから金は高く取るぞなんていうことには、これはもう絶対にあり得ることはないと思います。制約された時間の中での説明とすれば以上です。

○山内委員長

そのほかの問題についてコメントを。

常磐共同ガス様、どうぞ。

○猪狩常磐共同ガス代表取締役社長

調達価格というその部分なんですけど、私はお客様に対する料金の透明化というそういうものに対するロジックでありまして、そっちのほうの自由化というのを阻害するというので、もしそれを明確にするんだったらば卸価格も明確にしないとイケないんじゃないかということ、ただ論じただけでありまして、これはやはり自由化ということですからそこまでは必要ないというふうには思っています。

あと保安に関しては、ネットワーク事業者とあと販売事業者、販売事業者というのが結局最後まで保安というのを責任持たなければ、そこをネットワーク事業者が担うというのは、モチベーションの問題とかいろいろなのがあるんです、ほかのお客さんですから。そこら辺もいろいろ考

えていかないと、この辺はちょっといろいろ時間がかかるんじゃないかなというふうには思いますけれども、よろしく願いいたします。

○山内委員長

そのほかにございますか。すみません、時間の関係もございますので、また先ほどおっしゃいましたように文書ということもありますので、後ほど意見をいただければと思います。

それでは、議事を進めさせていただきますが、古城委員、どうぞ。

○古城委員

きょうはどうもありがとうございました。

自由化に賛成で、特に皆さんが自由化のときに料金を自由化して、他エネルギーともう競争にさらされているので、マーケティング上の自由を得たいというこういうお話はよくわかりました。私としては納得しております。

その中なんですが、皆さんがおっしゃっている第1点は料金規制は撤廃してもらいたいと、2つ目は競争エネルギー間で同一の取り扱いをしてほしいと、そこまではよくわかったんですけども、3つ目の問題で、完全に全部同一の規制にするところまで賛成なんですけれども、完全に自由化するのは恐らく消費者の人にとっては心配もあると思うんです。

例えば具体的な例を挙げますとこういう問題が出てくると思うんですけども、伊東ガスさんの別荘料金で需要家コストを回収できないと、非常に困っていると、非常にそれはよくわかりました。そうだと思うんで自由化して値段を上げたいと思うんですけども、そのとき例えば需要家コストまで上げるというのはもったもなんですけども、それ以上取れば上げたいと思うと別荘族の人は、それは取り過ぎだという批判が出てくるでしょうし、それから長期契約のつもりだったんですけども、突然上げられると理由がよくわからない、説明責任の話とか、いろいろ私としてはもう少し検討しなきゃいけないことが幾つかあると思うんですけども、今の私の感じでは、LPも含めた同一の規制としてある種の消費者保護的な規制をつくる必要があるかもしれないと考えているんですけども、この点についてはいかがでしょうか。代表して伊東ガスさんにお伺いしたいんですけども、これが第1点目です。

第2点目は、自由化していろいろな事業を経営するということができる可能性が出てくるというのは、自由化の一つのメリットだと言われているんですけども、金沢は公営企業体で上下水道とガスを一緒におやりになっていると、そうすると顧客管理は1つでいいわけですから、顧客管理コストを減らすことができるだろうと思うんですけども、それはかなり効果があるのかということ、検針等はもう既に一緒におやりになっているんですか。その辺を教えていただきたいと、この2点です。以上です。

○山内委員長

それじゃ、伊東ガス様、どうぞ。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

質問のはっきりしたところがわからなかったんですけれども、教えてください。

○古城委員

先ほどのご説明ですと、料金体系で基本料に割り当てられているのは、どっちにしろガスを供給しようがしまいがお客さんに供給できる体制をつくるためのコストがあって、それは基本料で回収するという事になっているわけですね。ところが、今の料金体系は、それだと基本料が高過ぎるというんで、それを使ったガス料金のところで多少解消してくれて料金体系の規制があるわけですね。ですから別荘族の人は、普通のお客さんからいいますと、基本料で回収してそれから利用料金で回収して全体のコストを回収できるようになっているはずなんです、別荘族の人だと利用料金が全然取れないと、ほとんど取れないと、そうすると基本料だと不足だというのが先ほどのお話だったと思うんですが。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

現状では要するにゼロあたりだと料金は原価の半分以下だと思います。だからそれが従量料金にかかってくるんで、だけれども、実際には料金が自由化になったときに果たしてその原価水準まで一遍にできるかどうかというのは、また難しい話があると思うんです。そういうようないろいろなことを考えなきゃいけないと思うんですけれども、いずれにしても今の料金水準というのは、うちのような大きな数のお客さんがそこにいるというのは非常に影響を持っているんで、それを何とかしたいというのは前から持っていたんですけれども、それ以上に持っていくということはまず今まで頭になかったんですけれども、徐々に上げていくという話はあるかと思います。

○古城委員

ちょっと質問の仕方が悪かったんだと思うんですけれども、でも、可能性としてはすごく上げるということも自由になりますよね。だから消費者保護的な規制が考えられる、今の規制とは違うんですけれども、LPなども含めた緩やかな規制というのがもし残るとしても、それは賛成か反対か。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

できるだけ規制はないほうがいいです。自由にさせてくれたら。

○古城委員

ゼロじゃないとだめだという意見ですか。

○齊藤伊東ガス株式会社代表取締役社長

規制がどのような規制かというのは具体的にわからないんですけども、はい。

○山内委員長

それじゃ、金沢市企業局さん、どうぞ。

○糸屋金沢市企業局公営企業管理者

金沢市につきましては全体職員が380名おまして5つの事業をやっております。先ほどもお話ししましたように、約120名でガス事業がありまして3分の1が保安要員をやっているんですけども、5つの事業をやっている大きなメリットは先ほど言いましたけれども、総務管理部門とかいうものは全部それぞれの事業をやっていますんで一緒です。それから逆に言って料金収納も、上下水道もガスも一緒にやっていますんでこれもいいです。

もう一つうちのほうのいいのは、建設課と維持管理課という職があるんですけども、それぞれずっと長年水道専門、ガス専門、下水道専門なんですけれども、ここ10年来ずっと水道もガスも下水道もできるような敷設をする建設課の職員に研修をし直しておりますし、それから維持管理課と申しまして、何か突発的なものがあつたとか小修繕なんかは、そこの維持管理課の職員にさせています。これもいわゆる水道もガスも下水道もさせていく中で、細かい数字の積算は私はまだやっていませんけれども、5つの事業をやっていく中ではまさしく少数精鋭で、この場と言えばガス料金も安い、もちろん税金は払っていませんから安いと言われればそうなのかもしれませんが、その中では今後ともそんなものは続けていきたいというふうに思っています。

○山内委員長

よろしいですか。ありがとうございました。

それでは、永田委員、どうぞ。

○永田委員

私は事務局にご質問したいことと、意見でがあります。事務局作成の資料3の3ページの今回の第4グループの方々の質問で、すみません、2ページでした。2ページの下(4)の需要家件数のところで、今回は第4グループですが、比較的第4グループの中でも需要家件数が10万件以上とか、比較的規模の大きなところが中心だったわけですけども、今回の第4グループの中でも1万件以下の事業者の方も多数あると思います。そういった方たちは基本的にこの同じ資料3の6ページ以降に、第4グループの事業データがあり需要家件数が1万件に満たない事業者は、推定するに売上規模も10億以下の規模で、場合によっては1億とか2億とかそういう事業規模でありますから、想定するにかなり経営的にも厳しくて場合によっては赤字であるかもしれないと思われまふ。そういう事業者の方たちが今回の自由化に対してどういう考え方、ご意見を持っていらっしゃるのか、ここは事務局のほうで整理していただきたいと考えています。その前提が正

しければ供給責任を果たさざるを得ない小規模事業者の中で、財務体質もしくは事業規模の解約でどうしてもできないといった場合、それを制度的に今回の自由化の中でどのように手当すべきなのかどうかも含めて、確認の必要があるのではないかと考えております。

それとは逆に、規模のある程度大きな事業者の方は、自由化に際して、場合によっては新規参入がそれほど想定し得ない場合は、ある程度他社、LPガス等の競合環境で場合によっては値上げの余地があったり、もしくは値下げ圧力があると、そういった両方のインセンティブが働くと、その場合、消費者側の立場としましては情報公開という問題が非常に重要かと思えます。例えば、第4グループの皆様の中でいろいろな多角化を進めていらっしゃる事業者もございますので、それぞれのセグメント別の売り上げのみならず利益水準がどのぐらいなのかと、いろいろなセグメントの事業をやっていらっしゃるかと、それぞれのセグメントでどのぐらいの利益水準があって、それが本ガス事業との利益の比較において、十分な透明性のある料金設計の前提のセグメント別の利益水準が開示されているかどうかというのは、非常に重要なポイントではないかというふうに考えております。その意味でいきますと、当然、価格が上がることも自由化の一つの結果としてあり得ます。したがってそういった現象もあることを前提とすれば、情報開示についてより一層踏み込んだ議論が必要ではないかと考えております。以上でございます。

○山内委員長

事務局、どうぞ。

○横島ガス市場整備課長

第4グループで比較的規模の小さい方の意見をどう集約していくかという観点だと思います。審議会に先立っていろいろな形で、そういう事業者の方々とは意見交換をさせていただいております。これからもそれは続けていかなければならないと思います。

指摘していただいたグラフで見ると、第4グループに加えて第3グループでも1万件以下の企業が多いわけですが、第4グループについて申し上げますと、全ての事業者に伺ったわけではないですが、自由化に対する考え方は、料金の今の規制に対する窮屈さというのでしょうか、それを感じていらっしゃる方が相当多いということと、新規参入についてはこの81の方々、今大口が自由化されていますけれども、そこにおける託送実績は81社いずれもありません。その意味では、自由化があったとしてもなかなか新規参入というのは想像しにくい中で供給区域における独占についてはむしろ柔軟な意見があります。一方、料金規制の廃止について相当積極的な姿勢の事業者の方が多いというのが今の認識です。ただ、これからも本当にそういう方々が全てなのか伺っていきたいと思います。以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、最後、杉本委員、どうぞ。

○杉本委員

先ほど引頭委員が料金の透明性ということでご質問されていましたが、常磐共同ガスさんは、料金の透明化は自由化を阻害する要因となるのではないかというようなご発言がありました。私たち選ぶ側からすると料金は透明性ということ望むのですが、なぜ自由化を阻害することになるのかということをお教えください。

○山内委員長

それでは、常磐共同ガスさん、簡単にお願ひいたします。

○猪狩常磐共同ガス代表取締役社長

やっぱり料金というのはある程度シークレットというそういう部分が自由化というふうに、私らはそれがだいたい味だというふうに思っています、それを明確にしたら自由でも何でもありませんよ。今の料金方式に戻っちゃうということになりますんで、これはお客様との1対1の契約だというふうに思っていますんで、お客様がそれで納得すればいい。納得しなければほかに行くという、それが私は自由化だというふうに思っています。明確にしたらもとに戻る。

○山内委員長

どうぞ。

○糸屋金沢市企業局公営企業管理者

うちは公営企業なものですから、基本的なもちろんLPガスさんの商道德の問題はさておいて、いわゆる基本的なベースはこういうふうなものの中で、あとは自由にやってくださいとかというような部分は現在どこの公営企業も一緒に、条例事項はこまできちとしましょうと、そこから以降は自由ですとか、大口は自由ですとかという発想になっている。その中では入ってくるところにおいてもベースはきちと提示をしてあげて、ここからは勝負してもいいですよ、そんなものもできれば私はいいかなどと思って今現在私はおります。

○山内委員長

そういうことでよろしゅうございますか。

○横島ガス市場整備課長

透明性という言葉の扱いだと思うのですが、おそらく常磐共同ガスがおっしゃっているのは規制機関、つまり役所に対して事業者が決めた料金、具体的な料金を一々届け出たり、あるいは申請したりということはすべきでない。販売するお客さんにはもちろん幾らで売ります、どういう料金体系かは説明されるけれども、それを役所と共有することの意味で多分透明化とい

う言葉を使っておられて、一々役所に届け出るというのは自由化という方向と相反するのではないかということをおっしゃっているのではないか。顧客の方も知らないうちに上げるのは反対だという説明をされていますので。このような意味で透明化という用語を使っていらっしゃるとご理解いただければと思います。

○山内委員長

ありがとうございました。既に時間がかなり超過しておりまして、これは司会の不手際で申しわけございません。ということで、本日の議論はこの辺で終了したいと思います。

最後に、今後の予定等について事務局からご説明をお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

次回第6回は3月11日の開催です。第5グループ、簡易ガス事業者を代表して日本コミュニティーガス協会からヒアリングを行います。以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

3. 閉会

○山内委員長

本日の議事は全て終了でございます。

以上をもちまして、第5回ガスシステム改革小委員会を終了いたします。

どうも本日はありがとうございました。

—了—