

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第13回ガスシステム改革小委員会

日時 平成26年9月5日（金）13：00～14：25

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

定刻となりましたので、ただいまから第13回ガスシステム改革小委員会を開催いたします。

本日は、熱供給システムに関する検討開始の問題、それから海外のガス事業の状況について、これを議論したいというふうに思います。

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、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、そして野村総合研究所、植村哲士上級研究員、日本エネルギー経済研究所、森田浩仁理事が出席されています。また、公正取引委員会、消費者庁及び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

(1) 熱供給システムに関する検討開始

○山内委員長

それでは、議事に入りたいと思います。

まず議題1、熱供給システムに関する検討開始についてというものでございます。これを議論いたします。

事務局から資料3についてご説明をお願いいたします。

○都築熱供給産業室長

電力・ガス事業部の熱供給産業室長の都築でございます。どうぞよろしくをお願いいたします。

お手元の資料3をご覧くださいと思います。資料3に基づきましてご提案を申し上げます。

本年4月に閣議決定いたしましたエネルギー基本計画において、資料にもございますように、「電力・ガスのシステム改革と併せて、熱供給事業に関するシステム改革を進めていく」という

ようなことがうたわれております。

近年、技術革新により、低廉かつ省スペース、省エネ精度の高い空調システム等の代替材が登場してきており、住居などにおいて導入しやすくなってきております。またエネルギー源ごとに形成された市場の垣根が下がってきており、規制のあり方についても、こうした時代に合ったものとしていくことが必要となっております。

こうした中で、先行しております電力システム改革、ガスシステム改革と合わせて、熱供給システム改革についても議論を進めていくということが必要と考えられます。

このため、熱供給事業に関する規制の合理化をしていく観点から、その見直しについて本委員会での追加検討事項としていくことを提案申し上げる次第でございます。

具体的には、現行の熱供給事業法における料金規制、供給義務等の規制のあり方、さらには、こうした規制の合理化を進めていく中での需要家保護のあり方などについてご審議いただくことができるといふふうに考えております。

資料の2枚目には、ご参考までに熱供給事業法でいうところの熱供給事業について、簡単に説明した資料をつけてございます。

事務局からの説明は以上でございます。どうぞよろしく願いいたします。

○山内委員長

ありがとうございました。

ただいまの事務局からの説明について、今後、本委員会において議題として取り扱っていただくということでもあります。

これにつきまして、何かご意見等ございますでしょうか。

よろしいでしょうか。もし特段のご質問等ないようでしたら、今後この本委員会で熱供給……ああ、どうぞ、杉本委員、失礼しました。

○杉本委員

熱供給を受ける家庭消費者は集合住宅の方が多と思うんですけども、料金が上がって、暖房の設備は熱源を変えられても、給湯の設備は変えるのはとても大変なのではないかと思うのですね。それで、使っている人たちのヒアリング、消費者のヒアリングをしていただいて、参考にさせていただくということをしていただきたいと思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

これはいかがですか。事務局として。

○都築熱供給産業室長

現在、杉本委員からいただきましたご指摘も踏まえまして、ちょっと委員長ともご相談をさせていただきまして、議論の進め方だとかは考えてまいりたいというふうに思っております。

○山内委員長

よろしゅうございますか。

そのほかにご質問、どうぞ柏木委員。

○柏木委員

この場で熱供給のあり方というか、熱供給事業のあり方の検討をするということに異論はありません。

ただ、この熱供給事業法はあくまでも規制法だというふうに理解をしております、この中で基本計画に書かれているように、熱電一体供給も含めたエネルギー供給、熱をもし供給するんだったら電源立地をするとか、こういうエネルギーカスケーディングのような、これはやはり熱力学的に見ても間違いない省エネになるわけで、エネルギーのクオリティを落とさないでうまく使っていくという、こういう熱電一体型の供給を効率的に実施できるようにするため、規制改革を含めてあり方を見直す。

規制改革を含めてということになると、ある意味ではこれを推進するということになると、規制法なので、今までかなり厳しい規制を引いていたものを、やはりそういう熱電併給のようになれば少し排熱で熱供給をやるような格好になりますから、そういう意味では電力のシステム改革とも関係が出てきます。

この熱供給事業法の緩和をどのようにしていけば、うまくこの熱電併給システムが効率的に入っていけるかというような方向でのシステム改革と捉えていきたいというふうに私は思っていますのが、

促進法じゃないのはわかりますけれども、どこかでほかに促進法があるとか、その辺の法律の全体の流れ、経産省ではここら辺を扱って、ほかの省庁との連携があるかもしれませんし。何かそこら辺の全体の熱供給の事業法を、経産省がどういう形で整合性をうまく合わせるかみたいなことがもしあれば教えてほしいと思います。

○山内委員長

事務局、お答えいただけますか。

○都築熱供給産業室長

ご意見ありがとうございます。柏木委員からのご指摘に関してでございますが、先ほど資料でも少しご説明を申し上げたところでございますが、エネルギー供給サービスということを考えたときに、電気、ガス、今回の熱供給というのも含めて、垣根というのが非常に下がってきてい

るということでございます。

我々の熱供給事業法という観点からしたときには、やはり電気も制度改革の議論というのが今、進んでおります。ガスもこの場でいろいろご審議をいただいているところでございますが、そういったものと割と整合的にやっていくことによって、いろんな、例えば組み合わせサービスであるとか、フレキシブルかつ創意工夫の生かされたようなサービスというので需要家の利益が向上していくということを考えていこうというのが、そういう意味では電気、ガスなんかと整合的にやっていくということで、いわゆる熱も電気も含めたトータルとしてのエネルギー供給というのが促進されていくということは、規制法というので土俵づくりをしていくということで進めていくことができればというふうに考えている次第でございます。

○柏木委員

わかりました。

○山内委員長

よろしゅうございますか。

ほかにいかがでしょうか。

ありがとうございます。それでは先ほど杉本委員からご意見ありました。それについては事務局とまた検討の上、進め方について決めさせていただきます。

それでは今後、本委員会でも熱供給システム改革について検討項目として取り扱うということにしたいと思っております。次回以降の会合で具体的な検討に入っていきたいと思っております。

こういう形でよろしゅうございますか。

ありがとうございます。

(2) 海外のガス事業の状況

○山内委員長

以上が議題1ですが、議題2に移ります。

議題2ですけれども、これは海外のガス事業の状況について、これを議論したいと思っております。

これも、まずは事務局から資料4に基づいて説明を受けた後、野村総合研究所から資料5が提出されています。これについてもご説明をお願いしたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

資料4の1ページをご覧ください。EU、欧州連合のガス事業及び小売自由化の状況です。EU域内では、図表1のように過去20年で天然ガスの消費量が上昇する一方、生産量は減少しま

した。その結果、図表2のように輸入量が増加しています。

2ページをご覧ください。図表3にあるように、主な輸入先としては、ロシアやノルウェーなどがあります。

3ページをご覧ください。図表5にあるように、域内でのガス消費は住宅商業用の35%が最も多く、工業用33%、発電用29%が続いています。

下の図表6をご覧ください。域内や近隣で天然ガスが産出されるため、パイプラインの整備は日本よりも進んでいます。

4ページの一番上の表は低圧管まで含めたパイプラインの長さの比較です。EU全体で見ますと日本の10倍弱の長さがあります。

また、LNGによる輸入が増加したことに伴い、図表8にあるように、LNG基地の容量も最近4倍程度に増加しています。この10年で4倍程度に増加しています。

ちなみに容量を比較すると、日本はEUの基地容量の約2倍の容量があります。これはLNGの形で主に輸入していることに起因すると考えられます。

下の図表9は家庭用エネルギー供給における他のエネルギーとの競合状況です。天然ガス、都市ガス消費世帯の比率は、英国やドイツは8割から9割と高い一方、LPガスの消費世帯の比率は10%以下となっています。日本では、都市ガスとLPガスが大体5割程度で拮抗しているのに比べると、状況がかなり異なると思えます。

5ページはEUの家庭用エネルギー供給に占める天然ガスの比率です。天然ガスが41%と、日本の19%に比べ2倍以上になっています。

6ページをご覧ください。図表11と12で、EUのガス小売自由化政策の経緯を紹介しています。図表12に詳しいですが、EUでは1998年の第1次指令で小売の参入を部分自由化しました。これとともに、天然ガスの輸送・供給と貯蔵の会社を会計分離することを求めました。続いて、2003年から2005年の一連の第2次パッケージといわれるものでは、2007年7月までに全面自由化を求めるとともに、LNG施設の第三者アクセスの非差別要件を強化しました。加えて、輸送管あるいは配給管の導管部門については、法的分離及び行為規制的な機能分離を義務づけました。ここにTSO、DSOとありますが、欧州では気体でガスが域内、あるいは域外から届けられるため、まず供給地、需要地にガスを届けるための長距離導管、それから需要地において幅広く需要家に届けるための配給管と、管が大きく2種類に分けられて認識されていますので、それぞれについて法的分離、それから行為規制が設けられている状況です。次の2009年の第3次パッケージにおいては、垂直統合型企業に対し、生産者や小売事業者からの導管ネットワークの所有権の分離などを求めました。

その結果、7ページの下の図表13にガス事業の産業構造が紹介されていますが、長距離導管会社、あるいは配給導管会社、小売事業など、さまざまなタイプの供給事業者が生まれています。

8ページの図表14には各段階における事業者数が示してあります。必ずしも自由化によって事業者数が増えているわけではありませんが、ここにあるように、英国はもともと国営1社でやっていたわけですが、現在小売事業者は20以上になっています。ドイツはもともと多数の会社がありましたが、それでも事業者が増えている状況です。フランスももともとは1社体制でしたが、現在20以上の会社が小売を行っている状況です。

9ページ以降は、EU各国における自由化の法制的経緯、それからその結果が出ています。

10ページはイギリスにおける事業者の比率です。一番高いのは、元国営のセントリカという会社ですが、それ以外の会社も参入しています。イタリアも、ENIという国営の会社がありますが、それ以外の会社が相当参入しています。スペインには独占的な国営企業はありませんでしたが、幾つかの企業が供給しています。

12ページのドイツは非常に多数の事業者がある国ですが、三大大手、その他が進出しています。フランスは、もともとは国営企業で、そこが引き続き相当シェアが高いですが、その他の会社も進出している状況です。

14ページをご覧ください。一連のEU指令がなされている期間における各国の家庭料金、それから産業用料金の推移を紹介しています。料金の推移で一番大きく影響しているのは、やはり原料費の上下、それから需給状況が影響して、大体各国において趨勢は同じなわけですが、例えばイギリスを見ますと、産業用あるいは家庭用においても他国に比べると常に低水準で推移しています。イギリスは比較的早くから自由化を進めた国です。

その後、小売料金の規制について、自由化後どのような規制を置いたかについて、各国の状況を説明しています。15ページ以下です。イギリスでは1987年にプライスカップ制に移行しました。しかしながら2002年にはその規制料金が撤廃されたとのこと。ドイツは、もともとは地域独占の会社がありましたが、その当時から料金規制が廃止されていました。1998年に全面自由化をしたわけですが、もうそのときには既に料金規制がないということで、特に経過措置的なものも求められていません。一方、イタリア及びスペインでは家庭用について、またフランスでは家庭用、産業用ともに料金規制が置かれており、これらの国では規制料金と自由料金から同じ需要家に対して選べる併存状態にあります。その結果、規制料金にとどまってしまう人がいて、自由料金への移行がなかなか進まないということもあり、自由料金と規制料金は利用者の判断で動ける制度を最近設けています。なお、こうした料金制度、規制料金制度を設けることについて、欧州委員会は、これは指令違反であるということで、撤廃するよう求めていることをこの段落の

最後に書いてあります。

16ページをご覧ください。自由化の結果、供給者、つまり自分に小売をする事業者をどれぐらいの需要家が切りかえているかの推移です。早くから自由化した英国では18%前後と比較的高い切りかえ率がずっと続いております。また近年、全面自由化を実施したスペインにおいても、急激に切りかえ率が高くなっている状況です。

17ページをご覧ください。英国を初めとする各国の小売事業者の料金メニューの例が紹介されています。電気とのセット販売をしている、あるいは固定料金制、それから長い期間その会社と契約することによって割引くといったメニューが用意されていることがわかります。

19ページに進んでいただきまして、こういったさまざまな料金メニューを利用者が選びやすくなるツールとして、価格比較サイトがヨーロッパでは広がっているようです。ここに紹介してあるのは、イギリスのサービス情報提供の例です。これは民間会社が設置しています。このサイトを使って、例えばイングランド地方で、電力とガスを両方使う一般的な家庭用の需要家として、どれぐらいの選択があるか、試しに入力してみたところ、10を超える事業者の90以上のプランが示されました。このウェブサイトを見ると、この下に何ポンドぐらい、それからどういう会社であると載っています。ちょっと見にくいのですが、この緑色の一番右のところはバナーになっていて、クリックするとこのサイトで直接契約が可能になっています。

20ページにお進みください。最終保障サービスの各国の状況について説明しています。各国とも、自分が小売をしている事業者が倒産してしまった場合には、最終保障サービスが提供される制度は用意している点で共通しています。

その場合、最終保障サービスを誰が提供するかという主体ですが、この表に掲載されている各国においては、基本的には小売事業者から選ぶことになっています。シェアが高い事業者を選ぶようです。EU全体では必ずしも全ての国が小売事業者ではなく、他の加盟国においては導管事業者を義務者に行っているところもあります。

続いて米国の状況です。21ページをご覧ください。図表29ですが、消費量が増えている一方、生産量もシェール革命で増えています。その結果、図表30にあるように天然ガスは輸出が増えており、ヨーロッパと逆の状況になっています。

22ページをご覧ください。ガス消費の動向、図表32ですけれども、天然ガスの消費量は電力用が最も多く36%、続いて産業用28%、住宅用16%、商業用11%と続いています。ちなみに日本の場合、発電用が現在7割近くになっています。

23ページをご覧ください。図表33ですが、欧州同様、天然ガスが国内あるいは近隣国で産出されることもあり、そうした生産地から需要地に届けるための天然ガスパイプラインは非常に整

備されています。

25ページをご覧くださいと、自由化の状況です。米国では家庭用の自由化については、州ごとに自由化をするのか、あるいは地域独占を残すかを定めることになっています。現時点において広い意味で全面自由化をしているのはワシントンDC、ニュージャージー州、ニューヨーク州、ペンシルバニア州など8州です。

26ページをご覧ください。そうした全面自由化した州、あるいは全面自由化をしていない、規制を残しているテキサス州などの料金の変化を、家庭用、産業用ともに紹介しています。これも欧州と同様で、全体的な傾向は自由化の有無にかかわらず、やはり原料費とか、天然ガスに対する需要の多寡によって変動しています。

なかなかこれによって差を見つけるのは難しいのですが、あえて申し上げれば、ニューヨーク州は全面自由化をしているのですが、価格の動きが割となだらかになっているという違いはあるかもしれません。

次に、小売料金規制を自由化後に置いたかですが、27ページです。自由化されたニューヨーク州やカリフォルニア州では、規制料金と自由料金が併存している、先ほどの欧州のイタリア、スペイン、フランスと同じような状況になっています。規制料金の場合は総括原価方式で、行政が認可をする形です。

それから自由化された州において供給事業者を切りかえている変更率です。ニューヨーク州では平均で20%ぐらいと極めて高い切りかえ率になっています。一方でカリフォルニア州も全面自由化的な措置を講じているのですが、少し低い状況にとどまっているということで、8州において差はあります。ちなみに8州の平均は大体7%になっています。

28ページは小売のメニューがどれだけ提供されているかです。これも欧州と同様で、固定料金、つまり同じ料金で毎月徴収する、あるいは長期契約による割引などが用意されています。

次の29ページですが、これも先ほどのイギリスと同じで、ニューヨークの例ですが、住所などを入力すると自分が供給を受けられる事業者、あるいはサービスの内容をウェブサイトを選ぶことが可能になっています。

その下、最終保障サービスの状況ですが、全面自由化したニューヨーク州では、最終保障サービスは既存のLDC、地域で導管を使って配給している導管事業者です、が担っております。

最後に、関連する日本の状況に簡単に触れておきたいと思います。ご紹介しておきたいのは32ページの上の図表43です。先ほど、天然ガス、都市ガスとLPガスの利用率のヨーロッパの状況を紹介しましたが、こちらでは日本の都市ガス会社、当時は209社あったわけですが、にお

ける普及率の分布を紹介しています。普及率とは、供給区域内の全世帯数を分母として、分子が調定数、つまり契約してメーターが設置されている数です。一番下の全国計という行を見ていただくと、普及率が50%以下の企業が209社中109社あります。75%以下になりますと181社に上っている状況です。他のエネルギーとの競争というのが地域によっては大分進んでいることがわかれると思います。

次のページ、33ページですが、こうした普及率は全国平均で見ると低下傾向にあります。背景としてオール電化の普及が挙げられると思います。

その下では、いろいろなエネルギー源においてどのようなエネルギーが使われているか比率を紹介しています。先ほど、天然ガスはアメリカやヨーロッパでは比較的使われていることを紹介しましたが、熱源、使い道によっては、電力、LPガス、あるいは灯油との競合が生じていることがわかると思います。

最後の34ページは日本のガス小売料金の状況です。このグラフは、大口、小口合わせた平均の価格です。平均値はここの実線の方ですが、LNG価格の低下、あるいは経営効率化努力によって過去30年間で2分の1程度に低下しています。近年、原油価格の高騰に伴ってLNG価格の上昇が見られる、これは点線を見れば明らかですが、この上昇基調に対して比較的料金は低廉に抑えられている、そういう努力をさせていただいていることがわかると思います。

資料については以上です。続いて、例年資源エネルギー庁が委託して海外調査を実施しております。今回の資料も、昨年実施した調査をもとに作成いたしました。今年度の調査のポイントは、小売全面自由化を行った海外各国において総合エネルギー企業といわれるものがどのようなビジネスを展開し、あるいはサービスを提供しているのか、それから消費者の保護などはどのように行われているのかということに焦点を当てたいと思っております。

その調査の一環として、来週から、委託先の野村総合研究所、山内委員長、それから引頭委員も参加して、ドイツ、フランス、イギリスの海外現地調査を予定しております。以上です。

○植村オブザーバー

それでは引き続き、来週の出張の概要説明をさせていただきたいと思います。

資料の5番をご覧ください。

まず背景としましては、今ご説明ありましたように、自由化後の欧州の動向を確認するところで、主に競争環境の維持、消費者保護、供給安定性等の広域の実現に向けて、どのような規制政策が行われているのかとともに、事業者がどういうふうに対応しているのかということについて確認させていただければと思っております。

特にセット販売の話は、先ほどもご説明ありましたように、サービスの多様化という観点か

ら、いろんな、例えば電気からガスへとか、ガスから電気等いろんな参入事例がありますので、もしくは商品メニューの多様化等がありますので、それについて確認させていただければと思っています。

2ページのほうになりますけれども、日曜日発、日曜日帰りの1週間の行程で、山内委員長、引頭委員、以下、私と、あと日本ガス協会及び資源エネルギー庁からも参加いただきまして、多様な観点から情報収集できればと思っています。

主に主要調査項目は、以下5点、○ポツの5点ありますけれども、特に2点目と3点目の、ガス制度の自由化により料金等がどういふふうに変化したか。また組み合わせ商法というのがどういふふうに取り組まれているのか。また新たなサービスの創出ということについて、どういふふうに各事業者が取り組んでいるのかについて焦点を当てたいなと思っています。

実際に調査対象機関としましては、BKartAという日本の公正取引委員会に当たるような独占禁止法の対象機関とか、RWEといわれる欧州の大手事業者及び中小規模事業者について調査させていただければというふうに思っています。

以上です。

○山内委員長

どうもありがとうございました。というわけで、来週、出張して調査に行ってもらいますけれども。

ここではただいまご説明がございました内容について、委員の皆様からご質問、あるいはご意見をお願いしたいと思います。

それから今申し上げた海外調査については、私と引頭委員も同行しますけれども、この際、訪問する政府機関とか、あるいは事業者に質問しておくべき事項などありましたらばお教えいただけるとありがたいというふうに思います。

それではいかがでございましょう。また発言願いたいと思いますが、いつものように札を立てていただいてご発言をお願いしたいと思います。いかがでございましょうか。

それでは古城委員、どうぞ。

○古城委員

ちょっと私も、詳しく研究したのは昔のことなので、今のことちょっとよくわからないので教えていただきたいんですけども。

ヨーロッパは大口と小口の市場が全く分かれていまして、大口というのは卸売と、それから電力ですね。電力の部分というのは、ほとんどかつての都市ガス会社というのはシェアを持っていなくて、非常にシェアを落としているということ。

小口のところは、やはりいろいろ小口に対するサービスというのがありますので、また違ったものというふうに、まず2つが非常に分かれているというふうに理解しているんですけども、それはそれでいいのかと。イギリスははっきりそうなんですけど、ドイツやフランスもそうなっていますかということです。

それから2つ目は、かつてのイギリスですと小口のところの参入戦略というのは、ガスに対しては電力会社がデュアルフューエルというので、電気と一緒に供給することによって小売供給コストを減らすことができるということをやっていたし、ガスもそれに迎え撃って電力に出て、販売コストを電力とシェアすることによって小売コストを落とすということをしていたと思うんですけども。

イギリス、前そうだと思うんです。イギリスは今でもそうですかということと、フランスやドイツでこういう小口のところの参入戦略というのは何を結局強みとしてやっているのか。イギリスと同じように、やはり電力とガスを供給することで頑張っているんでしょうか。それ以外の強みを生かしているんでしょうか。

この2つ、ちょっと教えていただきたいんですが。

○山内委員長

どうぞ、植村オブザーバー。

○植村オブザーバー

それではお答えさせていただきます。1点目の卸、電力向けの大口供給と家庭用が分かれているかという点についてなんですけれども、実際に昨年度調査でも幾つかその話は出まして、実際には家庭用の小売と中小事業者ぐらいの量と、あと大口供給というのは会社自体も分かれているケースもありますが、最近やっぱり企業グループ化をしているところもありますので、実際は一つの企業グループの中で子会社がそれぞれ別々にサービス供給をしていたり。

あとはいろいろな、例えば電力向けとか、家庭用向けのガスを調達するために、企業グループの中の卸部門が一括して調達をしているというような動きも出てきておりますので、そういう意味では末端レベルでは確かに分かれていることは起きているんですけども、全体としてはうまく共同購買みたいな形での調達というのは起きていると。

○古城委員

相当前ですと、自由化した直後、イギリスですと、ブリティッシュガス、セントリカというのは大口ではもうシェア30%に早々に落としていましたけど、小口では60~70%維持していた時期があったんです。シェアのあり方、全然大口と小口とでは違うなということだったんです。それはそうなんですか。

○植村オブザーバー

そうです。今でもイタリアとかの例を見ましても、そういうことは起きています。

○古城委員

全然違うわけですね、シェアが。

○植村オブザーバー

そうです。小売市場と、というので分かれています。

2点目に関してなんですけれども、今でも引き続きデュアルフューエル、電力からガス、ガスから電力という動きはもちろん起きております。

ただ一つおもしろいなと思いましたが、一部の会社がグリーンエネルギーみたいな形で、グリーン電力購入みたいなのを絡めて消費者に付加価値訴求をしていたりするケースも出てきています。

というところで、5年ぐらい前に比べてどうも直近する2～3年でかなりサービスの提供の仕方ということについて工夫が見られるのかなというふうに理解しておりまして、それについてうまく情報収集できればなというふうには考えております。

○古城委員

今の質問の関心は、もし自由化したら、小口というのは一般的に参入がしづらいというふうに言われているんですけれども、電力と併給しますと販売コストが節約できるということを強みにして参入するから、電力会社の参入というのは日本でも予想できるんですが、それ以外にガスに新規参入者が出てくるとすると何か工夫がないと。今のガス会社よっぽどたるんでいたら参入できますけど、しっかりやっているとしたら何か強みがないと入ってこれないでしょ。それが何なのかということ、ちょっと興味がありますので。

今、言いましたデュアルフューエル以外に何か強みが、どういう工夫で新規参入者入ってきているんでしょうかということがわかったら教えてほしいし、わからなかったら調査のときちょっと見てきてほしいと、こういうことなんです。

○植村オブザーバー

その点については現地調査でしっかり確認させていただければと思いますので、今のあれを質問項目にぜひ入れさせていただければと思います。

○山内委員長

よろしいですか。古城委員、よろしいですか。

どうぞ。

○森田オブザーバー

1点追加、コメントさせていただくとするならば、英国で電力のシェアを持っているのが6社、6社ではほぼ100%持っている。セントリカが四十数パーセント、あとどこが入っているかといいますと、イオン、これはドイツの電気、それからEDF、ガス・ド・フランスじゃなくてEDF、電気ですね、これ。あと、エヌパワーと、電力をもともと商いの糧としていた会社が入ってきている。

ということから推察しますと、やはり先生おっしゃるように、ガスだけではなくて、抱き合わせの電力に対する強みというものを持って入ってきているのではないかというふうに考える次第でございます。

○山内委員長

よろしいでしょうか。ありがとうございます。

ほかに。杉本委員、どうぞ。

○杉本委員

主要調査項目の中に料金コスト内容についてというのがありますが、自由化によって小売コストが下がったのかどうかということ調べていただければと思います。

○植村オブザーバー

はい、小売料金につきましては、昨年度も実は実際幾つか調査させていただいたんですけども、料金構造のうちの、先ほどTSO、DSOというお話出ましたけれども、送ガス、配給ガスの部分については、これは規制料金で行われるケースも結構多いので、実はそれほど変わっておりません。実質的には、主には調達の部分のコスト削減と、もう一つはやっぱりこれは企業戦略にかなりかかわってくる部分もありますので、瞬間的ないろいろな工夫というのがあります。

ただやっぱり当時でも言われていたのが、なかなかそれが、継続性があるのかということに関しては、非常に懐疑的なコメントも結構得られていまして、ことし特に、去年はそれで終わってしまっているところがあるので、ことしは特に本当に実際に消費者への安定供給という観点からして、継続性のある、持続性のある小売価格、料金制度ですね、小売価格の工夫というのとはどういふものなのかということについては、ぜひディスカッションをもう一度させていただければというふうに思っております。

○杉本委員

もう一つなんですけれども、今回の資料見て、全体的に海外でのガス自由化によってガス料金が低下したという成果があったということは明確には出てきていなくて、まだ発展途上なのかなというふうにも感じているんですけども。イギリスでは複雑な料金メニューの簡素化が命令されたようで、海外の自由化に伴う消費者団体や規制当局が、どういう構成で、どんな機能を持

っているのか。それからまた苦情の内容と対処についても調べていただければと思います。

○植村オブザーバー

すみません、今のお話は、主に消費者保護というふうに捉えさせていただいてよろしいでしょうか。わかりました。

その点に関しましても非常に重要なポイントだというふうには理解しておりますので、ぜひ情報収集させていただければと思いますが、既にEU、もうこの点に関しては相当関心を払っておりまして、各国に対して消費者保護の、こういうことをしなさいというリストを既につくったりしてしまっていて、事業者それをちゃんと守りなさいということを各国の事業規制機関にある程度モニタリングさせるような仕組みは一応できておりますというところで、それがどこまで実効性があるのかとか、どういうふうにオペレーションしているのかというところに関してはまだちょっとわかりませんので、そこら辺について配慮させていただければというふうに思っています。

○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

調査のときに、ヨーロッパでは法的分離を中心とした分離がかなり進んでいるはずですが、これで具体的に何か弊害が出てきているのかというようなことを一応聞いてきていただけますでしょうか。こういう問題が起こっていますなんていうことがあるのか聞いてきてください。

○植村オブザーバー

法的分離の弊害ということで、それは例えば寡占とか、そういうふうに理解させていただくのか、それとも……

○松村委員

いいえ、法的分離すると寡占になるなんて論理的にすごく変ですし、そんなこと誰も心配していないと思いますから、そんなことじゃありません。時々わけのわからないことを言う人がいて、法的分離すると投資が進まなくなるとか、そういうような類いの懸念を表明する人がいるので、そんなばかなことが実際に起こっているのか聞いてきてください。

○植村オブザーバー

承知しました。

○山内委員長

そのほかに、これやっているとかなり調査項目が莫大になるので。

ほかにかがででしょうか。

引頭さん、行かれるんですね。

○引頭委員

行く人が質問するのは、だめなのでしょうか。

○山内委員長

いや、いいんですよ。

○引頭委員

では、調査項目ということではなく、きょうご説明いただいたほうの資料について一つお伺いします。16ページ目にヨーロッパの供給者変更の状況というグラフがあります。図表24にあります。

スイッチング率が、イギリス以外はあまり高くないというご説明を受けました。ですが、スペインでは2009年を境に10年、11年と、グラフを見ますと爆発的にスイッチング率が高くなっています。なぜスペインだけこのような状況になっているのか、もし背景が少しわかれば教えてください。

前のページをみますと、スペインでは2009年に4,500平米以下のみが規制対象になるといった、規制の区分けの変更が行われています。もしかするとこれに関係があるのかもしれませんが、もしご存じであればお願いします。

○森田オブザーバー

実はこれは私どもの研究所でもこのデータを見て、どうしてだろうかということで、ヒアリングに行かされたことがございます。しかし答えを簡潔に言いますと、よくスペインの人たちでもわからない。

あるとするならば、ここにも書いてありますように、同じグループ、例えばAという会社の子会社が2つ、3つあるならば、その子会社同士でのチェンジについてもカウントをしているというのがまず一つある。

それから、これはスペインだけの背景ではないんですけども、ドイツ、イタリア、フランス等みんなそうなんですけれども、2008～2009年になりまして、ガスの値段が安くなったんですね。ヨーロッパのガスというのは、半分以上が石油製品にリンクして価格が決まる。2008～2009年、石油の価格が相当程度下がり、これにつれてガスの価格も低下した。しかも2008～2009年というのはリーマンショックで、世界同時不況で、ガスの需要が減っているんですね。特にヨーロッパなんか今でもまだ減り続けているんですけども。

ですから価格が下がって、しかも需要も下がったということで、買い手市場になってしまったと。そんな中で買い手はより安い供給者を求めて供給をチェンジしたのではないかというよう

な、私どもの解釈に行き着いたわけでございます。

○植村オブザーバー

実はその点について、昨年度の調査ではヒアリングしていきまして、1つは2009年にサード指令、第3指令が適用されたので、スペインでも上下分離が進みましたと。幾つかの会社が、例えばフェノーサとかが両方持っていたのを分離することによって、バルセロナあたりに小売事業者が参入することになったので、ちょうど2010年、11年、営業攻勢を実はかけていましたというところで、消費者に対していろんなメニューを提示したというのがありますというのと、政府のほうでも価格比較サイトみたいなものを導入しまして、消費者が比較できるように持っていきましたというところもあって、ここの瞬間だけ上がっていますと。

逆にほかのところは、何で、じゃ、ふえなかったんだという話もありますけれども、それは各国で若干事情がありまして、イギリスの場合は前からやっていたので、そういう価格比較というか、自由化が進んでいたのも、余り2009年、10年、それほど差がなかったとか。ドイツの場合はもともと小売、小さいところをやっているというところがありまして、余りその影響が出なかったというところ。たまたまスペインが、サード指令、第3指令の効果が極めてよく見えることになったのでこういう結果になっているというのが、当時の昨年度の事業規制機関の人の回答でした。

○引頭委員

今のご説明でよく理解できました。ただ、このデータは2011年までととなっておりますが、現在は2014年です。その後はどのような推移となっているのか、もしイメージといたしますか、何か情報があれば教えてください。

○森田オブザーバー

データが2011年までしかないそうでございます。

○引頭委員

わかりました。ありがとうございます。

○山内委員長

引頭さん、行かれてまた、スペイン行かないか。

○引頭委員

スペインについては、今回訪問国として予定されておりませんでしたので、お伺いした次第です。

○山内委員長

すみません、そのほかにいかがでしょうか。

どうぞ、柏木委員。

○柏木委員

これ今ずっと見ていまして、例えば2ページのところで、欧州の場合はカタールからの、例えば液化天然ガスのLNG船が外から入ってくる場合もあるし、ロシア、それからノルウェーからのパイプラインで入ってくる場合もあるし、アフリカから入ってくる場合もある。非常に自由化というメリットが出やすい。ハブができて、需要と供給の関係で安いガスが買えるような形になると。ですから、欧州の域内のパイプラインというのは本当に張りめぐらされているというふうに思うわけですね。

それと同時に、23ページを見ますと、米国のパイプライン、やはりガスが出る地域の辺にはもうこのパイプラインが張りめぐらされていて、例えばヘンリーハブの場合、このフロリダ州の近くにヘンリーハブがあると思いますけれども、産ガス地域とのパイプラインと、あと消費地をつなぐパイプラインの間にハブができて、市場原理で値段が決まって、その値段が全米にある種一つの基準価格を★与えています。

こういう状況をしっかり調べていただくことは極めて重要ですが、日本の現状とどこが違うか。例えば東京ガスの管内であれば、かなりパイプラインは張りめぐらされていて、そのぐらいの領域のオーダーで、例えば入ってくるのは天然ガスしかなくて、液化天然ガス同士で、電力とガスとの競合が起きるとか、あるいは商社との競合が起きてくると考えられます。

真の自由化のメリットが出る領域とは、どのぐらいのオーダーから出てくるのかということをやっぱり見極めないといけません。この欧米の調査を、日本の現状と比べるとインフラの状況が全く違うし、調達の状況も全く、全くと言ってはいけませんけれども、かなり違う部分が多く見られる。

その辺の差別化をし、差異をきちっと考慮した上で、日本で、例えば自由化を進めていくという方向で今考えているわけですが、どういう制度設計を、していけば、エネルギー基本計画に書いてあるような最後のソリューションとしての総合エネルギー企業の実現を目指すことができるのか考える。セットメニューだとか、いろんなビジネスモデルを膨らませて、この国のエネルギー分野での経済成長に資するような、こういうシステムリフォーミング、改革をしないといけないということを我々考えています。日本に合ったソリューションとはどうあるべきかということをしっかり調査をしてくださると私どもは考えやすいなと、こういうふうに思った次第です。以上感想です。

○山内委員長

ありがとうございます。

橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

おくれてすみませんでした。2つぐらい質問なんですけれども、資料の25ページのアメリカの各州ごとのガスの家庭用自由化の図があるんですけども、ちょっと記憶間違えかもしれませんが、電力の自由化の状況と同じところもあるけれど、ずれているところもかなりあるようなイメージでありまして。

日本のガスシステム改革も、やっぱり現実的には電力システム改革と連動して議論されてきたと思うので、州ごとに電力自由化とガス自由化の関係をどういうふうに捉えているのかというようなことが、今後で、きょうじゃなくてもいいんですけど、わかれば教えていただければ。テキサスあたりが違うんじゃないかなと思いますので、そういうふうに思います。

それから、きょういただいた表で一番印象的だったのは、32ページの図表43なんですけれども、この表の読み方ちょっと難しいかもしれませんが、先ほどの課長の説明ですと、75%以下まで入れるとかなり事業者数で大層を握るということは、つまり、事実上もかなり都市ガス業界というのは他のエネルギーとの競争に巻き込まれているというふうにこれを読めばいいのか。

ということは今後自由化したときに、料金規制、一応なくす方向でという話があったんですけど、若干必要なという議論もありますけれども、他のエネルギーとの競争は既に相当始まっているというふうな含意で読んでいいのか。

特に読み方のポイントになるのが、50から75%というあたりを、競争的と読むのか、それとも場合によっては自由化になっても規制なき独占が起きちゃうというふうに読むのか。この辺のところの評価が非常に重要になってくると思いますので、この表の読み方をもうちょっと説明していただけるとありがたいというふうに思います。

○横島ガス市場整備課長

橘川委員がおっしゃったとおり、何パーセントをもってどれだけ競争が十分に起きているのかはこれから考えていかなければいけないと思っておりますが、75なり50なりの残りの部分は何かという、エネルギーなしでは生活できないので、何かの形で熱源を得ることになります。実際に各会社のヒアリングで、そういう人たちが一体何を買っているのか聞きますと、オール電化かLPガスがほとんどであるということです。

どのような競争が起きているかはわかりませんが、ガス管が単純に言うと家の前まで引かれていて、都市ガス会社に頼めば都市ガスが供給され得る状態にあるにもかかわらず、違うエネルギーの供給を受けている人が50%なり25%いるというところがこれだけあるというのが、この表が示していることだと思います。

電気に関して言えば、電線が系統から引かれていない世帯は相当少ないわけでありますので、電気とガスで対エネルギー競争は大分様相が異なっていると言えるのではないかとこのことをここで紹介しようと思いました。

○橘川委員

それに、これは都市ガス間の競争というのは反映されていないと思うので、自由化になるとそれが加わる可能性があるということですよ。

○横島ガス市場整備課長

はい、もちろん75なり50の内数であり得ます。今は家庭用は自由化されていません。これらの数値は世帯数で出しておりますので、産業用も混じっていますが件数は極めて少ないので、これはほとんど家庭用における比率を反映していると思います。

そうすると75%の中にA事業者、B事業者と都市ガス間の競争は仮に全面自由化すれば出てきます。それももちろん新しい競争状況として出てくる。やってみないと競争は起こらないわけですけれども、それも踏まえて料金の経過措置というもののあり方を考えていくということだと思います。

○山内委員長

先ほどのアメリカの話ですか。今のところ。

○森田オブザーバー

アメリカの。

○山内委員長

じゃ、アメリカについてどうぞ。

○森田オブザーバー

少しのファクトだけをお伝えしたいと思います。25ページの図表35で出ております該当州というところですね。全面自由化をしていて、しかも機能しておる4つの州、DC、ニュージャージー、ニューヨーク等の4つの州については電力についても全面自由化しております。

2つ目の段のカリフォルニア、これは一時電力も自由化いたしましたでしたが、2001年の電力危機をもってやめということになっています。それからテキサス、これはガスについても電気についても自由化はしてありません。

○山内委員長

よろしいですか。

今の件。

○古城委員

さっきの橘川さんの件。

○森田オブザーバー

すみません、1点訂正です。テキサスは、私、電力自由化していないと申し上げましたが、電力はしております。申しわけございませんでした。

○山内委員長

それじゃ札上がっていますけれども、関連ということで、古城委員、もしよろしかったらどうぞ。

○古城委員

先ほどの供給区域内普及率ということの解釈なんですけど、ちょっとよくわからないんですけど、今の課長の説明だと、家の前まで導管が来ていて、すぐ支分管を引けるような状態のところは供給区域だということだと、電力会社、供給したくってしょうがないんだけど、ほかのエネルギーに行かれちゃっていて、競争力がないということがシェアの低さということになりますけど。

昔よく地方の電力会社、自分が供給する気もないのに広い供給区域に、そこだけ供給区域にしちゃっているから、それはそもそも電力会社、供給しないところも入っているということだと、先ほどの話と違って、場合によっては自分が供給したいところは高いシェアを持っていて、一応陣取りだけはしているけれども、余り供給する気がないところが入っていて、例えば70%だと、実は供給したいところで100%で、あとの30%というのは要するにやる気がないところで30%だから、実質は100%だということになるんですね。

だからここの解釈というか、ちょっと厳密の、大分、空で押さえている供給区域を減らしてきたというご努力は理解しておりますけど、今の状態どういうふうに解釈したらいいのかということなんです。

○横島ガス市場整備課長

ガスについては、もともと供給区域のないところが国土で95%ということで、前の簡易ガス制度の検討でも紹介したとおり、昔、陣取りというのか、引くつもりでいますと許可を受けながら実際にはまだ引かれていない地域がそれなりに存在していました。したがって簡易ガスの事業が一時広がったことが1970年ごろあったと前に紹介しました。

この5年、10年で、引くといったら引いてもらわなければいけないし、そうでなければ供給区域は減らしてくださいと指導してきております。ガス事業に関しては、数メートルあと延ばさないと本当に家の前まで供給できる状態にならないという低圧管の多少の工事は必要かもしれませんが、実は遠くまでしかガス管は来ておらず、自分のところに引こうとするとあと何年も待ってくださいという状態で、仕方ないから他のエネルギーの供給を受ける場合は、相当程度とい

うか、ほとんどない形で供給区域と導管の実際の敷設状況は整理をしています。その結果としてこの数字を紹介しています。

もちろん地域単位に見ると3メートルなのか10メートルなのかという違いはあるかもしれませんが。

○古城委員

ネットなんかで見ますと、ガス引きたいんですけどという質問があると、いや場所によっては100メートルぐらい引かなきゃいけないから何百万もかかりますよというような答えが出ているようなやりとりもネットで見られるんで。

○横島ガス市場整備課長

調べてみなければわかりませんが、実はまだ供給区域になっていない場合でも、お客さんが家をつくられて都市ガスがほしいという場合は、新規に引いた上で、そこを供給区域にする変更許可申請をさせていただいた上で、申請自体は毎月のように我々のところに来ておりますが、その上で供給区域にした上で管を引いて供給する場合と、供給区域に既に入っている場合という違いがあります。ネットの例がどちらの事例を挙げているかはわかりませんが、全体として今そういう制度の運用をしているということです。

○山内委員長

松村委員、大体同じ趣旨ということですか。

○松村委員

恐らくガス協会さんに聞けば、かなりの正確なことがわかると思います。今まさにおっしゃったとおり、この数字が競争にさらされて脱落したところだということを積極的に言うためには、分母は全て供給してもらおうと思えば供給してもらえるとところになっていなければいけない。

かつては市町村単位とかで供給区域が定められていたときには、今の問題すごく大きかった。それは現在では大分改善した、というのはわかっています。本当に直着に近いものしか入っていないのか、そうじゃないのかというのは結構大きな差がありますので、現在は直着と呼べるようなもの以外は入っていないと断言していただければ、古城先生もきっと納得されるのではないかと。もしそうでなければ古城委員のご指摘通り、この数字の使い方は誤りだと思います。

○山内委員長

ガス協会から何かコメントありますか。

○蟹沢オブザーバー

ご指摘のとおり、まだパイプが引かれていなくて直着ではないところでも、ガスの供給区域

に設定しているところというのは現にないわけじゃありませんが、最近では、先ほど課長がご指摘のとおり、供給区域の設定をするときに結構厳しく見られて拒否されるというケースもございますので、だんだんその地域は減ってきているというふうにご理解いただいて構わないと思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

この件について、よろしいですか。

それじゃ永田委員、お待たせしました。どうぞ

○永田委員

ありがとうございます。海外の自由化の事例で、料金も含めていろんなメリットが利用者側に過去にあったかと思えますけれども、一方で逆にこの事業者側の立場として、のメリットを確認できればと思います。例えば電力からガスに参入したセントリカとか、イーオンとか、いろんな事業者ありますけれども、事業者をここに参入することによって彼ら自身のにとって格付とか、株価とか、それらが自由化の過程で新規参入したことによる影響があったのかをご説明いただきたい。

消費者側にとってはもちろん価格が安くなり利用しやすくなって、選択の幅が増えてよくなったというメリットがある一方で、先ほど競争にさらされて脱落するようなところは、例えば株価、格付等で、企業価値に対しては何らかの影響があるのか。両方の面も確認することも必要かと思えます。

私の、これは個人的な意見なので、これから調査の範囲にするのかどうかは別にして、確認する意義があると思います。

○山内委員長

何かコメントございますか。

○植村オブザーバー

その点に関しては、実はある程度、予備調査はしております、たまたま2009年に第3指令が出て、その直後、その前後でおくれていた欧州企業も最後全部今の形になったんですけれども、ご存じのとおりリーマンショックの影響で、自由化の効果というのが正直よくわからなくなっちゃいましたと。

ただ一つ言えるのは、かなり長期でずっと見ても、うまくやっている企業もあるし、うまくいかなかった企業もあるという、当たり前の結論になっていまして。イタリアのある企業なんかも完全にアンダーパフォーム、業界の平均からしても平均割ってしまっている状態ですし、フラ

ンスとかドイツの幾つかの企業はやっぱり上にいっているというのもありますと。

あと企業体で、中に持っているバリューチェンジ用の、サプライチェンジ用の事業が若干違ってまして、例えば上流の比率が高いところと、下流の比率が高いところとか、あと国別の変換の仕方とか、実は結構変わってしまいますというところで、申しわけないんですが一概に言えないというところがあります。

○永田委員

多分そうだろうと思っています。それで特に電力からガスに参入して、そもそも電力も自由化された中で、セントリカなんかはかなり多角化した事業をやっていたと思います。そういったところが事業戦略を上手く実行し、もしくは投資家に対してアピール、評価できるようなことによって、格付や、株価が上がったケースがあるかもしれません。それから垂直統合ではないですけど、より上流に影響を与えて、電力の事業自体の競争力を高めて、それによって評価が上がったケースもあるでしょうから、必ずしもガスの事業における事業成果がその格付に影響したというわけではないと思います。全体として複雑な要素が絡み合って企業価値が最終的に帰結していくと理解していますけれども、もし可能な範囲で背景も含めて教えていただければと思います。

○山内委員長

そのほかいかがでしょうか。

杉本委員、どうぞ。

○杉本委員

今回初めて海外のデータを出していただいてありがとうございました。それでこの資料と、それからネット上で探した大和総研のレポートも読んで、感想みたいなものをまとめてみましたので、読ませていただきます。

海外のガス料金の推移を見ても自由化の効果がよく見えません。アメリカのグラフを見ても、ガス卸価格の上下に合わせて、家庭ガス価格が変動していて、競争により小売コストが低下したかがわかりません。供給者変更率も国により大きく違うのは、その背景も知りたいと思います。

肝心なのは、原料や税金以外での輸送や小売コストが自由化で下がったのかのデータだと思っています。日本の家庭用のガス内外格差が大きいのは、海外と比べて小売コストの割合が大きいかからとされています。

大和総研のレポートにはイギリスでは6大小売事業者の価格の調整があり、電気、ガス一括契約で卸価格以外の小売費用や営業利益も値上がりしており、規制機関が小売事業者の財務諸費をチェックしているということもありました。

また欧州では自由化した半分以上の国で家庭用には規制料金が残っているようですが、今回

の資料で、ガスが出るドイツ、イギリスでは料金規制がなく、フランスやスペイン、イタリアなど輸入割合が高い国ほど規制料金が残っているというふうに思いました。

大和総研のレポートでは、家庭では規制料金がプライスリーダーとなっているようです。それを2010年に欧州委員会から指定違反と指摘との一方で、これらの国ではEU主導の自由化に疑問が呈されているということもあり、その動向を知りたいと思います。

先ほどからもアメリカの話がありましたけれども、自由化の先進国と思っていたアメリカで家庭用自由化をしていない州が半分以上もあるという、その理由は何かを知りたいです。

それから、日本国内の日本の小売についてなんですけれども、日本でも地域によって競争が大きく違うので、一挙に消費者の保護策を廃止するのは危険だと思っています。最初に新規参入シェアが、安全小委員会のほうの資料で、自由化分野の新規参入者の件数はわずか2%というのがありました。イギリスでは6社でも料金の調整が行われているので、このような状況で全国2,000万件以上ある家庭用にそれ以上の多くの新規参入者の競争を期待できるのでしょうか。

この委員会の初回の資料に、自由化部門も新規参入者が活発なのは大手ガス3社の供給区域内とありました。ガス会社別か、エリア別でも新規参入のシェアを教えていただければと思います。また海外での規制と自由化分野別に、新規参入シェアか、供給者変更率もわかれば教えてください。

それから次に、供給区域内の都市ガス普及率ですが、供給区域とはガス導管が普及している地域でしょうか。都市ガス区域で、先ほどもガス管の費用が高いというのが出ましたけれども、都市ガスのガス管を近所まで引くために負担が何十万もかかるということも聞きました。何十万ものガス導管の負担がある地域を入れたシェアが他燃料との実態をあらわしているか疑問です。

また平均で3割、都市部で2割の利用者は他燃料とありますが、逆に引き算した7から8割の都市ガスのシェアは、ガスが競争に勝っていると考えるのが普通だと思います。何割だったら競争状態にあると考えるべきかがわかりません。

あと家庭用のエネルギー消費の都市ガスの占める割合が国土の5.5%しかなく、都市ガスのない地域も含めた全国の合計データであれば約2割と少なくなります。都市ガスを含めた合計のデータで、その狭いエリアの中で都市ガスと供給区域の普及率と比べても全体の土俵が違うような気がします。

資料4 33ページのところのグラフで感じたんですけども、家庭世帯のエネルギーの約40%は電気だけの冷蔵庫や照明、冷房で、約25%の暖房は各部屋でいろいろな熱源が使われています。残り35%の厨房と給湯は1世帯に1つの燃料で、複数の熱源ではなく、ガスか電気か灯油のどれかが使われています。これらのエネルギーを全世帯で合算すれば、都市ガスのシェアは

低くなると思います。

むしろ各世帯の熱源が一つだけの給湯や厨房のグラフではガスのシェアが8割前後を占めて、その必需性がわかるとともに、ガスの中でも1990年と比較すると都市ガスが好調で、逆にLPガスの割合が減っているとみるのはおかしいでしょうか。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

これ、今の時点で何かコメントができることがあったらお願いしたいんですが。

○森田オブザーバー

それでは1、2点ですね。米国で半分以上の州がなぜ自由化をしていないかということなんですけれども、自分が経験した狭い経験の中から申し上げますと、例えばコネチカットという州がございます。ニューヨークよりまだ北にあります。ここの州の規制委員会に行きましてお話を伺ったところ、なぜ自由化をしないかといいますと、パイプラインの容量、長距離パイプラインですね、例えばテキサスからコネチカットに延びてきているパイプラインの容量が、自分たちが持っている使用できる容量というのが非常に少ない。そこに自由化という制度を入れてしまうと、新規参入者もその少ない容量を取りにくる。とすると、安定供給上、悪い影響を及ぼすのではないかと考え、自由化政策をとらなかったというふうにおっしゃっておりました。

それからニューヨーク州の規制委員会で、自由化をしたのに、どうして転換率が上昇しないのでしょうかと質問しますと、買い手にメリットがない。どういうことかといいますと、新しく入ってきたマーケターが売る値段と、もともとのLGC、ガス会社が売る値段とではほとんど差がない。つまり新しいマーケターが参入してきても、安いガスの手当てというのはなかなか難しいわけですし、そういう意味でお客さんが買うメリットがない。だから進まないんだというふうな話を聞いております。

それから、そういう意味におきましては、パイロットプログラムをやったけれども、もうやめたという州が2つございます。ここもやはり、やってみたけれどもガスが安くなるわけでもなくてということで、やめたのではないかというような推察をしております。

簡単でございますが。

○植村オブザーバー

私のほうから欧州についてお答えさせていただきたいんですけれども、欧州におけるまさに消費者保護というか、安定供給というのはどういうふうに担保されているのかということがまず大事なのではないのかなと。

欧州が何でこんなに必死に自由化をしたり、市場統合しようとしているかというところ、やっぱりバーゲニングパワーですね。欧州もともと北海からかなりガスを産出したんですけども、だんだんその生産量が落ちていて、今ほとんどロシアからの輸入に頼りつつあります。要はガスプロムなんですけれども。

例えば2003年にウクライナとロシアがもめたときに、ロシアがウクライナへのガスパイプラインをとめると、連鎖的に欧州まで影響を受けました。今回ウクライナでまたやっているので、結局そのロシア産ガスの供給安定性に常にヨーロッパはさらされています。というわけで、どちらかといったら欧州としては西側から、つまりLNGで持ってこられるようにして、それを欧州中に西側からばらまけるようにすることで、ロシアに対する交渉力を何とかして持とうと。

結局、その市場統合によって大きな会社が出てくると、やっぱり当然購買量が多くなるので、ロシアに対しても対等な立場で交渉できるんじゃないかというところから、どちらかというところの自由化の動きを進めていますし、インフラ投資も一生懸命やろうとしています。

そういう意味では、日本というのはある意味単一国なので市場統合がされている状況なのと、もともとばらばらであった欧州を単一化するという意味では、欧州は実はそういう意味ではちょっとおくれて、おかれてということ変なんですけれども、そういう状況から日本と同じような状況に持っていくためのアクションであります。

というところで消費者保護という観点からの供給安定性というのは、別の意味で、欧州というのは何とかして担保しよう。それを実現するための制度の一部として、全体の経済的な市場システム等設計しなければいけないので、一つの考え方として今その自由化というのをどんどん進めているというふうに理解をするべきなのじゃないかなと。

一方で消費者保護ってやっぱり大事なので、もちろん各国もいろんな実は考え、欧州市場は出ているんですけど、いろんな考え方がありますし、欧州としても消費者保護をどうしていくべきなのかというのは引き続き議論はしているところではありますので、そこはちょっとまた今後しっかり調べさせていただければなというふうに思います。

○山内委員長

全ての疑問というのに答えたというわけじゃないかと思いますが、幾つかコメントいただいて、また今後も少し調べていただいてご回答いただければと思います。

ほかにかがでしょうか。

どうそ、松村委員。

○松村委員

欧州が自由化したのはロシアとの関係というのは間違いないと思いますが、今のご回答はオプ

ザーバーの方の解釈がかなり入っていて、それが事実かどうかは、あるいは論理的にコンシステントかどうかは留保させていただきます。

まず、もし西から、ロシア以外から大量に購入してくるのだけが唯一の目的であったとするならば、国営のままで国が強制的に命令して外から買ってこいというほうが余程簡単なわけです。したがってそれが目的で自由化したはずはないと私は思います。

ただ、いろんな意味でバーゲニングパワーだとかを改善する目的は必ずあると思いますし、その面では安定供給ということだけではなく、価格がアジアでは高過ぎるという現状を改善するというようなことを考えれば、日本でも十分意義はあると思います。これはこれから議論していけばいいと思います。

それから杉本委員にちょっと質問です。先ほど読み上げられたものの中で、私の聞き間違いでしょうか。二度ほど、イギリスでは6社が価格を調整するという表現が使われたのですが、あれは一体何ですか。

価格を調整するというのは6社が談合して価格を決めている、そういう意味ですか。

なるほど。価格談合しているというのは一体誰が言っているのですか。もし本当に談合しているという証拠があるなら、それはまさに独禁法違反そのものですから、そんなはずないと思うのですが。疑っている人がいるぐらいの程度なら否定はしないのですけれども。

でも、それは全く証明できていない。もし証明できているのだったら、もう確実に競争の適用あるはずですから、それは事実認識としてかなりおかしい、調整の解釈がおかしいのではないかと私は思いました。

○山内委員長

イギリス、かなり独禁法強い国で、多分調整して価格を決めるということは蓋然性としては非常に低いと思います。私の知っている限りでは、イギリスはガスの価格なんか物すごく複雑になり過ぎたので、それを単純化するという指令を出している、そういうことかなと思って、今ちょっと聞いたんです。

○松村委員

杉本委員は、その問題については別にご指摘になっていたわけですね。

○山内委員長

ああ、そうでしたっけ。じゃ、ちょっと、何かわかりますか。

わかりました。事実関係ですので、また調べてみればというふうに思います。

ほかにかがででしょうか。どうぞ。

○柏木委員

今の、例えばガス事業だと、例えばエネファームだとか、あるいはその研究開発、日本の独自のもので、総括原価の中に含めて徴収していると聞いている。ただ、自由化になりますと、どうしてもそれが減る傾向にあることは一般的には言えるんじゃないかと思うんですが。

こういう、例えばパイプラインだけ別会社になっていくということをもし仮定するとすれば、研究開発費というのはどういう形で欧米で担保するのかと。例えば託送料に、それを使う人があるパーセンテージ、零点何パーセントか乗せて、払っておいて、それはあくまでも中立的に使う話になりますから、それをファンド化して、そして研究開発のための公募に使うとか、そうすればフェアと考えられるというふうに思います。

例えばそんなような研究開発のお金を、自由化と研究開発費の関係というのはどのような形で整理されているかというのをぜひ知りたいと思います。

○横島ガス市場整備課長

調査もしたいと思いますが、今、日本は、大口は自由化されていて、その部分については会計分離をしております。託送料金は届出制ですが、何が託送に必要な費用であって、何がそれ以外なのかという会計分離の仕分けをすることになっています。今、研究開発とおっしゃったのは、託送に必要な研究開発なのか、関係ない研究開発なのかだと思います。法人が別であっても同じでも、託送料金はイコールフットィングにしなければいけない、それから適正にしなければいけないという観点からは、どちらの場合であっても行政がしっかり見ていかないと、使う人によってコスト負担が不公平になってしまっただけだと思います。

日本でいうところの料金算定規則のようなもので、託送料金というのは、これは含めていいですよ、あれはだめですよとどう整理していくかだと思います。そこも可能な限り調べていきたいと思います。

○山内委員長

以前にインタビューしたことがあって、R&D、ヨーロッパの場合はどこで出すかという議論はあったというふうには聞いていますので、またいろいろ調べていただきます。

ほかにいかがですか。

古城委員、どうぞ。

○古城委員

ちょっと先ほど述べたことと重複いたしますけれども、先ほどの参入後のシェアのうち、大口市場とそれから小口市場を分けて出すように調査していただきたいと。恐らく従来の都市ガス会社は大口のところからすごく、かつての既存ガス会社ということが言えるというのがわからないほどシェアを落としていると思うんですね。

日本は、参入は随分しているといいますがけれども、都市ガス会社はやっぱり大口のところも20%も行っていないわけですから。これはどうしてかという、やっぱり売るためのLNGがないから。ガス会社が持っていて、ほかの会社、新規参入するといっても、大口なんてすごく参入しやすいんだけど参入できないというのは手当てができないからですよ。電力は原発があって回すためのLNGがないからというので、これが変わらないと、恐らく私は、予想なんですけど、ヨーロッパと比べて日本の大口市場のシェアというのはガス会社のシェアが非常に大きいという特徴が出てくると思います。

あと小口のところは、従来の都市ガス会社、ヨーロッパでもまだ強いんだと思いますけど、イギリスは長期の期間でこんなに落ちているというのはびっくりしました。

それからフランスはどうなっているんでしょうかね。フランスは、先ほどフランスのガス会社のシェアが大きいんです。これは大口も小口も大きいのでしょうか。そのところちょっと知りたいんですね。

それでも日本よりガス会社のシェアが、日本もそれ並みになるかどうかというのが今後の大問題なんですけれども、日本だと新規参入者がガスの手当てできるのか、売るためのガスの手当てできるのか。託送が本当にうまくいくのかという、託送ほとんど経験ないわけですからね、そういう大きい問題がありますし。

その2つが大きな問題だと思います。多分ほかの問題は今後うまく解決されていくと思いますが、その辺ちょっとわかるようにシェアを説明していただければ、もう私としては調査ですごく勉強できるということになります。よろしくお願いします。

○横島ガス市場整備課長

出発する前に調査がパンクしそうな雰囲気になってきてしまったのでコメントします。

大口と小口という定義は日本でも4段階で変わってきたということと、この資料でも紹介してありますが、段階的に自由化を進めている国で、まさに自由化するとしなないという意味の大口、小口という定義はさまざまです。

ヨーロッパの統計局でまとめている場合には熱量ではかっているようです。これ以上のカロリー、これ以下のカロリーというのを、シェアではない別の指標として用いている例は見ました。もしそういう統計を先方が揃えているならば入手したいと思います。

調べていない場合は、多分感じというのでしょうか、大体大口ではこういう人が競争力あるけれども、小口市場ではプレーヤーの様相が大幅異なっているということ、規制機関では雰囲気として知っているかもしれませんが、そういうことで対応していきます。

○山内委員長

今おっしゃったように、私の研究室で昔、学生らと院生がやったんですけど、それはEU全体の統計では確か熱量が何かで分けているのがあって、それで過去比較ができないことはない。実態どこまでそれが、おっしゃるようなこと反映できるかどうかというのはあれなんですけれども、ある程度のは出ると思います。そういうことでまた調べてもらいますので。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ、橘川さん。

○橘川委員

何かきょうの議論聞いていて不思議に思ったんですけど、古城委員は何で調査に行かれないんですか。といいますか、私以外のほとんどの委員は、こういう調査をしてくださいというのを追加的に質問をしたと思うんですけども、どの委員が行って、どの委員が行かないとか、そういうのがどうやって決まるのかとか。

少なくとも私は事前にこういう話は聞かされていないので、その制度設計をちょっとうまく考えれば、きょうの議論の大半は不要だったような気がするんですけども、そこをどうなっているのかちょっと不思議に思いました。

○横島ガス市場整備課長

はい、ご指摘は受けとめます。

○山内委員長

恐らく誰が行くかと決めるのに時間がなくて、空いているところでぼんと入っちゃったというのが実態なんですけれどもね。そういうことについても、これからちょっと考えていただこうと思いますので、よろしくお願いいたします。

ほかにいかがでしょうか。

大体よろしいですか。これ永遠に続けると大変なことになるので、このぐらいにさせていただこうかと思えますけれども。

それでは、きょういただきましたご意見、あるいはご質問等、事務局、それから調査に行く者と再度検討した上で、なるべく効果的に効率的に調べてまいりたいというふうに思います。

それでは、今後の予定について事務局からお願いいたします。

○横島ガス市場整備課長

次回第14回につきましては9月24日に開催することで委員の皆様にご了解いただいております。きょう議題に上った海外調査の直後の成果であるとか、それから、これから議論すべき論点等確認して、7月末に確認した3つの論点を対象に議論していきたいと思えます。詳細の議題は追って連絡をしたいと思えます。 以上です。

3. 閉会

○山内委員長

ありがとうございます。ほかに特段ご発言ございますか。

よろしゅうございますか。

それでは議事以上でございます。以上をもちまして第13回のガスシステム改革小委員会を終了させていただきます。

熱心なご議論いただきまして、どうもありがとうございました。

—了—