

第16回 ガスシステム改革小委員会 資料

平成 26 年 11 月 13 日

武陽ガス株式会社

本年 1 月 30 日の本委員会ヒアリングにて、小売り自由化によりガス料金を低減するには、卸取引の活性化、すなわち原料の仕入先を選択できるような卸取引環境の整備が必要である旨発言させて頂きましたが、卸取引の活性化のためには、卸需給に供する導管利用の中立性確保、ならびに卸料金に係る託送費の明確化が必要と考えます。

これが担保されないと、卸取引市場において導管と原料を保有する事業者が圧倒的に有利となるため、実質的な卸取引の競争環境は作れず、結果的に小売市場も適正な競争環境にはなり得ません。まずは、小売市場の上流である卸取引市場への新規参入を促進して頂きたいと思います。これは、原料を持たない新規小売り事業者にとっても共通する課題であり、卸取引については、事後監視により不当に料金が高い場合には独占禁止法の範疇で国が介入するという方向性ですが、卸料金に係る託送費が明確でないと事後監視も困難かと思われます。

また、将来的には、広域パイプラインの整備を促進して頂き、できるだけ早い時期に卸取引の選択肢が拡大していくことを期待いたします。

一方、第 3 グループを始めとする中小ガス事業者については、小売り向け低圧導管が中心であり、社員数も少なく、託送に係る設備投資額や費用の把握も容易なため、現行制度の延長上として会計分離の精度を高めていくことは、それほど困難ではないと考えております。

第 3 グループが供給している郊外の地域は、都市部に比べて圧倒的に需要密度が低く、人口減少の深刻化も懸念され、新築着工件数も年々減少しております。弊社では 30% 台である都市ガス普及率の向上が一番の目標ですが、新築、既築を問わず、プロパンガスやオール電化との顧客獲得競争が日々激化しております。都市ガス導管を延伸する場合、すでに他燃料をご利用の世帯に対して面的な需要獲得が必要となります。当然、導管を延伸しても必ずしも都市ガスをご使用頂ける訳ではなく、既築のお宅を地道に 1 件 1 件回りながら、まずはこちら話を聞いて頂けるかというところから始まります。ここが電力とは大きく異なる点でもあります。都市ガスは内管工事等の初期投資が発生するため、大口、小口を問わず、お客様のメリットを鑑みて十分に折衝を重ねる必要があります。

これまでは、新規のお客様からいただくガス料金と導管敷設費用との比較で、何年で費用回収できるかを検討し、敷設の是非を決定してまいりましたが、仮に小売り事業者と導管事業者が区分された場合、導管敷設後、個々の世帯が新たに小売り事業者を選択した場合でも、新規に都市ガス使用世帯を増やすための費用、ならびに導管敷設費用を確実に回収できる制度となることが求められます。

一方で、電力でいうオール電化のように、既存の顧客に対する販売量増加のための提案営業、都市ガスでいえば、既存需要家のメリットを鑑みてガスコージェネレーションやガス空調などを提案する業務は、小売り事業者の範疇と考えられますが、天然ガスシフトに伴う分散型電源の普及、もしくはエネルギー負荷平準化といった、国が目指す大きな方向性に合致する提案を、新規小売り事業者が積極的に推進して頂けるのか不安が残ります。

これまで都市ガス事業者は、コスト以外に保安や環境の観点等も含め、総合的な判断のもとで需要家メリットを整理し、お客様にご採用頂いてきた訳で、今回の自由化が、これまでに以上に天然ガスの普及拡大に資する制度となることを希望いたします。

中小ガス事業者は、これまでそれぞれの地域でNo. 1企業を目指し、行政とも深い関わりを持ちながら、地域経済の発展にも貢献してきたと自負しており、これは現在、国が最重要課題に位置づける「地方創生」とも合致するものと考えております。世界で最も早く高齢化が進み、今後これまでに以上に地域のネットワークを最大限に活かしたきめ細かいサービスが必要となることが予想されるなか、お客様の選択肢を拡大し、個々の企業努力に伴う多様なサービスを提供できるような制度とするには、これまで地域とともに発展してきた中小ガス事業者が、今後さらなるサービス向上を目指し、発展できるような制度である必要があると考えます。

以 上