

第 17 回ガスシステム改革小委員会

第 4 グループ意見要旨（案）

「その他のガスシステム改革における論点」・【料金規制について】

ここに発言の機会を与えてくださったことに心から感謝を申し上げたい。

今回第 4 グループにおいて誰も発言しないということ避けなければならないと思い、意を決し孤軍奮闘意見を発表させていただくことにした。

私が今回一番懸念する料金規制については、第 4 グループのヒアリングに参加した際、料金の設定が自由にできる事がシステム改革賛成の最大の理由である旨の発言をした。しかし、最近の小委員会の議論をみるにつけ憂いを感じている。

料金自由化が、委員会でおっしゃるような、経過措置とはいえ、届出であるが下げるだけの自由度拡大のみ許されるということになると、特に私ども東北で熱量変更の莫大な投資が未だに尾を引き、経年管対策のラストスパートを図らなければならない中小の都市ガス事業者にとって、経営は悪化するだけであり、ガス事業者の健全な発達は望めなく、結果して我々の競争力が減衰し、お客様の維持・確保が難しくなり、結果的にお客様利益が阻害されることになる。

「規制なき独占」と最近揶揄されているが、あえて言わせていただければ、「規制だらけの締め付け強化」であり、いわゆる自由競争を阻害するものである。もっと言えば「中小・零細事業者いじめ」であり、規制緩和とは程遠い規制強化と言わざるを得ない。

ここでは、自由度を高めれば高めるほど、結果的にはお客様利益につながる事を申し添えたい。

そこで、ガス市場整備課から提示された、供給エリア内の普及率を参考とする競争度合評価を行うことについて支持したい。普及率のみを指標とするのが妥当かどうかは課題であるが、普及率は独占状況（競争状態）を指標の 1 つであると考ええる。既存お客様の電化切替は震災後若干減少したものの、今後も原発稼働とともに侮れない状況にあり厳しい。

特に私の地域では、新築におけるオール電化率は年々上昇し 90% を超え、残りの 10% を 120 社ある LPG 事業者と灯油などと競い合う形である。これは時間の経過とともに普及率低下という結果に反映される事は歴然としており、源流で起きている激しい競争の事実である。

そこで提案として、料金自由化について LPG と同等の自由度を持たせていただきたい。

できる限り同じ土俵での勝負が必要であり、これこそ公平に近づき、活性化につながる。

特にLPG業界が行っているように、内管やガス機器の貸付を行う場合にガス料金に付加する。これはお客様の同意があったときのみ成立するわけであり、問題なくLPGと同じ条件となる。新規以外の場合には、既存のお客様の経年内管の入れ取り替え促進と、不良給排気の減少にも貢献する事が考えられる。その他、理由なくむやみに値上げする事は考えられない。もしその事実があればお客様からの信頼は失墜し、競争力がなくなり淘汰されるのが自由化の論理だからである。

経過措置は必要なく、料金が自由化されないのに、ガスの自由化などという言葉を使えないと考える。

また、都会と田舎の環境は違いがある事も理解していただきたい、全国どこにあっても規制のない中立、公正な自由化を望みたい。

「導管部門の中立化」について

導管部門の中立化については私ども第4グループには縁遠い議論である。大手事業者と電力会社が当事者であり、口出しできる次元のものではない。本来ならば、我々地方零細事業者や、LP事業者にも参入できる電力のIPP、もしくはPPSほどの機会を与えられてもいいと考える。しかしながら、現実的には全国的に導管網が張り巡らされている訳でもなく、メリットは皆無に近い。

私はむしろ、製品ガスを導管に注入するのも良いが、大手が当社のような零細事業者自ら調達した原料(LNG)を貯槽に注入する事も考えられると思う。製造と供給を委託して、小売りは担う。効率性などを考えれば三方よしの原理が成り立つように考える。当社のような地方の零細事業所だけでは需要を拡大するのは難しい。そこで大手と共同して当社の貯槽から導管までの設備余力の有効利用を図るとともに、営業や保安などの役割を分担するビジネスモデルを構築することにより、天然ガスの普及拡大に貢献できるものと考えている。

導管の中立化の議論については混乱させる考えはないが、もっと時間をかけた深い議論が必要と考える。

以上