

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第17回ガスシステム改革小委員会

日時 平成26年12月3日(水) 16:00~18:20

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、皆様おそろいのごさいますので、ただいまから第17回ガスシステム改革小委員会を開催いたします。

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、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、東京ガス株式会社、高松勝常務執行役員、大阪ガス株式会社、松坂英孝取締役常務執行役員経営企画本部長、東邦ガス株式会社、冨成義郎取締役常務執行役員、第2グループのガス事業者から静岡ガス株式会社、戸野谷宏取締役社長、西部ガス株式会社、柘植明善取締役常務執行役員、第4グループのガス事業者から常磐共同ガス株式会社、猪狩謙二代表取締役社長、ガス導管事業者から石油資源開発株式会社、中島俊朗経営企画部長、国際石油開発帝石株式会社、池田隆彦取締役常務執行役員、電気事業者から東京電力株式会社、佐藤美智夫ガス営業部長、関西電力株式会社、北村仁一郎グループ経営推進本部副本部長、中部電力株式会社、小山裕治執行役員エネルギー事業部長、石油事業者から石油連盟、松井英生専務理事、そして金融面の専門家として株式会社伊藤リサーチ・アンド・アドバイザーの伊藤敏憲代表取締役兼アナリストが出席されています。

なお、第4グループのガス事業者である南日本ガス株式会社の上園社長から、資料11にありますけれども、意見提出があります。

さらに、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

(1) 導管整備の中立性確保について

○山内委員長

それでは、議事に入ります。

本日は、前回に引き続きですけれども、導管部門の中立性確保について議論を行いたいと思います。

まずは、事務局から資料3についてご説明をお願いします。

○横島ガス市場整備課長

資料の最終版の送付が遅れて申し訳ございませんでした。内容は事前に説明させていただいたものから大きな変更はありません。本日は概略を説明させていただきます。

資料3をご覧ください。

前回の審議で、導管部門の中立性確保策として、公平性・透明性などの観点からは、従来の「会計分離」の枠組みの下で改善を図るよりも「法的分離」が望ましいとの意見が多かった一方、「法的分離」に伴う影響の評価やその解消のあり方について議論を深めるべきとの意見がありました。

そこで、3ページの表のうち、B－（1）～（4）についてこの資料でまとめています。

まずB－（1）、3ページです。「法的分離」の場合、3ページの下①～⑤のような対応が必要になります。既に「会計分離」の下での行為規制として行っているものもありますが、追加対応に準備期間は必要となります。電力システム改革では、それぞれの項目に必要な時間を積算し、5年から7年後を実施時期のめどいたしました。これも参考に都市ガスの「法的分離」の準備期間を積算してはどうかということが記載してあります。

5ページ、B－（2）は、導管の延伸です。既に「法的分離」で導管延伸が抑制されるのか否か一律には評価できない受けとめが多かったですが、需要調査などの業務委託により、小売事業者との連携を可能とすることに加え、5ページの下にあるように、①、②、さらには6ページの③や図表2に示されているような措置を講ずることで、分離の方式に関わらず延伸を現在よりも促進することが考えられるのではないかが記載してあります。

8ページに進んでいただいて、B－（3）、資金調達です。導管事業者とグループ会社との資金融通について、通常取引範囲内で許容することで資金調達に関する懸念というのは解消できるのではないかが記載をしてあります。この点については、後ほど伊藤オブザーバーにも発言をいただきたいと思います。

8ページのB－（4）、災害時保安体制についてです。まず、大手3社の保安業務の執行体制を10ページの図で確認したいと思います。ガス事業法では、保安業務の他社への委託というのは許容してあります。大手3社は、導管事業に係る保安を、現場業務を子会社などに委託し、現場

工事などを行っています。災害時にも、これらの事業者が協力しています。また、小売サービス、集金などですけれども、これも小売会社などに委託しています。災害時に、本来、導管事業者が対処すべきことは、本社の導管部門、この図でいくと左上ですけれども、そこそこから委託を受けている導管保安の事業者で体制を整備して臨むことが基本になると思います。しかしながら、需要家の問い合わせなど、具体的には震度が大きいためにメーターが自動遮断した場合、その復旧の仕方などを需要家に説明するといった業務は、本社の小売部門とから委託を受けている小売サービスの会社に協力してもらっている実態があります。こうしたお客様対応や連絡調整などの業務は、安全性に直接に影響がある業務ではないと考えられるものの、需要家へのサービス向上、復旧の早期実現のためには必要な業務であります。これらの業務のうち、「法的分離」の議論に関わってくるのは、この図の左側の小売部門の社員が本社の上の導管部門の業務に何らかの協力を行っているという実態がある場合、具体的には先ほど申し上げたような需要家からの問い合わせ対応などの業務ですけれども、この間の点線が別の法人格に分離されるというのが「法的分離」であります。その場合にどのような対応が必要になるかが論点になります。既に同様の業務は右側の小売サービスの委託先でも行っていることを参考に、どういう体制を組んで業務連携をやっているか、訓練をやっているかも踏まえながら、どういう対応が必要か検討する必要があると思います。今回は分離の方式に関する議論なので、法人が別になる、先ほどの左のところの小売部門と導管部門の間の点線に、法人格が別になるという線が引かれることの影響に焦点を当てて検討したいと思います。

11ページに進んでいただいて、2. は「法的分離」を選択する場合の対象事業者の基準です。

事業者により保有する導管網の規模は様々であるガス事業の特性、複数の事業者のLNG基地がある場合、それぞれの基地からのガスの送りが公平でないとの指摘があることを踏まえ、相当規模、具体的には導管延伸が全国の1割以上の事業者であり、かつ複数の事業者のLNG基地が接続していることを基準として対象事業者を選んではどうかということが提案してあります。

13ページ下の3. は中立性確保のための行為規制の具体的なイメージを示しています。それぞれの規制において具体的にどのような行為が中立性を損なうものと認められるかは運用のレベルで示すことについては、電力システム改革でも提案されています。まずは「会計分離」で現在求められている水準からスタートし、必要に応じて強化すべきといった意見もこの審議会でありました。そういう意見も踏まえながら、これらの規定について執行するというものとしての提案になります。

15ページの4. は、5月に導管事業に係る制度について行った審議と、今回行っている一連の議論の関係を整理したものです。5月に議論した論点のうち、今回の分離の方式に関わってくる

のは、託送供給条件と同時同量制度だと考えられます。16ページ、(1)の託送供給条件のうち、5月に議論された論点の多くは、分離の方式に関わらず検討できるものと考えます。一方、託送コストの透明化をさらに図るべきだという論点については、そのさらなる向上を図るため、現在、分離方式の議論について行っているということです。17ページ、(2)の同時同量制度については、5月に現在の2類型以外の使い方も各導管網の実情に応じて柔軟に認めるべきとの点で一致しました。この第3類型の措置は、「法的分離」を選択する場合にも有効であると考えられます。むしろ、「法的分離」の下でこの第3類型を導入した場合には、創造的な送り方、使い方が追及されるのではないかとということが記載をしてあります。

以上です。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

本日も多数のオブザーバーの方々にご出席をいただいておりますので、順次ご発言を願いたいと思います。

それでは、まず、静岡ガス株式会社の戸野谷取締役社長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いたします。

○戸野谷オブザーバー

静岡ガスの戸野谷でございます。

早速ではございますが、今日の論点であります導管部門の中立性確保という部分からは若干離れた内容となる部分もありますが、意見を述べさせていただきます。

今般のガスシステム改革の目的の中に、新たなサービスやビジネスの創出、ガス供給インフラの整備が掲げられています。当社は、電力ガスのシステム改革の議論と並行して、当社の規模や地域特性を踏まえた地域のエネルギー事業者として、このような目的に沿った取組みを進めています。

ここでは、新たなサービスや天然ガスの普及に向けた取組み、保安の体制について説明をさせていただきます、ガスシステム改革の議論に当たってお願いしたいことを述べさせていただきます。

静岡ガスの資料は4の1ページ目をごらんください。

地域内における電源の分散化と、その有効利用を図る目的で、地域のコジェネレーションなどから生み出される余剰電力を活用した地域電源創出プロジェクトに取り組んでいます。

地域の工場に設置されたコジェネレーションからの余剰電力や再生可能エネルギーを当社のPPSが購入をします。このままでは不安定な電気のため、これを自社電源による電力で調整をし、地域内に流通させる仕組みであります。

この取組みは、国のエネルギー基本計画の方向性にも沿ったものと認識しており、エネルギーの有効活用はもとより地域におけるエネルギーの強靱性や地域の活性化にも役立つものと考えています。

続いて、2ページ目をごらんください。

エネルギーの効率的な利用と利用形態の多様化に向けたスマートタウンの構想であります。

エネファームを利用したマンション内電力融通システム「T-グリッドシステム」と名づけました。これは、マンション内の各戸にエネファームを設置し、そこで生み出される余剰電力をマンション内で融通するシステムであります。

電力の使用状況はご家庭ごとに異なりますが、マンション内で融通し合うことでエネファームの運転効率を向上させ、外部調達を減らし、マンション全体での省エネ、CO₂の削減を図ろうとするものであります。

いずれも準備を進めている段階ですが、当社ではお客様とともにエネルギーの利用を考える中で新たなサービスを提供するビジネスモデルとして、このような取組みを進めています。

システム改革においては、当初掲げた目的を促進するため、軸をずらさずに議論を進めていただくをお願いいたします。

天然ガスの普及拡大については、インフラ整備拡充のインセンティブを確保していただきたいと思えます。

当社エリアの都市ガスの普及率は60%強とまだ低く、今後もガス導管ネットワークをさらに拡充し、天然ガスの普及を図る必要があると考えています。

一方、地方においては、人口や世帯の減少、工場の移転や再編成などマーケットは徐々に減少しつつある。こうしたことに加え、オール電化やLPガスなどの他燃料との競合もますます激しくなっているという現実があります。

例えば、分譲地にガス管を敷設しても、都市ガスをお使いいただけるとは限らず、実際にオール電化を選択され、歩留りが低下しているといったことが実態であります。

将来にわたり効率的な導管形成を促進するためには、導管敷設と営業活動が一体となってリスクをとりながら天然ガスの普及を進めていくことが必要と考えます。

ガスシステム改革の議論に当たっては、電気事業と異なるガス事業の特性を踏まえるべきという点が確認をされております。これに加えて、各事業者における実態もご理解をいただいた上で議論をお願いしたいと思います。

次に、当社の保安体制の実態をご説明いたします。3ページ目の資料をごらんください。

当社は、静岡県の中中部7市3町を供給区域とし、約30万戸のお客様にガスをお届けしていま

す。

当社の供給区域は駿河湾沿岸を東西に結ぶパイプライン沿線上の3地域、静岡地域、富士地域、沼津、三島を中心とする東部地区に分かれています。

当社の供給区域は、平野部で同心円状に広がる形態ではなく、3地区に分かれて広がっています。このため、静岡、富士、東部の3支社体制でお客様への対応を行っています。

保安体制についても、供給区域中心の1カ所に保安拠点を置くという形はとりにくいため、それぞれの支社に拠点を置く体制としています。

支社別の規模は、資料のとおりであります。それぞれの支社において24時間365日、緊急時の保安に備える体制をとっています。特に夜間や休日も含めた体制を導管部門の要員のみで対応しようとする、そのためだけに過大な人員を抱えることになり非効率となります。このため、営業部門など他の部門の要員も一部保安要員に加えることで何とか保安体制を維持しているのが現状であります。導管部門以外の他部門の社員から保安要員を出すことで、導管部門の人数を増やすことなく効率的な保安体制の維持に努めています。

また、震災等の災害時においては、導管部門のみではとても対応しきれないため、部門を超えて支社全体で1つの組織として対応しています。特に、災害発生直後は被害状況の把握、お客様の安全確保や被害の最小化、お客様へマスコミの問い合わせ対応、行政機関等への連絡など、混乱した現場の中で多くの対応に追われます。被害や影響を最小限にとどめ、適切な情報提供を行うためには、現場に駆けつけた社員が初動対応を自発的かつ適切に責任を持って行うことが欠かせません。通常時においても、道路工事や敷地内の工事などによるガス管の折損事故を防ぐために、営業部門によるハウスメーカーや工務店への注意のお願い、ガスの検針者による工事情報の提供などによる未然に事故を防ぐ努力をしています。こうした活動は導管部門以外の部門も自らのミッションと認識し、協力しながら進めているものであります。

日常及び緊急時の保安業務においては、導管部門と他部門が協力することで効率的な運営と保安レベルの維持が可能になります。さらに、実際に働くのは現場の人間であります。保安業務をスムーズに機能させるためには、日常での意思疎通や共通の目的意識が不可欠と考えます。我々は、現行制度の中で導管部門とその他の部門が一体化し、補完し合うことで現場をスムーズに動かし、効率性とのバランスをとりながら保安レベルを維持しています。こうした実態もぜひご理解をいただきたいと思えます。

私のほうからは以上でございます。

○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、西部ガス株式会社、柘植取締役常務執行役員にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願ひいたします。

○柘植オブザーバー

西部ガスの柘植でございます。本日は、このような機会をいただきまして、まことにありがとうございます。

当社からの意見を申し上げます前に、私どもの事業の概要につきまして簡単にご説明を申し上げます。

お手元の資料5をごらんください。

九州北部の地図に当社の供給区域と需要の規模を示しておりますが、当社は、110万戸のお客様を抱えておりますが、実は大小6つの供給区域に分散しております、一番規模の大きな福岡地区と、一番小さな島原地区を比べてみますと、規模の格差というのは100倍ございます。

それから、地図にも記載しておりますが、福岡・北九州地区は、高圧幹線により連結しておりますが、それ以外の地区につきましては、それぞれが独立したネットワークを形成しているという状況でございます。ちなみに、当社全体の導管延長の全国シェアは、資料にもございますが、3.8%程度でございますけれど、これをネットワーク単位で見ますと、最大の福岡・北九州地区でもシェアは2.6%程度という状況でございます。

一方、北九州に先月竣工いたしました「ひびきLNG基地」、ちょうど地図の右上にLNG船のマークを書いておりますが、これの運用開始に伴いまして、福岡・北九州間の高圧幹線の二条化、ダブルですね、二条化工事に着手したところでございます。点線で書いてありますが、これは直接的な需要対応というよりは、セキュリティ効果を主目的としたものでございます。

このように、大都市圏に比べますと需要の規模が小さく、また密度も低い当区域周辺におきましては、まさににじみ出的に、そして費用先行的に導管を延伸しているという状況でございます。いまだネットワーク形成の途上にあるということが言えます。まずはこのような実態を踏まえましての当社の考えをお聞きいただきたいと思います。

ガスの全面自由化を実施するに当たりまして、公正な競争環境の整備が求められることにつきましては、私どももその必要性を認識しているところでございます。また、天然ガスの利用拡大という大きな目的達成のためには、需要導管の延伸や安定供給のための供給基盤の整備に加えまして、これらの投資負担軽減のためにも、需要の創出が重要であると考えております。しかしながら、当社エリア周辺におきましては、電力を初めとする他エネルギーとの競争が激しく、需要を創出していくためにはさらなるガス料金の低廉化が必要でございますが、新たなコストの発生は他エネルギーとの競争におきまして、より厳しい状況になるのではないかと懸念しているところ

るでございます。特に小規模なネットワーク地域におきましては、例えば社員が多能工的に業務を行うことでコストダウンを図っていくなど、小さな効率化の積み重ねがどれだけできるかということが大きな課題となっております。例えば「法的分離」が行われますと、これらの効率化が図れなくなるのではないかと心配しているところでございます。

つきましては、天然ガスの普及拡大を図るため、私ども地方事業者にとってコストの増加につながらない方法、方策で中立性を確保することが重要であるということをご理解いただきたいと存じます。

続きまして、これまで審議されてまいりましたガスシステム改革の内容につきまして申し上げます。

当社は、天然ガス市場の拡大、あるいはお客様サービスの多様化などの可能性から、ガスシステム改革を前向きに捉えておりまして、一層の企業価値、お客様価値の向上、そして料金の低廉化に努めていく所存であるということをお知らせ申し上げた上で、2点要望を申し上げます。

まず1点目でございますが、新規参入者との非対称規制ともなるかと思いますが、小売料金規制の移行措置につきまして、他エネルギーとの競合状況も勘案しますと、現行の規制と同様の内容までが必要なのかどうか、またこの経過措置の期限でございますとか解除の条件、これらができる限り明確にさせていただきようご検討をお願いしたいということでございます。

2点目でございますが、新たな導管事業につきましては、最終保障サービスの業務が付加されるということをお知らせしておりますが、最終保障サービス、これは実態的に小売だというように認識しているんですが、導管事業部門と小売事業部門のそれぞれが小売の事業を持つということになりますと、全体として見渡してみますと二重のコストが発生するということになるのではなかろうかと思っております。

今後の詳細の検討におきましては、コストの回収の仕組みということもさることながら、どのようにすればコスト低減が実現できて、最終的にお客様メリットでございますガス料金の低廉化、そして天然ガスシフトの実現につながるのかという観点からのご議論をお願い申し上げます。

最後になりますが、今後のご検討に当たりまして、地域ごとの様々なガス事業の実態でございますとか市場環境にもご配慮いただくことをお願いいたしまして、当社からの意見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、常磐共同ガス株式会社、猪狩代表取締役社長にお願いをいたします。

○猪狩オブザーバー

常磐共同ガスの猪狩でございます。本日、このように発表する場を設けていただきまして、本当にありがとうございました。

第4グループでは私1人ということで、大変寂しい思いをしております、孤軍奮闘して発表してまいりたいというふうに考えております。

この資料の中で、ちょうど（案）というふうに表題のほうに書いてありまして、また当社の名前と私の名前が漏れているということに対しましてお許しをいただきたいなというふうに思います。

そこで、「その他のガスシステム改革における論点」ということで【料金規制について】というところでここで述べさせていただきたいというふうに思います。

私が今回一番懸念する料金規制につきましては、第4グループのヒアリングに参加した際に、料金の設定というのが自由にできるということがシステム改革の醍醐味であり、また最大の賛成の理由だというふうに発言をいたしました。しかし、最近の小委員会の議論、論議を見るにつけて、大変憂いを感じております。

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にのみ許されるということになりますと、特に私ども東北で熱量変更の莫大な投資、それがまたいまだに尾を引いているという、そういう状況でありまして、経年管対策のまたラストスパートを凶らなければいけないという中小の都市ガス事業者にとりまして、経営はさらに悪化するということが懸念されます。また、ガス事業者の健全な発達というものが望めない。結果として、我々の競争力というのが減衰し、お客様の維持・確保というのが困難になるということが予想されます。また、結果的にお客様利益というのが阻害されるというふうに考えております。

「規制なき独占」というふうに最近揶揄をされておりますけど、あえて言わせていただければ、「規制だらけの締めつけ強化」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」である。規制緩和とはほど遠い規制強化というふうに言わざるを得ないというふうに私は思っております。

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ことをここで申し添えておきたいというふうに思います。

そこで、ガス市場整備課から提示されました、供給エリア内の普及率、この数値を参考とする競争度合い評価、それを行うことについて私は支持をしたい。普及率のみを指標とするのが妥当かどうかは課題では残りますけども、普及率は独占状況、いわゆる競争状態というものをあらわす、本当に端的な指標の一つであるというふうに考えております。既存のお客様の電化切り替え

というのが震災後、私たちの地域では若干減少したものの、今後も原発稼働とともに侮れない、そういう状況にあって非常に厳しいということが言えると思います。

特に私の地域では、新築におけるオール電化率というものはいまだに年々上昇を続けておりまして、今現在90%を超えております。残りの10%を地域のLPGガス事業者120事業者、そしてまた灯油などとの他燃料と取り合う、競い合うというような形でございます。これは時間の経過とともに、先ほどの普及率低下という結果に反映することは歴然としているわけございまして、源流で起きている激しい競争の現実でございます。

そこで提案としまして、料金自由化についてLPGガス同等の自由度を持たせていただきたいというふうに考えております。できる限り同じ土俵での勝負というものが必要であり、これこそ公平に近づき、活性化につながるというふうに感じております。

特にLPG業界が行っているように、内管やガス機器の貸し付けを行う場合にガス料金に付加をする。これはお客様の同意があったときのみ成立するわけございまして、問題ないというふうに私は思っております。LPGと同じ条件となるということで、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の促進、また不良給排気の減少にも非常に貢献されるんじゃないかなというふうに考えております。そのほか、理由なくむやみに値上げをすることというのが特に考えられないというような状況でございます。もしその事実があれば、お客様からの信頼というものが失墜して、競争力がなくなって淘汰される、これが自由化の論理だというふうに私は思っております。

また、都会と田舎の環境の違いという、これもぜひ理解をしていただきたい。どこにあっても規制のない中立で公正な自由化というものを望みたいというふうに考えております。

続きまして、「導管部門の中立化」という論点でございますけれども、導管部門の中立化については、私どもの第4グループは非常に縁遠い議論でございまして、大手の事業者さんと電力会社様が当事者である、口出しができるようなそういう次元の問題ではないというふうに思っております。本来ならば、我々地方零細事業者が、LPG事業者にも参入できる電力のIPPとか、あるいはPPSほどの機会を与えられてもいいというふうに考えておりますけれども、しかしながら、現実的には全国的に導管網が張りめぐらされているわけではない。メリットというものは皆無に、ひとしいというふうに考えております。

私はむしろ、製品ガスを導管に注入する云々じゃなくて、大手の会社様が当社のようなそういう零細事業者に自ら調達してきた原料(LNG)を貯槽に注入するという、そういうことも考えられるんじゃないかなというふうに思います。製造と供給というものを私たちが請け負う、委託されて、小売は大手の事業者さんが担う。効率性などを考えれば三方よしという近江商人的な

そういう原理が成り立つんじゃないかなというふうに考えられます。当社のような地方の零細事業者だけでは需要を拡大するというのは非常に難しい状況にあります。そこで大手の方々と共同して当社の貯槽から導管までの設備余力、こういうものを有効活用を図るとともに、営業や保安などの役割を分担する、そういう新しいビジネスモデルというものを構築する。そして天然ガスの普及拡大にそれが貢献されるんじゃないかなというふうに考えております。

導管の中立化の議論については混乱させる考えというものは全くございません。ただ、今の議論を見ていると、もっと時間をかけた深い論議、議論というものが必要になってくるんじゃないかなというふうに私は遠巻きにそのように思っております。

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、次に石油資源開発株式会社の中島経営企画部長にお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

○中島オブザーバー

ありがとうございます。石油資源開発でございます。本日は、弊社意見を述べる機械をいただきまして、まことにありがとうございます。

お手元の資料7に沿ってご説明申し上げます。

まず、スライド2ページをごらんください。

導管の「法的分離」につきましても、対象事業者を大手3社とする案が結論に至っておらず、現時点では、当社が「法的分離」の対象になり得るとの仮定に立ちまして、その場合の問題点等について意見を述べさせていただきたいと思っております。

まず、「法的分離」の必要性につきましては、弊社といたしましては、ガスにおいては、導管ネットワークにガスを投入できる新規参入者の数、場所というのは相当程度限定されるため、「会計分離」をベースとする個別監視によることが、行政コスト、事業者コスト双方最小化する観点から合理性を持ち得るのではないかと考えております。

3ページをごらんください。

その上で、「法的分離」を行うとした場合には、一般ガス事業者さんとは異なる事業特性を持つ現行のガス導管事業者の立場から、その相違点にもご留意いただいた上で適用範囲の基準等をご検討いただきたいと思います。と存じます。

具体的には、1点目として、鉱業との関係がございます。

当社は、鉱業を起点に、地域の法人需要家様向けに高圧導管を敷設し、自身では低圧導管を持

たないことなど、導管網の形成において大手一般ガス事業者さんとの相違がございます。

また、当社の主たる卸供給先である地方都市ガス事業者さんは、恐らく「法的分離」の対象とはならない中小事業者さんになるものと考えておりまして、また、国産ガスを有する当社の卸価格水準も勘案すれば、当社導管に対する新規参入者の方の関心は低いものではないかと考えております。

4ページをごらんください。

弊社の国内鉱山の多くでは、原油と天然ガスが混合して産出されております。弊社は、これを包括的に開発しておりまして、ガス導管は、その一部にすぎないため、当該部分のみ切り出して「法的分離」を行う場合に、鉱山の合理的な開発に支障を来すことを懸念しております。

また、注記に記載しております地下貯蔵の具体例といたしまして、スライド6ページに模式図を載せてございます。図の下方に片貝鉱山がございますが、ここから産出されるガスを、夏の不要期に、上方にあります紫雲寺鉱山に移送・貯蔵いたしまして、冬季の需要期になりましたときに、周辺の需要家様に向けて再生産を行っております。ガス導管による供給の途中に、鉱業法、鉱山保安法の下にある鉱山を、いわばガスホルダーのように機能させながら、ネットワークとして一体的に運用しております。現行の「会計分離」には対応できておりますが、仮に「法的分離」する場合には、これら設備をどのように切り分けて導管会社に移設すべきなのかといった課題も生じるかと考えております。

4ページに戻っていただきまして、2点目は、操業コストの増加という観点でございます。

これは、中小のガス事業者さんとは相違点というよりは共通点かとも思いますが、極力小さな組織で効率化に努めているところをごさいます、
「法的分離」によって分社コストに加えまして、現状では必要のない操業要員を増員するなどといった必要が生じることになると思っております。

5ページをごらんください。

相違の3点目でございますが、投資回収に関しまして、当社が保有する導管は、総括原価主義によるコスト回収の保証を受けておらず、「法的分離」を一律に課されることには違和感があると考えております。

また、「法的分離」によって制度的に導管コストの回収枠組みが強化されたとしても、新規参入者によって通過ガス量の総量が増加しない限り、「法的分離」に伴うコスト増につきましては、託送料金の上昇ということになりまして、既存の託送依頼者の実負担の増加に直結するということになりますし、卸価格等への転嫁を余儀なくされるという結果になってしまうかと考えております。

4点目は、第8回の小委における事業類型にかかわる結論といたしまして、現行のガス導管事業者への規制強化ではなく、規制をそろえるという観点から新ガス導管事業者への一元化が図られることとなりました。ガス導管事業者由来の新ガス導管事業者として、一元化の上で「法的分離」が課されるということになりますと、結果的に著しい規制強化を受けるということになるかと考えております。

なお、私どもの資料には記載してございませんが、本日の事務局資料の3におきまして、「法的分離」の対象となる事業者の基準が提示されております。現行ガス導管事業者の特性に着目した基準は設けられておりませんが、実質的な適用範囲という観点からは、一定の評価ができるのではないかと考えているところでございます。

中立性確保に関する弊社意見は以上でございますが、関連類似する論点として2点発言をお許しいただきたく存じます。

7ページでございますが、新ガス導管事業者に課される供給義務等は、現在、ポツの1つ目に記載の①～③が課される方向にあると受けとめております。その場合に、当社が低圧での供給義務や保安義務を法的に負うこととなりますので、詳細設計において中高圧管しか持たない社があることを考慮した丁寧な制度設計を行っていただきたく改めてお願いを申し上げる次第でございます。

スライド8ページは、基地開放についてでございます。

本件検討の経緯となった事案はごく少数であるということを勘案いたしますと、法的開放義務を課す以前の取組みといたしまして、適正取引指針における問題となる行為の例示を充実させるといった手順を踏むことも考えられるのではないかと考えております。その上で、仮に基地開放義務を課すとすれば、利用条件の約款化ということがかえって柔軟性のある基地利用を阻害するおそれのあることや、既に申し上げましたような一般ガス事業者様とは異なる性格の事業者の基地が存在するといったことにもご留意をいただければと思っております。

弊社からは以上でございます。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。

続いて、国際石油開発帝石株式会社の池田取締役常務執行役員からお願いしたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

○池田オブザーバー

国際石油開発帝石の池田でございます。本日は、ガス導管事業者として発言させていただく機会を頂戴いたしまして、まことにありがとうございます。

私からは、資料8に沿ってご説明申し上げます。

まず、お手元の資料をめくっていただき、1ページ目には、参考までに弊社の会社概要を記載しておりますが、説明は省略させていただきます。

続いて、2ページ目をごらんください。

まず初めに、弊社の国内ガス事業の概要について簡単にご説明いたします。

弊社は、国内事業においても、主に鉱業を中心としておりまして、国内においては1959年に新潟県で初めての主要なガス田、頸城ガス田の生産を開始いたしました。1970年には東柏崎のガス田の生産を開始し、1979年には日本で最大級の南長岡ガス田を発見いたしまして、今日も生産を継続しておりますのでございます。

ガス田の位置は3ページ目をごらんください。

また2ページ目を続けて説明させていただきます。

このような国産天然ガスをソースといたしまして販売先を確保すべく、これまで導管を順次建設いたしまして、都市ガス事業者様や周辺の工場へ天然ガス輸送を行ってまいりました。

また、拡大する天然ガス需要に応えるべく、2010年には静岡からLNG気化ガスの導入、それから2013年には直江津にLNG基地を建設し、供給能力及び安定供給体制を一層強化してきたという状況でございます。

3ページ目をごらんください。

ここでは、国内ガス事業の屋台骨であります導管網、これをどのように整備してきたかについてご説明いたします。

左の表をごらんいただきますと、ガス田の生産開始に伴いまして導管を建設し、需要地へ輸送を進めてきた経緯、これがご確認できると思います。

1959年の頸城ガス田の生産開始直後は、新潟県内を中心にご利用いただいていたのですが、1962年に約300キロに及ぶ東京ラインを建設し、これにより新潟県から東京都まで国産天然ガスの供給範囲が大きく広がっております。その後、1984年の南長岡ガス田の生産が始まりますと、供給力が十分でございますので、東京ラインに併設して新東京ラインを建設、また2002年以降、松本ライン、甲府ラインと順次延伸してまいりまして、高まる天然ガスニーズに対応すべく、これまで高圧導管網の整備を進めてまいりました。

現在は、北陸方面にも富山ラインを建設中でございます。

一般ガス事業者様は、主として供給区域内の消費者への供給目的として面的に導管網を整備してこられてまいりますが、それとは異なりまして当社のガス事業は、国産ガス田による供給力を背景といたしまして、卸供給用に高圧導管網、これを整備してまいりました。これが当社のガス

事業の特徴であるということをご理解いただきたいと思います。

最後に、4ページをごらんください。

ここでは、当社ガス導管事業の実情についてまとめさせていただいています。

これまでご説明しましたように、当社は、天然ガスの普及が進んでいない地域に向けて導管投資を進めてまいりまして、当該地区の天然ガスシフトに尽力してまいりました。しかし、これらの導管は、点在する需要地をつなぐ長距離導管という性格が非常に強く、また、投資が大きくなりますので、それに見合う需要量の開発には比較的長時間を要しますことから、投資の回収、これが追いついておりませんで、足元では現在託送収支は赤字となっております。

このような状況ではありますが、過大投資には注意を払いながら、それに見合う需要開発、この見通しを見極めつつ、今後とも天然ガスニーズに応えるべく広域幹線網の整備に取り組んでまいりたいと考えております。

次に、当社の導管網、これはほぼ全てが高圧導管となっておりまして、低圧導管は所有しておりません。そのため、全面自由化によって、仮に低圧供給の小口の消費者から供給を依頼された場合には、高圧幹線を分岐して中圧、そして低圧へと二段階に減圧していかなければならず、これらの新規設備の投資には大きな投資が必要になります。したがって、合理的な価格での供給は難しく、当面はこれまでと同様に都市ガス事業者様や大口需要家向けの供給を継続していくことになろうかと思っております。

今回、新導管事業者に最終保障供給義務を課す方向で整理されておりますが、供給実績のない提案による小口消費者まで義務の対象となりますと、保安確保も含めて供給のためのノウハウ、体制等をこれから整備していかなければならず、導管事業者にとっては実質的には対応が非常に厳しいものであろうと懸念しております。

ところで、3番目ですが、当社は託送供給が義務づけられた2004年4月以降、ガス導管事業者として構えを整えてまいりましたが、これまで第三者託送の実績は申し込みも含めてこれまで一件もありません。当社の導管は全て自社ガスを輸送するために使用しております。そのため、どのような取組みを行えばガス導管部門のさらなる中立性が確保できるのか、実感を持って検討するというのが現在なかなか厳しい状態でございます。将来、託送の実績が徐々に積み上がっていくにしたがって中立性確保に関する託送利用者のご不満あるいはニーズ、こういうものが具体的に明確になってくると考えられますので、その際には、実際のご指摘事項を踏まえて真摯に対応していく考えでございます。

以上申し上げましたとおり、導管部門の中立性確保の議論におきましては、導管が未普及地域への供給インフラを形成している点、それから低圧導管網を保有していない点、託送実績が乏し

い点などを勘案の上、当社ガス導管事業の実情に即した規制のあり方、これをぜひご議論していただきたいというふうに思います。

長くなりましたが、私からの発言は以上でございます。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、本日ご出席の大手ガス事業者の3社を代表しまして、東京ガス株式会社から意見表明の申し出があります。それでは、東京ガス株式会社、高松常務執行役員、お願いをいたします。

○高松オブザーバー

東京ガスの高松でございます。よろしくお願い申し上げます。

前々回のときに私ども3社の自主的な取組みについてご報告申し上げまして、前回は含めまして委員の先生の皆様方、それから本日ご列席の新規参入される電力事業者の皆様方から非常に幅広かつ、貴重なご意見をいただいたと思っております。私どもといたしまして、そのご意見を真摯に受けとめまして、精いっぱい検討してまいりました。その結果につきまして本日ご説明、ご報告をさせていただきたいと思っております。

資料9に基づきまして、検討内容をご報告させていただきたいと思います。

まず、3ページ目でございます。

前々回にご提案申し上げました自主的な取組みについてですが、前回の委員会で、電力事業者様から、その時期や具体的内容が不明瞭であるのご指摘、それから、できるものから早期に実施をとのご要望をいただきましたので、検討を深掘りしてまいりました。

3ページ目、託送供給検討受付センター、4ページ目、需要家情報開示センターでございますが、これにつきましては、小売全面自由化の実施を待つことなく時期を早め、明年2015年4月から運用を開始してまいりたいと考えております。

まずは、現行の小売自由化対象であります大口需要、それから卸需要への対応から始めてまいりたいと考えております。また、今回のシステム改革によって自由化範囲が全需要家へと大幅に拡大するに当たりましては、求められる対応件数も飛躍的に増加することが想定されることから、システム化等も視野に入れて検討を進め、将来の全面自由化に遺漏なきよう対応してまいりたいと考えております。

続いて、5ページ目でございます。託送検討ルール of 改善及び公表内容の拡充でございます。

小売の全面自由化に伴いまして、様々な新規小売事業者の方の参入、対象となる需要家の飛躍的增加等により、その小売事業者のネットワークへの接続形態や対象需要の状況等、託送供給を

行うために必要となる事前検討の内容も多様化することが想定されております。このような変化に対応いたしまして、検討料につきましても、実務負荷をより反映した体系に改善、拡充するとともに、その内容をホームページで公表して透明性を図るなどの対応を考えております。

こちらにつきましては、小売全面自由化への円滑な移行を見据え、その半年前には実施してまいりたいと考えております。

続いて、6ページ目でございます。託送収支の公表様式の追加、検証等による透明性向上でございます。

毎年1回の託送収支計算書を公表するに際しまして、収益明細のような自主的な公表様式を追加したり、現行の規則では求められておりませんが、公認会計士による検証も受けるなど、透明性向上の取組みを検討してまいります。

こちらは小売全面自由化の実施にかかわらず、明年度2015年度実績分から実施してまいりたいと考えております。

続きまして、7ページ目以降につきましては、託送供給の新たな方式のご提案でございます。

本年5月2日の第8回委員会におきまして、託送依頼者と託送事業者の間で合意がされた場合には、現行の同時同量制度と異なる方法もとり得るとされたことを受けまして、前々回の委員会においてご説明いたしました、私ども3社の自主的取組みの中で、小売全面自由化に対応したガス注入の方法として、プロファイリング方式の考え方をご提案させていただいております。

7ページ目がそのプロファイリング方式の考え方を図解したものでございます。

同時同量の基本的考え方は、ネットワークへのガスの注入量の実績と託送先への払出量の実績について、1時間当たりでそのプラスマイナスを10%の範囲内で一致させていただくというものでございまして、この図で申し上げれば、点線の払出量の実績との誤差が1時間単位で10%以内におさまるようにガスを注入していただくということでございます。

それに対しまして、プロファイリング方式は、あらかじめ払出量を想定した計画値を設定しておき、払出量の実績値とではなく、この計画値とガスの注入量を1時間単位で10%以内の誤差におさめていただくというものでございます。これは、自由化範囲が家庭用などの多様かつ多数のお客さままで広げることに対応して、ガスの注入のオペレーションを簡易にすることで託送の使いやすさにつながるのではないかと考えております。また、1時間当たりのタイムリーな払出量の実績値の計測を必要としないことから、通信設備も不要となり、コスト面での利便性も考慮してご提案申し上げたものでございます。

一方で、前回の委員会で導管ネットワークの公平利用の視点についてご要望、ご指摘いただきました。8ページ目について、本日はプロファイリング方式に加えまして、新たな方式といた

しまして、ロードカーブ方式のご提案をさせていただきます。

こちらは、ネットワーク全体の1日のガス供給の変動カーブに応じて、全ての小売事業者が相似形でガスをネットワークに注入するというものでございます。

図で言えば、点線のネットワーク全体のガス事業の動きにあわせて、既存事業者、新規参入者がガス注入をするということになります。

9ページ目で、託送方式の違いを整理して表にいたしました。

通常の同時同量やプロファイリング方式との大きな違いは、新規参入者も、自社の託送先ではなくネットワークにつながる全需要家の需要変動カーブにあわせてガスを注入する点でございます。この方式をやれば、私どものような既存事業者の小売部門も含め、ネットワークを介してガス小売を行う全ての小売事業者にとって導管の貯蔵機能の公平利用という面においては、もう確保されるものではないかと考えております。

実際には、その他の違いも含めまして、託送依頼者と検討を深めていければと考えております。

10ページ目が、包括的な改善サイクルの仕組みでございます。

これまで、前々回の私どもの提案事項に対して、その検討状況についてお話をさせていただきましたが、当然でございますけれども、小売事業に共通となる導管ネットワークのあり方について改善が求められる事項は、これらが全てではないものと思われま。より使いやすい環境を整備していくということは、公平性はもちろんのこと、ガス事業の健全な発達を促す面から重要なことで認識しております。

私どもでは、認識が足りていない面も含め、今後も改善を重ね続けていくために、ぜひ実際に託送をご利用になっている事業者からのお声をいただき、改善のPDCAサイクルを回す仕組みが必要と考えておりますので、各ネットワーク単位で導管事業者、小売事業者で適宜検討会を行う場を設け、現状の取組みの検証、課題の共有、改善策の検討等を行ってまいりたいと考えております。

この取組みにつきましては、新規参入者の皆様のご賛同が得られれば、小売全面自由化を待たず、2015年度中から開始してまいりたいと考えております。

新規参入者の皆様にはお手数をおかけすることになるろうかとも存じますが、実務関係者の生の声を交換することが託送実務の全体的な向上に向けて最も実行があるものと考えておりますので、ご協力を賜れば幸いです。

11ページ目は、中立性確保に向けた新たな仕組みでございます。

ここまで具体的な改善内容の検討状況及び継続的に改善活動をしていく仕組みについてご説明をさせていただきましたが、当然ながら、その内容が適切であるかどうか重要と考えておりま

す。現在も、行政から託送業務における業務監査を受けておりますが、これに加えて新たな取組みをご提案するものでございます。

必要に応じて、事業者間の打ち合わせに行政にご同席いただくなど導管事業者の業務遂行は適正化どうかご確認をいただくことで中立性がより確実なものになるのではないかと考えております。

12ページは、気化・圧送コストの今後の取扱いについてでございます。

これまでの委員会の中で、託送料金原価における気化コストの分離についてのご意見を頂戴いたしました。

料金算定規則において2018年4月以降は託送料金原価に含まれてはならないとの定めになっておりますが、可能な限り早期に実施してまいりたいと考えております。

続いて13ページ、これはご参考でございますが、託送料金原価における需要開発費・試験研究費の現状の取扱いについてでございます。

本件につきましては、事務局もご存じのことと存じますが、本日、導管部門の中立性確保についてご議論いただく中で、託送料金の公平性や透明性も検討要素の一つになっているかと思っておりますので、ご参考までに報告させていただき次第でございます。

私ども東京ガス、大阪ガス、東邦ガスにつきましては、その配分ルールに基づきまして、需要開発費は全て託送料金原価以外に直課し、託送料金原価には不算入としております。私どもからの資料のご説明は以上でございます。

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。これにつきましては電気事業者からも何かご発言があればお願いしたいと思います。

○北村オブザーバー

関西電力でございます。

2点意見を申し上げたいと思います。1点目は、本日、大手ガス会社3社様から追加的なご提案がございましたので、それに対しまして、2点目は、本日の資料のB-（2）導管延伸について、私どもの実績を踏まえて意見を申し上げたいと思います。

まず1点目でございますが、昨晚初めて資料を拝見いたしましたので、この場ですぐに詳細について意見を申し上げることができかねますけども、3ページから6ページの取組みや12ページの気化コストの分離につきましては、中立性確保のどの方式かにかかわらず必ず必要となっているものでございまして、ご提案のとおり、一刻も早く実施をしていただきたいと思います。

7ページから9ページの同時同量制度に関するご提案につきましては、そもそも導管の公平な利用というのは、自らの需要に関係なくネットワーク全体のロードカーブに全ての小売事業者が一律に合わせる事なのか、それとも個々の小売事業者が獲得した自らの需要合計のロードカーブをもとに導管ネットワークの貯蔵機能を活用した注入をすることなのか、また一番肝心な点である既存事業者の小売部門と私ども新規参入者を外部から見えるような形で公平な取扱いになっているかなど、少し検討する必要があるのではないかと考えております。

さらに、仮にご提案をいただきましたネットワークのロードカーブに一律に合わせるとした場合におきましても、給ガス指令に従った結果インバランスが生じた際の取扱いがどうなるのかとか、給ガス指令における公平性の確保などまだまだ分からない事項が多くございまして、このご提案で導管の公平な利用が外部から見える形で確実に確保されているかどうかは現時点では判断できかねると考えております。

また10ページのような託送供給制度を改善する仕組みでございますけれども、改善する場を設けるといふことそのものを何も否定するつもりはございませんが、今後も事業者間の相対協議で改善を図っていくということでございまして、前回は申し上げましたけれども、私ども新規参入者としては、これまで事業者間の協議に長時間を要しまして、結果として小刻みな制度改正がなされましても、いまだに改善されない事項が数多く残っているという状況を鑑みますと、ご提案いただいた内容が実効性のある形で実現されていくのか一番心配をするというところでございます。

さらに、11ページに、行政による業務遂行の適正性確認をするという仕組みにつきましても、本当に行政側において適正性を確認できるだけのスキルを持った要員を手当てができるのか、適正性に疑義がある場合の業務改善命令等の法律上の権限はしっかり手当てできるのかなど、現時点で私どもには実効性あるものかどうか判断できかねるというところでございます。したがって、従前からの繰り返しになるかもしれませんが、導管部門の中立性確保につきましても、出てきた個別の提案を都度審議することも非常に重要なこととございますけれども、全体像を俯瞰した上で具体的な成果が外部からもしっかりと確認できるような実効的な見直しを担保されるように進めていただきたいと思います。

2点目でございますが、B-（2）の導管延伸に関しまして、新規参入者として私どものこれまでの実情を踏まえて発言をいたします。

当社は、既存需要家に対するガス供給者の切り替えだけではなく、ガス設備の新規設置や燃料転換がお客様にとりまして最適なエネルギー利用形態であれば、お客様に新規のガス利用を積極的に提案をして、実際に導管延伸を伴うような託送を利用した新規ガス需要家への供給も行って

いる実績がございます。このような需要開拓は、結果として、既存事業者の供給区域内では、既存導管ネットワークの利用率を高めることになり、供給区域外では、新たなネットワークの拡張に寄与しているものだと考えております。しかしながら、供給区域外への新規需要の託送につきましては、供給区域内の託送料金に加えまして、供給区域外託送料金が必要でございまして、その工事費の負担金につきましても、延伸工事部分の全額負担を求められるということもありまして、現状では私ども新規参入者にとって、供給区域外の需要開拓は容易でない制度になっているなど考えております。

これらの取扱いは、託送供給約款外の取扱いということで、個別に経済産業省の承認を得ることになっておりまして、既存事業者の方々も同様の取扱いになっているかどうか私どもでは確認することができないという状況でございます。こういった状況が導管ネットワークの整備が進まない、ある意味一つの要因になっているのではないかと考えております。

また、現状では需要開拓の情報につきましては、既存事業者の方の導管部門と小売部門の情報が共有される懸念があるということから、私ども新規参入者から既存事業者の導管部門への当該情報を直前まで提供しにくい状況であると認識をしております。したがって、今回の制度の見直しによりまして、導管部門の中立性の確保がより一層高まりまして、既存事業者の方々とも新規参入者でイコールフットイングが担保されるとともに、情報遮断が徹底されることになると、小売事業者は需要開拓により積極的に取り組むとともに、このような需要開拓の情報を導管事業者の方に情報提供し、導管延伸を促すことも可能となって、結果的には一定程度導管ネットワークの整備の促進につながるの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

ありがとうございました。

それでは、次に株式会社伊藤リサーチ・アンド・アドバイザーの伊藤代表取締役様に、特に論点B－（3）ですね、今論点B－（2）についてお話ししました。B－（3）、資金調達を中心にご意見をいただきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、

○伊藤オブザーバー

伊藤でございます。本日はこのような機会を頂戴しまして、大変ありがとうございます。

私は、日ごろから、資本・金融市場の関係者でありますとか、ガス、エネルギー事業者の皆様と意見交換をさせていただいておりますが、今回、オブザーバー参加のお話をいただきまして、ガスシステム改革、とりわけ導管事業の分離に関しまして、資本・金融市場の関係者がどのよう

にお考えになっていらっしゃるのかということについて追加でヒアリングをさせていただいたり、アナリストのレポート、あるいは格付会社の調査報告書等々を拝見させていただいて、簡単に資料をまとめさせていただきました。本日お持ちしましたのは、それらのまとめと、それからそれに参考になると思われる幾つかのコメントとデータを追加させていただきました。

まず、前半の部分については、金融市場を理解していただくために私のほうでつくらせていただいた資料でございます。

金融市場には、エクイティ、クレジットという2つの市場がございますが、それぞれの市場で実は評価する対象でありますとか評価方法というのは異なっているということをご理解いただきたいということでございます。

電力各社については、資本・資金の調達に関しましては、財務体質がガス各社と違いますので、主に金融債務の調達に注意を払えばおおむね大きな問題はないというふうには考えられますが、ガス各社、とりわけガス大手3社につきましては、株主資本比率が50%前後、D/Eレシオが0.5倍前後と財務の健全性が高いということもございますので、資金の調達だけではなくて、資本、すなわち株式への影響についても配慮を行う必要があるという、そのような意見が出てまいりましたので、このような簡単な取りまとめをさせていただきました。

それぞれ評価の方法といたしましては、事業の環境でありますとか事業の状況につきまして評価を行った上で、収益、財務データ、株主還元策等々の予想値に基づく投資指標を相対評価する形で株式・エクイティ市場の市場価値の評価は行われます。

一方でクレジット市場においては、金利・債券の発行条件等が評価の対象になりますので、評価の方法というのは、金融債務・債券の元本の返済・償還、及び利息・配当の支払いの確実性が評価の対象となります。評価の対象の中身が違っているという点にご注意いただきたいと思えます。

したがって、このような違いから、エクイティ市場においては、将来の成長性に対する評価、一方で、クレジット市場に対しては、リスク評価の重要性がより高くなっているという点に特徴がございます。とりわけリスク評価については、不確定なリスクについては最大限に考慮し、その後の状況を踏まえてその評価の調整が行われるという形になっているとご理解いただければと思います。

それから、次のページは、電力・都市ガス各社の財務格付の一覧表を示させていただきました。

主な4社の格付会社の評価を一覧で示させていただきましたが、電力各社につきましては、格付の低下が起きておりますが、ガス各社については、国内トップクラスの高い格付が維持されているということがおわかりいただけるのではないかと思います。

また、電力各社の財務格付につきましては、単純に財務指標、それから収益状況と照らすと際立って高い格付が維持されておりますが、これは規制対象業種であるということで、いわゆる制度担保による評価が格付を維持する方向に働いていると、そのように評価させていただいております。

次のページは、電力各社の財務体質の変化、過去4年間の変化を示させていただきました。

株主資本比率とD/Eレシオをここに示させていただきました。

さらにその次のページには、ガス大手3社の同じ株主資本比率とD/Eレシオを示させていただきましたが、これは比較していただきますと、ガス各社の財務健全性が高いということがご理解いただけるのではないかと思います。

それから、海外の事例ということで、6ページ、7ページに参考データをお持ちしました。

欧米エネルギー各社の主な各社の財務格付の一覧表、これは規制緩和、自由化が行われる直前と現状との長期債の格付の評価の変化をスタンダード・アンド・プアーズ、それからムーディーズの2つの格付会社において比較したデータでございます。

これらをごらんいただくとおわかりいただけますように、自由化前、自由化後で、いずれの会社においても財務格付の引き下げが行われております。ところが、ここに記載させていただいた各社についてはおおむね収益状況は良好に推移いたしております、財務体質につきましては、自由化前、現状を比べると、むしろ改善しているという結果になっております。したがって、この財務格付の引き下げは、財務に対する評価ではなくて事業環境、とりわけ制度環境の変化を評価して格付の引き下げが行われたとお考えいただくとよろしいかと思います。すなわち、規制業者においては、制度担保によりまして国とほぼ同等の格付が与えられておりましたものが、自由化が進められることによりまして、一般事業会社と同等の評価が行われるような形になりますので、諸外国の先例を見ますと、財務格付については引き下げられるケースが大半を占めるという、そういう状況になっているとご理解いただければよろしいかと存じます。

したがって、ガス各社は、現行では極めて高い財務格付を維持しておりますが、これは健全な財務体質と、あわせて制度による担保も加わっているという点を考慮する必要があるのではないかと、そのように考えます。

それから、次のページには、ガスシステム改革に対する金融界の見解ということで、先ほどご挨拶させていただきましたように、オブザーバー参加のお話をいただいてからエクイティ、クレジット、それからバイ・セル、それから、海外の機関投資家にもヒアリングさせていただきました、金融界・市場の関係者がどのような見解を持っているかということを簡単にまとめさせていただきました。

まず、ガスシステム改革全般に対する見解でございますが、これは当たり前でございますが、ガスシステム改革に対する関心は極めて高いという状況にございました。

それから、格付に対する意見でございますが、規制事業家か一般事業への移行によって信用の低下、要するに、格付のある程度の低下は避けられないのではないかという意見が太宗を占めました。

それから、小売全面自由化に対する見解につきましては、制度設計次第では新規参入が促される可能性があるんじゃないか。この結果、ガス会社の収益に何らかの影響を及ぼす可能性があるんじゃないかという、そういう評価を行っている金融関係者が複数いらっしゃいました。

また新規参入者によるクリームスキミングによる影響を懸念する、そのような声も複数上がっております。

それから、本日のテーマでございます導管事業の分離に対する見解でございますが、事業者間での公平性・中立性を高めるために分離体制を強化する必要があるという、このような考え方については理解できるという意見が複数ございましたが、分離はその形態によらず、コストの増加につながる可能性があるんじゃないか。また、とりわけ「法的分離」が実施されると、行為規制の内容いかんでは、ガス事業全体及び各地域、さらにはガス各社の全社のコストが増加する。その結果、ガス料金の上昇、それから導管事業については規制事業ですから、ある程度料金への反映は可能と考えたとしても、導管事業以外の非規制対象事業につきましては、料金に転嫁できるかどうかわかりませんので、ガス各社の収益圧迫につながる可能性があるんじゃないかという、そういう懸念が複数の金融関係者から示されておりました。

したがって、行為規制につきましては、導管事業をどのような形で分離するかどうかいかによらず、十分かつ慎重に議論・検討する必要があるんじゃないかといったような、そのような意見がございました。

金融界は、ある意味で最も保守的に見ている業界でございますので、懸念事項がここに全部抽出されていると、そのようにご理解いただくとよろしいんじゃないかと思えます。

そして、これらを踏まえまして、中立性向上を含めてガスシステム改革について以下の各点について配慮して進めてほしいといった内容を取りまとめさせていただきました。

これは先ほどの再掲になりますけれども、分離体制を強化する必要については理解されているということでございますので、これらを踏まえた上で、まず、ガス事業全体の健全性が損なわれないように十分に配慮する必要があるという意見がございました。

それから、行為規制については、中立性・公平性の確保に資する内容に限定するなど、できるだけ緩やかな内容にさせていただいて、ユニットコストの上昇、あるいはサービスの低下、あるいは

は緊急時の対応力の低下などができるだけ生じないように配慮していただきたいということ。

それから、過度な非対称規制を設定しないでほしいということ。

それから、資本市場、金融情勢にも十分配慮し、改革の内容を資本及び金融市場の関係者、並びに国民にわかりやすく説明してほしいという意見が出ました。

意見交換をさせていただいて、私は、電力のシステム改革にかかわらせていただきましたが、私の直感といたしますか正直な印象でございますが、電力のシステム改革に比べると、ガスシステム改革に対する理解度は低いです。十分に説明がなされていると理解しておりますが、まだ全ての金融関係者、あるいは金融関係者以外の方も含めてでございますが、十二分に理解されているという、そういう印象はございません。したがって、意見の一部については、それは現状、審議会等で議論されている内容に必ずしも沿っていないのではないかという意見が出てきたケースもございます。それらは、この中身からは外しておりますので、最後に申し上げましたことの繰り返しになりますけれども、できるだけわかりやすく説明するように、これは私からもお願いしたいと存じます。

これらを踏まえますと、現在検討されております大手3社に关します「法的分離」に关しましてでございますが、これは中立性・公平性を高めるためという観点からすると理解できない内容ではないけれども、行為規制の内容いかんによって事業への影響、あるいはガス業界全体に対する影響は極めて大きく及ぶ可能性がございますので、「法的分離」を検討するというところでございますと、それに先立って行為規制の中身についてできるだけ明確に明快に議論をして進めていただきたいと、そのような意見が多かったというふうに私は理解いたしております。

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、説明といたしますか発言のほうは以上で終わりでございまして、先ほど事務局から説明がありました論点及びオブザーバーからの説明、発言について、委員の皆様からのご質問、ご意見を受けたいというふうに思います。例によって、ご発言をご希望されるときは、名札を立てていただくような形でお願いしたいと思います。

それでは、どなた様でも結構でございますので、ご発言がございましたらお願いをいたします。

それでは、杉本委員、どうぞご発言ください。

○杉本委員

西部ガス株式会社さんのプレゼンの中で、料金規制の移行措置や解除条件の明確化ということがお話しされていましたが、これは地域別の競争実態の実例として、次回にでもいいんで

すけれども、西部ガスさんが経済産業省に届けている供給計画にある市区町村別普及率の一覧表を出していただけませんかでしょうか。

○山内委員長

すみません、最後のところちょっと聞き取れなかったんですけど、もう一度今のご発言。

○杉本委員

皆さんガス事業者さんが1年に1回、経済産業省に供給計画というのを届けていらっしゃるすよね。供給計画にある市区町村別普及率というのがあると思うんですけども、その一覧表を出していただけると。

○山内委員長

はい。それはあれですか。

○横島ガス市場整備課長

対象をどうするかという議論の中で、前から申し上げているとおり、全部まとめた平均値ではなく、場合によっては普及率は全体として低いけれども、非常に高い地域も含まれているのではないかというご指摘があったと思います。手元にはその資料はないですが、そういう状況も見ながら対象事業者あるいは対象区域をどうするかを検討に役立てるべきとの意見と伺っておけばいいでしょうか。いつまでにそれを出せるか資料のそろえ方を検討させていただきます。

○杉本委員

はい。

○山内委員長

そのほかいかがですか。それでは古城委員、どうぞご発言ください。その次に永田委員、お願いします。

○古城委員

今日は導管の中立性が一番のメインだと思いますが、今料金の話が出たので、それについて述べたいと思います。

常磐ガスさんが、料金規制をやめてくれと、主張されましたが、その理由がもう一つよくわかりません。非常に競争が進んでいて、お客さんが取られている。それだったら常磐ガスも料金を下げたお客様を取り返すという自由が必要だというのは、それはよくわかりますが、値上げする自由も入れてくれというのはとてもおっしゃっているようですが、値上げは何のために必要なのかということがよくわからない。

それからもう一つ、出された資料では、料金規制のおかげで莫大な投資を回収するのが困難になっているというお話があるんですけども、今の料金規制というのはちゃんと公正報酬率規制で

すから、十分な利益が回収できるような水準に料金が設定されているはずですが、それでできな
とおっしゃっている理由がよくわかりません。

それから、オール電化率が年々上昇し90%を超えているとおっしゃっていますが、例えば去年
のオール電化というのは、御社のところではどれぐらい、一体分母として何をとられて何%オー
ル電化になっているのかということを具体的に説明していただきたいと思います。

自由化が進んでいきますと、たくさんのお客さんを新規参入者に取られることが生じます。特
に、料金は今均一ですから、コストより高くなっている料金もある。だから、それはおいしいお
客さんですから、そこは持っていかれる。それから、コストより割安になっているようなお客さ
んもいる。そこだけ残っちゃうというのは困るから、料金を少しリバランスしたいという自由を
要求されるというのはよくわかります。しかし、地方ガス会社の営業区域ではガス管を利用した
参入がない段階であるのに、今のようなことを言う理由がよくわかりません。

以上です。

○山内委員長

それでは、これはお答えいただけますでしょうか。

○猪狩オブザーバー

何か説明不足で大変申しわけございませんでしたけども、この値上げというのは、結局、LP
ガスとの競合でございまして、オール電化との競合というのは非常に惜敗状態といえますか、ほ
とんど負けているという、そういう状況でございます。オール電化が、先ほど一番最後におし
ゃったオール電化、何が分母なんだという、これは住宅着工率でございまして、この中で私たち
のエリア内では9割が新築オール電化というふうになっておりまして、残りの10%を先ほど言い
ましたように120社のLPガス会社で取り合っている。そのLPガス会社はどのようなふうを取っ
ているかという、やはり貸し付けなんですよ。例えば都市ガスで内管だとか、あるいは機器、
これを普通にお金を取りますよと言ったならば、LPに全て流れるという、そういう状況でござい
まして、それを同じ土俵で勝負ができるということになれば、これは値上げといえますか、例え
ばリースとかそういうのも考えているんですけども、リースというよりは、やはり料金に、例え
ば20円だとかそういう料金をプラス付加したというほうが、お客様の受けがいいといえますか、
そして対等に対峙できるという、そういうような状況になっておりますので、その値上げとい
う、そういう考え方でございます。

○古城委員

すみません、今のところちょっとわからなかった、何の値上げですか、何を値上げしたいとい
うんですか。

○猪狩オブザーバー

ガス料金に貸し付け分の料金がある程度付加するという、そのLPガスで常にやっている、そういうやり方と同じことを都市ガスのほうでもできるんじゃないかという、そういうことですね。全てがそうではないということです。お客様との同意があれば、そういうことが可能じゃないかという、そういうふうに私は思っているということです。

○古城委員

ガス料金と別の料金を取れるような自由があれば、それで済むという話ですね。

○猪狩オブザーバー

別の料金といいますか、ガス料金に付加するという。LPガスもそうなんですけども、例えば400円という通常の料金に給湯器をプラスしてただでつける、貸し付けてそういうことなんですけども、そういう場合には430円になったり440円になったりするということで、それはお客様との契約書というのを取り交わす。これはLPガスの液石法の14条の書面交付というのがありまして、その中にきちんと明記をするというふうになっておりますので、お客様とのきちんとしたそういう契約というのがそこで完遂しているというふうになります。○古城委員

ガス料金の自由というんだけど、ガス料金と別にこういうものを貸し付ける料金を取る自由も欲しいと、こういうことですね。

○猪狩オブザーバー

そういうことでございます。

○古城委員

常磐ガスの区域で、去年90%も取られているんですか、全電化に新築の需要が。

○猪狩オブザーバー

新築で90、もう間違いなくそれ以上いっていますね、大体90%。

○古城委員

いやいや、それは正確に言ってもらわないと。去年、オール電化に使える電気料金随分上がっているんですよ。それで90%も取られているんですか。

○猪狩オブザーバー

新築では90%以上いっています。これは現実でございます。

○古城委員

それ、ちょっと私信じがたいところもありますから、きちんとしたデータを提出していただきたいと思います。

○猪狩オブザーバー

ええ、出せますね。都会と違って敷地面積が非常に広いので……

○古城委員

データを確認させていただきたいと思います。

○猪狩オブザーバー

それでは、後で提出するようにいたします。

○山内委員長

よろしゅうございますでしょうか。

それでは、永田委員、どうぞご発言ください。

○永田委員

本日は、非常に参考になる資料をいろいろと提出いただきましてありがとうございます。

そこで、まず伊藤オブザーバーからご提出いただいた資料で確認させていただきたいのは、不確定なリスクを最大限考慮するという前提の資料もしくは格付であるということで、実態を踏まえた、もしくはそれと今回のガスシステム改革がこういった評価になるかというのはまた別の議論かと思うんですけども、1つだけ、先行して海外で今回自由化によって格付が各社下がりましたと、これは事実ですと、海外は。

○伊藤オブザーバー

はい、それは事実です。

○永田委員

それに対して、お手元の資料10の7ページですかね、ページ数の記載がないので、7ページだと思っていますが、欧米電力各社の財務データがありますけども、いずれにしても、結果として格付が下がったことということは調達コストは上がっているはずだと思います。しかしながら、財務的には健全になっているということは、当然、調達コストは上がったけれども、ほかの事業の展開もしくは収益を改善、もしくは事業を拡大することによって財務体質は結果として良くなったと考えればよろしいでしょうか。

○伊藤オブザーバー

規制緩和自由化がスタートした直後は、主にコストの削減、効率化、これは日本でも95年以降起きたのと同じ動きでございますが、それによって収益力、健全な収益が確保され、そして一定期間後、実は欧米多くの国で再編・集約化が進んだということもございしますが、実は料金が上がり始めてきております。ある時点からは、料金の上昇、スケールメリットの拡大と料金の上昇によって健全な収益を確保できているケースが複数見られます。私が、以前、外資系の金融機関に勤めておりましたときに、海外のエネルギー事業者の経営者の皆様と直接意見を交換させていた

だいたことがございます。その際に、私は、EU指令に基づく電力・ガスの自由化は、あなたの国の経済あるいは需要家に対してどういうメリットをもたらしたのかというご質問をさせていただいたんですが、それに対して明確にメリットを与えたというお答えをいただいたケースは一度もございません。いずれの会社も、私どもは会社の収益を拡大し、株主に利益をより還元できるようにしたといったような回答しか得られておりません。したがって、当初はコスト削減効率化、後々はスケールメリットの拡大と料金の引き上げによって健全な収益あるいは財務体質を確率したと、そうお考えいただくのが妥当かと思われます。

○永田委員

そうすると、以前の委員会で料金が自由化によって上がったのかどうかという議論がたしかあって、そのときはわからないというんですかね、そのような資料だったかと思うんですけど、今回新たに伊藤オブザーバーのご見解としては……

○伊藤オブザーバー

当初下がって、その後上がった。

○永田委員

はい、わかりました。ありがとうございます。

○山内委員長

橘川委員、どうぞご発言ください。

○橘川委員

まず事務局の皆さん、第2グループ、第4グループ、それから導管の方々、あるいは金融の専門家の方を呼んでいただきまして、非常に情報量が増えまして感謝いたします。

その上で、例えば経過措置が重要だというのはわかったんですけど、多分このテーマは今日のテーマじゃなくて、次回のテーマじゃないかと思しますので、私は今日のテーマの中心でありまず「法的分離」のところに絞って幾つか質問とコメントをさせていただきます。

かかわると思いますので質問したいんですが、まず伊藤さんなんですけど、非常にいいデータありがとうございます。ただ、欧米の6ページ、7ページのデータって、これほとんどEで始まる会社が多くて、電力の話はわかるんですけども、Gで始まるガス会社の場合どうなのか、もしデータがおありでしたら、その後でお知らせください。それが1点です。

それから、戸野谷さんが保安にかかわって導管部門と小売部門の社員が一体であるということが非常に重要だということを最後強調されたと思うんですが、これは第2グループの規模だからこそそうなのか、それとも第3グループだとわかるんですけども、第2グループは中間なのでよくわかると思うんですが、会社の規模によって一体感が重要な度合いが変わるのかどうか。つま

り、第1グループは今問題になっているわけですが、戸野谷さんが言われたことは、規模の問題とかかわるのかどうか、その点のことを後で教えていただくとありがたいと思います。

それから高松さんなんですけども、今日の話と直接関係ないんですが、事務局のペーパーの9ページの下から5行目のところ、やはり保安の社員の会社が分離していないか、分離しているかということにかかわると思うんですが、既にコールセンター業務を委託している事例があることから、災害時において別会社であっても可能ではないかというような評価が事務局から与えられていて、聞き及ぶところによると、ライフバルだとか、あるいはキャプティというんですか、そういうような別会社の形もあるんじゃないかということをお聞きしますので、だとすると、「法的分離」しても保安の問題に影響がないんじゃないか、こういう意見も出るかと思うので、そのところ、今のケースは東京ガスのケースなので、その説明を聞かせていただくと考えていく上で重要かと思えます。

全体の印象なんですけど、前回の第3グループに比べまして、あのかのときの京葉ガスや武陽ガスの発言に比べますと、今日は全体としては「法的分離」に対してやや消極的な意見、及びそれから行為規制をもう少し詰めたほうがよくて、もう少し時間をかけたほうがいいんじゃないかというような意見が多かったように思います。後者はわかるんですが、全社についてはちょっと私危惧している点がありまして、やはりどうも議論がサプライサイドからだけ行われている感じがありまして、需要サイドから見たときに、「法的分離」の問題がどう考えられるか。杉本さんがいらっしゃるので、家庭用のところは大丈夫なんですけども、かなり重要な影響を持つと思えます大口の需要家の声が必要なんじゃないか。1回この会合を増やされたという経緯もあるみたいなので、その声をもし聞かせていただければありがたいなど、こういうふうに思います。

以上です。

○山内委員長

それでは、まず伊藤さんから、今のお答えを簡単にお願ひいたします。

○伊藤オブザーバー

実は、これは手元の資料でつくりまして、一部ガス会社のデータも手元にあるんですが、それは経年データがそろいませんでしたので、これは後ほど直接お届けさせていただきます。

○山内委員長

それでは、お願ひいたします。

○伊藤オブザーバー

事務局に後ほどお届けしますので、よろしくお願ひいたします。

○山内委員長

それでは、静岡ガス、戸野谷さん、お願いいたします。

○戸野谷オブザーバー

保安のご質問のところでございますが、資料の3ページ目で、静岡市の供給エリアのご説明をいたしました。これで見えていただいておりますように、供給エリアが大きく3つに分断されているという事情で、1カ所で保安を統括して管理する体制がとりにくい点が一番大きな点だと思います。したがって、30万軒という規模が、1つの同心円の中におさまっているという場合であれば、かなりその辺は効率的な保安の体制がとれるというふうに思います。ですから、必ずしもお客様の件数だけではなく、こういった供給エリアが分断されているといった点から保安に対する工夫が必要だということでございます。

○山内委員長

それでは、3点目について、東京ガスさんお願いします。

○高松オブザーバー

9ページ、10ページ、特に10ページの表は、非常によくまとまっていると思います。平常時の保安はこういう体制で、東京ガスの方針を決めますが、具体的にはライフバルさんがやっていたということはもちろんありますし、コールセンターについても一部委託しているところはございます。

橘川先生からのご質問、多分、非常時というか災害時はどうなのかということであろうかと思いますが、なかなか保安の問題はうまくご説明できないですが、災害時のイメージからいいますと、この表の左側の縦のラインで全て自己完結するような形今現実的には対応しております。こ首都直下型地震が懸念されておりますが、大地震が起きたとき、発災直後の時間帯が勝負と言われており、例えば72時間の壁とかと言われておりますが、ガスの場合、特にガス漏れをいかに短時間で修繕するかというのが非常に大きなポイントの一点目でございます。

それからもう一点は、1年は8760時間ありますが、我々が働いている時間で確率から考えると、恐らく4分の3から5分の4ぐらいは深夜か休日に発災する可能性があると思います。そのときに人員をどうやって確保するのか、また、なるべく災害時の緊急対応に長けたスキルを持った人間をいかに現場にたくさん出すような仕組みをつくるか、というのが非常時の保安体制を考えるときにまずベースにあります。これをベースに、できるかできないという議論ではなくて、現状、東京ガスはどのような災害時保安体制を敷いているかをご説明させていただきたいと思っております。

当社の場合、現在、社員が7,000人ぐらいおります。地震を例にとりますと、震度5強の場合、約9割以上の社員は、休日、夜間を問わず全員出社義務がございます。震度6弱以上の場合は無条件に全員出社となります。災害時は、通常時と異なり、非常時に特化した役割分担によって全社員の総力を上げて対応する必要があり、通常は保安業務に従事していない営業部門やスタッフ部門の社員に対しても、有事の際は出社場所、それから出社後に従事すべき任務についても平時から細かく決めております。また、それに基づきまして年に数回訓練等を行っているところでございます。

地震発災直後には、最初に実施することは、非常対策本部をつくることであり、社長による統一した指揮命令系統の下で組織を動かす体制を整えます。人命の確保という観点から、二次災害を帽子するための初動対応というのが極めて重要になりますので、災害時に緊急対応スキルを持った導管部門の社員を現場にできるだけ多く行かせます。やはり現場では、まずガス漏えいを止めるのが第一であります。このような現場対応が速やかに行えるように、営業部門やスタッフ部門を含む全社員が、あらかじめ定められた拠点に自動的に出社してガス漏れ受付業務やガス漏れ支援業務等、保安のための初動対応業務をサポートする体制をとっております。

ガス屋で30年従事した皮膚感覚ですが、営業部門やスタッフ部門といっても、いろいろな部門を経験していますので、私も若いころ宿直とかやって保安とかやっておりましたが、ある程度保安に対する知識があります。非常時の電話受付は通常と異なり、いろいろな知識が必要であるため、導管部門以外の社員でも、これまでの業務経験を通じて、保安に関する知識やノウハウを一定レベル保有しております。これが現場では非常に大事になるのではないかと考えております。

ご指摘のあったライフバルやキャプティは、あくまで業務の委託先ですので、東京ガスの社員のように昼夜を問わず出動義務を課しておりませんし、自主的な動きというよりも、私どもが指示してから、動いて頂く体制になっております。繰り返しになりますが、平常時は10ページの表のような体制になっておりますが、非常時はこの10ページの表の左側の縦のラインで約7,000人の社員が発災直後、自己完結的に保安に当たっています。その後は、時間の経過とともに、計画的な復旧が可能となり、例えばライフバル社員による開栓やキャプティ社員による導管の本格復旧などをして頂くこととなります。発災直後については、東京ガスの社員が対応しているというのが現実でございます。

○山内委員長

追加的にどうぞ。

○橘川委員

すみません、1点別件なんですけど言い忘れたことがあって、今日の印象で、「法的分離」に

ちょっと消極的に聞こえたのは、導管事業者の方が、とても「法的分離」できないと言われたと思うんですけど、それは範囲を明確にすると解決する部分があるんじゃないかと思うので、事務局が対象範囲の基準を明確にされたのは非常に高く評価したいと思います。前の基準だと、都市対抗野球に出ている会社かななんて思ったりしていたわけですが、それは冗談ですけど。

そこで1点なんですけども、そうすると、やはり基準が大事なので、導管の総延長が1割以上と、この1割がどうなのかというのが多分議論になる可能性があるんですよ。特に東邦ガスが非常にぎりぎりなところにいまして、東邦ガス、私の記憶が確かだと、割と最近、合同と、それから岡崎ですか、それから岐阜ですか、合併され、桑名市を合併されて、多分この数字になっちゃったと思うんですけども、例えば、東邦ガスが今言ったような中の全部ないし一部を分離するというような形になると、この基準だと、東邦ガスは対象外になると、こういうふうを考えていいのかどうか、これはどっちかというと事務局に対する質問なんですけど。

○横島ガス市場整備課長

対象範囲では、西部ガスや静岡ガスからもありましたように、従業員数が少なく、100人以下の企業はたくさんあるとこの資料にも書いてあります。地方のガス会社においては、営業兼保安の人もいて、大手が行っているような委託が平常時から行われていない企業が相当ある場合、一体性をどうするか、法人を割ることによるデメリットが緊急時の対応も含めてあると思います。今回の提案は導管の規模で分けていますが、それに応じて、働いている人の数も多寡があると思います。

それから、このランキング、順番を見ていただきますと、先ほど西部ガスからは、北九州と福岡だけは導管網が一体で、そこだけ見ると比率は2.6%との説明がありました。確かに2位と3位も開いていますが、3位と4位以下はやはり大きな断絶があるということ、先ほど申し挙げた保安業務等の委託をしているのも大手3社が中心であると感じていることから、一つの目安として1割という数字を示しました。1割以下の事業者を直ちに今回から対象にすることはいかなものかも含め、提案させていただきました。

あと、もうご案内だと思いますが、条件が2つ示してありまして、「かつ」で今回結んでいますが、②の条件を満たす導管網も今は大手3社に限られています。

それから、子会社化したことによって対象外になるのかですが、それは他の法律でもよくあることですが、規模要件を設ける際に、子会社化することによって対象から外れてしまうということがあってはいけませんので、ある一定の資本関係がある会社については、一体の導管網と見て兼業規制をかけることは考えていかなければならないと思っております。

○山内委員長

よろしいですか。

それでは、柏木委員、どうぞご発言ください。

○柏木委員

どうもありがとうございます。今日はいろいろな立場の方のお話を聞いて非常に参考になったと思っております、私は前回欠席せざるを得なかったものですから、文書で意見を述べさせていただきますので、導管の中立性等に関しても、この文書で書いた意見そのものだということでもあります。

たまたま私がこの間書いた意見書と、今のジャベックスさんの導管の中立性に対して「法的分離」の必要性和2ページに書いてありますけれども、電力の場合には、非常にプレーヤーが多く存在するから、やはり中立性担保のためには「法的分離」の合理性がある。ガスの場合には、ネットワークの投入者は一定規模のLNGを持っているかということに限定されるので、いろいろなコストだとかそういうことを考えたときに、「会計分離」をベースにして少数の事例に対する個別の行政監督をしっかりと行う、中立性を担保するということがコスト的にも上昇することにはならないんじゃないかという、こういうご意見と私の思っていることとは似ているということになります。

ただ心配なのは、私が今日質問したかったのは、最後の伊藤さんに、できればガスシフトを図るために、どうにかして中立性担保するということは、ガスシフトが図れることになるわけで、その手段として今どうだという話をしているわけですね。それで、例えば「法的分離」したときに、投資インセンティブというのはどうなるかということですね。一般的に言えば、このパイが同じで、その中で取り合うということになれば、使用量は変わりませんから、余りガスシフトのメリットはない。どこか今の領域じゃないところに新たな需要を見つけて、そこにパイプラインを延ばしていくということになると、使用量が全体で増えていきますけれども、いろいろな意味でそれを誰が延ばすかという、導管ネットワーク、パイプラインをやっているネットワーク会社が延ばすようになるのが普通だと思います。新規参入者がそういう新しい需要をどんどん取っていくことによって、このパイプラインをいかに延ばせるか。延ばすというのは非常に重要なことだと思うので、その観点から、この中立性を担保するときにはいろいろな手段があって、投資インセンティブがどのように働いてくるのか。「法的分離」の場合、あるいは一体型の現状のものをベースにしつつ中立性を担保するように会計をきちっと明確にしていくという場合、この2つを比べたときに、それがどちらがどういう投資インセンティブになるかというのは、少し書いてあるんですけども、明確には書いていないので、もう少し深く意見を知りたいというのが1つ目のポイント。

2つ目は、やはり安全という問題で、ガスですから、電気はやはり二次エネルギーで非常に管理もしやすい。もちろんガスも管理はいいと思いますが。一次エネルギーですから、取扱いは極めて慎重にするべきだと。そうしますと、今までガス事業者はパイプラインを管理して、かつ家の中に入ってガス機器の更新検査とかをしているが、そういうのが新しい小売事業者が今度いろいろなガス機器を入れてきますから、そこを一貫体制でしたほうがいいのか、あるいはこの中に、事務局が用意してくださった10ページに委託業務委託というのが書いてありますから、これで問題ないのか、そこら辺の安全性の問題と中立性を担保するための手段と、それに対する安全性が本当に担保できるのかという、この2点だけ。

1点目は伊藤さんにお伺いしたいと思います。2点目はガス会社でも結構ですし、事務局でももちろん結構です。

○伊藤オブザーバー

投資インセンティブの評価ということだと、資料の9ページ、行為規制云々の中で、口頭では少し申し上げたんですが、重要な評価基準というのは、ユニットベースあるいは単位数量ベースで効率性が向上するかどうかという点が大きなポイントになると私は理解しております。ですから、ユニットベースの効率性が向上するという評価が与えられれば、投資インセンティブは働くけれども、ユニットベースで向上が見込めないという、単に最終的に需要家に供給する主体が変わるだけであるならば、結果的に投資インセンティブが働かなくなってしまう可能性があるということだと私は理解しています。柏木先生はどのような観点で投資インセンティブとおっしゃったのでしょうか。

○柏木委員

あの観点から、例えば中立性を担保する手段としてどういう方針がいいのかという、そこのお考えまで聞きたいということです。

○伊藤オブザーバー

そうですね……、これは金融関係者は実は、できるだけ緩やかな分離をという声が多かったというのが私のヒアリングした印象です。「法的分離」でもかまわないけれども、「法的分離」を行う場合には、行為規制はできるだけ課さないようにしてほしいといったような声が大半を占めていました。あるいは機能分離あるいは「会計分離を」を強化するのであるならば、この場合においても、行為規制の中身については精査をしてほしいという声が多くて、金融関係者の声を拾うということだと、実は分離形態よりは行為規制の中身に主な興味が示されていたという、そういう印象がございました。これは格付機関の報告書を見てもそうなっておりまして、分離をすると格付の引き下げを検討せざるを得ないといったような見解を出しているところはあるんです

けれども、その場合にも、行為規制の内容によって、状況によってその評価は変わるといったような表現がございますので、重要なのは、分離形態よりも行為規制の中身だという、そういう意見が太宗を占めていたということをご報告申し上げます。

○山内委員長

よろしいですか。

それでは、2点目について事務局からお願いします。

○横島ガス市場整備課長

保安の件で、後でガス会社にも発言いただきたいと思いますが、我々も小売部門の人たちが、本来、小売部門の仕事ではないのだけれども、導管部門の人たちが緊急対応でやる仕事を手伝っているということならば、そこについて、分離の形式にかかわらず、対応をどうするか安全小委で議論してきました。小売を全面自由化することによって、小売に新しい事業者が参入してくるので、一般的に、小売事業の人たちに手伝ってもらいたい事業があるならば、既存事業者の小売部門だけではなく、新規参入する小売事業者の人たちにも手伝ってもらわなければいけない仕事だということ議論してきたわけです。その中で、いやいや、やはり同じ会社じゃないとうまく対応できないことがあるということであるならば、その間に法人格という壁を入れることがどれだけ影響があるか考えないと、その対応がまずくなるとはいけないということでも事業者にも聞きました。先ほど社員の9割集まられるとおっしゃりましたが、それは小売部門の緊急対応で集まる人もいるかもしれませんが、本来、小売部門の仕事ではないけれども、緊急時に協力している仕事としておっしゃったのは次のようなものです。現場に導管の本職の人たちが向かってしまう。すると、コールセンターとか電話受けのところ人が足りなくなるが、一定の震度以上だとメーターが自動的に止まってしまうので、電話がじゃんじゃんかかってくる。ボタンを押し込めば復帰しますという説明をしたりするのだと思いますが。それを聞く電話が受けても受けても出てくるので説明する人たちが要る。確かに非常に重要です。説明しないとメーターが復帰しないですから。本社の小売部門の人もやるでしょうし、その他の人も手伝っている。新規参入の参入が増えるならば、新規参入の方々もメーターのことは導管事業者に聞いてくださいと電話を切るのではなく、ボタンを押し込めば復帰しますという説明してもらわなければならない。その他に本社の導管部門と小売部門一体的に対応する、つまり小売部門の人がはみ出して導管部門を手伝う業務があるのか、その業務協力が、法人格が違っているとどういった影響があるか、我々も伺いたいところです。そこに焦点を当てて説明いただきたいと思います。

○高松オブザーバー

私ども、小売全面自由化を受け入れましたので、極端に言えば、全て東京ガスとは関係ない小

売事業者になる可能性も当然あるわけです。その場合、その小売事業者と連携をしなければ、保安の担保はできないだろうと思います。市場を整備する、競争関係をつくるという観点から、まさにこのような想定をする必要があると思っています。

但し、このように申し上げたのは、事務局側の理論の話であり、保安はやはりリアリティの世界だと思っています。リアリティとして、どのように小売事業者の方と提携するのか、もっと言えば、どのくらい他の小売事業者に需要を取られて、その事業者とどういうことを連携するのか、それから、そのときに既存のガス事業者自体が「法的分離」したらどうなるのかということについて、私どもは、まだ全く検証ができておりません。したがって、産業構造審議会の下にあるガス安全小委で、保安に関する専門家の方にご審議いただき、アドバイス等を頂戴できればと思っています。先ほど私が申し上げた内容は、できる、できないということではなくて、災害時の対応は、現実、このようにやっているということです。それを変えようとするならば、やはり相当の努力をしていかなければいけないだろうと思います。ただ、それをもって、私どもが良いとか悪いとかという議論はなかなか難しいので、そこはできれば第三者の方からご意見をいただければと考えております。

○山内委員長

柏木委員、よろしいですか。

それでは、松村委員、どうぞご発言ください。

○松村委員

まず、伊藤さんがおっしゃったことは、おおむね理解できたし、もっともだなと思いましたが、1点受け入れかねる点があります。口頭で、「法的分離」の決める前に行為規制というのについて十分議論し明確にした後で決めるべきだというようなことをおっしゃったように聞こえたのですが、電気とガスとは違うので、電気と同じやり方をしなければいけないとは思わないのですが、電気のとときに「法的分離」という基本方針を出した後で、詳細な行為規制を決定した。何故同じことができないあるいは望ましくないのか。伊藤さんがご指摘になった通り、行為規制をひとつ間違えるとコスト高になってしまうし、いろいろな問題を起こすので相当慎重にやらなければならないという議論は理解できます。実際に電気でも相当慎重に議論し、行為規制については過度に厳しくならないようにということは十分配慮されている。しかし、それは順番の問題とは違う。基本的な方針をきちんと決めた後で、資金調達だとかに大きなコスト増というのをもたらさないようにする、保安について懸念が持たれるような厳しい行為規制は課さないとか、そういう基本方針等を明らかにすることは重要だと思いますが、それ以上の詳細なことは基本方針を決めてから作業を行うほうが、私ははるかに自然だと思います。したがって、それが決まっていないと、

基本方針が出せないということでは決してないと思います。

それから、高松さんの保安のご説明に関しては、非常にマイルドな説明で、とても安心しました。私がものすごく恐れていたのは、保安を口実にして、保安の不安、特に災害時には「法的分離」するものすごく危なくなつて、とても危険ですということをおり立てて、消費者の不安を徹底的にあおって、法的分離を葬り去ろうとするのではないかと心配していたのですが、そのようなことは一切なく、極めてマイルドに事実、事実認識だけを言っていただいたというのはとてもよかったのではないかと思います。

もし万が一「法的分離」をする、法人格を分けるだけで災害時に非常に大きな懸念が出てくるというようなことだったとすれば、ガスの保安はそんなに脆弱だったのか。法人格を分けただけで国民をすごく危険に陥れてしまうほど脆弱な保安体制だったとすれば、私は今までずっとガスシフトということを何度も何度も言及してきましたが、ガスシフトなど今後も発言を続けるのは極めて無責任。そのような脆弱な保安体制の下でガスをどんどん拡大していくなどというようなことをして、本当に災害時に悲惨なことになるなどということになったら、国民に対して顔向けができない。だから、もしそれが真実だとすれば、今までの発言は全部撤回しなくてはならないと思っていたのですが、どうもそういうことではなさそうで、安心しました。

ただ、高松さんがおっしゃったとおり、行為規制については非常に重要だということに関して、あの説明はかなり納得しました。

1つは、例えば小売部門とネットワーク部門の人事交流を完全に遮断するとかの行為規制が課されたとすると、ネットワークのことを何も知らない小売の人ばかりになって、その人たちを仮に緊急時に集めたとしても役に立たないかもしれない。しかし人事交流が、高松さんがご経験になったような形の人事交流ができていれば、その時点では小売部門にいたとしても、ひょっとしたら役に立つ。電話番号に関しては、メーターの操作以上の電話番号もできるようになるのかもしれない。この点は一応納得しましたので、行為規制を考える際には、過度な規制にならないようにしないと危ないということであれば十分納得しました。

ただ、先ほどの説明でも、誰がどう聞いたって、法人格が分かれたらうまくいかないと思った人はきついなかったと思います。

東京ガスが、仮に東京ガスホールディングというのができたとして、ネットワーク会社と小売部門会社が出て、小売部門会社にも、今までと同じように、緊急時には9割の社員がと言われて、僕はその点はちょっと認識が間違っていたので反省しなければいけないのですが、ほぼ10割の人が当然集まるものだと思い込んでいたので、9割しか来ないのだというのがちょっとショックだったのですが、いずれにせよ、9割の社員が緊急時にちゃんと駆けつけるような体制を

「法的分離」をした後でもきちんと維持できるし、そのようなことが決して禁止されないように、やりにくくならないように、行為規制を考えるべきということを、説得力を持って言われたのだと思います。東京ガス小売会社、東京ガスネットワーク会社に分かれて、その上に持株会社ができるという形態の下で維持できないような役割を現行果たしているという説明にはほど遠かったと思いますので、この点の懸念もかなり払拭されたのではないかと思います。今後の行為規制の制度設計は極めて重要であり、その際には保安も考えるし、資金調達も十分考えるし、あるいは導管投資のインセンティブというのも損なわないようにという点も考えるということに関して、さらに強く認識したという側面はあると思いますが、これで「法的分離」がまずいと思った人は、利害関係者が余程偏った人以外にはいなかったのではないかと思います。

それから、今日、「法的分離」に対してネガティブな意見というのが強く出てきたというのに関しては、事業規模に関して余りにも小さなところに要求するとすごいコストになりそうというのはもっともですが、すでに分かっていたことで事務局を資料でもそうになっている。導管の長さだけでなく、それが複数のところに分かれているのが多く集まって仮に長くなったとしてもコストがかかるという点は同じという点について、十分注意すべきという指摘は、もっともだと思います。この点についても、どこまで法的分離を求めるのかということを議論するときには、きちんと配慮しなければいけない。しかし大手3社に絞れば、それらの問題があるとは思えない。橘川先生は、東邦ガスはむしろ外すべきじゃないかというようなトーンでおっしゃったと思いますが……

○橘川委員

いえいえ、そんなこと言っていないですよ。それは相当すごい聞き方だよ。

○松村委員

すみません、誤解でしたか。少なくともヒアリングからは、対象を拡大すべしというような意見はなかったということは確認できたと思いますが、「法的分離」に対してネガティブな意見が強まったとは私は必ずしも思っておりません。すでに考慮されていたことをやはりちゃんと考慮する必要があることが確認されただけだと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

もう既に時間が6時5分になっておるんですけれども、まだ発言ご要望の方お二人いらっしゃるということでご発言願いますが、余り時間も延長というのは難しいものですから、できれば手短にということをお願いいたします。

○引頭委員

ありがとうございます。できるだけ手短かにさせていただきます。

本日、御関係の皆様方からのご説明いただきましてありがとうございます。現場の様子がよくわかりました。

事務局の資料の中で、仮に「法的分離」をする場合の基準について定量的なご提案がありました。前回私のほうからは定量的なものをお願いしますと申し上げましたが、本日の事務局のご提案に関しましては、おおむね妥当だと思います。これはあくまでも仮に「法的分離」となった場合という条件付きでございますが、そのように思います。

あともう一つ意見がございます。本日、ガス会社3社の資料について、コメントを3つ申し上げます。

1点目は、前回、ガス会社3社からのご提案に対して、時期が明確でないとか、もっと具体的にといった話があったと思いますが、今回のご提案では、時期が明確になったり、新たな方式をご提案されたりするなど前進がありました。これで最終形というわけではないと思いますので、さらに深掘りしていただければと思っております。

2点目ですが、その資料の6ページ目に、託送収支の公表様式の追加、ディスクロージャーの話が書いてあります。この部分のポイントは、公認会計士による託送収支計算の検証であると書いてあります。先ほどの事務局のご提案によると、定量的な面から見た法的分離規制対象候補としての3社ということを考えますと、いずれも株式市場に上場されております。公認会計士の監査も受けておられるということを考えますと、こうした取り組みを行って何か新たに得られるものがあるかについて、私は少し疑問をもっております。前回、永田委員もおっしゃっていたと思いますが、公認会計士の方々からは、決められた会計処理ができているかどうかについて適正性を見ていただけたと思いますが、その会計処理の考え方が妥当かどうかという話になるとまた別であると思います。ですので、ここについてはもう少し深掘りが必要なのではないかと思います。

最後3点目ですが、本日新たにご提案されたものだと思いますが、11ページ目に、自主的な業務監査について、役所の業務監査に加えて行い、その内容について行政が適正性の確認をするという枠組みとなっています。内容を見ますと、行政が事業者の求めに応じて参加するといったことが書いてありましたが、果たしてこの仕組みが機能するかについては考えないといけないのではないかと思います。本日は時間が限られているので詳しくは述べられないと思いますが、自由化の世界においては、業界の自主規制ということも非常に大事なことだと思っております。そうであれば、やはり業法できちんと規定しながら、行政と事業者でコミュニケーションをとっていくというやり方もあると思います。今の規制のやり方とは違ったアプローチでの監督のやり方と

いうものもあると思いますので、こういう体制についても、法的枠組みをもう少し検討したほうがよいのではないかと思います。ガス会社3社からのご提案の視点は非常によいと思いますが、やり方についてはもう少し考える必要があると思いました。

以上でございます。

○山内委員長

それでは、杉本委員、どうぞご発言ください。

○杉本委員

私は、松村先生のように研究者じゃないので素人の立場から保安についてご発言させていただきます。

「法的分離」をしても災害時の保安は、9ページ、10ページのところを読むと、小売と導管事業者の連携・協力して大丈夫なようにすればよいとの趣旨が書いてあると思うんですけども、確かにそのとおりでと思うんですが、しかし人口の密集する大都市の災害では連携や協力、訓練を超える想定外の連続だと思えます。

3.11のときを思い出しますと、しばらくの間、電話も通じませんでした。ですから、そのように電話の通じない場合に、住民はガス漏れや引火の通報を、近隣の消防署や警察署に駆け込むわけですね。それをガス事業者にはすぐに現場に向いて避難誘導や応急措置も求められると思います。

先ほど東京ガスの高松常務からのお話で、初期対応が勝負であるというふうにおっしゃって、知識のある社員が対応しているというふうにおっしゃったと思うんですけども、資料には、電話での問い合わせや復旧状況の発信、行政との情報共有や連携などに技術や知識は求められないというふうに書いてありますけれども、例えば、電話が通じても、技術や知識のない人では緊急事態に対応できないというふうに先ほどのお話からも感じました。

小売が別会社になった場合に、あうんの呼吸で出動し、震災現場に飛び込む組織力と使命感は次第に薄れていくのではないかというふうに感じています。「法的分離」の災害不安の欄の、「○」とか「△」で示しているところは、今「△～○」になっていますけども、現実には「×」か「▲」ではないかというふうには私は感じています。

○山内委員長

ありがとうございました。

最後になったんですけど、会計について永田委員から何か意見があればということで。

○永田委員

それでは、先ほどの引頭委員のご指摘のところ、この6ページの趣旨は、もともと部門別収

支計算書には会計監査が導入されています。しかしながら、電力が既に導入されています。託送収支計算書に対する会計監査は、ガス事業には導入されておりません。したがって、制度としては、今後その導入を検討しますというコメントだと理解しています。しかしながら、引頭委員のご発言は、さはさりながら、要は、これは計算のチェックであったりとか、データとデータの整合性の検証であったりとか、必ずしも妥当性の監査はできていない。できていないというルール上決まっていなくていいですね。これをルール上決めたとしても、誰がそれをできますかという点でいうと、公認会計士の監査制度でそういうことをできるかどうかについては、現実的にはかなりハードルが高いと個人的には思います。というのは、財務情報とかそういったものについての保証、もしくは部門別計算の、いわゆるABC原価計算とか、そういった配賦計算検証についてはかなり公認会計士の経験と知識で対応できるんでしょうけども、果たしてそのコストは妥当かということは、実際は業務プロセスであるとか、ビジネスプロセスであるとか、それにも増して技術的な知見であるとか、そういった総合的な能力が要求されます。現在、電気料金審査を審査専門委員として私も一部分担当させていただいていますけども、そのレベルの総合的な知識を持っていないと、なかなか対応できないんじゃないかと、個人的にはそういう印象を持っています。

したがって、制度設計する場合、それを受ける側の専門家が、それができるかどうかという検証が当然オフィシャルな形で必要になりますので、そのあたりを実務的にきちんと検討した上で、できる、できない、受ける、受けられない、もしくはそれが消費者の方、もしくは国民の方が納得するだけの妥当性のチェックになるかというのは、また別の議論だというふうに思います。

○山内委員長

ありがとうございます。オブザーバーの方からお二人札が上がっておりますけども、もしもほかに予定のある方はどうぞご退席いただいて、もう少しだけ続けさせていただきます。オブザーバーの方のご発言をお願いしますけど、本当に手短かにお願いしたいと思います。

では、石油連盟、どうぞ。

○松井オブザーバー

はい、手短かにいたしますけれども、保安の問題ですけれども、私は保安に関しては全然素人です。ただし、会社が違ったからといって緊急時に対応する能力が落ちるとは、必ずしも言えないと思います。対応能力にとって重要なことは、会社が違っても、そこに携わる人々の気概と使命感と誇りだと思えます。現に3.11のときに石油会社は自ら油槽所も製油所も被害を受けました。そういう中で、少しでも早く消費者の方々に石油製品をお届けしようということで、全社石連に集まりまして、会社の枠を超え、系列の枠を超えて一致団結して協力しよう。資金の回収はしなく

てもいい。これをみんなで決めまして、そして壊れている、例えば製品、タンクを協力して直して、早く直ったところからどんどん出荷をしていく、こういうことを行いました。

それから、タンクローリーのドライバー、これは石油会社と全く違う会社の方なんです。こういう方も夜中たたき起こして、31時間も寝ずに運転していただきました。さらに言えば、スタンドも、津波で流され崩壊したスタンドで、そのオーナーが、足でこぎながら給油をするということをしました。もっと言いますと、震災のときに、原発の避難地域に対して、国からの指示で石油製品をお届けしたんですけども、これはさすがにタンクローリーの運転手が嫌がったんです。でも、それも我々が説得をして、最終的には石油会社の課長さんが、俺が同乗すると言って運んでいったんです。ですから、私はそういう緊急時には、その仕事に携わる方々の使命感、その仕事に対する誇りというのが一番大事で、会社が別々でも、そういう使命感を持って一致団結すれば対応できるのではないかなと、これはあくまでも石油における一つの例ですけども、参考となればというので発言させていただきました。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、伊藤さん、どうぞ。

○伊藤オブザーバー

松村委員からご指摘があった行為規制の自由に関してですが、実はこれは私の意見ではなくて、クレジット市場への影響の大きい格付会社の見解を踏まえてご説明をさせていただきました。保安、資金調達、導管事業の投資インセンティブ等が明確に保障されるのであるならば、結果的には恐らく問題は生じないと考えております。ただし、本日ご説明したように、クレジット市場の評価というのは、リスクを最大限織り込んでまず評価が与えられますので、例えばネガティブウォッチの対象になり得る可能性はあり得る。制度設計が終わるまでの間、ネガティブウォッチの対象になり得る可能性はあると、そのように理解する必要があるのではないかと思います。

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。いろいろ議論をすると、いろいろな論点が出てきて、今日も本当はもう少し中立性のコアの部分の議論をしたかったですけれども、まだその入り口のところでいろいろな議論を持っていると思います。

それで、今日のところで何か取りまとめというのは私できる状態ではないというふうに思っておりますので、もう少し議論させていただきたいというふうに思います。

○古城委員

山内さん、今後の会議の進め方を説明していただけますか。あと2回を用意していますが、次の会議は何をやって、最後何をやるのか、ちょっと教えていただきたいんですけど。

○山内委員長

これは事務局のほうからちょっとその辺のことについて。

○横島ガス市場整備課長

引き続き議論をということで、今後のスケジュール、進め方について説明させていただきたいと思います。次回18回については、12月9日に開催することで委員の皆さんの時間をいただいています。その次に12月17日でスケジュールをいただいています。

9日については需要家、特に大口需要家の話もということでしたので、その方を呼べるかどうか調整し、その方の意見も伺った上で、今日ちょっと議論時間が足りなかった部分もありますので、もう一回各委員の方々の中立性に関するご意見を伺った上で、どういう意見の収れんの仕方があり得るのか議論は深めていただきたいと思います。次回9日に行う審議の状況を踏まえまして、どういう形で取りまとめるか委員長と相談し、17日以降で対応するというところで考えたいと思います。

○山内委員長

ということでよろしゅうございますか。

それでは、先ほど橘川委員から、大口需要家の話も出ました。別にほかに話を聞きたいということであれば、それもまた事務局に言っていただければと思いますので、よろしく願いいたします。

3. 閉会

○山内委員長

そのほか特段のご発言がなければ、これで終了というふうにさせていただきたいですけど、本日にいろいろなご議論いただきましてありがとうございました。

以上をもちまして、第17回ガスシステム改革小委員会を終了といたします。どうもありがとうございました。

—了—