

総合資源エネルギー調査会資源・燃料分科会
(第5回) 石油・天然ガス小委員会

日時 平成26年6月10日(火) 10:00～12:08

場所 経済産業省本館17階 国際会議室

1. 開会

○橘川小委員長

柏木委員はまだお見えになっていませんが、定刻になりましたので、ただいまより総合資源エネルギー調査会資源・燃料分科会の石油・天然ガス小委員会を開催させていただきます。

いろいろな委員会が立て込んでいて、一部業界紙で委員会の名前を間違って報道されているようなところもあるようなので、気をつけていただきたいと思います。今日は石油・天然ガス小委員会の第5回目です。

委員の皆様、オブザーバーの皆様におかれましてはご多忙のところご出席賜りまして、まことにありがとうございます。

本日は、まず今日のメインの議題でございます石油流通における現状と課題、LPガスの供給構造の改善にかかわる課題への対応についてご議論いただきます。その後、後段では、そろそろ取りまとめに向けた議論も進めていきたいと思いますので、報告書に盛り込むべきポイントについてご議論いただきたいと思います。

それでは、議事に入ります前に、事務局から委員の出席状況、資料の確認をお願いいたします。

○濱野資源・燃料部政策課長

恐縮でございますが、プレスの皆様の冒頭撮影はここまでとさせていただきます。傍聴可能でございますので、引き続き傍聴される方はご着席いただければと存じます。

また、本日は豊田委員の代理といたしまして森田様、尾崎オブザーバーの代理といたしまして蟹沢様、木村康オブザーバーの代理として松井様、小林オブザーバーの代理といたしまして岩井様にご出席を賜ってございます。

次に、お手元に配付しております資料の確認をさせていただきます。

議事次第、資料1、委員名簿、資料2-1「石油流通における現状と課題について」、資料2-2「石油販売業について(河本オブザーバー提出資料)」、資料3「LPガスの供給構造の改

善に係る課題への対応について」、資料4「報告書に盛り込むべきポイントについて」、資料5「第5回石油・天然ガス小委員会に当たっての意見（豊田委員提出資料）」以上でございます。

資料に不足等ございましたら事務局までお申し出いただければと存じますが、よろしゅうございますでしょうか。

○橘川小委員長

それでは、早速議事に移りたいと思いますが、その前に事務局から報告事項がございますので、まずその報告を受けたいと思います。

到着したばかりですが、竹谷石油精製備蓄課長、お願いいたします。

○竹谷石油精製備蓄課長

石油精製備蓄課長でございます。

これまで本審議会においていろいろご議論いただいております高度化法に関する状況について、経過報告をさせていただきます。

一部報道にも出ていましたが、先ほど、10分ぐらい前になりますけれども、大臣から正式に、石油産業につきまして産業競争力強化法の第50条、こちらは「政府は、事業者による事業再編の実施の円滑化のために必要があると認めるときは、商品若しくは役務の需給の動向又は各事業分野が過剰供給構造にあるか否かその他の市場構造に関する調査を行い、その結果を公表するものとする。」という規定でございますけれども、この市場構造調査を石油産業について行うこととしたという発表をさせていただいたところでございます。

石油産業を構造改善し収益基盤を安定させることは、エネルギーセキュリティ上も非常に重要だという判断に至ったということでもあります。

本審議会でもいろいろご議論いただきましたけれども、私ども事業再編は非常に重要な課題だと考えてございまして、そういう意味では、これから1カ月程度かけてこの市場構造調査を行わせていただきますけれども、その結果を踏まえて高度化法の告示を改定させていただきたいと思っております。

そもそもこの高度化法の告示につきまして、2月から本審議会でも熱心にご議論いただきましたけれども、3月に方向性を取りまとめましたときには事業再編を阻害しないような、むしろ促進するような制度設計にすべしというご議論をいただいていたところでございます。その後、私もいろいろ市場なり経営状況を見ておりまして、5月の決算発表の状況など見るにつけても、やはり事業再編に企業がお取り組みいただくような環境整備をすることは非常に重要なのかなという判断に至りまして、このたび調査させていただくことになった次第でございます。

調査は政府が行うものでございますけれども、進捗状況なり調査の結果については、また本審

議会に適宜適切にご報告させていただきたいと思っております。

○橘川小委員長

この件で何かご質問は、よろしいでしょうか。

報道によりますと、産業競争力強化法と供給構造高度化法が混同されているようなところがあります。両者は連動していますけれども、どっちがどっちということではなくて、両方が今、話題に上っている、こういう関係だと思しますので。

2. 議事

①石油流通における現状と課題について

②LPGガスの供給構造の改善に係る課題への対応について

○橘川小委員長

それでは、早速ですけれども、本日の議題に入ります。

議事①石油流通における現状と課題について、山本石油流通課長からご説明をお願いいたします。

○山本石油流通課長

石油流通課長の山本でございます。資料2-1に基づきまして、ご説明させていただきます。

大部の資料になっておりますが、2ページの目次にある6項目について論点をご提示させていただきますので、ご審議賜れば幸いです。

まず3ページ、1. 石油流通全般の現状についてでございます。

4ページをごらんください。

概況でございますけれども、ガソリンを初めとする石油製品の国内需要の減少傾向の中で、石油製品の小売に係る事業者さん、サービスステーション——ガソリンスタンドでございますけれども、数が減ってございますことを5ページ以降に参考資料としてお示しさせていただいているものでございます。

5ページをごらんください。

この小委員会でもご報告させていただきましたけれども、ガソリン需要実績については減少傾向にあり、見通しについても同様ということをお示しさせていただいております。

6ページ、国内の石油製品・原油価格の推移でございます。

ガソリン価格につきましては、足元6月2日時点で165.0円となっておりますけれども、これはリーマンショック後この5～6年のトレンドの中で、やはり右にじりじり上がってきております。この要因といたしましては、一番下の円建てのドバイ原油価格、これが日本国内のガソリ

ンの原料になっていくものとして目のつけどころでございますが、これもリーマンショック後、急落した後、じりじりと上がってきております。

7ページをごらんください。

そのような小売価格の中で価格の構造要素がどうなっているかということで、一番左端にガソリンがございます。流通マージン、精製マージンということで、石油業界がマージンとして取っているのは15%程度。この場合のマージンというのは、ここから経費を引きますので、純利益はもっと小さい、こういう構造になっております。

8ページは、原油価格とガソリン小売・卸価格の推移でございますが、平成23年4月を出発点に見たときの推移でございます。右端をごらんいただきますと、原油価格、青の折れ線グラフが一番上に出ておりまして、その下に緑の卸価格、これは原油価格の上昇分を卸価格が十分吸収できていないということを示すものでございます。その下に赤の小売価格、これはまた卸価格の推移を小売価格が吸収できていないということでございまして、この推移を見ますと、青が一番上にあり、その次に緑、その下に赤といったところが見てとれるかと存じます。

そういった中で9ページをごらんいただきますと、ガソリンマージン（粗利）、これは先ほど申し上げましたように、ここから経費を差し引くグロスマージンでございますけれども、年度毎に見ますと、石油業界全体としては頭を抑えられてきているような流れがごらんいただけると存じます。

10ページをごらんください。

こういった中で、この4月1日に消費税率を5%から8%に引き上げさせていただきました。全国平均の小売価格はその前の週が159円だったわけですが、4月1日時点で調査いたしますと+5.1円ということで、この引き上げ分相当幅につきましては転嫁できたかなといったことも、あわせて資料としてお示ししております。

11ページをごらんください。

こういった市場環境の中で、上がサービスステーションの数でございますが、かつては6万を超えていたものが昨年3月時点では3万6,000店となっております。事業者数も、かつては3万を超えていたものが1万8,000をわずかに超える状況になっているといったところをお示ししております。

12ページをごらんください。

この事業者さんの属性でございますけれども、左の円グラフでございまして、98%が中小企業となっております。その大半が1つのSSのみを運営しておられるということで、非常に小規模な経営形態であることが見てとれます。

13ページをごらんください。

そういった中でガソリンスタンド——ＳＳの減少の理由についてアンケートをいたしますと、2番目、3番目はお示したように粗利の減少、販売量の減少、また一番下、後継者の不在というのは小規模企業に固有の課題として最近増えてきているといったことが見てとれます。

ただし、一番上の地下タンク規制強化、これは消防法の規制が昨年2月から強化されまして、古くなった地下タンクにつきましては漏洩防止措置を講じなければいけないということですが、この負担が大変だという廃業理由が平成23年度は相当多かったんですけども、こちらについては支援措置を講じた結果、それをご活用いただいた皆さんもたくさんおられまして、平成25年度においては2割ちょっとまで減ってきております。

14ページはセルフＳＳの推移ということで、こちらはご参考でございます。

15ページをごらんください。

先ほど申し上げたような市場構造の中で、石油製品の販売業者、小売業者の営業利益率は他の小売業全体の平均の半分以下であるというトレンドがずっと続いていることをお示ししております。

結果、16ページでございますけれども、域内にガソリンスタンドが3つ以下の市町村の数を数えてみますと、現在265となっております、この3年間で27増加していることをお示ししております。

こういった概況の中で、幾つか個別の課題について提示させていただきます。

18ページをごらんいただきますと、石油製品市場の現状と課題でございます。

20ページをごらんいただきたいと存じますが、ガソリンにつきましては元売、精製元売の皆さんが系列のＳＳ、エネオスとか出光とかシェルといった元売のブランドマークを掲げているところにガソリンを渡していくという流通経路もございます。この業界では取引されるガソリンのことを「玉」と言いまして、「系列玉」が元売系列ＳＳに供給されております。

もう一つ、その下に「非系列玉」というのがございます。これは元売精製会社から自社で独自ブランドを展開しているＪＡないしはエネルギー商社、こういったところに出荷されていきますということで、系列外のＳＳに対する供給もあります。

これが途中、業者の間で転売されるものですから、3つ目の○にありますように「業転玉（業者間転売玉）」と言われるものもあるというのが、これまでのガソリンの流通の現状でございます。

こういった中でガソリンの販売量につきましては、先ほどのＳＳの数もございましたけれども、21ページをごらんいただきますと、やはり一般特約店の取り扱いの割合が減っていることを棒グ

ラフでお示ししております。この減っている分につきましては、元売の子会社直売がS Sの経営を引き継ぐという形態もございまして、赤が増えていることが見てとれる。加えてオレンジ色、商社等の取り扱い量はここ数年、減少というよりはむしろ維持されていることも見てとれます。

22ページをごらんください。

これは石油製品の物流の合理化、効率化の観点で、元売会社が協力しながら行っているものでございます。

このような流通形態の中で、23ページをごらんいただきますと、系列のS S向けに卸されるガソリンについては上半分のような足し算、引き算の図でありますけれども、基準価格をベースに元売がS Sまでお届けして、かつさまざまな経営支援のツールを提供し、テレビCM等もありますけれども、こういったコスト要素も加味した上で出荷されます。

非系列につきましては、元売のブランドと無関係にご商売されますので、下の部分、右から2つ目の販売関連コストは不要。また配送費も、一般的には自分で物流を持って取りに行かれることも多いので、卸し価格そのものの構成要素が少し違います。

恐れ入ります、18ページの概況にお戻りください。

下から2つ目の○でございます。昨年7月以来、この非系列玉の取り扱いについてさまざまな動きがございました。これは小売業者の皆さんからの、非系列玉の量が増えているのではないかと、むしろ安い玉が増えているのではないかとといったお声が大きくなったことも背景としてございます。公正取引委員会の動き、また資源エネルギー庁の動きにつきまして、添付している資料で見せしていきたいと思えます。

24ページをごらんください。公正取引委員会が昨年7月に出した調査報告書でございます。

上に要点がございますけれども、①として仕切価格、これは卸価格でございますけれども、これについて十分な情報提供が必要なのではないか、透明性の向上が必要なのではないか。また、大きくは②として業者間転売玉の取り扱いが系列のS Sにおいては一律に制限・禁止されていくけれども、これについては不適切なのではないかといったレポートになっております。

こういったことを踏まえまして資源エネルギー庁といたしましては、25ページの1つ目の○、非系列取引の流通実態早くの観点から、元売の皆さんから3カ月に1回ヒアリングをさせていただいておるということで、現状の把握。

これに加えて、元売の皆さんに対応を求めた点が2点。1点目としては、系列特約店が業転玉を取り扱ったことを理由として、独禁法に違反する疑いのあるような行為は行わないこと。2つ目としては、業界として石油製品流通証明書というものに取り組んでみてはいかかかといったことを求めたものであります。

ヒアリングの結果につきましては26ページ、27ページでございます。

26ページをごらんいただきますと、系列と非系列との卸価格差につきましては、9月時点までは拡大傾向にあったことが把握されておりますけれども、その後、少し落ち着いている。

27ページをごらんいただきますと、一番下の非系列向けへの出荷量であります、これについては右肩上がりというより少し減少傾向。むしろ増えているのは元売の皆さんが国外にガソリンを輸出するような動きであるといったところもお示ししております。

28ページ、29ページが石油製品流通証明書ということで、業界に対応を求めさせていただいたものであります。

石油連盟におきましてはガイドラインとして12月におまとめいただきまして、この検討には全国石油商業組合連合会も協力いただきましたけれども、29ページをごらんいただけますように、元売から出荷されたガソリンが商社を介して最終的にどこに配送されるのか、事業者間の協力によって把握していこうといった取り組みがなされております。これはもう4月から、各元売に本格的に展開しているということで、ご報告をちょうだいしております。

そのような石油製品流通証明書の取り組みもございまして、30ページをごらんいただきますと、非系列玉の取り扱いにつきまして、これまでは元売から一たん商社に出荷されたものについては業者間転売玉という扱いだったんですけれども、元売が自社で出荷したものが商社経由で系列ルートに入ってくることが把握できる可能性が高まっております。こういったものにつきましては、品質の確認等々を踏まえて系列玉と同じような扱いにしていこうといったことを、公正取引委員会の要請に基づき元売に検討いただいております。

31ページは、公正取引委員会の最近の不当廉売の注意件数等でございますので、ごらんいただければと思います。

恐れ入ります、19ページにお戻りいただきまして下の3つの○でございますが、こういう形で元売各社がご努力を傾けられていること、他方でガソリン取引の公正な競争につきましては議員立法が必要なのではないかという動きもあること、また、この4月からは公正な競争の確保などガソリン流通に係る石油業界の諸問題につきまして、元売SS業界がテーブルに着いて協議を行おうといった場も設けられているところでございます。これには公正取引委員会と私ども資源エネルギー庁が同席いたしまして、2回実施されております。

このような石油製品市場の現状を踏まえまして、最終消費者に対して石油製品の安定・効率的な供給を確保するために、公正かつ透明な市場の確立に向けた取り組みとしてどのようなアプローチが必要なのかといった論点をお示ししております。

次に32ページ、3. 仕切価格決定方式をめぐる現状についてでございます。

33ページをごらんください。

仕切価格というのは、卸価格について元売各社が決定し、これを小売業者が仕入れていく、こういうものでございますけれども、この仕切価格決定方式につきまして、1つ目の○にありますように、平成20年に石油分科会の小委員会——この小委員会の前身と申し上げてよろしいかと思えますけれども、こちらにおきまして原油コスト積み上げ方式、長期にわたり卸価格の決定がなされないといった不透明性が指摘される中で、市場連動方式への移行に業界として取り組むことを提言させていただいたのが下の点線囲い、報告書の抜粋でございます。

こういった中で、元売各社には市場連動方式の仕切価格決定方式を運用していただいておりますけれども、この市場連動方式のかぎとなる基準価格を決める指標、価格指標の最近の動きについて、35ページから40ページでご紹介してまいります。

こういった中で、仕切価格決定方式の変更の動きがございますので、赤で囲っているように、仕切価格決定方式検討の上で踏まえるべき観点は何か、また、ちょっと先取りのではありませんけれども、指標の開発について業界・関係者間の努力が必要ではないかというのが論点でございます。

34ページは市場連動方式導入の経緯でございますので、後ほどごらんいただくとして、35ページ、36ページに先物市場についての資料をつけております。

35ページの左側を見ますと、出来高につきましては残念ながらなかなか増えていない足元がございます、指標価格としては先物価格をなかなか活用できていないという声が多いところでございます。受け渡し量につきましては、そこそこの量は確保されております。

36ページをごらんください。

同じように、TOCOMにつきましては足元、6カ月先の取引が一番厚くございまして、下のNYMEX、ニューヨークの商品取引所のガソリン価格、これは米国東部の価格指標になっておりますけれども、この1番限月、その次の取引価格が厚いということと好対照を示しているものでございます。

他方、37ページ、38ページですが、そういう先物市場ではなくて、スポット価格に目をつけた卸価格の設定が近年、なされてきております。スポット価格が上がれば卸価格を上げていく、こういったことですが、このスポット価格についての疑念が2点呈されております。

37ページの右側、陸上スポット価格というのは理論上、海上スポット価格より高くなることはあっても安くなることはないのですけれども、5月に出た調査によりますと、6割近い形でむしろ海上取引よりも陸上スポット価格のほうが安くなっている。

また、38ページをごらんいただきますと、事はそんなに単純ではないのですが、在庫が減少す

ると普通スポット価格は上がっていくのではないかといったことと逆の動きをしていること、これは38ページの右下あたりですが、昨年後半から年末にかけて石油元売各社の在庫量が180万キリロットと、この6年ほどの間では最も低水準、歴史的な低水準にありましたけれども、この中でもスポット価格は下落しているという動きがあることをお示ししております。

39ページは、そういった中での元売の経営状況ですけれども、原油価格との関係でスポット価格が下回っており、先ほどお示したように、このスポット価格に連動した卸価格が下回っているという期間が、これまでは上下くぐったり上がったりということだったんですけれども、長期間にわたり相当の規模で続いている結果、元売の石油製品の販売について赤字が多かったということがございます。

40ページをごらんください。

こういう流れの中で、仕切価格の決定方式について各社から伺いますと、一番下にございますけれども、基本的にはこのような考え方で市場連動方式の考え方に依拠しながらも、一番左端の各社で決められる卸価格の基準となる価格、これにつきましては国内スポット価格だけを見ているのではなくて、さまざまな価格の推移について見ていくという取り組みになってきてございます。

そういった中で、41ページでございますけれども、過去の小委員会での議論も踏まえまして、このような留意点があるのではないかとということで、3点示させていただきました。

1つは、透明性、予見可能性確保。2つ目として、この基準価格について元売においてしっかり検討し、運用することで、事後的な調整を回避すべきではないかといったこと。3つ目として、関係者間において指標を検討すること。こういったことが、帯に短いような国内のさまざまな指標といったこれまでの経験、知見も必要ではないかといったことをお示ししております。

43ページ、4. 石油製品の品質確保に向けた取り組みでございます。

44ページをごらんください。

最初の2つの〇は、私どもが揮発油等の品質の確保等に関する法律——品確法を実施していますというのが46ページから48ページまでついております。これは参考資料として後ほどごらんください。おかげさまで深刻な品質事故事案、足元、起きていないということでございます。

3つ目の〇が今日、ご議論いただきたい論点でございますけれども、平成21年に、かつてバイオ燃料の産業化、またアルコールを混合するようなガソリンの販売への対応ということで、品確法上、石油製品に燃料を混合するような制度、特定加工制度を設けさせていただきました。施行後5年たっておりますので、その施行の状況についてご報告させていただきたいと思います。

この結果、私どもとしては現行制度をそのまま維持していくことで問題ないかということで、

2つ目の論点として45ページに掲げさせていただいております。

また、最後の○でございますけれども、先ほど業転玉の取り扱いについての公正取引委員会の要請がございましたが、これを踏まえますと、私どもの品確法で運用している制度について、若干手直しが必要なのではないかということでございます。

50ページをごらんください。これが特定加工制度でございます。

特定加工制度につきましては、このような形で50件の登録加工事業者がおりますけれども、これらにつきましては53ページでごらんいただけますように、品質事故のない形で運用されております。

他方、バイオ燃料につきましてはコスト面の課題もありまして、56ページにアンケートの結果をお示ししておりますけれども、産業としてはなかなか、必ずしも当初の見込みではなかったかもしれないといったことがございます。

57ページ、58ページが先ほど申し上げた点でございます。58ページをごらんいただきますと品質の確保につきまして、小売の現場において品質確認義務をお願いしておりますけれども、これへの対応につきまして、品質が確認できるものが系列のルートに入ってきている場合に、現行制度でございますというスポット的な受け入れについては対応しておりませんので、この点についても見直しが必要なのではないか。少し技術的な観点でございます。

続きまして、SS過疎の問題でございます。

SS過疎の問題につきましては、まず、63ページをごらんください。

SSにつきましてはエネルギー基本計画におきまして、一番上にございますように平時を含めた全国供給網の維持、災害時のエネルギー供給の最後のとりでになるということであり、一番下にございますように、総合的な地域政策の一環として、平時における安定供給の確保政策を考えていく必要があるといったことをお示しております。

しかし、64ページをごらんいただきますと、48%の自治体が、地域の問題としては認識しているけれども対応についてはこれからだということでございます。

こういうこともございますが、65ページ、66ページ、さまざまな地域で先進的な取り組みがなされてきております。

67ページ、長野県天竜村の例をご説明しますけれども、こちらにつきましては、古くなったSSが廃業を検討されたときに、やはり村にSSを残しておきたいという地域自治体のリーダーシップによりまして、我々の予算も活用していただいて、自動車のアクセスのよいところに新設移転をしていただいた。あわせて村民の積極的な利用を広報していただきまして、むしろ売り上げが増加したということで、設備も新しくなり、お客様も増えた。あわせて買物支援策と組み合わせ

せての取り組み例でございます。こういったものが1つ、大きな示唆を秘めているのではないかと考えております。

68ページ以降、私ども支援措置を講じておりますけれども、これも総務省とご相談いたしまして、過疎地域自立特別措置法に基づき市町村がつくる振興計画、過疎の市町村の計画について位置づけていただいた場合に、これを手厚く支援するようなスキームを今回、導入させていただきました。

71ページは、そういった中で運営コストを考えていくためには、さまざまな規制との関連についても検討が必要なのではないかということでございます。

72ページからは、離島に対する物流のハンディキャップに着目した補助金、支援措置も行っているというご説明でございます。

最後に75ページ、これからのSSのあり方についてでございます。

76ページの概況、2つ目の○でございますが、地域コミュニティのインフラとしての機能を、地域の実情を踏まえてさらに強化していくことが求められるのではないかとということで、エネルギー基本計画にも記載させていただいております。

その具体的な事例は、77ページにさまざまございます。

このほかに簡易郵便局の併設といった取り組みもございますが、新たなビジネスの領域につきましては78ページをごらんいただきますと、電気自動車の取り組みなどもここ数年、勉強していただいたものでございます。

最後に79ページ、水素社会の実現に向けてという中で、SSの役割でございますけれども、残念ながら、2つ目の○にございますように、現在、水素ステーションの建設コストは非常に高く、なかなか体力のない事業者としては、自然な流れとして水素ステーション事業に参画していくようなことではないかもしれませんけれども、さまざま地域における集中的な投資といったアプローチも含めて、このような動きがあると思いますので、こういった動きを踏まえて検討していく必要があるといった資料とさせていただきます。

○橘川小委員長

続きまして全石連副会長・専務理事の河本オブザーバーから、石油販売事業について、資料2-2を使ってご説明をちょうだいします。

○河本オブザーバー ご紹介いただきました全石連の河本でございます。今日はこういう機会を与えていただきまして、ありがとうございます。

資料2-2でございますけれども、石油販売業について、現状と問題点でございます。

2ページをお開きください。

今、石油流通課長から話がありましたように、ガソリンの国内需要は減少傾向にありまして、慢性的な供給過剰状態続いております。今、業転問題をわかりやすく説明させていただきましたけれども、余剰ガソリンの問題所謂、業転は、今や安定的、継続的に小売市場に供給されている。数年前までは数%だったんですけども、最近では恒常的に2割から3割と私どもは見ております。

その安価な業転玉を仕入れるプライベートブランドのSSとか無印SSは、価格競争力で系列SSよりも優位になる、これが非常に大きな問題になっておりまして、今現在、地域密着型のSSが1日当たり4件なくなっております。これがずっと続いておりまして、少しはよくなるかなと思っているんですけども、なかなかそうはいかないということで、いろいろご支援もいただいておりますけれども、難しいということでございます。

2ページの黄色いところは、私どもの当面の要望事項でございます。切羽詰まった表現になっております。6年前の審議会の答申では「再投資可能な利益を」という表現になっておりましたけれども、とても再投資までいかない、生き残るための必要最小限の利益の確保をぜひお願いしたいと。現時点で瞬間風速で見ますと、リッター当たり1円とか2円というのが特に関東では多いと、ヒアリングで聞いております。

2番目が、公正で透明な仕切価格体系の確立。確かにいろいろやっていただいておりますけれども、同じ土俵なら破れてもやむを得ない、1日4件の中に入ってもいいということですが、必ずしもそうでないと認識しているところがありまして、そこを今後どういう形で元売さんと協議していかなければいけないかなと思っております。

3番目が災害対応能力の強化で、いずれまた来るいろいろな地震に対応して、我々は責任を負っていかねばいけないと思っております。

3ページでございます。

先ほどエネルギー基本計画の説明がありましたけれども、ぜひこれをお願いしたいというのがございます。それは必要最小限の利益の確保の前提として、これもいろいろなところからヒアリングしました。元売各社は系列SSに対して、需要が減少しているにもかかわらず相変わらず量販志向の販売政策をとっておって、カード発券枚数の増加等を競わせておるわけでございます。需要は年間大体2%ずつ減るというのは、もう出ているわけでございます。したがって、それこそ合成の誤謬なんです、各社ベースで系列別に行くと、なぜうちが減らなければいけないんだと。前年実績が重要だというのはよくわかるんですけども、合計いたしますと非常にギャップが大きいということで、前年度実績主義をやめていただいて、販売量ではなくて利益を出したSSを表彰するなどの販売政策にぜひ改めていただきたい、これはお願いでございます。

その次、今、竹谷課長からお話がありましたけれども、何ととってもこれらの元凶は供給過剰でございますので、この問題についてぜひ対応していただきたいということで、私ども大変期待しておりますのでございます。

4ページ以下はデータがございますけれども、6万件が3万6,000件、1日当たり4SSが廃止されているというのは、この5年間で変わっておりません。

5ページは販売シェアでございますが、元売の直営店が13.7%から21%と増えております。この辺のところをどう考えていったらいいのかなということでございます。

6ページは、半分近くが赤字ということでございます。

7ページがマージンの問題でございます。このマージンの問題は、精製マージンと流通マージン、精製マージンというのは石油の元売会社、流通マージンというのは我々なんです、これは粗利も入っておりますので——というのはコストが入っておりますので、実際はもっともっと少なくなるということでございまして、こういうことにもかかわらず元売も販売業界も赤字、こういう状態でございます。

8ページに、私どもがもう何十年もやっている調査統計がございます。これを見ますと「ガソリン販売量別の収支状況（1企業あたり）」と出ておりまして、年間500キロ未満のところはガソリン1リットル当たり0.4円の赤字。1,000キロから3,000キロに至っても1.3円ということでございまして、この1円とか2円というのがなかなか超えられない壁になっております。これでは経営が困難で、少なくとも息子さん、娘さんに継がせることは悩ましいということになって、過疎化の問題に発展するということでございます。

9ページは、先ほどからのプライベートブランド、無印のSSが増える原因は業転との価格差でございますけれども、これを見ていただきますと、10年間でプライベートブランドはほとんど減っておりませんが、系列SSは非常に減っている。つまり4分の1がプライベートブランド、無印になっておるわけでございます。

10ページは、業転玉の販売数量割合でございます。

11ページは、供給過剰のイメージをちょっとつくらせていただきました。これは東京湾でございます。関東の製油所の絵をかいておりまして、ローリー、これは適当にパソコンで出てきたものを使っているだけで個別のブランドとは関係ございませんけれども、白だけは業転ローリーだということで見てください。こういうイメージでどんどん出ていっておるという図でございます。

12ページが熊本周辺、これは実は我々の議連の会長である野田先生の地元でございますけれども、これにつきましても調査しました。今、九州では大分製油所だけなんでございますが、八代地区油槽所というのがあって、そこへどんどん業転が集積しておるということでございます。

我々の調査によりますと3割ぐらいが業転玉と推測されておりまして、なかなか厳しい状況にあるということでございます。

13ページが関東の競争の実例でございますけれども、栃木県宇都宮。餃子で有名な宇都宮でございます。これにつきましては約15～16年の間に特約店が75%減りました。販売店も43%減りました。元売子会社が5倍になってフリートも少し減っております。そういうことで、いろいろな事情があるんでございましょうが、特約店、販売店は撤退せざるを得ない、こういう状況でございます。

14ページは、このままいくとどうなるかということでございます。

16ページですけれども、2つ目の「公正で透明な仕切価格体系の確立」でございます。

エネルギー基本計画の中に「独禁法に違反する疑いのある事案に接した場合など」ということを書いていただいたのはなかなか例がないことでございますが、その後、公取がレポートを出しておりまして、とにかく特約店に対してもっと説明してほしいと。どうしても、もともと基本的に強者にある、よく言われますが優越的地位にある元売さんから、もっともっと説明をしてほしいということでございます。

【2】に全石連・経営部会というのがございますけれども、我々の要望をまとめましたところ、原油リンクにやるんだったら週改定ではなく月——というのはC I Fの通関統計は月次で出てくるものですから、その辺の話。つまり被りを減らしたいということですね。

それから一番大きなことは、④小売価格への確実な転嫁には、先ほど申し上げましたように販売子会社のウエートが高くなっているわけでございますので、販売子会社が率先垂範してほしい、こういう要望がございます。

17ページは公取の抜粋でございます。黄色いところでまとめておりますけれども、その2行目から「元売は、自社が精製したガソリンを商社に販売し、それが安価な業転玉としてPBSSに供給されている一方で、系列特約店に対しては業転玉の購入・販売を制限していることが認められた」これは公取レポートです。「これらの行為は、一般的にみて、取引上優越した立場にある元売が、一般特約店に対し、一方的に、競争上不利な取引条件を課しているおそれのあるものであり、ガソリンの流通市場における公正な競争環境を整備するという観点からみて不適切である」こういうことを言っておりまして。これは基本的に商標権の問題です。

18ページは、この間「東洋経済」を見ておりましたら大変分析していただいております、「現場からも悲鳴、ガソリン価格上昇の行方 円安に増税が追い打ち、どこまで高くなるのか」というタイトルでございますが、一番最後の行にございますように、需要に見合った継続的な供給能力の再編、こういったことが必要だと言っておりまして、感謝する次第でござい

ます。

20ページ以降は災害対策のデータでございますが、25ページ、私どもとしては離島問題を大変重視しておりまして、今年度も26都道府県176の島、23万世帯に対して一定のコスト差を補てんしているということで大変感謝されておりますし、国防上の観点からも必要だと私どもは考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

○橘川小委員長

続きまして、資料3に基づきまして石油流通課の濱田企画官から、L P ガスの供給構造の改善に関してご説明をお願いいたします。

○濱田石油流通課企画官

石油流通課企画官の濱田でございます。

資料3に基づいてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

1 ページでございますけれども、前回まで、緊急時のL P ガスの供給体制、L P ガスの備蓄についてご議論いただきました。前回の議論の最後に残ってございました課題としまして、供給構造の改善ということで3点ございました。こちらにございます(1)から(3)でございます。

もう一点、今後のL P ガス産業の海外展開につながる論点としまして、2. にございます部分を今回、取り上げさせていただきました。

それでは、2ページをごらんください。

まず、供給構造の改善の1点目でございます。

前回ご説明させていただきましたように、L P ガスの販売事業者の皆様につきましては前回お示ししたような非常に厳しい経営環境にあるということでございますけれども、他方で、まだまだ流通の中におきまして配送の合理化、コストの削減といった部分があるのではないかと、そういった努力をしておられる事業者の方がおられます。そういった方々を支えていく、意識と意欲のある販売業者さんの経営基盤を強化していくことが必要とされてございます。

ここにありますイメージにつきましては、例えばA社、B社、C社と3社ございまして、それぞれ充填所を持っておられる。ただ、それぞれの稼働率が非常に低くてコストがかかる、そういった場合に、例えば、この充填所を共同配送の形にして稼働率を高めてコストを下げるという場合には、下の枠にございます石油ガス配送合理化推進事業を使いまして、その充填所の集約化、効率的な石油ガスの充填を行うための設備等の補助を行ってございます。

3ページをごらんください。

系列を超えた波及効果が見込まれるような取り組み、例えば今、集中監視システムが導入され

てございます。4ページは以前、社団法人L Pガス協会様からいただいた資料でございますけれども、ここにございますように、L Pガスの集中監視システムが相当数、全体4分の1ぐらい普及しているということでございます。こういったシステムを活用して、例えば高齢の方の見守りサービスですとか、実際にガス器具を体験するようなショールームが今、各地にでき上がっておりますけれども、こういった系列を超えた波及効果が見込まれる広報活動、そういったものに対する支援として今、下にございます石油ガス販売事業者構造改善支援事業を行っておりまして、支援を差し上げてございます。

さらに5ページ、3つ目の点でございます。

こういった取り組みがございますけれども、実際には需要家の皆様、消費者の皆様から価格の透明性をもう少し何とかしてほしいというようなお声が聞かれてございます。最終的に需要家の方々に選ばれる、これからのエネルギー間競争を生き残るために、こういった需要家の皆様を選ばれる販売事業者になるための企業努力を引き続き実施していただく必要があるのではないかとということでございまして、例えば、全国L Pガス協会ではL Pガスの販売指針を出されておまして、定期的に料金水準を見直すという形になってございますけれども、実際にL Pガスのお客様相談所へはL Pガスの価格に関する問い合わせがかなり来てございます。エネルギー基本計画におきましてもL Pガスの料金の透明化のための国の小売価格調査ですとか情報提供、それから事業者の供給構造の改善を通じてコストを抑制するというところで、利用形態の多様化を促進するという形で述べられてございまして、こういったL Pガスの需要を拡大していくためには、やはり消費者からの信頼を得ることが不可欠ではないかということでございます。

6ページでございます。

これは一般財団法人L Pガス振興センターが実施しております調査の結果でございます。特に消費者の声として大きなものでございますが、左上のグラフをごらんいただくとわかりますように、やはりエネルギーを選択する際に重視する点は、価格、それから安全性といった点が非常に大きいということでございます。

また、右上のグラフにございますように、L Pガスの販売店に期待していることとしては、やはり価格を安くしてほしいという要望が出てございます。

7ページでございます。

他方で、液石法でございますけれども、本来、販売店の方々におかれましては液石法の届出をすることになっておりますけれども、こういった法律の登録を受けない切り替え専門事業者というのがおりまして、消費者に対する紛らわしい説明ですとか強引な勧誘で販売事業者を切り替えるような事例が見受けられます。こういった不適切な実態は早急に改善する必要があるというこ

とで、全L協傘下の団体には、かなり精力的にこういったことの改善に取り組んでおられるところもございますけれども、今後のLP業界全体の信用に結びつくものでございますので、さらにこういったものをしっかりと改善していく必要があるということでございます。

8ページでございます。

これは過去6年間、消費者相談に寄せられた相談件数と内訳でございます。やはり一番多いのが、料金の内容が不明確であるとか他のガスとの比較、平均料金、販売店の移動といった話でございます。

9ページでございます。

これは、実際に法律違反を犯したということで特商法により摘発した例でございます。こういった法律違反に対しましては消費者庁、それから警察といったところと連携をとりまして、しっかりと対処していきたいと思っております。

10ページでございます。

先ほど申し上げました全L協では販売指針を出されておりますけれども、私どもとしましては、必要なときにはしっかりと要請を出させていただき、これを受けて11ページのように、全L協のほうで指針の改定をし、さらに会員への周知を行っていただいております。私ども、必要に応じてしっかりとまた要請していきたいと考えております。

こうした法的な要請のほかに、実際に各業者さんのほうで新しい、前向きな取り組みも出てございます。12ページでございます。

一部の販売事業者におきましては、こういった消費者、需要家の皆様の声を受けまして、小売価格をホームページに公表して価格の透明性を明らかにするといった先進的な動きも出てございます。こういった取り組みは全国的に広めていく必要があるのではないかと考えてございます。

また、例えば消費者の方々、自分のお住まいの地域でどのLPガスの販売事業者と契約できるかがわかりにくいという話もございますので、そういった販売事業者の情報をデータベース化し、公表していくような、消費者の方が選択しやすいような環境整備。これは業界だけではできないということであれば、私ども国も含めて官民一体で行っていく必要があるのではないかとということでございます。

13ページでございます。

これは実際に私どもから日本エネルギー経済研究所・石油情報センターに委託しまして、全国の一般消費者段階のLPガスの価格を各都道府県別に比較したものでございます。こういった取り組み、引き続きしっかりと行っていきたいと考えてございます。

最後になりますが、14ページ、LPガス産業の海外展開に向けた新しい可能性という点を、1

つ論点としてご紹介させていただきます。

日本の優秀な、特にL Pガスの安全を観点としました機器、そういったものをアジアなどの国々に輸出し、さらにL Pガス産業の海外展開につなげていく可能性があるのではないかと考えております。そのために、例えばL Pガスに関する国際会議の中で日本のL Pガスの安全機器のPR等を実施することが必要ではないか。また、海外にこういった展開をしていくためには海外の保安規制のあり方、その実情、それから安全機器等の実態といった情報が足りないという話がございます。そういった情報収集を実施していく必要があるのではないかとということを提案させていただきます。

参考情報としまして、J E T R Oの海外研究員のレポートを載せさせていただきました。インドネシアの例でございますけれども、こういったものを商機として捉えて、海外に展開していく新しい動きにつながらないかという期待をしております。

○橘川小委員長

山本課長、河本オブザーバー、濱田企画官のご説明を踏まえまして、質疑応答、議論に入っていきたいと思います。

いつものように名札を立てていただければ、順次ご指名させていただきます。

○木村（康）オブザーバー（松井代理）

石油連盟の松井でございます。一言コメントさせていただきたいと思います。

石油の低廉かつ安定的な供給確保は、我々石油産業に課せられた非常に重要な使命であると思っております。これをきちっと実現していくためには、精製からS Sまでのサプライチェーンの維持・強化が不可欠でございます。ところが、ご案内のとおり構造的な需要減少に直面しております。精製、元売、販売とも経営状態は極めて悪化しております。これを健全にすることが国民経済社会に非常に重要な課題であると我々自身、認識しております。まずは需要の維持・拡大に向けて、消費者には緊急時も念頭に置いて石油の利用をお願いしているところでございますが、需要の拡大には限界もございますので、設備の適正化に取り組んでいるところでございます。

今後も日本の経済社会において重要なエネルギー産業として生きていくためには、ただ需要に合わせて縮小するだけでは我々に課せられた使命を果たすことはできません。したがって、アジアにおける需給状況も踏まえて、国民経済が必要とするエネルギーを安定的に供給できる強靱な石油産業となるべく、総合エネルギー産業化を目指して取り組んでいる、これは前回もご説明したところでございます。

さて、今日の資料でございますけれども、山本課長からご説明がありました資料の20ページを拝見いたしますと、業転の問題に関して、業転が精製所だけから出ているような感じで書いてあ

りますけれども、石油産業は完全に自由化されておりますので、業転の出所は、例えば輸入品もございますし、流通のさまざまな、複雑な経路の中でいろいろなところから出ているということ、を、まず申し上げたいと思います。

それから、石油製品は連産品であるという特殊性から、ある品目の需要にだけ合わせて生産することはできません。例えば冬場は灯油が非常に重要な品種でございますので、絶対切らしてはいけないということで、安定供給を優先するという観点から過剰気味な生産にならざるを得ませんし、また、最近、ご案内のとおり石油火力向けのC重油の生産のためにガソリンも自動的に増えてしまう、こういう状況にあることをご理解いただきたいと思います。

加えまして、ご案内のとおり原油はほぼ全量海外から輸入しております。そうすると、2～3カ月先の販売見通しをもとに外国からの引き取り計画を立てますので、どうしても実際の需要とはずれが生じてしまう、こういう限界もあるわけでございます。

これらの問題を解決すべく、各社最大限の努力をしておるところでございますけれども、やはりどうしても一部の会社等々においては業転というものが出てしまうということで、これが問題を惹起していることは認識しておりますので、まずは設備の適正化に取り組む、これが第1だと思っております。

これに加えて、資料にもございましたように、経産省のご指導のもと流通経路を明確にしたいということで、流通証明書を作成して透明性確保に取り組んでいるほか、公正取引委員会のご指摘も踏まえまして、適正な流通が実現できるように全石連の幹部の方との話し合いも行っております。

いずれにいたしましても精製、販売、これはまさに同じ舟に乗っております。したがって、全体として健全な利益を上げられるよう、そしてそれが消費者利益にきちとつながり、健全な再投資ができるように、今、全力を挙げて検討しているところでございます。

次に、資料の60ページでSS過疎地の問題が取り上げられております。

経産省におきましてはモデルケースに取り組んでおられますが、過疎地では、なかなかビジネススペースでは立ち行かなくなっているわけでございますので、ぜひこの経産省のモデルケースなどをもとに、地域政策あるいは社会政策の観点から、自治体にも一層の問題意識を持っていただきたいと思います。この資料によりますと、政策としてお取り上げにはなっていない自治体が多いような気がいたしますので、ぜひ国、自治体、業界がまとまって対応策を検討していく必要があるのではないか、このように考えておまして、石油連盟としても最大限の協力をしたいと考えております。

最後に75ページ、SSの今後の見通しでございます。

過疎問題だけではなくて、流通全体を考えた場合に石油の需要構造あるいはエネルギー全体の需要構造、さらには消費者の行動も変化しております。それから、ここにもありますように、SSについては地域コミュニティインフラとしての役割が期待されているということで、SSに対する役割もどんどん期待が変わっていくと思うんですね。さらに、ご案内のとおりITが非常に進展しておりまして、経済活動あるいは消費者行動に大きな変革をもたらしていると思います。こうした事業環境の変化を踏まえまして、ぜひ専門家の知恵を集めて今後のSS流通業界のあり方をご検討いただきたいと思います。

いずれにいたしましても、精製からSS全体のサプライチェーンが健全に経営できるように、我々販売業界とともに努力いたしますが、ぜひ関係者の皆様のご協力、ご支援、経産省のご指導をお願いしたいと思います。

○小嶋委員

石油流通を研究しております小嶋と申します。

資料が大変よくできておりまして、感心いたしております。

今回の論点の中で一番大きな問題は、やはり公正かつ透明な市場の確立という問題だろうと思います。ただ、何をもって公正で透明な市場なのかをきちんとしておいてから議論をする必要があるだろうと思っています。

小嶋としましては、公正というのはあくまで系列内で差別対価だとか差別的な取り扱いが行われないこと、商標だとか支援など包括的、継続的な取引によって成り立つ系列と、ラック段階での価格、取引量、支払い条件のみによって成り立つ非系列製品が混ざり合わないことが前提として存在していると思っております。透明であることというのは、結局のところ、取引に関して販売業者が経営上、必要な意思決定ができる情報が十分に公開されている必要がございます。必要であるならば、取引契約の中身をアンバンドリングという形で明らかにしていく必要もあるだろうと思います。ただ、いずれにしましても、公正も透明も取引関係者以外の者の要請によって実現すべきものではなくて、あくまで取引契約によって実現すべきであると考えております。

また、業界等の意見を聞いておりますと、価格のみに議論が集中している、収斂しているところがございまして、価格はあくまで取引契約の一構成要素であることを、元売も納得感をもって説得できるような実のある対応を行っていくべきであろうと思っております。

あと、次に全くかみ合っていない点は、ブランドに関する考え方でございます。

石油製品のブランドに対する考え方は極めて特殊です。通常は、石油製品そのものにブランドをつけることはできませんから、ブランディングはブランドを用いた販売に限定されるわけです。ですから商標を用いて販売する製品と商標を用いないで販売する製品は、仮に製品が全く同じで

も意味が異なることに注意が必要だろうと思っております。

ただ、商標の使用権契約は供給契約と一体化しておりますので、仮に販売業者が商標を使用しない場合には極めて自由度が高くて、逆に商標を使用する場合には商標の保有者の権利を侵さないように、当然規定どおりに販売する義務があると考えております。

今回、公取等の業転取り扱いに対する考え方も示されておりますけれども、商標の取り扱いについては消費者の保護の観点からも公取の見解はその妥当性について、疑念があると言わざるを得ないだろうと思っております。

系列製品と非系列製品自体が混ざり合っている限りは、公正な取引基盤をつくることはできませんし、公正であるかどうかの検証が不可能になってしまいます。そういう意味で、もちろん流通経路証明がだめだというわけではございませんけれども、元売にしてみれば、識別剤などを入れることによってみずからの商標を毅然として守るところから始めていくべきだろうと考えております。その上で仕切問題について、いわゆるコスト連動であるべきアンブランデッド（非系列の製品）と、より市場の状態、特約店等の経営状態を反映した総合的な特約店価格という二本立てをきちんと体系化していく努力が今後、必要になってくるだろうと思います。

とにかく、需要の減少はもう目に見えているわけです。その中で、中小の販売店を中心として、業種転換やら撤退というものを避けられない方々もいらっしゃると思います。そういう意味で、自分の経営判断で自分の方向性を決められるようにするためには、先ほど河本専務もおっしゃっていましたが、土俵を整えるという視点をもっと明確にやっていかなければ、もはやこの先が非常に厳しい状態になるだろうと思います。

○石垣委員

私は、SSの過疎についてお話しします。

ショッキングな資料が出ましたが、ガソリンスタンドが3カ所しかない市町村が265も出てきたということですよね。私ども三重県でもこの中に2市町村入っておるんですけれども、今、ガソリン需要が減ってきた、それから価格競争、あるいはここへ来て人口減少社会というのも多分、反映するんだと思いますけれども、ますますこの傾向には拍車がかかるのかなという気がしております。はっきり言って、私ども三重県も心配しているというのが事実であります。

一例を挙げますと、うちには過疎地あるいは離島もあるわけでありましてけれども、山間地などで採算が合わないということでガソリンスタンドが閉鎖しますよね。そうすると、片道20キロから25キロの所までガソリンを入れに行くわけです。はっきり言って洒落にならないんですけれども、満タンにしに行くのに片道2リットル使って、帰ってくるのに2リットル使って、満タンにするのに4リットルも5リットルも使わなければならないという状況が、今、まさしく出ているわ

けであります。

どうしてもガソリンスタンドというのは、地域におけるコミュニティの生活インフラといいま
すか、そういう役目を果たしているわけでありますけれども、今後、私ども、先ほど言われまし
たように地域政策、やはり社会政策として、地域としてどうするんだということに自治体も取り
組んでいかなければいけないというのは事実だと思っています。

先ほど天竜村の先進事例がありましたけれども、まさしく地域としてどうしていくんだとい
うことは、片方で行政としても取り組んでいかなければならんと思っています。その上で、今回、
地下タンクの入れかえとか国のほうでいろいろな支援策を講じてもらっているわけでありませ
けれども、今後とも引き続き過疎地、離島含めて、そういう支援策は引き続きお願いしたいと思
っています。地方自治体としても当然この問題は大きな問題として取り組んでいく必要があると思
っています。

○北嶋オブザーバー

一般社団法人全国LPガス協会の北嶋でございます。

私から意見を述べさせていただきたいと思います。

先ほど全石連の河本副会長様、また、ただいま発表された方々のお話と同じように、私ども全
国LPガス協会におきましても、山間へき地、離島を含めまして全国津々浦々で、もちろん大都
会でもありますけれども、2万1,000事業者が頑張っておるということを、まずもって報告さ
せていただきたいと思います。

また、災害時におきましても、先ほどお話がありました石油と同じように、私どもLPガスに
おきましても、今年4月11日に閣議決定されましたエネルギー基本計画におきまして「エネ
ルギーの最後の砦である」とまで明記していただいたということでございまして、それは、やはりそ
れだけの実績を上げてきたということになるかと思ひますし、これからも引き続きまして全力
で、全事業者ともに頑張っていきたい、このように思っております。

さて、濱田企画官から発表がありました資料3でございますけれども、LPガス産業の現状と
これからあるべき姿、つまり方向性が書いてあるわけでございまして、2ページ以降のLPガ
ス産業における供給構造の改善については、LPガスは分散型エネルギー特有のコスト構造があ
りますけれども、今後もしも指摘どおり、充填所の統廃合、配送の合理化、販売の集約化や集中監
視システムの導入などによりコストの削減に努力してまいりたい、このように思っております。

また、民間備蓄に係る調達リスクの変化を反映した法定備蓄量の見直しや、アメリカ産のシェ
ールガスに随伴するLPガス輸入の調達によって結果的に安価なLPガスが増加すれば、もち
ろんのことでございますけれども、流通価格の低下につながっていくと思っておりますし、つな

てまいりたいと思っております。それをお客様に還元することによりまして、L Pガスがお客様に選ばれるエネルギーとして社会に貢献していくということで、価格が下がってくれば必ずその、役割を果たしていきたい、このように思っております。

5 ページ以降のL Pガス供給に係る取引適正化におきましては、業界自主ルールでありますところのL Pガスの販売指針を再度徹底することによりまして、お客様への説明責任と価格の透明性の確保をL Pガス販売事業者に大いに指導していきたいと考えております。

最後でございますけれども、都市ガス自由化に伴いまして、これはまた電力とも同じことであろうかと思えますけれども、公平、公正な競争環境の整備をお願いしていきたいと思っております。具体的には、もちろんガス事業法だとか電気だとかという形の中におきましても、公益特権という形がございますけれども、これらの優遇措置を見直していただくとか、我々のほうにも何かそういうものをちょうだいいたしまして、L Pガスとそういう事業者と同等な環境の中で競争ができるように要望していきたいな、このように思っております。どうかよろしく願いいたします。

○松方委員

特に過疎S Sのことかと思っているんですけれども、先ほど石垣委員のお話にもあったように、とにかく過疎地域でのS Sというのは経営環境が厳しくて減っていく。そのことは、とりもなおさず1つのS Sがカバーしなければならないサービス地域が広がっていくということを意味しているんだと思います。

そういった環境の中で、どうして施策的なところばかりが議論されるわけですが、もう一つは、そういう広範な地域についてサービスしなければいけないようなときには、議論になっている系列化、非系列かという問題ではなくて、前提を最適化していくことが全体のコストダウン、高効率化につながるんだろうと思います。

もう一つ、先般の大震災のことはもちろんでありますけれども、さきの秩父の豪雪のときにも非常に皆さん苦労されて、一件一件のスタンドにどれだけ燃料が残っているか、一つ一つ電話で確かめられたといった話も伺っています。この21世紀に思うわけですが、

技術的な側面があるのではないかと思います。どこにどれだけ製品があって、それをどう融通したらどれだけのがカバーできるのかという情報が瞬時に収集できるような、あるいは連日きちっと把握できているような、ある種のPOSシステムのようなことは、これは燃料タンクの中のセンシングの技術かもしれませんし、それらを統合していくIT技術の問題かもしれません。そういう技術的な側面からも、こういう過疎地域のS Sの問題ということ、それから、いづれにしても地方自治体等が支援されて指導的に考えられるようなことになるんでしょうけれど

も、そういったことを支援する意味でも、技術的な側面は少し強調してもいいのかなと。

——とあっていたら、LPガスさんの資料の3ページにも似たようなことが書いてあって、こういうことができるのであれば、先ほど申し上げたようなことは、多少の技術的な検討は必要、あるいはもしかしたらセンサーの開発とかそういったことも必要になるかもしれませんけれども、技術的にかなり貢献、技術をもってこういった過疎地域のSS対策に、それから災害時の、とにかく命の確保ですね——に対して貢献できるところがあるのかなと思った次第です。

○宮島委員

SSの現在の状況などを拝見しまして、本当に地域のインフラとして大事なもののなのに、何とかしなければいけないという気持ちになりました。

それで、まず価格の形成の透明性を確保する、これはいろいろな方もおっしゃったように、当然のことかと思います。次に、SSを考えたときにどう利益を上げていくかというところですけども、先ほど河本さんから、SSには利益の確保をぜひしてほしいというお話があったんですけども、消費者の目で見えてどうすればいいのかなと。まず、利益を上げるためには1つ目、元売から安く仕入れる。これはできるのかできないのかわかりませんが。次に、小売に転嫁して消費者に高く売る。ですけども、今、流通などの取材をしていますと、消費者の態度は物すごく明確になっていまして、つまり、自分にとって品質はどちらでもある程度同じと思うものに関しては限りなく安く買う、でも、ここ一番、たとえばこの冬のコート1枚に関してはいいものは高くても買うというようなことで、すごく分かれてきていると思います。

その中では、ではガソリンがどういった存在かと思うと、人によって違うと思いますが、私は、ガソリンをどこで買うかということよりは、安く買うという選択をする消費者が多いのではないかと思います。そうすると、消費者の態度を考えずに小売に転嫁することはなかなかしにくいのかなと思います。もう一つの戦略としては、設備の適正化も含めた構造の改革か、あとは系列のブランド価値を高めるということだと思います。

この系列のブランド価値は、今、申し上げたように、多分「どことこのガソリンだから買う」という消費者態度をとる人はそんなに多くないのでは。私の勝手な想像で申しわけないんですけども、「自分はどうしてもNikeの靴が欲しい」と思うのと同じように「自分はどことこのガソリンが欲しい」と思う人は余り多くないのではないかと考えると、その系列が物すごく何かの役に立っているとか、この系列は応援しようとか、何かそのように消費者に思ってもらえる戦略が必要なのではないかと思います。

それは、個別のSSでされている自治体とのこのような協力ですとか、地域のためにここは守らなくてはならないという消費者の気持ちを喚起するようなことなのかなと思うんですけど

も、岡本さんにもしご質問させていただけるなら、系列ごとに、あるいは系列でなくてもいいんですけども、そういった消費者が「やはりこの石油を買おう」「このＳＳで買おう」と強く思うような工夫というか、戦略的なものがあるかどうか。それは個別の事例でもいいんですけども、教えていただければと思います。

多少意見を申し上げると、まさに地域のコミュニティに必要なという天竜村の例のように、自治体と行政がマッチングする方法もあるかもしれませんが、企業の戦略として、そのあたりのニーズに打って出ていくことはあっていいのではないかと思います。

○橘川小委員長

質問には、後でまとめてお答え願いたいと思います。

○青竹委員

ＬＰガスにつきまして、少し意見を言いたいと思います。

今日のご説明の中でいろいろな資料をご提示いただいたり、政府や業界の皆さまのところで、ＬＰガス情報開示につきましてさまざま努力されていることを理解させていただきました。どうもありがとうございます。

ただ、その中で、幾つか適正でない取引の実態があるとか、あるいは消費者からいろいろな相談があるという資料もございましたので、引き続き、価格の開示を含めた情報の開示についてはご努力をお願いしたいと思います。

例えば電気料金であるとか航空運賃につきましては、情報開示のガイドラインのようなものがこの間、つくられてきているかと思います。そういうものを参考にしながら、関係者の皆さま、それから消費者側も入って情報開示のあり方について少し深く検討するような、そんな仕掛けもできないものかと感じております。

いずれにしろ大変重要な資源を提供する業界でございますので、国全体で業界への信頼を高めていくことが必要ではないかと思いますので、よろしくお願いいたします。

○山崎オブザーバー

日本ＬＰガス協会の山崎でございます。

先ほど全Ｌ協の北嶋会長から資料３に基づいて全般的なお話ございましたので、私ども輸入元売の立場から２点、簡潔に申し上げたいと思います。

１点目は、資料の３ページ、４ページにございます集中監視システムで、これについては、実は６００万件を超える非常に高い導入実績が業界としてございます。等協会といたしましては、今後さらにこの見守りサービスであるとか電子決裁システムに加えて、新たな通信機器を使った形でエネルギーの見える化やガス機器の遠隔監視といったようなさらなる高度化に関しての調査

を、現在、行っているところでございます。

今後は地方自治体との連携もあわせて、いわゆるL Pガス版のスマートコミュニティ、こういったものを追求して調査を進めてまいりたいと思います。この点につきましても、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。

それから2点目、最後でございますが、L Pガス産業の海外展開についてであります。14ページに記載がございますが、ご承知のとおり、既に東南アジアを中心にL Pガスの普及が進んでおりまして、我が国のすぐれた安全機器、消費機器の普及が大いに貢献しているところでございます。

私どもの協会は、実は世界的な業界団体である「世界L Pガス協会」に加盟いたしており、今後はこの活動をさらに強化すべく、具体的には、安全機器のみならず燃料電池あるいはGHPといった我が国のすぐれたガス機器について紹介し、海外のL Pガス事業者と日本のメーカーとの橋渡しといったことについてもお手伝いをさせていただき所存でございます。これにつきましても国の引き続きのご支援をお願いしたいと思います。以上でございます。

○平川委員

ガソリンの小売価格についてお話ししたいと思います。

8ページには、ご紹介がありましたように、原油価格、卸売価格よりも低い実態に推移しているということでございます。先ほど消費者の心理の点についてご発言がありましたけれども、やはり国民の皆さん、絶対額が高いという思いをお持ちになっている方が多いのではないかと思います。高くすれば売れなくなってしまうという状況の中で、小売価格が上がっていかない、そういう一面もあるのではないかと。

一方で、5ページにはガソリンの今後の見通しも、他の製品に比べてもかなり減少していきだろうという見方をされているわけですが、このガソリンの需要が下がっていきだろうという見込みの中で、価格の絶対額という観点からも、消費者心理がどんなふうに影響しているのかということも含めて見ていただきたいと思います。

製品小売価格の構成をわかりやすく図表にさせていただいておりますけれども、石油の会社は高い製品を売って儲けに出ているのではないかと、このような誤解をもしされているようであれば、こうした価格の構成についてもきちんとお知らせしていくことが必要でありましょうし、さらに言えば、この中で占めている原油のコストは、6ページに記載のとおり原油価格の推移によって左右されるものだということを国民の皆さんにきちんとお伝えすることも大事でしょうし、また、この中の税のあり方についても絶対額を引き上げている構成の要素ではないかという点についても、今後の需要見通しを考えたときに、石油製品に係る税全体のあり方も考えていくべきか

な、こんなふうに思っています。

○佐藤委員

石油流通のところでありますけれども、最終的には、やはり自由競争原理が本則としてあるのだらうと思います。ただ、そういった自由競争がしっかり働くためには透明性、公正性、この2つが確保されることが必要と考えております。透明性につきましては、国内スポット価格ですとか市況といったところがなかなかうまく十分には見切れていないのではないかと思います。資源エネルギー庁では市況について新たな指標の開発等もご検討されているところと伺っておりますけれども、この透明性のところが担保されるような仕組みの強化のほうは強くお願いしたいと思っております。

一方、公正性につきましては、これはまさに公正取引委員会を含めた連携といったところをますます強めていかれるということだと思っております。

これら透明性と公正性を揃えられた上で、やはり最後は自由競争であらうと、そのように考えております。

○柏木委員

2点ほど。

一番大事なことは、資料2－1の仕切価格、卸価格の決定方法の見直しがすごく重要だと思っています。もちろんその透明性は当然のことなんですが、40ページに書いてありますように、国内小売、国内スポット、国内先物、それから海外製品、原油価格が書いてありますが、これだけで本当にきちっとした仕切価格が反映できるのでしょうか。これは質問でもあります。例えば在庫比率であるとか、これをICT化すればリアルタイムでこういうものが出てくる可能性があるとか、きめ細かな仕切価格の決定方法もあわせて重要で、例えば、地域特性というのももちろんあるわけですね。非常に遠方であればもちろん高くなる。それはどこに入っているのでしょうか。私はこれは配送費に入ってくるのかなと思っております。あと、よくわからないのは販売関連経費、ブランド料。これは具体的にはどのようなことを考えているのか。今、お答えになる必要はないんですけれども、ここら辺の透明性をきちっとした上で「どこの領域だったら搬送費は幾らである」と、だれが見ても価格がきちっと算定できるような形での仕切価格の整備が、極めて今後の経営状況を左右することになると考えています。

2点目は、このLPですけれども、今、ちょうど橘川先生と一緒にガスのシステム改革をやっているとして、マルカン……、簡易ガス事業者もひょっとすると液石法の範囲内で対応するような形になる可能性を秘めている。——ということになりますと、どうしてもいろいろな意味で公益性とかというよりは、どちらかというと自由化論が強くなってくるのだらうと思います。ただ、

やはり遠くに住んでいるからすごく高いとか、値段が異常に不透明であるとか、こういうことは日本国の国力増強の観点からもうまい話ではない。

よって、ある意味で要望ですけれども、一般家庭、例えば約50平米に住む4人家族で立米幾らとか、こういう一般的な価格の指標みたいなものはある程度公表したら良い。遠方に住んでいれば、それだけ遠くまで運ばなければいけませんから高くなるのはわかりますけれども、こういう指標ぐらい、やはり必要があるのではないかと思います。その背景には、先ほど過疎化等が問題になっていますけれども、過疎化すればラストリゾートはLPになりますから、もうネットワークを維持できなくてLPをどうしても入れざるを得なくなると、やはりデリバリーサービスをやるわけですね。

そうすると、ある意味では過疎化がチャンスになる可能性すら秘めているわけで、デリバリーをやり、デリバリーのときに、例えば消防法との関係が出てきますけれども、普通はLPとガソリンとは一体でやっているところもたくさんあるわけですから、これを異業種のシステムインテグレーション的なことをやって総合化する。消防法の関連をきちっと認可制等クリアにした上で、ガソリンまでデリバリーで持っていけるようなことをやり、かつそれがICT化が適切な、無駄足を踏まないような形でのリマンドサイドのデジタル化につながる。先ほどスマートコミュニティと言っておられましたけれども、見守りも含めて総合的な、エネルギーを基盤とした生活産業総合サービスというところへ発展させていく。これがデリバリーだという話になってくると、このようなチャンスも生まれるのではないかと。1つはコメントです。

○豊田委員（森田代理）

本日は委員の豊田が欠席しておりますので、代わりまして私、代理の森田でございますがお配りいただいております資料5に沿って、簡単にご説明させていただきます。

ただ、既に委員の皆様からご意見が出ておりますので、重複しているところは割愛させていただきます。

3点ございます。

1点目が過疎SS対策について。これは委員の皆様のご意見と同意見でございます。

2点目、離島に対する供給対策。

ここで述べておりますのは、例えば沖縄地域に対して一部適用されているような税の軽減というアプローチのほうが、補助金による支援よりも、より低い行政コストで同じ効果を期待できるのではないかと。という点でございます。

そして、こういった分野から、改めて石油に対する課税の考え方を見直すことも重要と考えております。

それから3点目、LPガス事業の国際展開について。

これもお話があったとおりでございます。単純な機器の輸出だけにとどまらず、日本企業によるLPガス供給サービス事業の海外展開にまで広げていくという視点も必要ではないかと考えております。特にまだ電化されていない地域、こういったところに対してLPガスの供給からコジェネの導入といったパッケージ型でのエネルギーサービス事業について、当該国の規制のあり方も含めて官民で検討していく必要があるのではないかと考えております。

○橘川小委員長

ありがとうございました。

私からも意見を述べさせていただきます。

今日いろいろ情報が出ましたが、私自身が一番おもしろいと思いましたのは、河本さんがお配りになった資料2-2の7ページ、精製マージンと流通マージンの推移であります。

これを見ていると、2013年7月から11月くらいにかけては、流通マージンが増加傾向にあるのに対して精製マージンが低下傾向にある。それが今年に入りまして、逆に流通マージンが減る傾向であるのに精製マージンが増えていく傾向にある、こういう対比が出てくるわけです。全体のマージンが問題だという話なんですけれども、こういう違いが出てくるのはなぜかというあたりがちょっとヒントになるのではないかと思いますので、そのところを後でご説明いただければいいと思います。

ただし、トータルしますと、精製マージンと流通マージンを足しますと、やはりマージンが薄いことは確かだと思うんですね。そこで、何か話がどうもジリ貧になってしまって出口がないような話ばかりになってしまうんですが、せっかくこの会合は石油とLPガスと両方一緒にやっていますので、その両方を比較すると幾つかヒントがあるのではないかと思います。

新しいエネルギー基本計画でも、石油とLPガスは両方とも「有事の際の最後の砦」と言われたわけで、持っている本質的な価値は似ているところがあると思うんですね。ところが、片方のSSは業者の数が3万2,000から1万8,000に減っている。一方、LPのほうは2万社という数字がほとんど変わっていない。これはなぜなんだろうか。

あるいは、LPのほうは、元売会社がモントベルビューでかなりシェール革命のガスを買っている。一方で、シェールオイル革命も始まっていると聞くわけですが、石油のほうで、そもそもコストを下げるという意味でいくと、原油を安く買うために何となく、全石連と石連が戦っている場合ではないと思うんですね。そもそもシェールオイル革命が始まっている状況の中で、どうやって安い原油を持ってくるかという発想が、もうちょっと石連の人たちのところに必要なのではないかと。もちろんアメリカが簡単に、ガスに比べてオイルは輸出しないと思いますが、

その分、中東から持っていく分が減るわけで、中東からもうちょっと有利な条件で持ってくるだとかいろいろな考え方があると思うので、この2つの業界を比較するところで、もう少し巨視的にいろいろ打つ手を考えていくというのが、本来この委員会がやるべきことなのではないか。

そうすると、石油とLPガスのコスト構造でかなり違うのが税の問題なんですね。平川委員も森田代理も言われましたけれども、この揮発油税の問題等々含めまして、本当にそこに踏み込まないで石油の-marginの改善があるのかどうかということも本来は考えなければいけないと思います。

それから、先ほど柏木委員が言われた点、非常に重要だと思うんですが、片方でSSが減っていて片方でLP会社が増えている、しかしLPとSSと一緒にやっている人も多いということは、過疎地といいますか、人口が少ない所でLP事業と石油販売事業の統合のあり方といいますか、連携のあり方のところにいろいろなヒントがある可能性がある。LPを配っている人と灯油を配っている人というのは一見矛盾するようだけれども、もしかするとフェース・トゥ・フェースのビジネスをやるという点では同じ。総合ビジネス企業というのは、決して大きな天然ガス会社と大きな電力会社が組むとかいう話から生まれるだけではなくて、家庭に行って総合サービスをするところから始まる可能性もありますので、せっかくなのでこの委員会でやるときには、余りお互い同士で小さな-marginの取り合いみたいな議論になるよりは、トータルして全体どうやって石油あるいはLPガスの成長戦略を考えていくのか。

LPガスのほうも決していい話ばかりではなくて、2万1,000が残り続けているということは、多分どこか消費者が思うよりは-marginが大き過ぎるところがあるのではないかということを示唆していると思いますので、その辺も含めて、根本的なところを検討すべきなのではないかと思っています。

それでは、プレゼンされました事務局及び河本さんからお答えをお願いしたいと思います。

○河本オブザーバー

宮島さんからご質問をいただきまして、どうしようもないねと。仕入れを安くするか、消費者に高く売るか、これは不可能。系列のブランド力をアップするにはどうしたらいいか、こういう話でしたが、このブランド、日本語で言うと「商標」の問題ですが、この商標権には、ご存知のように出所表示機能と品質保証機能の2つがありまして、例えばこのエビアンですね、水が入っていてどの水かわかりませんが、これはエビアンがつくったという意味での出所表示機能。それから、この水が仮に悪い水であってもエビアンが保証するという品質保証機能。

今おっしゃったように、我々がアンケート調査をやってもブランドで店を選んでいる消費者は非常に少ないです。これは事実です。では、それを否定するかというと、そこまでは申し上げま

せんけれども、ブランドイコール何なんだということは大変、液体であって、しかも品確法で、流通課長がご説明されたように品質には全く問題ないわけです。ほとんど同じです。特にレギュラーガソリンについては、

そういう中でブランドというもののどう考えるのかについては、実は非常に大きな問題があって、今回の議員立法のミソも、品質が同じなら業転は自由にも買ってもいいのではないかと、少なくとも買ってもいじめるなよというのが議員立法のミソになっているわけです。そのところはうちの内部でもいろいろな議論がありまして、必ずしもそれがいいという人ばかりではございませんが、そういう意見を持っている人が多いということでございます。

それから、柏木委員からもブランド料とは何なんだという話がありました。我々の中でも、一時期リッター4円というのがあったんですが、これがあるとき3円に変わったりしておりまして、内訳についてはなかなか、恐らく説明が難しいのかなと思います。一説には、利益だと言う人もおられます。そこはよくわかりません。

2番目の税金問題ですけれども、本当によく言うていただきました。年間5兆円の税金を納めております。それから、税制が始まって以来、百数十兆円の税金を納めております。このエネ庁の資料によりますと、40数%が税金。これをどうするのか。でも、こういう財政厳しい折、なかなか言いにくいところがあるわけですが、需要が減っているのにいつまでたっても税金は増税のままでいいのかという気持ちは、私ども、大変強うございます。

本当は消費税の軽減税率の中に――あれがありましたよね、東日本大震災のときに「1にガソリン、2に食料、3に灯油」と言われたぐらいなので、本当はそう言いたいところなんですけれども、そういう機運にはまだ来っていないのかなと思いますが、心の中では軽減税率の対象にしてみたいぐらいです。

もう一つは、これは民主党政権の時代でしたけれども、トリガー条項というのがあったわけでございます。ガソリンの小売物価価格が160円以上、3カ月続くと暫定税率を下げる、こういうのが法律上、あったわけなんですけれども、これは今、中断しております。これについても、ここまで値段が上がってくるとそういうことをお願いしたほうがいいのではないか、こういう気持ちもございまして、言いたいのはやまやまなんでしょうけれども、その辺は政治的な問題もあるかなと思っておりますけれども、我々の率直な要望としては、末端ではそういう声が出ているということでございます。

それから、宮島先生のご意見の中で、ちょっと私どものつくった資料2-2の9ページを見ていただきたいんです。これはどういうことを言っているかという一つのサゼスションではないかと思うんですけれども、系列SSとPBSSの推移ということで、この赤いのがPB、要するに

プライベートブランド、つまり商標がないということですね。これで見ますと系列がどんどん減っております。この辺が1つ暗示するのかなと思っております、私どもはこのPBが増えることが好ましいとは必ずしも思っておりませんけれども、現実にはこういう状況になっているということですね。プライベートブランドはむしろ増えている。10年間で20%から26%に増えている。こういうことは何かのサゼスションがあるのかなと思ったりもしております。

○山本石油流通課長

私から、ご指摘、ご質問に対して簡単にコメントさせていただきます。

まず、さまざまな委員から過疎SSの対応についてコメントをいただきました。

自治体の取り組みが重要ということでもあるわけですが、さらに一步踏み込んで、新たなエネルギー供給のモデルみたいなものを追求していく問題意識を皆様からちょうだいしたと思っております。これは、エネルギーとしてはガソリン、石油製品にとどまらず、LPガスも含めた地域におけるエネルギーの供給について、地域がどう選ばれて、それを国が、私ども、また総務省もあわせてどうサポートしていくか、こういったところの検討の必要性について強くご指摘をいただいたものと受けとめさせていただきました。

他方、ガソリンの流通の卸価格の問題につきましては、やはり透明性が重要だということについては皆さんおっしゃっていただいたことと存じます。こういった議論につきまして、また元売の皆さんも踏まえてしっかり対応いただくことかと存じます。それは松井代理からもコメントとしてございました。

また、小嶋委員からは、そこは契約の内容としてどのように元売、販売業界が向き合っていくのか、価格だけではなくてというようなことを、もう一度確認すべきタイミングとしての確認事項もご示唆いただいたと思っております。こういったことにつきましても業界内での議論をしっかり進めていく必要があるなと思ったところでございます。同様のご指摘は佐藤委員からもちょうだいしました。

また、技術的な側面で、松方委員、柏木委員からご指摘をちょうだいしました。

LPガスとガソリンにつきましては、若干提供のビジネスモデルが違うとはいえ、緊急時において在庫の把握等、必要量をいかにして供給するかという迅速な対応が必要であることは間違いございません。その意味で、SSにおきましては在庫が私有財産、会社の財産ということでもありますので、そういったものの開示という課題はありますけれども、必要な対応として考えていく必要があると思いますので、こういったところのモデルも、過疎にも適用可能な、また緊急時にも適用可能なものとして必要だと受けとめた次第でございます。

平川委員、森田代理からは税の議論がございました。これはガソリンも含めて、石油製品の価

格の多くの部分を占めているところでございますので、今、おっしゃったような議論は当然だと存じます。

また、こういったところにつきましても、平川委員からもありましたけれども、消費者心理、またマーケットのありようといったものをよく踏まえて、またこの委員会での議論も踏まえて検討していく必要があると存じます。

そのために、宮島委員からのご指摘としてあった、河本オブザーバーからお答えなかったかもしれませんが、ＳＳの皆さん自身もご商売の幅を広げるようなお取り組みは、個々さまざま創意工夫を凝らしておられる。それはブランドに加えて当該お店のサービスを選んでいただく、ＬＰガスと同じような論点かもしれませんが、そういうお取り組みをされておられることについては１点補足させていただきます。

また、橘川委員長からご指摘のありましたマージンの差でございますが、石油業界、元売、小売全体で確保できているマージンについては圧縮傾向だということは、ご説明いたしましたけれども、ここにつきましては需要が市場において転嫁できるときには流通マージンが比較的伸び、そうでないときには精製マージンが確保される傾向にあるというのが一般的だと思いますけれども、現状、必ずしもそのような定説、先ほどの理論上という話がなかなか当たらないということも含めて起きていると思いますので、よく分析していく必要があるとは存じます。

冬場はなかなかガソリンが売れない時期でありますので、むしろガソリンのマージンについては、年が明けてからは精製マージンのほうが伸びたかなというところがあると思います。

雑駁でございますが、私からは以上とさせていただきます。

○濱田石油流通課企画官

まず、今回ご議論いただきました供給構造の改善につきましては、北嶋オブザーバーから非常に心強いお話をいただきました。現にしっかりと全Ｌ協、それから各都道府県協会で行われておりますので、私どもとしまして、今後もしっかりと連携をとりながら、特に透明性の確保につなげていきたいと考えてございます。

それから、青竹委員からお話ございました資料の、情報開示の話でございますけれども、特に消費者の皆様も入れた形の懇談会を、私ども、全国で行っておりますので、そういった場を使い、また、全Ｌ協の傘下の各都道府県の協会のお力も得ながら、今後ともしっかりと情報の開示に努めてまいりたいと思っております。

引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

山崎オブザーバー、柏木委員、森田代理、それから橘川委員長からも、新しい取り組みについてもいろいろお話をございましたので、これはしっかりと検討してまいりたいと思います。

○橘川小委員長

もう時間が迫っていますので簡単をお願いしたいんですが、石連の松井さんと全L協の北嶋さん。

○木村（康）オブザーバー（松井代理）

宮島先生から、ブランド維持のために元売、系列として何をしているかというご指摘がございました。これは資料の23ページに載っているんですけども、例えばカードを提供したり、POSシステムを提供したり、コンビニと併設とか、あるいはカーリース、車検から板金に至るさまざまな点検サービス等々、各元売が自分の系列に対してさまざまなサービスを提供しております。これによって差別化も随分行っております。

それから、ご案内のとおりテレビコマーシャル等も各社ごとにやっております、それらがブランド料の「何円」に等しいのかはわかりませんが、さまざまな系列維持、ブランドイメージアップのための努力をしていることはご説明しておきたいと思います。

○北嶋オブザーバー

先ほど濱田企画官から話がありましたけれども、情報の開示につきましては資料3の12ページを見ていただければと思っております。

これにつきましては先進事例ということで、カナエルさん、あるいは五条ガスさん、こういう形の資料が今、出ておりますけれども、今、ご指摘があったような形の中で販売事業者もそういう考え方を真摯に捉えまして、もちろん販売事業者はそれぞれの価格を持っておるわけですが、ございますけれども、この2つの事例のように、どんどんこのような形が、皆様からご指摘があったような形から出ていくのではないかと思っております。

それから、13ページでございます。

これは余計なことかも知れませんが、北海道の価格が一番高く9,941円で、埼玉が一番安く6,986円、このような資料を出していただいておりますけれども、これはやはり1軒当たりで使っていただく量が違うと思うんです。先ほど石油の話がありましたように、遠いところに運んでいくということ、つまり北海道は大体灯油のまちでございますから、ガスはほとんど使わないわけですが、やはり要望があって配達するということになりますれば、往復ガソリンを使って行くということにもなってまいりますので、量がほとんど使われないような所のものと、それから埼玉、ほかにもまた違うところもあるかも知れませんが、ガス事業者と同じぐらいLPガスを使っていただくという形の中で、こういう価格体制の差が出ているのではないかと思っております。

それから、簡易ガスの価格体制でございます。これはもうガス事業法と同じ定めでございまし

て、経産省のほうで決められた価格体制でやっておりますので、簡易ガスについては不透明な価格体制ではないと思っております。

もう一つは過疎化において、そういうところでもう少し、L Pガスがチャンスではないかというお話がございました。もちろんそういう形に持っていきたいと思っております。過疎化というのは都市に人がどんどん増えていって、人がどんどん減っていくのが過疎化でございまして、過疎地は年寄りだけが残っていきますので、我々L Pガスをやる者にとっては保安、保安、保安ということになっていくのではないかと思っておりますけれども、ただ、今お話ありましたように、そのような形も大変大事なかなと思っております。

私どもが簡易ガスをやってきましたのは、やはりそのような山の中だとかそういう所で、大変便利になったような所で都市ガス事業が来ていないような所へ、何千戸という簡易ガス事業をやってきました、そういうものが今現在、もう増えてはなくて、今現在は都市に人が住むような格好になってきておりますけれども、もちろんそのような考え方も持ってL Pガス事業というのは生きていかなければならないのではないかと思っております。

すばらしいお話をちょうだいいたしましてありがとうございました。

○橘川小委員長

多分、柏木先生が言われたことは、今度簡ガスがL Pに、液石法に移ったとしても透明性を維持してください、こういう話だったと思います。

それでは、時間の関係がありますので次の議事に移ります。

③報告書に盛り込むべきポイントについて

○橘川小委員長

資料4に基づきまして、この委員会のまとめに盛り込むべきポイントについて、濱野政策課長からご説明をお願いいたします。

○濱野資源・燃料部政策課長

恐縮でございますが、資料4に即しましてご説明申し上げます。時間も差し迫っておりますので、ポイントを簡潔にご説明させていただきます。

この夏に向けた報告書の取りまとめを念頭に置きまして、委員の先生方のこれまでのご議論を踏まえて、「盛り込むべきポイント」という形で项目的なものをつくらせていただきました。

これまでいただいたご議論、非常に幅広うございますので、必ずしもこの1枚紙の裏表をすべてに記述し切れているわけではございませんし、本日以降の会でご議論いただくものもございませう。そういった意味で、今後、そうした議論を踏まえながら順次報告書の形にまとめていきたい

と思っています。本日はその最初ということで、目次的、項目的なイメージで、現時点までの主なポイントを整理するという形でつくらせていただきました。

全体の構造でございますが、一番左側の数字で0. と6. は飛ばしていただきまして、全体は5つの項目でございます。

1. で現状を取り巻くエネルギー需給構造の状況を整理いたしまして、その上で、これらを踏まえた資源・燃料政策の基本的な方向性ということで、考え方の軸になるようなものを2. でまとめたいと思っています。そして3. 4. 5. に個別具体的な課題についてパラフレイズして書いていくという形で考えてございます。

まず1. 我が国を取り巻くエネルギー需給構造の状況でございますが、世界の動向、日本の動向ということで整理させていただいてございます。

世界の動向でございますが、ご案内のとおり、供給についてはシェール革命といった話がございます。また、需要につきましてはアジアのエネルギー需要の増大。こうした中でリスクといたしまして、国際情勢が不安定化し地政学的リスクが高まっている等々を記述することを考えてございます。

次に日本でございますけれども、供給につきましてはご案内のとおりでございますが、高い化石燃料の中東依存、そうした化石燃料への依存割合が増えている。これに伴いましてセキュリティ上の不安定性の増大に加え、さらに現在、エネルギーコストの上昇、国富の流出等が問題になっているといったことを記述します。そして需要でございますが、日本のエネルギー需要構造、市場構造の変化ということで、人口減少、省エネ進展等に伴って国内のエネルギー需要が減少する見込みにあること、また、技術革新に伴ってエネルギー利用多様化の可能性が広がっているといった記述をすることを考えてございます。また、リスクにつきましても、大震災の教訓、それを踏まえたエネルギー供給体制の見直しへの取り組みといったことを考えてございます。

次に、2. 現状の課題と今後の需給動向を踏まえた、政府の資源・燃料政策の方向性ということで、(1) から(4) でございます。

まず、(1) は全体論的なものでございますが、この1月にもご議論いただいたかと思っておりますけれども、3E+Sを達成する化石燃料ポートフォリオの実現でございます。化石燃料についても、ご案内のとおり、安定供給性が高く価格が低廉で環境性が高く、安全性が高い燃料種であることが望ましいわけですが、これらを単一ですべて満たすエネルギー源はないのが実態でございます。こうした中で、多様化した柔軟性の高い需給構造を構築することが重要であろうと考えてございます。

また、この1月にもご議論いただいた関係で、(2) 海外からのエネルギー資源供給の不確実

性への対応とも関連いたしますけれども、特にエネルギーセキュリティにつきましては、燃料種の分散・多様化、調達国の多角化、部門別のエネルギー需要構造の分散等によりまして、そのセキュリティの度合いを評価するような考え方の軸、フォーミュラのようなものを持っていることが有効ではなかろうかという問題意識を持っておりまして、そういったことを定性的に書きたいと考えております。

こうしたことを前提としまして、(1) (2) (3) (4)で海外からのエネルギー資源供給の不確実性、(3)は災害への対応、(4)でエネルギーのセキュリティを担っていただいている産業の事業規模の再構築ということで、大きな3つの主題について基本的な考え方を記述したいと考えてございます。

その上で、3. 海外からのエネルギー資源供給の不確実性への対応につきましては、まず基本的な考え方といたしまして、燃料種を多様化し、その各燃料種について、調達国の多角化等によってリスクの低減であるとか価格の低下を図るようにすること、あわせてその受け皿としての需要サイドの燃料利用の多様化を図る、こういったことが必要ではなかろうかという基本的な考え方を整理することを考えてございまして、需要サイドの燃料利用のあり方につきましては、次回ご議論していただこうと考えております。

こういったことで、それぞれ石油、LPガス、天然ガスについて、ご案内のような供給源の多角化でありますとか国内資源開発でありますとか、そういったことを記述するというところでございます。

続いて(2) 海外からの供給途絶に対応しました需給体制の構築ということで、石油につきましては石油備蓄の放出機動力の追求でございまして産油国共同備蓄、東アジアワイドの取り組み等々を記述することを考えてございまして、あわせて緊急時の優先供給あるいは需要抑制に関する考え方についても整理したいと考えてございまして、こちらは次回ご議論いただければと考えております。

同じように、LPガス、天然ガスにつきましても所要の記述をしたいと考えてございます。

2枚目の4. でございます。今度は災害時に備えたエネルギー需給体制の確保ということで、まず、災害発生に伴う国内供給途絶に対応した需給体制の構築について記述したいと考えてございます。具体的には、ここに書いてございますように、石油について申し上げれば製品備蓄の話でありますとか重要インフラの自営的備蓄、また、海外からの供給途絶の場合と同様でございしますが、基本的に緊急時の優先供給、需要抑制に対する考え方、そういった記述をすることを考えてございまして、LPガス、天然ガスについても同様な視点から書きたいと考えてございます。

(2) は、既に議論されてございますけれども、供給インフラの耐性強化（ハード対策）とい

うことで、石油であれば製油所、油槽所、港湾、ＳＳ等の設備の強靱化、ＬＰガスであれば輸入基地、充填所の強靱化、天然ガスであればＬＮＧ基地、ガス導管の地震・津波対策強化等々について記載したいと考えてございます。

（３）が、今度はソフトの対策でございまして、ご案内のとおり、石油のＢＣＰでございまして供給連携計画の話、ＬＰガスのオペレーションの整理と訓練、天然ガスにつきましては早期復旧を可能とする供給システムの整備等々について記載することを考えてございます。

最後に５．エネルギー供給を担う産業の事業基盤の再構築といたしまして、（１）でございしますが、精製・元売産業につきましては国際競争力の強化、総合エネルギー企業化といったようなことで、製油所の設備最適化、事業再編、コンビナート統合、総合エネルギー企業化等々について記載するのかなと考えてございますし、（２）は石油・ＬＰガスの流通でございしますが、地域の生活・経済の担い手としての事業という位置づけで、コミュニティインフラとしての事業実施でありますとか過疎地域等における安定供給の確保、そういった記述をすることを考えてございますし、最後、本日まさにご議論いただきましたけれども、公正・透明な市場形成ということで、所要の記載もしたいと考えてございます。

そういう意味で、これまでの議論を全部この２枚に網羅しているわけではございませんけれども、基本的に、これまでいただいたご議論、これからいただくご議論を踏まえまして報告書の形にまとめさせていただきたいと思っています。今日はその出発ということで、こういったイメージを書かせていただきました。

○橘川小委員長

今日は出発点ということで、この点については今後議論していきますので、事務局にご意見を寄せていただければと思います。

出ていた論点の中だと、ＬＰの民間備蓄の軽減という話があったと思いますが、それは４．と、それから価格を下げるという話の５．とつなげて、両方で位置づけたほうがいいのではないかなと思います。

よろしいでしょうか。

それでは、最後に住田資源・燃料部長からご発言をちょうだいしたいと思います。

○住田資源・燃料部長

本日も大変活発なご意見をどうもありがとうございました。

特に今日は、いろいろと新しい視点といいますか——をご提示いただいたのかなと思います。特に過疎ＳＳの話も、非常に多くの方にご心配していただいているところですが、例えば柏木委員からもＩＴ化であるとか、あるいは消防法の見直しといった点も含めてある種、ご提案をいた

いただきましたし、また、松方委員からはシステムをつくったらいいいのではないかと。まさに今日LPのほうでご紹介させていただいたようなことと同じような形で、システムがうまくできるといいなと感じるところでございます。

また、今日はまさにこの業界の根本的な問題であるマージンの議論を大変詳細にさせていただいた、これは非常に珍しいケースなのではないかと思います。宮島委員からもご指摘があったとおり、一方で非常に価格の透明化が進んでいる石油業界において、どうやって差別化のためにブランド価値を高めるのかという問題。一方でLP業界は、SSでそれぞれ価格を提示しているというのとは大分違う状況にある中で、マージンが確保されているのであろうかなという問題。そういった中で、どこまで情報開示していくと何が起ころかということで、今日は非常に示唆に富んだご議論をいただいたのではないかと思います。

また、今日は税制についてもいろいろなご議論がございましたので、この点につきましては私、またいろいろな形でご議論をさせていただければと思いますけれども、税制は、より理屈がしつかりと通っていないとなかなか最後の出口にまで至らないというところもございます。単に税が安くなったから、高くなったからという問題でもないところもございますし、また、非常に理屈の整理が大事な問題でございますので、今後とも十分な議論をさせていただければと思います。

どうもありがとうございました。

3. 閉会

○橘川小委員長

どうもありがとうございました。

本日はお忙しいところご参集いただきまして、どうもありがとうございました。

以上で第5回目の石油・天然ガス小委員会を終わらせていただきます。

どうもありがとうございました。

—了—