

地方ガス座談会

(出席者/順不同・敬称略)

原 宏 武州ガス会長
伊東順一 大多喜ガス社長
児嶋祥悟 鳥取ガス社長

新規参入者を歓迎する

本誌 昨年来、都市ガス事業への新規参入が相次いでいます。東京電力による大多喜ガスへの卸供給、中部電力と岩谷産業の合弁会社「エル・エヌ・ジー」中部、関西電力と岩谷産業の合弁会社「エル・エナジー」の設立、最近では九州電力・新日鉄・石油資源開発の3社がLNGの販売会社を共同で設立し、中・四国地方へ供給するという話もあり、かつては考えられなかったようなさまざまな合従連衡がすでに始まっています。



原 宏

がつきます。我々の場合は140km離れた姫路からローリー車で来ています。LNGとLPGを比べると、まだまだいろんな規制が多い。ということは、保安費や基地費で、まだLNGの価格を安くすることはできません。

仲良しクラブの終焉

本誌 具体的に言えば、新規参入は地方ガスの経営にどう影響してくるのでしょうか。
伊東 競争が高まれば、需要家側は今まで以上に安くて品質もいいサービスのもの求めてくる。現

地方都市ガス会社のトップとして、こうした新規参入の活性化をどう見ているか。
原 ガス会社の使命とは、良質なエネルギーを安全に安定して安くお客さんに供給することだと思います。当然のことですが、原料も安全に安定して安く購入できることが必要です。そういう点から申しますと、電力会社などの卸供給事業参入は地方ガス会社にとって歓迎すべきこととして、大多喜ガスさんが東京電力さんからいち早くLNGを受け入れられるというお話は実に興味深い。大多喜ガスさんの英断に敬服するとともに、大きな期待をもって眺めさ

せていただいています。
伊東 ありがとうございます。今日ではエネルギーを消費する顧客は、より安く安定したエネルギーを求めているわけですから、業界の枠にこだわらず選択してくることを考えなくてはいけない。だから、都市ガス事業に他の業界から参入してくるのはけしからんといっても始まらないでしょう。新規に参入しても儲からなければ、だれも出てこない。儲かるからこそ、皆さん入ってくるわけですよ。これからのガス事業者は、経営基盤を強化し、新規参入者に対する競争力を強化しなくてはならないという身の引き締まる気持ちで見

ています。
児嶋 結論から言いますと、電力さんなどの新規参入は大歓迎です。我々の中国地区でも山口合同ガスさんが中国電力と九州電力の2社から原料を買っていますし、こういう状況はどんどん加速して全国の電力会社に広がっていくと思います。
 我々としては現実的に天然ガスがLPG並みの商品になればいい。我々は小さな会社ですが、現に数社からLPGを買っています。自由価格で、テイクオアベイもなければ安い価格が入っています。ローリーの運賃も安い。そういうものに比べて天然ガスは保安から始まっているような条件

中小置き去りの哲学なき自由化政策に異議あり！

司会 ● 井関 晶(本誌)

に、大口に限って言うと、需要家が一物一価という基本姿勢で臨むようになってきた。つまり、買い手市場になりつつあるわけです。もっと安いところから買うよ、あるいはガスの安い地域に工場を移すよと言われちゃうと、どうしようもない。実際にそういうことがある。電力会社の参入は、ガス調達先の選択肢が増えてきたと考えれば、悪い話ではありませんが、今後の大口範囲拡大に伴って、地方ガス事業者の強力なライバルになるのは確実です。

者が勝つわけですよ。そういう意味で、地方ガス会社にとって必要なのは、従来の都市ガス業界の枠組みにとらわれず、多角的な視点を持って事業展開を考えていくことだと思います。メリットがあるなら、新規参入者との提携なども柔軟に考えたほうがいい。でないと、本当の競争が始まったらみんな負けちゃうんじゃないかという気がします。

からない。とりあえず、大口の200万㎡を100万㎡にしたリ、値下げを届出制にしたリ、方向がわからんですな。
本誌 でも、終着駅を見せてしまつたら、ガス業界の中で大議論が巻き起こり、通産省にしてみれば、かえって規制緩和のシナリオが崩壊してしまうという心配もあるのではないのでしょうか。

大口情報公開に疑問

本誌 ところで、昨年のガス事業法改正によって、大口の範囲が1000万㎡になり、東京、大阪、東邦、西部の4社に託送約款が義務づけられたうえ、値下げ申請が許可制から届出制に移行、選択約款も創設されました。その他、都市ガス供給区域内の簡易ガス事業許可基準も緩和されましたが、昨年の法改正の影響をどう見えていますか。
児嶋 規制緩和のことで言いたいのは、終着駅が見えてこないことです。政策の哲学やシナリオが不透明だから、我々としても将来の経営戦略をどう立案していけばいいのかわ

見嶋 そんなことないですよ。情報公開の時代ですから、そんな発想だったら、その人は通産省をやめたほうがいい。そういうのは19世紀型の発想ですよ。
原 埼玉県のガス事業者の中には、大口は100万㎡で止めてもらいたいという意見が非常に強いですね。値下げ届出化は結構だと思えますし、選択約款も機動性があっていいと思います。
伊東 私も、値下げ届出化と選択約款のフレキシブルな設定については非常にいいことだと評価しています。大口の範囲拡大については競争が激しくなつて困つたというのか、対応に苦慮しているのは事実です。それ



と、大口の情報公開についても議論がなされましたが、基本的には、競争する相手に自分の手の内を全部知らせるといのはどうだろうという気持ちですよ。

原 いったい、役所はどこまで情報公開しろというんですかね。原料の仕入れや気化のコストなど何から何まで情報公開させる気なのか。

伊東 公開しないから、あの会社はおかしいとして選択されなくなり、脱落するのは自己責任だから仕方ないけど、強制的に公開せよというのはいかがなものでしょう。

原 ところが一般のお客さんには大口に安く売って我々に高く売るのは不当だという主張が強いんですよ。

そうすると大口の料金が正しいのか小口の料金が正しいのか、だれが判断して、どう決めるのか。これが非常に難しい問題であると思って自問自答してらんですよ。

ガス体価格比較は公平に

児嶋 それと、この前の料金制度分科会で、都市ガス、簡易ガス、プロパンガス間のガス体エネルギーの比較情報公開が提案されたが、都市ガス会社だけ社名公開というのはおかしい。数が多くなってもいいから、簡易ガスもプロパンも全て社名を公開すべきですよ。公益事業だから発表する、一般企業だから発表しない、小さいから発表しない、大きいから

発表するということ差別はよくない。これだけは言っとかなきゃいかん。

本誌 やるなら公平な比較ということですね。

児嶋 はい。お客さんは具体的な社名と価格を知りたいわけですから。

原 私の考えでは、価格を比較するにしても、地域ごとの

行しているのか。アメリカの圧力に

屈してやっているのかどうかかわからないけど、どういう目的でどういう方向で規制緩和をやるべきかをよく考えてないんじゃないかと思えます。寡占になった場合には独禁法で対象にするというのも、大手と我々との関係で、独禁法で訴えるわけにはいきません。社会の正義を貫いて独禁法をやるんだしたら、建築会社の談合なんかとつくになくなっていくわけでしょう。ところが依然として新聞を見ればあつちでもこつちでも談合している。独禁法をあまり言うのもいかなものかと私は役所の方にも言ってるんですよ。

児嶋 いよいよ各論に入ってきましたね。まず制度改革をするにあたっては、さっき言った哲学を持たなくてはいけない。天然ガスを日本の基幹エネルギーに位置づける。その基幹エネルギーである天然ガスをだれでも自由に安く手に入れるにはどうすればいいかだが、国としてはパイプライン政策を推進することが不可欠だと思ふ。制度改革の各論ばかりじゃなくて、大きな国家戦略がそこ

に必要だということですよ。

原 現在、公共事業の見直しが強く叫ばれていますね。エネルギーというのは国の産業の根幹をなす原料コストの中で大きなウエイトを占めるわけですから、公共事業として幹線パイプラインを韓国のように早く引くべきで、どのガス会社も安い価格で小売りできるように環境を整備することが必要じゃないかと思えます。各社ともLPGと同じように天然ガスを自由にどこからでも買えるような状況にするには国内の幹線パイプラインが必要ですよ。

パイプラインは公共事業で

本誌 通産相の諮問機関である石油審議会の天然ガス小委員会が、サハリンのパイプライン、国内のパイプラインをテーマに入れ、これから冬にかけてそれなりの審議が行なわれると思えます。原会長としては、パイプラインは公共事業に位置づけるべきだとの考えですか。

原 私は公共事業でやってしかるべきものであると思えますね。国民や企業に全般的に恩恵を及ぼすわけ

事情を勘案してもらいたいと思えます。地方のガス会社は、1戸当たり

の導管距離が違えば、販売量も違うし、原料の入手価格も違うし、いろんな環境・条件が違う。内々価格差があるといつても、地方のガス会社にとっては、どうしてもそういう価格になってしまふところがあるわけです。そういう価格を公表する場合には、地方の会社には特殊な環境・条件があつて高くなるということを一覧消費者に知らせないといふことじゃないかと思ふんですよ。

本誌 比較情報を公開するならば、都市ガスも簡易ガスもLPGガスもすべて実名でという児嶋社長の意見についてはどうですか？

原 それはそうだと思いますね。ガス体エネルギー間の公正な競争というのには必要ですよ。だからこそ、地域的事情を考慮してもらわないと困る。販売量も違うし、千葉県、埼玉県、鳥取県では供給条件、環境が違います。

寡占化、独禁政策への懸念

本誌 それでは、次期制度改革に対して

すから、道路や新幹線と同じだと思ふんですよ。そういう面からいって幹線パイプラインは国が当然やるべきだと思えます。韓国なんかそうですよ。

児嶋 肝心かなめの天然ガスを地方のガス会社は仕入れることができない。天然ガス転換ということを決めながら、国は玉の手配をしてないんです。これは大きな間違いですよ。本来ならパイプラインなり海外から原料がきますよという政策をして、それから天然ガス転換をしなさいというのが当然で、それが欧米の流れです。

欧米では天然ガス転換はほぼ終わりましたが、パイプラインがきて、みんな天然ガス器具に変換したわけです。日本は逆ですよ。発想が非常にアアです。そういう過去の欠点はあるんですが、いまそれを日本国は早急に回復しなければならぬ時にきています。

伊東 当面の規制緩和論議の問題は、ガス源と託送制度だと認識しています。ガス源についてはLNGが主流になっていて、限られた人しか

する見解や通産省への注文をうかがいたいと思えます。

伊東 何より、社会環境を整備したうえで規制緩和を段階的に進めていかないと。一挙にボンと完全自由化といわれても混乱を招くばかりで、そういうことをやれば結局は大資本だけが残って地方の中小はやっけてなくなるんじゃないでしょうか。その結果何が起るかということ、寡占になるわけです。競争の結果が最後に寡占になるということだったなら、それは必ずしも正しくないんじゃないか。今はまだその前段階ですから、極論して言う必要はないかもしれせん。ガス事業者が努力して安くいいガスを供給するという段階だと思えます。しかし、あまり度が過ぎると寡占にいくんじゃないかという気がしてますけど。

本誌 通産省あたりには、むしろ大手による寡占化を起こさせて、逆に独禁政策で権限を握っていかうという狙いもあるんじゃないのかという見方もありますね。

原 日本は規制緩和、規制緩和といつて、何を目的にして規制緩和を強調達できない。一部の大資本が一手に握っており、地方の中小事業者は限られたLNGの入手経路しかない。ガス源を多様化しようとしてもその道は閉ざされているし、国産の天然ガスだっていつまで国際競争力に耐えられるかわからない。

そういう中で、地方のガス会社はどんな部分で競争するのかというところ、地の利とか伝統と歴史を生かした部分での競争、つまりガスの配送コストとか管理コストをいかに削減するかということ、地元の顧客とのつきあいという精神面で競争するしかないんですよ。だからこそ、同じ価格で調達できることが望まれるわけですよ。やはり必要です。卸から先の部分で競争するというのなら、競争のしがいがあります。

原 託送の問題がどうなるか、それは我々も非常に関心を持っています。ところなんです、電気の託送料金も非常に高いといわれております。他からの参入を防ぐ意味で高くしてらんでしょうけど、託送制度の行方は非常に関心を持っていますね。



伊東 将来を見据えれば、やはり供給区域の廃止まで念頭に置かなければいけないと考えています。つまりは完全自由化ですね。だからこそ、規制緩和を進める政府には、できるだけ早くパイプラインと託送制度の充実を図っていただきたい。それによって初めて競争のベースができて、出口のところだけ規制緩和が進み、根っこのところがどうしようもなかったらついていけません。

児嶋 いま伊東社長が指摘された供給区域の存廃をめぐる問題については、欧米では供給区域を撤廃している国もありますが、日本は日本流にどうするかを考えなくてはならないでしょう。現状において、供給区域

もはや増熱は必要なし！

原 私はガス業界で保守派の旗頭なんて言われているものでして、供給区域の廃止には断固反対です。ともかく合理化に努めて、できる限り料金を安くして、安全に安定してサービスよく供給できるようにする。今まで地域の良き中小企業として発展してきた会社は残すような政策をとるべき

は都市ガス事業者の生命線でもある。いろいろな前提条件のないまま、政府も強硬手段で廃止に踏み切れないでしょう。

伊東 供給区域の廃止では、それに付随して生じる問題がたくさんあるので、十分吟味して慎重にやっていただきたいのは言うまでもありません。マクロ的には二重投資にならないようにする。区域が廃止されたからといって、同じ地域にA社、B社、C社の配管がいっぱい並ぶというのは国家的にも無駄な投資なので、そういうことがないように託送制度を考えていく必要があります。

きだと考えています。
本誌 公益性も必要だと。
原 その通り。必要最低限の規制は必要ですよ。努力しないところはつぶれざるを得ないし、適正公平な競争をさせるような改正ならいいんですが、卸をする会社と小売りをする会社が同じ土俵で競争して、小売りが勝てるわけない。

やや話がそれますが、ガスの増熱も地方ガスにとっては大きな問題です。高カロリーのガス種には12Aと13Aがありますね。13Aの場合、生ガスをLPGで増熱して1万1000kcalにしているわけですよ。私のところは、帝国石油から買っている天然ガスを増熱するのに莫大な費用を使っています。なぜ13Aにするのか。生の天然ガスをそのまま供給して、12Aでも13Aでも両方使えるようにすることが必要だと思います。それは天然ガスを安く供給する一つの要因になります。

伊東 その意見には私も賛成です。私どもは12Aですから、39MJ（9200kcal）で供給しているんですね。今のガス器具は12A、13A共用

なんです。器具が一緒なのに、なぜ13Aにしないといけないのかというのは深刻な問題です。単に熱量だけでなく、安全面とか燃焼性の問題とかいろいろあると思うけど、ガス種の区分は今のままでいいのかわるか。12Aも13Aも同じガス種と規定すれば、全体としてはもう少しコストダウンが図れるんじゃないかという気がします。

児嶋 私なりにガス種の問題について研究しましたら、通産省も日本ガス協会も、12AでもOKという感触です。従って、当社は12Aにします。LPGによる増熱なし。器具も問題ありません。供給規定を変えるだけです。だから、原会長のところは帝石の天然ガスをそのまま流したらいんですよ。

原 そうすると、東京ガスから購入している13Aのガスと混ぜてしまふ。混ぜて、熱量が別のガス種になってもいいわけですか。
児嶋 その場合はむしろ東京ガスに増熱をやめさせたい。要望されたらどうですか。実際に東京ガスでも検討しているようですから。

「総括原価」からの脱却

本誌 最後に、今後の競争時代を生きて抜いていくため、地方ガスの経営に求められるものは何かについてお聞かせください。

児嶋 あえて夢を持たせてもらおうと、いま電力さんなどと話しているのが地域分散エネルギー社会をつくるという構想です。市町村を合併して、地方分権の街をつくる。エネルギーもオンサイト型で発電して、地域分散型にする。電力もガスも水道も下水も会社形態は違っても、持株会社的な一つの組織で共同にやっていく。そうすれば集金も検針も一つで済む。つまりは、地域住民から見た理想的な地域エネルギー会社を構築していくと。そういう夢があつて、いま検討しています。

伊東 私はやや視点を改めて申し上げますと、まず第一には地域の顧客の維持・確保だと思っています。都市ガス事業者にとっては、既設の導

管が大きな財産なんです。どこがどう自由化されようが導管という自分の財産があるわけだから、その財産を最後のとりでとして生き残りを図るとというのが第一義だろうと思っています。

あと意識改革ですね。一番大きな問題は、これまで慣れてきた総括原価方式の考えから脱却することではないかと思っています。価格は需給関係で決まるもので、大きさに言えは価格形成力もはや供給側にはないと考えなくては行けない。非競争社会に慣れ親しんできた我々経営者が、総括原価という発想から抜け出さないとだめ。最後は精神論ですね。

原 私は、保安の重要性について改めて考え直す必要はないかと思っています。安く安くということを通して人をあやめたら大変なことになる。自主保安といいますが、規制すべきところはもう少し規制をしてもらうて、安全という面も強調していただかないと、人命にかかわりますから。安全性と料金を安くするというのは相反することになるわけですが、そ

ガス事業の不良資産 白ガス管対策の難しさ

本誌 保安の話が出ましたが、通産省が来年度予算の概算要求に、経年内管対策更新技術開発事業、いわゆる白ガス管対策費ということで、来年度2億5000万円、5年間で24億円を新規に盛り込みました。長年の問題でもある白ガス管対策についてはどうですか。

児嶋 通産省とも話しているんですけど、都市ガス事業における白ガス管という負の遺産のバランスシートをつくりなさいと。あえて極論すれば、白ガス管は銀行の不良資産みたいなもんです。何メートルあって、それを替えたなら何十億円かかるという不良資産の実態を数字で把握して、それをバランスシートの中に入れてみる。料金政策で価格を下げるのはいいんだけど、この負の遺産を解決しないとね。これが済んで初めて本当の価格競争時代に突入できる。あ

る意味で、白ガス管対策事業は天然ガス転換事業以上だと思います。

伊東 確かに、白ガス管対策はまじめに取り組まなければならない問題ですが、個人所有にかかわる分の白ガス管入替えというのが非常に難しい。

本誌 法律上は、ガス会社の負担で需要家の所有物である白ガス管を取り変えるわけにはいかないからですよ。この点はある意味で、いまのガス事業法の死角になっているのではないかと思います。

伊東 水道事業のように、個人所有の白ガス管入替えに対する補助金なり融資なりの制度があれば、そういうのを合わせて提案して、今年中にやってくださいと言えらるかもしれない。しかし、現状では、ガス会社の負担でやってくれるんないよと言われてしまう。雑居ビル入居の事業者なんかは、取替工事期間の営業を補償しろなんていうんですから。頭の痛いところですよ。

原 白ガス管対策については、私も全く同感です。

本誌 ありがとうございます。