

## ガス体エネルギー改革勉強会（第1回） 議事要旨

1. 日時：平成13年2月6日（火） 14：00～16：00
2. 場所：（財）エルピーガス振興センター
3. 出席委員  
石井（晴）委員、浅野委員、阿部委員、石井（誠）委員、大内委員、小澤委員、重松委員、末光委員、鈴木委員、高須委員、竹澤委員、伊達委員、西田委員、牧野委員、村田委員、矢野委員
4. 議題： 趣旨説明  
ガス市場改革と簡易ガス事業

### 5. 議事次第：

- （1）冒頭、伊藤石油流通課長より挨拶があり、続いて委員自己紹介並びに事務局の紹介がなされた。
- （2）続いて、委員長の選任が行われ、委員長には石井（晴）委員が選任された。その後、石井委員長から以下の挨拶があった。

資源エネルギー庁では、ガス市場の10年先を念頭においたグランドデザインを描く「ガス市場整備基本問題研究会」がスタートした。そういう中でLPガスだけでなく、都市ガス、簡易ガスも視野に入れたこの勉強会が立ち上げられたことの意義は大きい。

LPガスを取り巻く環境は厳しいが、この勉強会に叡智を結集して一般ガス、簡易ガス、LPガスの枠を越えたガス体エネルギーについて検討ができればと思う。

有益な勉強会とするため委員各位の支援、協力をお願いする。

- （3）事務局より、ガス体エネルギー改革勉強会の趣旨について資料に基づき説明（資料1）
- （4）ガス市場改革と簡易ガス事業について、広島ガスプロパン株式会社（常務取締役 末光邦夫氏、取締役第三営業部長 小田雄一氏）より、資料に基づきプレゼンテーション（資料2）引き続き、東邦LPG&コークス株式会社（企画部長 鈴木 肇氏）より資料に基づきプレゼンテーション（資料3）その後、自由討議を実施。

委員からの主な意見は次のとおり。

この勉強会が簡易ガス事業の議論から始められたことはベターである。LPガスはもともと自由であり、簡易ガス制度を見直せば制度設計の大半ができあがることになる。ガス事業法37条の4第3号、第4号が撤廃されれば殆ど自由になる。その観点から簡易ガスの制度をどうするか、簡易な製造設備をどう扱うかの議論が必要である。また、どのようなステップ

でいくのかも問題である。戸数については議論があるところだが、簡易ガス制度についてはガス事業法を二つに分ける考え方もあり、最低70にするのか300にするのか議論が必要である。将来的には一般ガス事業者がLPガスの卸売りをすることも考えられる。LPガスの立場で言えば、保安体制の常時整備に大変なコストがかかっている。料金体系の論議でもそうだが、この点があまり評価されていない。

料金の問題から言えば、LPガスはLNGより高いというのが一般的な認識であるが、それぞれの日本着の価格が違う。熱量比でLPガスはLNGの1.5倍くらいであり、あとは流通経費の問題である。現在、輸入売りの方で、LPガスの価格を安定的に低く抑えるため、対策を講じようとしているところである。

LPガスは昭和43年頃までは事故が多かった。それがマイコンメーターを普及させた結果、事故は少なくなった。しかし一般にはPR不足もあり、LPガスは爆発する、怖いという印象が残っている。またLPガスは石油製品としてスタートしており、現在ではアジアのガス田からも輸入されているにも拘わらず、LNGとは違い中東依存度が高く、石油と同じであるという認識は行政でさえ変わっていない。そこから見直さなければならぬ。LNGとLPGの差ということでは、最初に東京ガスがLNGを輸入し、成功したことから行政も都市ガスのLNG化を推進した。LPガスは自由体制ということで指導もなく、業界からの発言もなかった。これが現在のLPガスとLNGとの差になっているのではないか。

LPGビジョン検討委員会の報告に示された都市ガス以上のサービスということが実現されていないため、消費者が都市ガスを選択するのではないか。エネ庁のガス市場整備基本問題研究会の資料では、一般ガス事業と簡易ガス事業の区分けが書かれているが、供給区域と供給地点とを除くと殆ど同じであり、既に基本的な方向は決まっているのではないか。従って、LPガス販売事業者の問題が大きな課題になると考える。

2010年を見据えた時、石油、電力、ガス体エネルギー（LPガス・都市ガス）それぞれの役割を前提にベストミックスを考える必要がある。その中でガス体エネルギーとしてLPガス、都市ガスがその特徴を生かして協調し、電力と石油との公正な競争の下で、選ばれる体制を作ることが必要である。その観点からそれぞれの役割、補完方法、法制度の整備等、議論することが重要だ。先の法改正で問題になった公益的課題についてはエネルギーセキュリティと環境保全については目途がついている。残っているのはユニバーサルサービスと供給信頼性についてであるが、LPガスについての供給の脆弱性という課題さえ克服すれば問題はない。

消費者がガス体を選択できる状況になることは必要であるが、現実には供給エリアがあって難しい。また選択するに当たって、基準となる情報がどれだけ公開されているか、比較できる状況にあるかが重要である。LPガスのイメージアップについての取り組みは多様に行われているが、末端

の販売店にまで徹底されていないことが問題である。

簡易ガス事業者として、許可申請の前の段階での問題がある。団地などのガス供給に関しては開発段階でアレンジするデベロッパーなどが、ガス業者を決めており、住宅購入者が知らないうちに決まっているというのが、現実である。従って、販売事業者としてはLPガス供給までに大きなコストがかかっているというのが実態である。このようなプロセスもオープンにする必要があるのではないか。またLPガスの販売店については、全国で約2万9千ある中でかなり格差があることは事実であり、信頼を得るよう業界内で自助努力をしていかなければならない。

都市ガスでは器具の故障などの場合、すぐ来てくれることもないし、それなりの費用もかかる。そういう面ではLPガスの方が消費者に密着したサービスをしているのではないか。当社の場合、約600軒のお客様に1人の担当者をつけて対応している。ある意味では重いコストがかかるが、サービスの一環だと考えている。販売店の中には問題のあるところもあることは事実だが、サービス体制を充実させ、まじめに取り組んでいるところもあることを理解して欲しい。

競争には価格競争と価値競争があり、価格競争には勝っても価値競争、いわば総合力で負けるということもある。LPガスと都市ガスではブランドイメージにおいて差があり、いかにLPガスのイメージアップを図るかはLPガス業界全体で検討すべきテーマと考える。ガス体エネルギーという意味では、消費者から見た役割、機能、サービスの提供価値という視点から論議する必要があるのではないか。

生活基盤であるガスには、安定供給、安全性、イメージという3つの大事な点がある。安定供給、安全性に関しては現在では問題がない。イメージには価格、競争、そして消費者にとっては選択、契約という要素が含まれる。その中で特に契約の問題が重要と捉えている。液石法の14条書面を単なる通知ということではなく、きちんとした契約にして欲しい。更には4月から消費者契約法が施行されることもあり、業界として標準約款を作り、情報を開示した上で契約を結ぶことが必要だと考える。消費者を信頼して十分な情報提供をし、消費者と情報を共有していく、それがイメージアップにつながると思う。

自由討議終了後、石井委員長、伊藤石油流通課長から総括があり、本日の議論を踏まえて今後の進め方を検討する旨の案内が事務局よりなされた。

なお、次回以降の日程、テーマについては別途案内することとした。

以上

(本議事要旨は暫定版のため、今後修正がありえます。)