

都市ガス小売全面自由化が促す競争と提携の動向

橋本裕、國松洋介、細川元

はじめに

2017 年 4 月 1 日に都市ガス小売事業の全面自由化が実施されてから 1 年以上が経過した。今回の都市ガス小売全面自由化では、それまでは地域独占が認められてきた家庭用市場も含めた小売市場の全面自由化が実施されたが、2018 年 6 月末時点での全国のスイッチング（供給者変更）申込件数は 1,118,705 件、全国平均でみたスイッチング率は 4.2%となっている¹。

都市ガス小売全面自由化によって、都市ガス市場における競争のあり方も変容している。これまでの都市ガス市場における競争は、同一地域内におけるガス会社対電力会社という構図が中心であったが、最近では地域や業種を超えた新規参入や提携が見られるようになってきている。また、ガスと電気のセット販売が進むことによって、電気料金の値下げがガス料金の値下げ圧力を強めるような現象も見られている。実際に、こうした新たな競争環境の変化に対し、都市ガス会社各社は、1 年間を経過した時点での自社供給区域内でのスイッチング件数 = 自社にとっての離脱件数が、予想を上回るものとして危機感を強めており²、顧客の流出を防ぐため、ガス料金の多様化及び各種サービスの拡充に取り組んでいる。こうした都市ガス会社の対応は、結果的に、既存事業者・新規参入者双方による一層のサービス向上をもたらすだろう。

かかる状況認識の下、本稿では、都市ガス小売全面自由化によって各地において展開されている競争状況と、新たな競争環境の下で形成されつつある各社の合従連衡の状況を概説する。

¹ 資源エネルギー庁スイッチング申込件数（2018 年 6 月 30 日時点） スwitching率は都市ガス小売全面自由化が開始された時点（2017 年 3 月末）の需要家調停件数を分母としている。

² 例えば、日本経済新聞（「東京ガス「脱落」25 万件の衝撃、ガス自由化 1 年」2018 年 4 月 13 日付）、日本経済新聞（「東邦ガス、前期 10 数億円の減益要因、電力ガス自由化消耗戦」2018 年 4 月 28 日付）、日本経済新聞（「大阪ガス、守りの電気値下げ、限られる余力」2018 年 6 月 5 日付）、日本経済新聞（「西部ガス、社員が緊急個別訪問、自由化で顧客流出に危機感」2017 年 5 月 16 日付）、ガスエネルギー新聞（大手ガス 4 社、ガス自由化後初の決算、2018 年 4 月 30 日付）など。

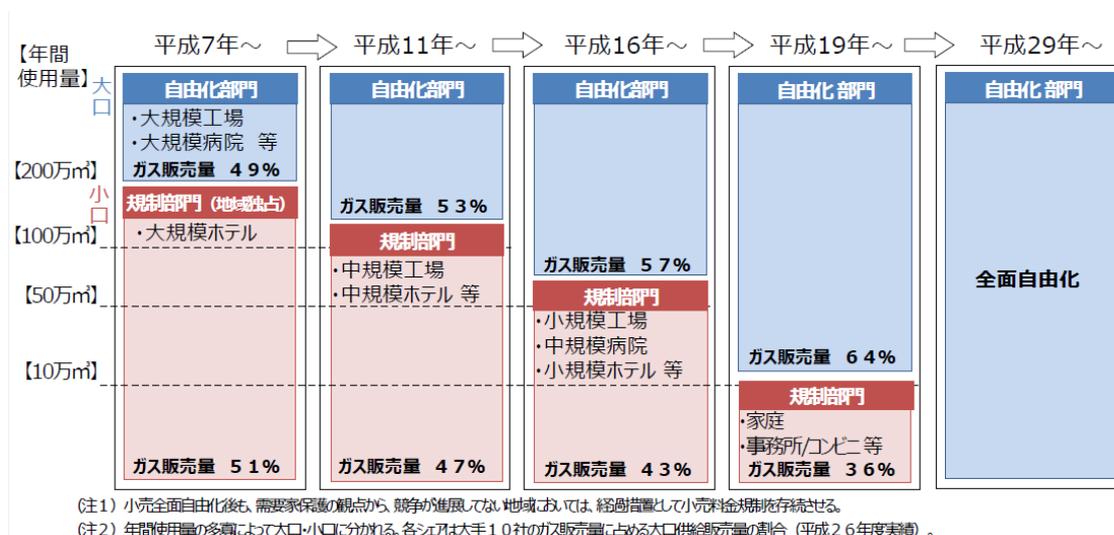
1. 都市ガス市場における競争状況

1.1 都市ガス小売全面自由化までの経緯

本論の主目的である都市ガス小売全面自由化の考察に入る前に、1995 年から段階的に施行された部分自由化とそれに伴う新規参入の状況について簡単に振り返っておきたい。

都市ガス事業における自由化の変遷は、合計 4 度にわたる部分自由化を経た後に、2017 年 4 月における都市ガス小売全面自由化に至っている（図 1）。まず、1995 年にガスの年間使用量が 200 万 m³以上の大口需要家への規制が撤廃され、ガス販売量ベースで全体の 49% が自由化の対象となった。その後も 1999 年（自由化対象：53%）、2004 年（同 57%）、2007 年（同 64%）と段階的に自由化の範囲は拡大されていた。2017 年における都市ガス小売全面自由化以前においても、都市ガス市場全体の 3 分の 2 は既に自由化されており、事業者間の競争が見られていたという事実をここでは確認しておきたい。

図 1 都市ガス小売全面自由化までの変遷



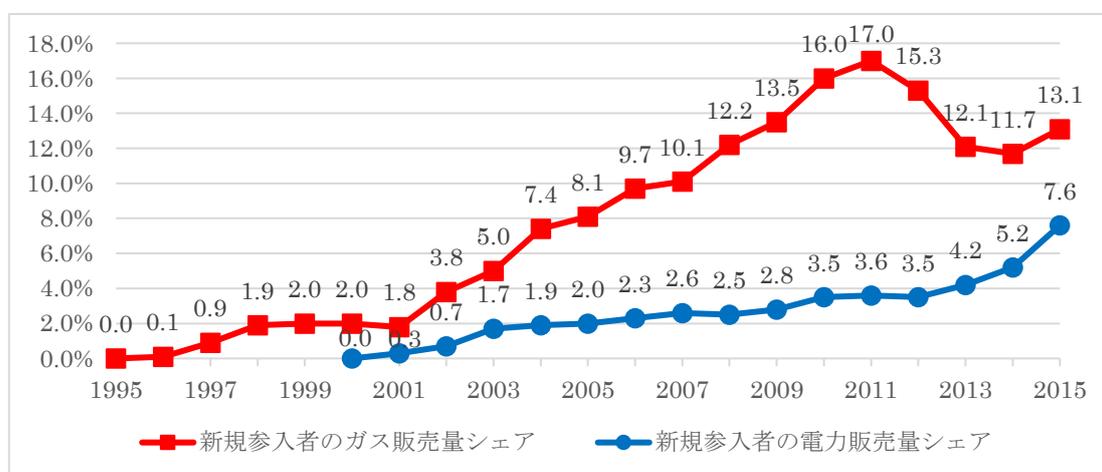
(出所) 電力・ガス取引監視等委員会 「電力及びガスの小売全面自由化について」資料

図 2 は、ガス市場の部分自由化が開始された 1995 年以降のガス・電力市場における新規参入者の販売量シェアの推移である。都市ガス市場における新規参入者のシェアが 2010 年代初頭にかけて徐々に上昇している点が確認できる。都市ガス市場への新規参入者のガス販売量シェアは、自由化対象範囲が 2004 年に 50 万 m³以上に拡大されて以降、加速的に拡大し、2011 年度には新規参入者によるガス販売量シェアは 17.0%に増加した。その後、2011 年度から 2014 年度にかけて減少したが、これは発電用の大口供給の自家消費への転換があったことによるものと考えられる。2015 年度以降は、参入シェアも増加に転じてお

り、電気事業者を中心に大口市場への参入が続き、競争はさらに熾烈なものとなっている(表1)。

これに対し、電力市場においても都市ガス市場同様、2000年に部分自由化が開始されたものの、新規参入者による販売電力量シェアは、上昇はしているものの、ガス市場における新規参入の状況と比べると、相対的に低調に留まっている。一つの要因としては、2004年に立ち上げられた卸電力取引所の市場取引量が十分でなく、新規参入者にとって電力の調達手段が限られていたことが挙げられる。

図2 新規参入者のガス・電力販売量のシェアの推移



(出所) 経済産業省公表資料に基づき筆者作成

表1 大口のガス供給や卸供給への参入事業者(例)

- 電力事業者を中心に、かねてより自由化されていた大口のガス供給や、卸供給を拡大する方針が示されている事例が見られる。

事業者名	内容	数量
北海道電力	LNG供給事業の開始に向けて、エア・ウォーターや岩谷産業との業務提携に関する基本合意を結び、営業活動を開始。(2017.4.27プレスリリース)	記載なし
東北電力	ガスシステム改革による規制緩和も踏まえ、ガス販路の拡大や電気と併せたトータルソリューションの提供を拡充。販売ガス量は現在の34万トンから2030年度の60万トンへ。(東北電力グループ中期経営方針(2017~2020年度))	+2.6万トン(2030年度)
東京電力EP、FP	【東電EP】ガス販売において、2019年度時点で100万軒に販売可能な条件整備を目指す。そのために、大手LP会社とのアライアンスにより、首都圏においてガス販売に係るプラットフォームを整備。 【東電FP】包括的アライアンスや他エネルギー事業者とのアライアンスによる一体的・戦略的な資産形成により生じた既存のLNG基地やガス導管の余力を活用し、ガス卸・大口販売事業の拡大を図る。(東京電力ホールディングス 2017.5.11 新々・総合特別事業計画(第三次計画))	+100万軒(2019年度)
北陸電力	保有する経営資源を最大限活用し、LNG販売を含めた総合エネルギー事業を展開。(2017(H29)年度 北陸電力グループ経営方針)	記載なし
中部電力	ガス&パワーを中心とした総合エネルギーサービスの展開として、ガス・LNG販売量(年間)を2016年度83万トンから2030年度300万トンへ拡大。※(2017年度経営課題への取り組み)	+217万トン(2030年度)
関西電力	2025年度の販売ガス量は、現状(2015年度72万トン)の2倍以上の販売量(170万トン)を目指す。※(中期経営計画2016~2018年度)	+98万トン(2025年度)
中国電力	柳井・水島のLNG基地を活用し、グループ企業が中国地域の都市ガス会社や産業用の顧客へ天然ガス(LNG)を販売。今後も同拠点を軸に、販売拡大に取り組む。(平成29年度経営計画の概要)	記載なし
四国電力	坂出發電所に近接するLNG基地を活用し、四国内のガス会社への卸供給や大口のお客さまへのLNG販売(現在、合計:約10万t)を実施。(2017年度 よんてんグループ経営計画の概要)	記載なし
沖縄電力	電気及びガスの更なる販売拡大に向けて、総合エネルギーサービスを積極的に展開。(平成29年度 経営計画の概要)	記載なし

※タンクローリーによるLNG販売等のガス事業以外の量も含む。

(出典) 各社公表資料

8

(出所) 資源エネルギー庁「ガスの小売全面自由化の進捗状況」(2017年7月7日)

1.2 全国の都市ガススイッチング状況

次に今回の都市ガス小売全面自由化によってあらたに新規参入が可能となった家庭用市場における競争状況を見ていきたい。

2018 年 6 月末時点での全国の都市ガススイッチング（供給者変更）の申込件数は、1,118,705 件³であった。この数字は、都市ガス小売全面自由化が実施された時点での全国の需要家件数を分母とすると 4.2%となる。地域別のスイッチング申込件数を見ると、最もスイッチング申込件数の多い近畿地方では 523,656 件であり、それに続いて関東地方で 381,478 件、中部・北陸地方で 153,261 件、九州・沖縄地方で 60,310 件となっている。なお、東北地方及び中・四国地方ではスイッチングが発生していないことから、都市ガス大手 4 社の供給区域ではスイッチングが進んでいる一方、それ以外の供給区域ではスイッチングが発生していないことになる（その要因については後述）。なお、ここでいうスイッチングによって新たに顧客を獲得した新規参入者の大部分は、電気事業者であり、これらのスイッチングに関する数字は、各地域におけるガス会社対電力会社の競争状況を示したものともいえる。

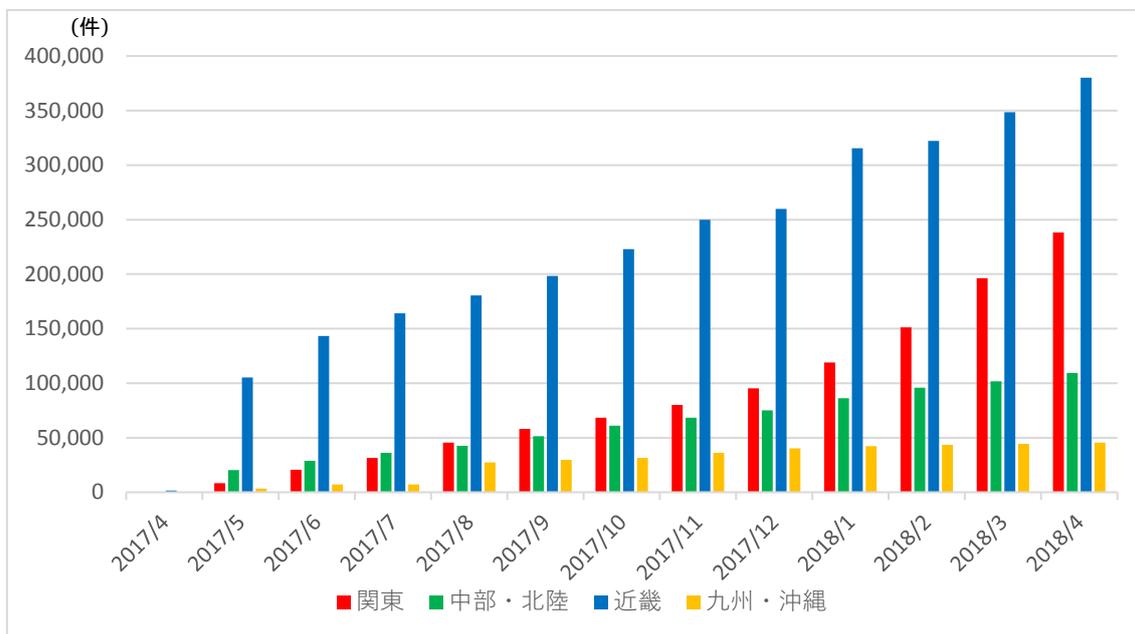
図 3 は、各地域において新規参入者が獲得した家庭用契約件数（スイッチング件数）を、図 4 は、その総契約件数に対する割合（スイッチング率）の推移を示した図である⁴。地域別に見ると、特に近畿地方では、都市ガス小売全面自由化当初から他地域と比べて新規参入者の契約件数、新規参入率ともに高い水準で推移しており、激しい競争環境が醸成されていることがわかる。これは、同地域における新規参入者である関西電力が、都市ガス小売全面自由化スタート時点で、市場参入のために都市ガス製造に必要な熱量調整設備を保有していた点が多い。中部地方や九州地方では、近畿地方と比べればスイッチングの件数は少ないながらも、スイッチング率では関東地方を上回っている。特に九州では、2017 年 7 月から 8 月の 1 ヶ月間に全需要家の約 2%に当たる 2 万件のスイッチングが見られており、九州電力による激しい攻勢が行われていることがうかがえる。

このように、都市ガス小売全面自由化初年度のスイッチングは、いわば「西高東低」で推移してきたといえるかもしれない。しかし、他の地域における電気事業者に比べて都市ガス小売事業への進出が遅れた東京電力も、着実に新規参入の取り組みを進めている。後述するように、既存ガス・電気事業者や新規参入事業者が最も関心を寄せているのが、市場規模の大きい首都圏市場であり、今後は、国内でも最も熾烈な競争が起こることが予想される。

³ 経済産業省 資源エネルギー庁「スイッチング申込件数（2018 年 6 月 30 日時点）」

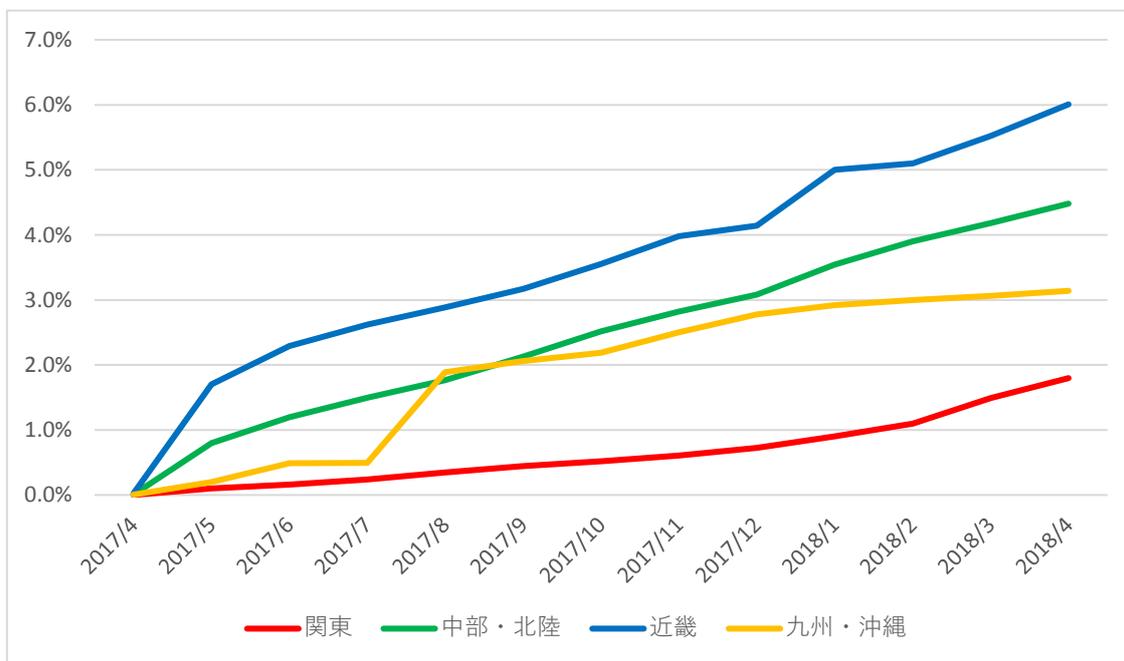
⁴ この出典は、電気・ガス取引監視等委員会が公表するガス取引報結果によるものであり、資源エネルギー庁が公表するスイッチング申込件数とは異なる。

図3 各地域におけるスイッチング件数の推移



(出所) 電力・ガス取引監視等委員会 「ガス取引報結果」に基づき筆者作成

図4 各地域におけるスイッチング率の推移



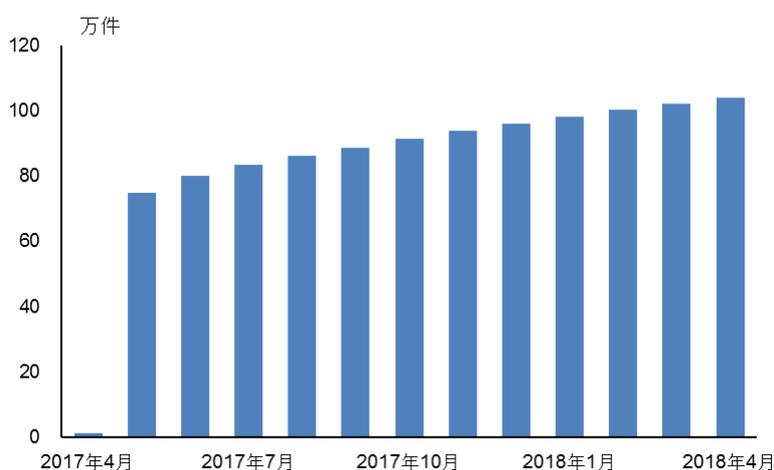
(出所) 電力・ガス取引監視等委員会資料 「ガス取引報結果」に基づき筆者作成

1.3 指定旧供給区域における料金プランの変更状況

都市ガス小売全面自由化の進捗を図るには、スイッチングの推移の他、料金プランの変更状況も、一つの指標となる。都市ガス小売全面自由化以前のガス料金は、総括原価方式と呼ばれる料金規制（規制料金）に基づいて算定されていたが、都市ガス小売全面自由化後は、ガス料金の多様化による顧客維持を目的に、各ガス小売事業者が自由に料金プラン（自由料金）を設定することが可能となった。しかしながら、都市ガス小売全面自由化後においても需要家保護の観点から、他のガス小売事業者やLPガス、オール電化などといった他のサービスとの適正な競争関係が認められない地域においては、「指定旧供給区域」と定めて、規制料金を存続させている（経過措置料金規制）⁵。

このため、指定旧供給区域内の都市ガス事業者⁶は、規制料金プランと自由料金プランの双方を持ち合わせていることになるが、その同一事業者との契約であっても、顧客が規制料金契約から自由料金契約へとプランを変更する件数が増えており、全体の契約件数における自由料金契約の比率が高まっている。図5は、指定旧供給区域内における家庭用契約の変更の推移を示しているが、同一事業者内での料金プランの変更である自社内変更件数が増加傾向にあることが分かる。2018年3月時点での自社内変更件数は100万件を超えているが、これは、同時点の全国のスイッチング申込件数を上回る数字である。このことは、供給者の変更は生じていなくとも、既存の都市ガス事業者による料金プランの創意工夫が顧客に評価され、一定の効果を発揮していることを示している。

図5 指定旧供給区域内における家庭用契約変更の推移



(出所) 電力・ガス取引監視等委員会 「ガス取引報結果」に基づき作成

⁵ ガス事業者が地方公共団体の場合、その運営は議会によって監視されており、不当な値上げの蓋然性は小さいと考えられることから、経過措置料金規制は課されていない。

⁶ 指定旧供給区域ガス事業者（都市ガス小売全面自由化の開始時点）：東京ガス、大阪ガス、東邦ガス、仙南ガス、京葉ガス、京和ガス、日本ガス、熱海ガス、河内長野ガス、浜田ガス、エコア、南海ガスの12社。

1.4 都市ガス小売全面自由化以降の競争状況

都市ガス小売全面自由化以降、前述のスイッチング件数が示す通り、関東、近畿、中部、九州地方においては、新たに自由化された家庭用顧客をめぐる激しい局地戦が展開されている。

まず関東においては、東京電力グループにおけるガス・電気小売事業者である東京電力エナジーパートナー（以下、東電 EP）⁷が、主たる新規参入者と目されていたが、同社の市場参入は都市ガス小売全面自由化開始 3 ヶ月後の 2017 年 7 月となった。2017 年度における同社のガス顧客件数の獲得目標は、4 万件と低水準であったが、これは同社の市場参入が都市ガス小売全面自由化の 3 ヶ月後であったという时期的な要因の他、同社が都市ガス製造に必要な熱量調整設備を保有していないため、熱量調整は東京ガスに委託する必要がある、供給量に制限があったためである。そこで、同社は都市ガス小売や熱量調整設備、域外販売等の都市ガスインフラストラクチャーなどの面において、各社との提携を強めている。そうした同社の提携戦略は後述する。

次に近畿では、関西電力が、都市ガス小売全面自由化以降、1 年間で約 42 万件ものガス契約を獲得した。同社は、2019 年度の早い時期に 80 万件の獲得を目標としているが、これは大阪ガスの都市ガス需要家件数の 1 割に相当する。また、2017 年 5 月に策定した同社の中期経営計画においては、ガス事業の積極展開を重点施策とし、ガス販売量を 2016 年度の 71 万トンから 2018 年度に 100 万トン、2025 年度には 170 万トンにまで引き上げること为目标としている。都市ガス事業参入においてボトルネックとなりやすい保安業務では、LP ガス大手の岩谷産業と提携することでそのノウハウ及び人材を確保している。

中部においては、中部電力が東邦ガス供給区域内において、約 14.4 万件のガス契約を獲得している。中部電力は 2018 年 4 月に、大阪ガスとの合弁企業 CD エナジーダイレクトを設立し、中部地方のみならず首都圏でのガス供給体制の整備も進めており、2018 年度中に 20 万件のガス契約獲得を目標としている。

この他、九州では、九州電力が西部ガスの供給区域において約 5.5 万件超のガス契約を獲得している。九州電力は中期経営方針における重点的な取り組みとして、ガス小売事業の本格参入を掲げており、2017 年 4 月に福岡・北九州の西部ガス供給区域内に参入した。2017 年度の販売目標は 4 万件であったが、この目標は半年間で達成している。

この他の地域においては、電力会社による都市ガス供給実績は見られない。ただし、北海道では、北海道電力が、北海道ガスが運営する石狩 LNG 基地内に LNG タンク（23 万 kl）

⁷ 東京電力エナジーパートナー（東電 EP）：電力・ガスの小売事業を担う東京電力グループの事業会社。

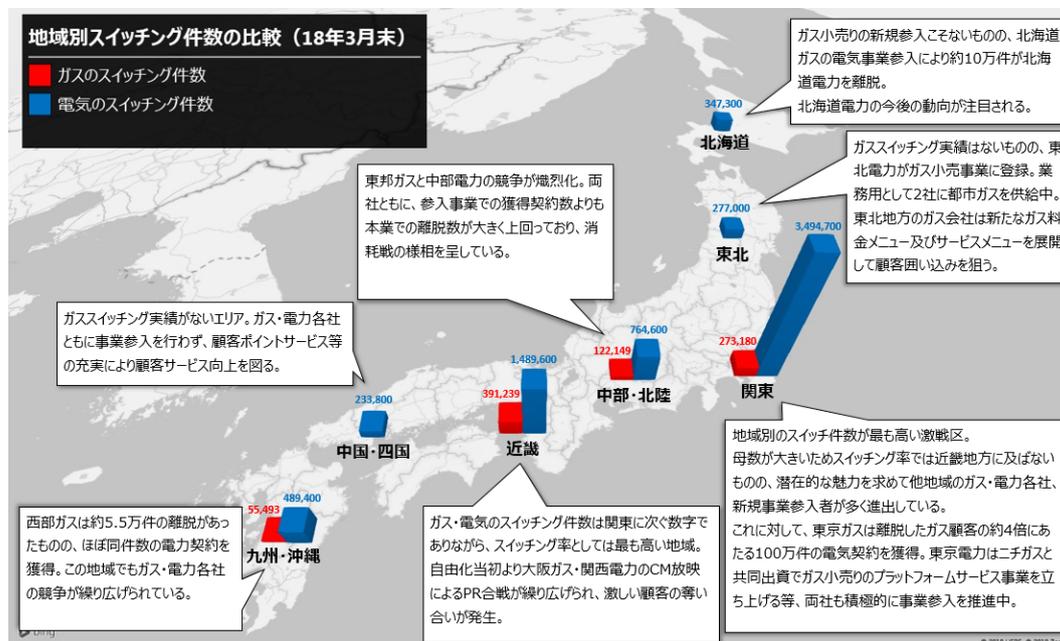
を建設中（2018 年秋 8 月に操業開始予定）で、同タンク完工後、北海道電力はガス供給事業に参入する計画であり、年間販売量 1 万トンを目標に設定している。東北においては現状、東北電力による家庭用の都市ガス供給実績はないが、2017 年 1 月に策定された中期経営方針において、同社は都市ガス販売量を目標を 2015 年の 34 万トンから 2020 年度には 45 万トン、2030 年度には 60 万トンにまで拡大するとの目標値を設定している。北陸・中国・四国・沖縄地方においては、家庭用都市ガス市場への新規参入の動きは見られない⁸。

1.5 ガス自由化と電力自由化

1.5.1 スイッチングの動向

それでは、都市ガスの小売全面自由化に先立ち、2016 年 4 月に実施された電力小売全面自由化との比較ではどうだろうか。図 6 は、地域毎のガス・電気のスイッチング件数を比較したものである。赤がガス、青が電気のスイッチング件数を示しているが、ガスのスイッチングが関東、中部、近畿、九州地方でしか発生していないのに対し、電気のスイッチングは全地域で一様に発生している。また、全地域において電気のスイッチング件数の方が多いことも確認できる。

図 6 ガス・電気のスイッチング件数の全国俯瞰図



(出所) 各種資料に基づき筆者作成

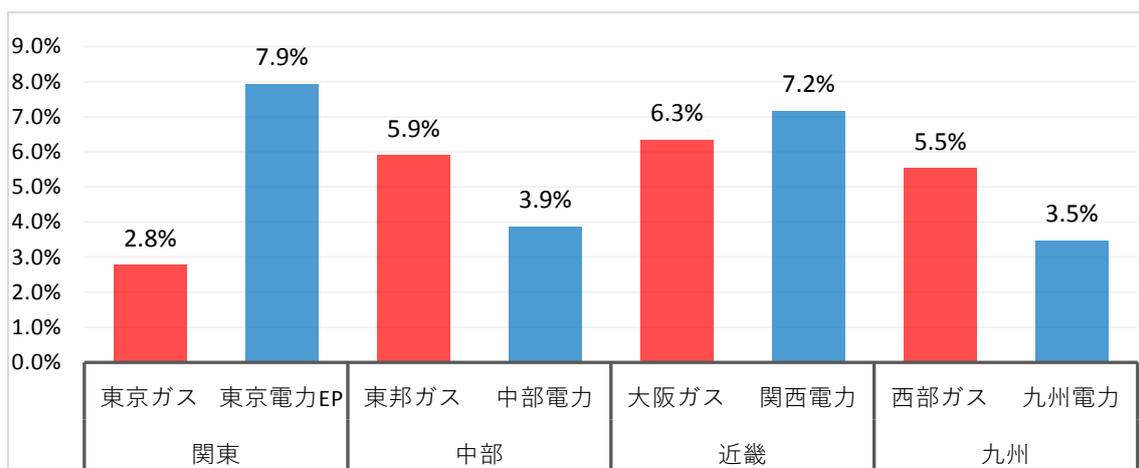
⁸ その理由は不明であるが、新たに参入を図るには、市場規模が十分ではないこと、また家庭用市場においては都市ガス供給よりもオール電化の導入に重点を置いていることなどがその要因として考えられる。

ただし、ガスと電気のスイッチングを比較する場合、以下の点を考慮する必要がある。まず市場規模である。2016 年 4 月に導入された電力小売全面自由化では、全国で約 8,500 万件の家庭・小規模事業が開放されたが、2017 年 4 月に導入された都市ガス小売全面自由化で新たに開放された一般家庭市場の規模は、約 2,600 万件である。市場規模が違う以上、単純なスイッチングの件数では電気のスイッチング件数の方が大きくなる。

次に指摘できるのが、ガスと電気の小売全面自由化開始時期に 1 年間のタイムラグがある点である。当然のことながら、先に競争が始まった電気のスイッチング件数の方がガスのスイッチング件数より大きくなる傾向がある。小売全面自由化がある程度進んだ段階では、そうした小売全面自由化の開始時期に起因する格差は縮小していくと考えられるが、小売全面自由化の初期段階での 1 年のタイムラグを持つ効果は大きい。

このため、小売全面自由化以降のガス・電気それぞれの競争状況を比較する際は、小売全面自由化開始以降の経過時間を考慮し、且つそれぞれの市場規模に対するスイッチングの割合を示すスイッチング率で比較することが重要である。そこで図 7 に、ガス・電気小売全面自由化開始 1 年後のガス・電気のスイッチング率の比較を示す。これによると、東邦ガス、西部ガスのスイッチング率（両社にとってのガスの顧客の離脱率）は、それぞれ中部電力、九州電力のスイッチング率（両社にとっての電気の顧客の離脱率）より高く、既存の都市ガス事業者にとっては、電力会社以上に厳しい競争を強いられた 1 年であったことが分かる。関西においても、小売全面自由化開始当初から互いに激しい参入合戦があったため、ガス・電気共に比較的高いスイッチング率を示している。一方、関東では、他電力会社に比べて東京電力によるガス市場の参入時期が遅くなったこと等が影響して、東京ガスのスイッチング率は低調に留まっている。

図 7 ガス・電力小売全面自由化 1 年後のスイッチング比率（関東・中部・関西・九州）



（出所）電力広域的運営推進機関「スイッチング支援システムの利用状況について」、電力・ガス取引監視等委員会「ガス取引報結果」に基づき、筆者作成。

1.5.2 ガス事業と電気事業の違い

ガス事業と電気事業の小売全面自由化を比較する際には、それぞれの事業には異なる特性が存在することに注意しなければならない。まず、インフラ基盤の違いが挙げられる。電力会社が政府の主導により計画的に発展してきた一方、都市ガス会社は地域毎の需要をもとに発達してきた⁹。このような経緯から、電気の送配電網は全国を網羅し、ほぼ全ての世帯で電気が利用されている。これに対し、都市ガスの導管網は、都市部を中心に整備されているのみであり、国土面積の約 6%しか網羅されておらず、都市ガスの普及率¹⁰も約 50%に留まっている。さらに、全国の導管網は相互に接続されておらず、広域でガスの流通が可能なネットワークが形成されていない。つまり、ガスと電気との間には、その母数やインフラ面で大きな違いがある。

次に、元手となる「商品」の調達手段である。都市ガスの主原料である天然ガスは、そのほとんどを海外から LNG (液化天然ガス) の状態で専用の LNG 船を用いて調達している。また、受入れた LNG は、受入基地に貯蔵し、気化、熱量調整、付臭を施し、都市ガスとしてガス導管で供給しており、自前で一から都市ガスを供給するには、このような一連のバリューチェーンを構築する必要がある。このため、ガス事業者以外で実際に LNG を調達しているのは、LNG を発電燃料として輸入している電気事業者の他、大口需要家向けのガス販売を展開している石油元売り会社に限られる。こうした制約を解消すべく、都市ガス小売全面自由化とあわせて、LNG 基地の第三者利用制度¹¹が導入されたものの、利用実績は現状みられておらず¹²、新規参入者にとっては、都市ガス供給源の確保が大きなハードルとなっていることがうかがえる。一方の電気は、火力、太陽光、風力、水力、地熱といったように発電の種類が豊富であり、国内で発電が出来るため、都市ガスに比べれば、その調達源の確保は比較的容易である。また、電力市場では、小売全面自由化に先立って卸電力取引所が開設され、自社で発電所を持たない新電力が電気を調達できる市場が整えられていたという点も、新規参入のハードルを下げる効果をもたらしている。

さらに、都市ガス事業においては、熱量調整を行う必要がある点も指摘できる。都市ガス事業では、熱量が一定でない LNG に、LPG を一部添加することで単位体積当たりの熱量の多くを 45MJ/m³月 (月間平均値) に熱量調整し、都市ガスとして供給している。従って、都市ガスの製造に際しては、自前の熱量調整設備を持つか、あるいは業務委託により熱量を調整する必要がある。

⁹ 資源エネルギー庁 HP「実施から 1 年、何が変わった？ガス改革の要点と見えてきた変化」(2018 年 2 月 15 日付) <http://www.enecho.meti.go.jp/about/special/tokushu/denryokugaskaikaku/gaskaikaku.html>

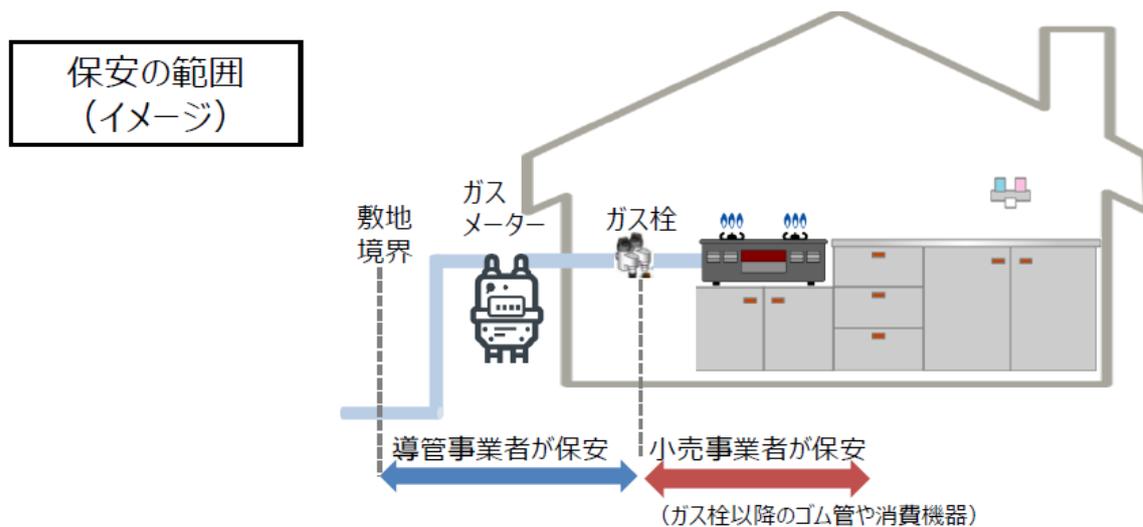
¹⁰ ここでいう普及率とは、一般世帯数に対する都市ガス需要家件数の割合を指す。

¹¹ 「LNG 基地の第三者利用制度」LNG 基地を保有する事業者に対し、第三者による LNG 基地の利用を認める制度。LNG 基地事業者は、正当な理由なく第三者による基地利用を拒否することはできない。また、基地を利用する料金の算定方法などの利用条件を届出・公表することが義務づけられている。

¹² 電力・ガス取引監視等委員会資料 (2018 年 2 月 23 日付)

その他、保安体制の確保も都市ガス事業者が果たすべき重要な使命・機能となっている。都市ガス供給における導管や設備機器等の点検・保安については、法律上の義務が各ガス導管事業者¹³に課されている。ガス導管網の保安は導管事業者に委託して行われるが、ガス機器の定期保安点検は小売事業者が行わなければならない¹⁴。従って、そうした保安に関する専門性の高い人材の確保や育成は、新規参入の障壁のひとつとなっている。

図 8 保安責任者の区分



(出所) 電力・ガス取引監視等委員会「電力及びガスの小売全面自由化について (2017年2月9日)」資料

このように、同じ組上に載せられて議論されがちなガスと電気であるが、その事業の特性には、大きな違いがある。そしてその違いがガスと電気のスイッチングの進展度合いに大きな影響を及ぼしている。

なお、こうした都市ガス小売全面自由化の進捗動向に対しては、多くの組織が監視を行っている。国内のガス・電力市場における健全な競争を促す組織として、2015年9月に、経済産業大臣直属の組織である電力・ガス取引監視等委員会が設立されている¹⁵。同委員会は、図9に示すとおり、都市ガス事業においても適正な取引が行われているか厳正な監視を行う他、必要なルール作り等に関して経済産業大臣へ意見・建議を行っている。また、内閣府の諮問会議として2016年9月に設置された規制改革推進会議は、経済に関する基本的かつ重要な政策に関する施策を推進する観点から、内閣総理大臣の諮問に応じ、規制の在り方の

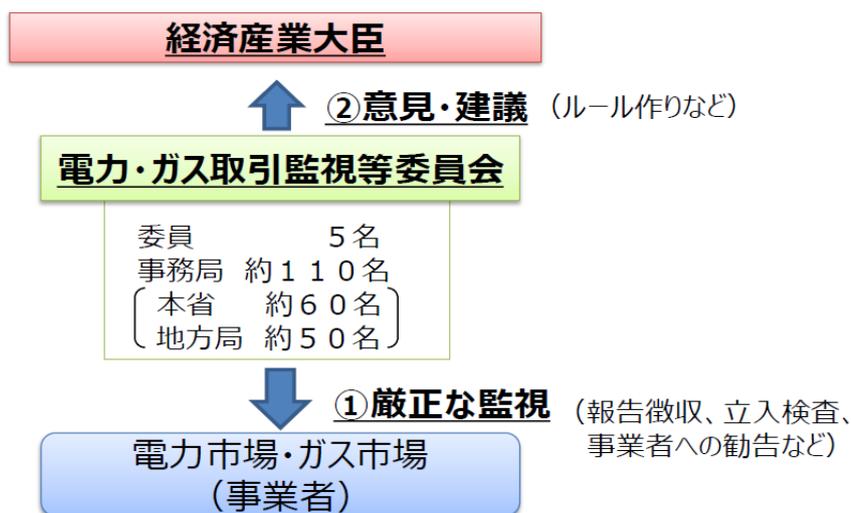
¹³ ガス導管事業者とは、ガス導管事業とは、自らが維持し、及び運用する特定の条件（輸送するガスの種類や距離）を満たす導管によりガス供給を行う事業者のことを指す。詳細は、資源エネルギー庁 HP「ガス導管事業について」を参照（http://www.enecho.meti.go.jp/category/electricity_and_gas/gas/summary/operator/）。

¹⁴ 改正ガス事業法 第六十一条（ガス工作物の維持等）において、導管事業者が、導管事業者所有の導管の保安責任を負うことが明記されている。

¹⁵ 2015年9月設立時は、「電力取引監視等委員会」で、2016年4月にガスの市場監視も担うことになり、「電力・ガス取引監視等委員会」へ改名した。

改革に関する基本的事項を調査審議することとなっている。その答申の中では、都市ガス小売全面自由化での競争を促進するため、ガスの卸取引所創設を含めた制度設計を経済産業省に促している。この他、経済産業大臣の審議会である総合資源エネルギー調査会や内閣府、ガスシステム改革に伴う国会での議論等においても、都市ガス小売全面自由化の進捗は定期的にレビューされており、都市ガス小売全面自由化の進展は多面的かつ定期的に監視されている体制が整っている。

図 9 電力・ガス取引監視等委員会



(出所) 電力・ガス取引監視等委員会「電力及びガスの小売全面自由化について(2017年2月9日)」資料

2. 都市ガス小売全面自由化の恩恵

それでは、1年以上が経過した都市ガス小売全面自由化は、消費者に対し、どのような恩恵をもたらしているだろうか。

2.1 料金体系の見直し

都市ガス各社は、2017年4月からの都市ガス小売全面自由化に備え、経営効率化努力による固定費低減の成果を原資として顧客に還元すべく、都市ガス料金の算定フォーミュラである料金体系の見直しを行い、料金の引下げを行った。表2は、最近の大手ガス4社による料金体系の見直しによる引下げ率である。都市ガス小売全面自由化に先立つ2015年に各社が値下げに踏み切った背景には、2016年4月から施行される電力小売市場への参入を意図し、ガス料金を割安に設定することでガスと電気とのセット販売をより強く顧客に訴求する目的があった。こうした料金体系の見直しによる顧客への還元は、今回の都市ガス小売全面自由化の大きな成果の一つといえる。

表 2 大手都市ガス 4 社のガス料金引下げ率

会社	実施時期	小口部門（家庭等）におけるガス料金の引下げ率		
		※供給約款改定率	※選択約款改定率	平均
東京ガス （東京地区等）	2015年12月	▲0.73%	▲0.68%	▲0.71%
	2013年12月	▲1.59%	▲3.13%	▲2.09%
	2012年3月	▲1.63%	▲1.38%	▲1.57%
	2008年4月	▲1.40%	▲1.81%	▲1.51%
大阪ガス	2017年4月	-	▲7.5%（最大）	-
	2015年1月	▲1.38%	▲1.07%	▲1.26%
	2012年2月	▲1.25%	▲1.06%	▲1.20%
	2008年11月	▲0.95%	▲1.82%	▲1.13%
東邦ガス	2017年4月	-	▲1.5%	-
	2015年9月	▲1.25%	▲1.89%	▲1.57%
	2012年4月	▲1.25%	▲1.13%	▲1.20%
	2008年3月	▲2.57%	▲2.38%	▲2.52%
西部ガス	2017年4月	-	▲3.0%（最大）	-
	2015年1月	▲1.05%	▲1.97%	▲1.44%
	2011年10月	▲0.60%	▲1.86%	▲1.03%
	2008年11月	▲0.31%	▲1.01%	▲0.53%

（出所）資源エネルギー庁、各社プレスリリースに基づき筆者作成

※供給約款料金：一般料金

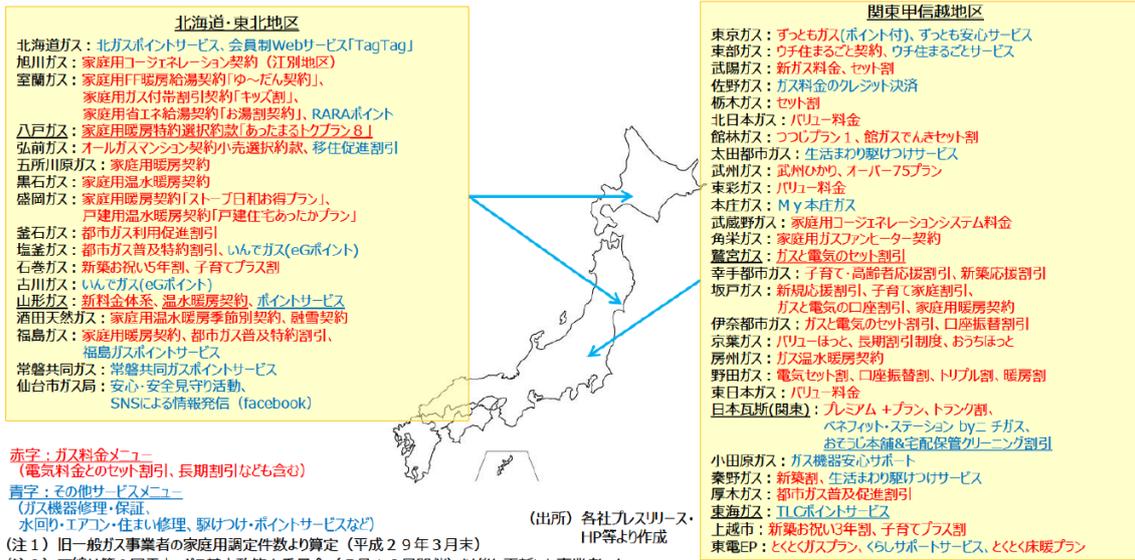
※選択約款料金：ガス機器（例えばガス温水式床暖房等）に合せたメニューや季節・時間帯等の使用状況により、一定の条件を満たす顧客が対象となるお得な料金プラン

2.2 新サービスの提供について

ガス料金体系の見直しによる料金引下げの他にも、各社は、ガス・電気料金の支払いによるポイントで T ポイント等の提携ポイントへの交換を行うなど、間接的な料金値下げサービスなどにも注力している。特に、関東、中部、関西、九州などスイッチングの増加が認められる地域においては、都市ガス各社は、都市ガス小売全面自由化による新規参入者から既存の市場シェアを守るため、ガス料金の値下げ、ガスと電気や通信等とのセット割引、水回り・鍵のトラブル支援サービス等、様々な料金・サービスメニューの拡充に注力している。今回の都市ガス小売全面自由化後に、新たな料金やサービスの提供を始めたガス事業者の供給件数は日本全体の 9 割を占めており（図 10、図 11）、実際にはガスのスイッチングが未だに発生していない北海道、東北、北陸、中国、四国、沖縄地域でも、多くの事業者が値下げや新サービスの提供を開始している。都市ガス小売全面自由化を契機に、ガス事業者によるサービスの拡充が全国的に広まっていると言える。

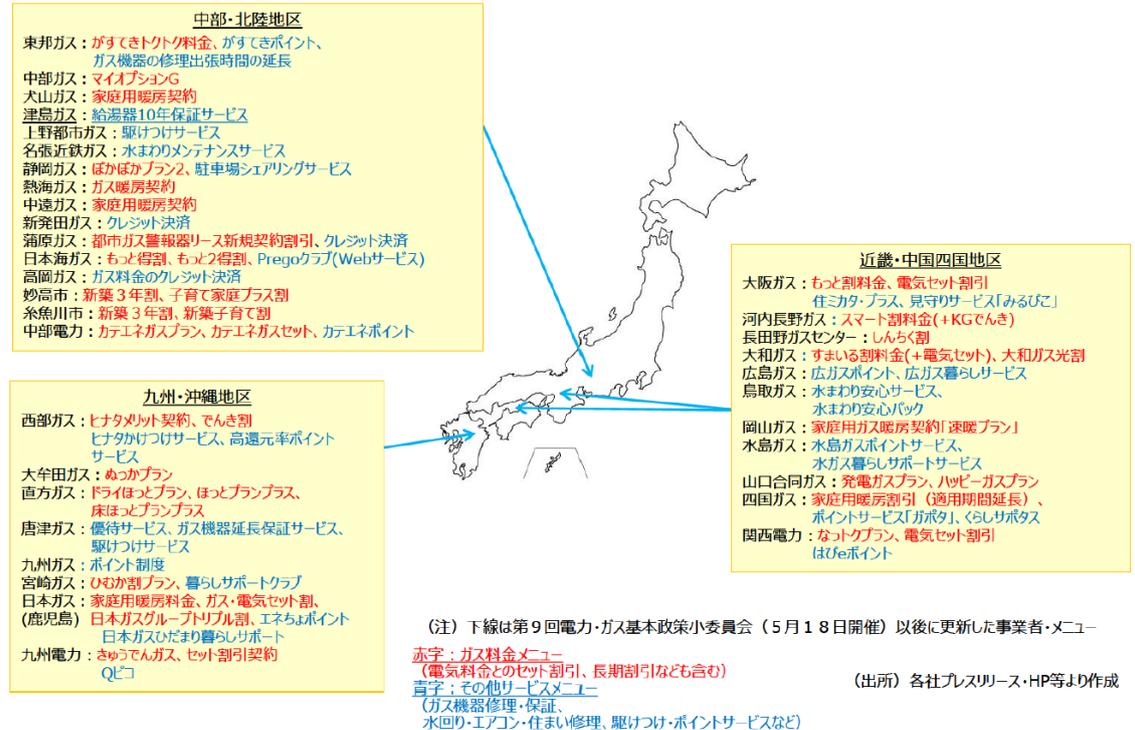
図 10 ガス事業者のサービス向上に向けた新たな取組み

- 小売全面自由化を契機に、新規参入者の有無に関わらず、従来からの他のエネルギーとの競争等を踏まえ、新たな料金メニュー・サービスメニューの提供や、既存料金メニューの引き下げなどが行われており、事業者の創意工夫により、料金・サービスの多様化が進んでいる。
- 新たな料金メニュー・サービスメニューが提供されているエリアの需要家件数は、全体の約9割（注1）を占めている。



(出所) 資源エネルギー庁「ガスの小売全面自由化の進捗状況」(2018年7月6日)

図 11 ガス事業者のサービス向上に向けた新たな取組み



(出所) 資源エネルギー庁「ガスの小売全面自由化の進捗状況」(2018年7月6日)

2.3 セット販売によるガス料金の電気料金への追従

都市ガス小売全面自由化以降のガス・電力・新規参入各社の戦略に共通してみられるのが、ガスと電気のセット販売の強化である。このセット販売には、ガスと電気の顧客を一举に獲得し得るチャンスがある一方で、一举に両方の顧客を失いかねないリスクが存在する。競合他社が、電気料金の値下げに踏み切った場合には、自社もその電気料金を値下げしないと、ガスの顧客も失うことになるためである。

例えば、関西電力は、2018 年 5 月、大飯原子力発電所第 3・4 号機の再稼働を踏まえ、2018 年 7 月からの電気料金の値下げを表明した。この値下げは、高浜原子力発電所第 3・4 号機の再稼働を見込んだ 2017 年 8 月の電気料金の値下げに続くものであり、その値下げによって、電気料金水準は 1 kWh 当たり 17.08 円から 16.44 円に低減し、震災後の値上げ前の水準（16.0 円：2013 年 5 月）を回復した。同時に、関西電力は、商店・事務所・飲食店などの電気使用量の多い低圧分野の顧客を対象に、ガスと電気のセット販売メニューの拡充を行い、競争力のある料金メニューも打ち出している。これに対し、大阪ガスは、同じく 2018 年 7 月から電気料金を値下げすることを発表した。ガスとセットのモデルケースでは、現行の家庭用料金から約 4.6%値下げし、全ての使用量で大阪ガスが割安となることを顧客に訴求している。そして、このような競争は従来の地域内の競争を超えた影響をも及ぼす可能性があり、実際に近畿地方に進出する東電 EP 及び KDDI などの新電力も対抗値下げの実施を表明、もしくは検討中である。

この点では、原子力発電の再稼働がガス料金に及ぼす影響も無視できない。上述の関西電力の値下げの事例に見られるように、原子力再稼働等によって得られるコスト削減効果を原資とした電気料金の更なる値下げが、セット販売の普及を介してガス料金に対する値下げ圧力となりうる事例が、他の地域においても見られるようになる可能性がある。さらに、原子力再稼働によって、これまで LNG 火力発電所の燃料として使用されてきた LNG が余剰となれば、電力会社の側にガスの販売インセンティブが働くことで、ガス料金への値下げ圧力が一段と強まる展開も考えられる。

3. 小売全面自由化を契機とした各バリューチェーンにおける提携戦略の展開

少子高齢化や人口減少に伴い、中長期的に日本のガス・電力需要は伸び悩み見通しであり、国内のガス・電力市場は、今後新たな需要創出がない限り飽和状態にあるといえる。こうした市場環境下で、ガス・電力の小売全面自由化が始められたことを契機に、従来型の産業構造に大きな変化が生じつつある。具体的には、これまで各地域の中において自社で完結していた垂直統合型のビジネスモデルから、LNG 調達・発電・小売といった各バリューチェーンにおける、業種や地域を超えた個別の提携関係が形成されつつある。ここでは、他地域と比較し、競争と提携の構図がより複雑で、競争がより激化する見込みである首都圏の動向を

中心に、実際に小売全面自由化を契機とした直近 2~3 年で生じた LNG 調達から小売に至るバリューチェーンの変化と、機能に応じた他社との提携関係を概説する。

3.1 東京電力による各バリューチェーンにおける提携

東京電力によるバリューチェーン提携関係を図 12 に示す。同社による各バリューチェーンにおける提携戦略としてまず挙げられるのが、東京電力フュエル&パワー（東電 FP）¹⁶ と中部電力との折半出資による JERA の設立である。JERA は元々、2011 年 3 月の東日本大震災の発生後、火力発電への依存が高まったために燃料調達力の強化を目的として設立された企業であるが、電力の小売全面自由化もその事業統合の背景の要因の一つであった¹⁷。2016 年 7 月に、両社の既存燃料事業（上流・調達）および既存海外発電事業を承継し、単一企業として年間約 3,500 万トン規模の LNG を調達する世界最大規模の買主となっている。

図 12 東京電力による各バリューチェーンの提携関係



(出所) 各社プレスリリース等に基づき筆者作成

電力市場の小売全面自由化や原子力発電所の再稼働状況などの要因により、火力発電用の燃料需要の見極めが極めて不透明となる中、JERA は柔軟性と競争力のある燃料調達を進めている。具体的には、2018 年 7 月、JERA とフランス電力会社 EDF のトレーディング子会社である EDF Trading との間で、両社のスポット・短期の LNG 売買を、両社の合弁企業の下で一元化して実施することに合意した。これは JERA が、EDF Trading が欧州に持つ LNG 基地や、パイプラインガス市場へのアクセス権を活用することで、LNG 調達の最適化を図ることを目的としたものである。

さらに国内の火力事業においても、東京電力及び中部電力両社の国内既存火力発電事業が、2019 年 4 月に JERA に統合することが計画されている。これにより JERA は、首都圏と中部圏に約 6,600 万 kW の火力電源を保有することになる。公式なプレスリリースはな

¹⁶ 東京電力フュエル&パワー（東電 FP）：燃料・火力発電事業を担う東京電力グループの事業会社。

¹⁷ 東京電力報（「JERAへ統合までの歩みとこれから～」2017年6月9日付）

されていないが、東電 FP と JXTG ホールディングが、折半出資で新会社を設立し、東電 FP 東扇島火力隣接地の JXTG の土地に 130 万 kW の LNG 火力を建設するとの報道がされている¹⁸。両社は、2018 年の投資判断と 2024 年稼働開始を計画していると報じられているが、東電 FP の既存火力発電事業は、2019 年 4 月に JERA に承継される計画であること、またその JERA と JXTG は後述するガス小売事業においても連携を深めていることから、国内のガス・電力市場における両社の今後の提携動向が注目される。

東京電力は、ガスの小売市場においても他社との提携を進めているが、その提携相手が、都市ガス小売全面自由化後、首都圏のガス市場に先陣を切って参入した国内 LPG 大手の日本瓦斯（ニチガス）である。両社の提携の鍵は、首都圏の都市ガス市場参入における相互補完である。LNG を大量に調達しバリューチェーンの上流に強みを有する東京電力と、保安をはじめ下流にノウハウを有するニチガスが組み、首都圏のガス小売事業において新たな提携が展開されている。ニチガスは従来、自社グループの都市ガスを東京ガスから調達していたが、都市ガス小売全面自由化が開始された 2017 年 4 月以降、調達量の全量（年間 24 万トン）を東京ガスから東京電力エナジーパートナー（東電 EP）に切り替えた。2017 年 8 月には、東電 EP とニチガス両社は折半で東京エナジーアライアンスを設立し、JXTG エネルギー等の新規参入者向け都市ガス卸供給や、保安業務を含めた事業展開を進めている。東京エナジーアライアンス設立当時は、2019 年度内に 100 万件の都市ガス販売目標を掲げていたが、東電 EP はこの目標達成時期を 1 年前倒しとし、2018 年度中に達成する方針である。2018 年 3 月には、東電 EP がニチガス発行済株式の約 3%を取得し、ニチガスの取締役を 1 名派遣することで合意済であり、両社の関係が一段と深化している。

都市ガス製造に必要な熱量調整設備面における東京電力の提携相手は、JXTG エネルギー、及び大阪ガスである。2017 年 9 月、東電 FP、JXTG エネルギー、大阪ガスは、3 社共同で扇島都市ガス供給を設立した（東電 FP69%、JXTG エネルギー16%、大阪ガス 15%）。同社は、東電 FP の品川火力発電所向けにガスを供給する他、2020 年 4 月稼働開始を目標に熱量調整設備（年間製造量 110 万トン）を建設する。なお、東電 FP は、姉崎火力発電所内においても、2018 年秋の稼働開始を目標に自社による熱量調整設備（年間製造量 60 万トン）を建設中であり、これにより東電グループ単独による都市ガス製造が可能になる。なお、これらの 2 つの熱量調整設備に関する東電 FP の事業は、2019 年 4 月に JERA へ事業承継されるため、JERA はガスの調達から熱量調整までのバリューチェーンを首都圏に備えることになる。

こうした JERA によるバリューチェーンの構築を受けて、今後の首都圏の家庭用都市ガス市場における東電グループの事業展開は、①東電 EP が直接各家庭に販売する小売事業、

¹⁸ 日本経済新聞（「東電、JXTG と川崎に火力発電、1,200 億円投資」2017 年 9 月 2 日付）

および、②東京エナジーアライアンスが家庭用都市ガス市場に新規参入する事業者に都市ガスの卸供給を行う事業、の 2 本立てで進められることになる。

東京電力は、燃料調達及び発電事業では JERA を介して中部電力と、都市ガス製造事業では扇島都市ガス供給を介して大阪ガスと提携関係にあるが、首都圏のガス卸売事業においてもこれらの両社と協力関係にある。2018 年 4 月、中部電力と大阪ガスは折半出資で、CD エナジーダイレクトを設立し、首都圏でのガス・電気販売事業に参入する計画を発表しているが、同社が首都圏で販売する都市ガスは、東電 FP (2019 年 4 月以降は JERA) および東京エナジーアライアンスが供給する予定となっている。CD エナジーダイレクトは、2018 年 8 月からガス販売を開始する予定であり、2030 年には販売量で約 100 万トンを目指すとしている。

ちなみに、首都圏の電力小売市場においては、東京電力と CD エナジーダイレクトとは競合関係にある。CD エナジーダイレクトは、2030 年頃に販売電力量 200 億 kWh を目指すとしており、将来的には首都圏での顧客数 300 万件（首都圏の世帯数の 1 割超）を獲得する目標を掲げている。各バリューチェーンや市場において、個別に競争すべきところでは競争し、手を組むべきところでは手を組むという、これまでの日本のエネルギー産業に見られなかった水平分業的な発想に基づく提携戦略が展開されている様子がうかがえる。

こうした提携関係の複雑化は、近畿地方にも及んでいる。2018 年 7 月、東電 EP が関西電力から都市ガスを調達し、関西地域でガス販売を開始することが報じられた¹⁹。この報道によると、東電 EP が関西電力から調達するガスは、年間 10 万トン程度で、家庭用で換算すると 30 万件相当になる見込みである。東京電力は、首都圏のガス事業では大阪ガス等と組み、東京ガスの供給区域に参入する一方で、近畿地域のガス供給では関西電力と組み、大阪ガスの元供給区域に参入することになる。関西電力は、原子力発電所が順次再稼働していることで LNG 火力用の LNG が余剰となり、ガスの販路を拡大したい関西電力と、国内ガス事業を強化したい東電との思惑が合致した形となっている。また、東電 EP は中部地域において将来的にガス販売を展開する場合、JERA を通じて提携する中部電力からガスを調達し供給する可能性もある²⁰。都市ガス小売全面自由化によって、異業種・地域外からの参入が加速し、業種や地域を超えたバリューチェーンごとの提携関係が形成されつつある。

3.2 東京ガスによる各バリューチェーンにおける提携

こうした東京電力の動向に対し、首都圏市場におけるもう一方の雄である東京ガスの動向はどうなっているだろうか。同社による各バリューチェーンにおける提携関係を図 13 に

¹⁹ 日本経済新聞（「東電、関電からガス調達、自由化で崩れる競合」2018 年 7 月 22 日付）

²⁰ 電気新聞（「本業で火花、ガスは連携、電力業界ねじれの構図」2018 年 7 月 24 日付）

示す。東京電力が地域・業種を超えた提携関係の強化を進める一方、東京ガスは主に西日本の電力会社との LNG 関係強化に動いており、その中でも LNG 調達の柔軟性向上により重きが置かれている。一般的に、夏場は電力需要が大きく、冬場はガスの需要が高まるため、ガス会社と電力会社との間では、LNG 需要におけるピークのシーズンが異なり、燃料調達面においては相互補完が可能となる。小売全面自由化の進展により、需給に応じた一層機動的で柔軟な LNG 調達が求められる状況下、一社単独の対応には自ずと限界があり、他のエネルギー事業者との提携は大きな効果をもたらす。

図 13 東京ガスによる各バリューチェーンの提携関係



(出所) 各社プレスリリース等に基づき筆者作成

具体的な取り組みとしては、東京ガスは 2016 年 4 月、関西電力と LNG 調達における連携で合意し、相互に LNG を交換・融通する仕組みを導入した。両社は豪州 Pluto LNG や、2018 年 4 月に運開した米国 Cove Point LNG の買主であり、これまでも燃料調達面で協調関係にあったことが、この連携を実現させる要因にもなった。また 2017 年 4 月には、東京ガスは九州電力と LNG 調達や輸送面における戦略的連携を進めるための検討を行うことでも合意している。両社が保有するリソースの弾力運用を行うことで、より柔軟で機動的な調達やコスト低減を実現すべく検討していく方針である。

また、東京ガスは 2018 年 6 月、英 Centrica と共同でモザンビークから LNG を調達することを発表した。この契約は、2017 年 6 月に公正取引委員会が公表した報告書に準じた内容となっているとされており、仕向地条項²¹の制限がないものと推察される。日欧のガス会社が、長期契約で連携する初のケースとなり、日欧の異なる市場環境を生かした柔軟な需給調整を行う方針である。

首都圏での発電事業では、東京ガスは、JXTG エネルギーとの共同出資 (JXTG エネルギー 51%、東京ガス 49%) で、川崎天然ガス発電 (84.7 万 kW) を 2008 年から操業している。2016 年からの電力市場の小売全面自由化を見据え、両社は同発電所の増強 (110 万 kW、2021 年運開予定) を計画していたが、2017 年 7 月に系統対策費用の上振れなどを背景に、

²¹ 「仕向地条項」LNG の売買契約書において、LNG 船の揚荷場所 (仕向地) を指定し、第三者への転売を認めない条項。今回のモザンビークからの LNG 共同調達では、東京ガス・Centrica 両社の調達状況、及びスポット市場等を勘案しながら、第三者への転売も視野においた展開が考えられる。

事業化の中止が発表された。東京ガスの 2018～2020 年度の経営計画では、電力販売量を 2017 年度の 150 億 kWh から 2020 年度に 310 億 kWh に拡大する方針であり、今後新たな電源開発が必要であるとされる。2018 年 8 月、東京ガスは LNG 調達面で提携している九州電力と共に千葉県袖ヶ浦市で新設を計画している火力発電所について、その燃料を当初の計画の石炭から LNG に転換する検討に入ったとの報道がなされている²²。

東京ガスによる首都圏外の戦略は、地域エネルギー会社とも連携・協調した天然ガスの普及拡大にある。都市ガス小売全面自由化を契機に、地域・業界を越えたガス市場への進出事例が認められる中で、東京ガスは、地元ガス・電力会社と連携し、事業展開している点の特徴的である。具体的に、東京ガスは 2018 年 4 月、地元電力・ガス会社等との共同出資で新居浜 LNG を設立した。出資比率は、東京ガスエンジニアリングソリューションズ(50.1%)、四国電力(30%)、住友化学(9.9%)、住友共同電力(5%) および四国ガス(5%) であり、住友化学グループが愛媛に新設する天然ガス火力発電所にガスを供給する。2022 年 2 月の操業開始を予定している。

3.3 その他のガスバリューチェーンにおける提携

首都圏のエネルギー市場に参入すべく、地域・業界の垣根を越えた複数社による共同事業体も発足している。その 1 つが、石油資源開発 (JAPEX) が主導する福島ガス発電である。2015 年 4 月、JAPEX と三井物産は共同出資 (JAPEX50.7%、三井物産 49.3%) により、福島県相馬港における福島ガス発電を設立した。2016 年 10 月には、上記 2 社に加え、大阪ガス、北海道電力、三菱ガス化学が新たに事業パートナーとして参画している (JAPEX33%、三井物産 29%、大阪ガス 20%、北海道電力 9%、三菱ガス化学 9%)。同発電所 (118 万 kW) は 2017 年 10 月に着工し、2020 年春の商業運転開始を目指している。2018 年 3 月には、相馬 LNG 基地が操業開始しており、福島ガス発電向け燃料供給を担う他、南東北地方を中心とするパイプライン沿線地域における天然ガス需要開拓、LNG サテライト基地の供給拠点、及び JAPEX が操業する北海道の勇払 LNG 受入基地向けに内航船で転送する計画もある。

4. 企業間提携の変質と安定供給

前述した LNG 調達・発電、都市ガス卸・小売事業における地域外・異業種の事業者を巻き込んだ提携関係は、ガス・電力の小売全面自由化なしには形成され得ず、まさに今回の小売全面自由化がもたらした産物と言える。エネルギー事業者間の提携自体は必ずしも新しいものではない。しかし、現下に見られている提携関係の形成は、地域ごとの垂直統合企業

²² 日本経済新聞「東ガス・九電、石炭火力発電の LNG 化検討」(2018 年 8 月 10 日付)

同士の提携が主であったこれまでの提携関係とは、明らかにその性質や様相が異なっているように見える。

これまでの都市ガス事業に関連するエネルギー事業者間の提携は、主として安定供給の確保を目的としており、具体的には LNG 調達と災害対応においてなされてきた。LNG 調達における事業者間の提携は、日本の LNG の受入の歴史そのものに他ならない。1969 年 11 月、東京ガスと東京電力は共同でアラスカからの LNG を、根岸基地において日本で初めて受け入れており、この他の供給源についても両社は共同調達を実施してきた。それは、環境対策上有効ではあるものの、未だ利用実績の少ない原燃料である LNG を、コストメリットを追求しながら、安定的に調達するために、両社が知見を結集させておこなってきた取り組みであった。

このような安定調達に係る協力の事例は、東京ガス、東京電力の基地が集結する東京湾のみにとどまらない。LNG 安全受入のために、ガス・電力会社の LNG 受入基地が近接する伊勢湾（東邦ガス・中部電力）、大阪湾・姫路港（大阪ガス・関西電力）、北九州（西部ガス・九州電力）のガス・電力会社の LNG 受入基地間においては、受入面において従来から様々な協力し合い、これまでの LNG 安全荷役の実績を積上げてきた。

エネルギーの安定供給を図る目的で、ガス・電力の双方が LNG 受入施設に対し共同で出資する事例も見られる。北海道では、道内唯一の大型 LNG 基地である石狩 LNG 基地を運営する北海道ガスと、2019 年 2 月に石狩湾新港 LNG 火力発電所の稼働開始を計画する北海道電力が、両社折半で石狩 LNG 棧橋を設立し、LNG の受入面で協力する。また、北九州のひびき LNG 基地は、西部ガス 90%、九州電力 10%で設立され、2014 年 11 月に操業を開始した。北部九州の天然ガス供給基盤を担う西部ガスと、九州電力グループが操業する戸畑 LNG 基地のバックアップ機能確保の観点から、両社が地域エネルギー安定供給の面で提携している。

災害対応における提携は、緊急時において、同じ業界にある企業がお互いに助け合うという、一時的ではあるものの柔軟かつ機動的な形での対応が取られてきた。2011 年 3 月に発生した東日本大震災、2016 年 4 月に発生した熊本地震、2018 年 6 月に発生した大阪北部地震では、日本ガス協会を始めとする全国都市ガス事業者が応援に駆け付け、早期復旧を実現した。また、大阪北部地震は都市ガス小売全面自由化後に生じた初の大規模災害である。ガス会社と新規参入事業者が連携して復旧に取り組む初のケースともなり、新規参入業者も開栓作業等に参加した。

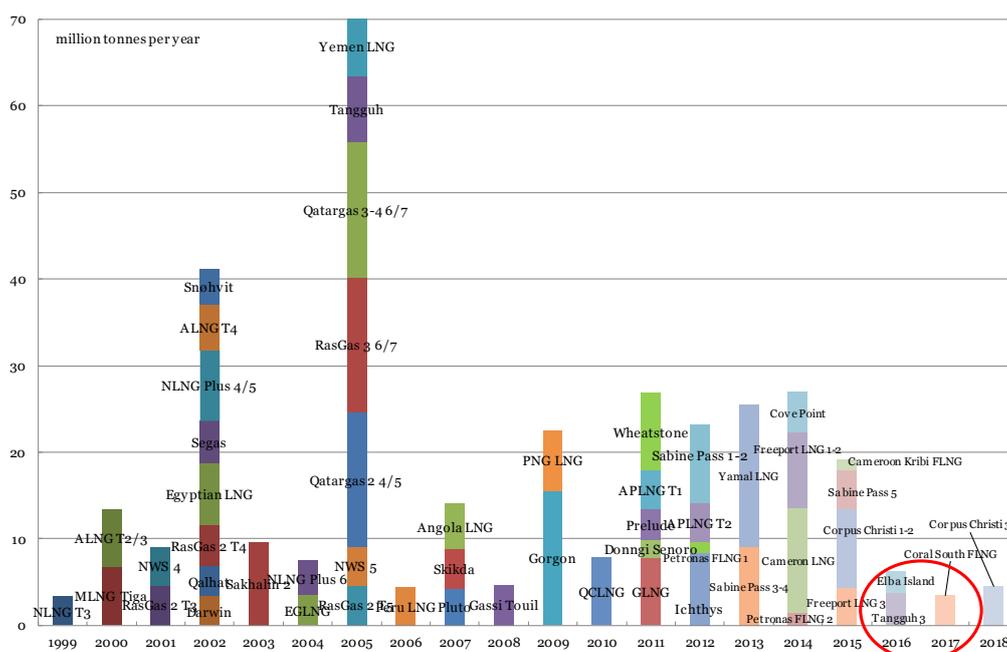
日本は、地震、津波、豪雨、洪水、台風等の自然災害が多い国である。都市ガス小売全面自由化による競争の進展が注目されている一方で、安全・防災を始めとする普段の努力、エネルギー事業者間の相互協力、高圧パイプラインのループ化・二重化等によるバックアップ

体制の確保は不可欠である。大阪の事例では、こうした復旧作業に際しても、新規参入事業者の参加がみられており、必ずしも現下の都市ガス小売全面自由化の進展によって、安定供給を確保する体制に大きな影響は見られない。しかし、今後ガス・電力市場における競争がますます激化した際に、安定供給確保に向けた各社の連携体制や、インフラストラクチャーへの設備投資が不足するような事態は避けなければならない。

この他、提携とは直接の関係はないものの、最後に自由化と安定供給という観点から新規の液化投資との関係についてふれておきたい。図 14 に示すように 2016 年以降、新規の液化プロジェクトに対する投資が低迷している。2018 年 7 月に国際エネルギー機関 (IEA) が発表した「World Energy Investment 2018」は、LNG 需要が世界的に伸張している状況下、このまま液化施設に対する新規投資が停滞すると、2023 年頃から世界の LNG 需給が逼迫する可能性を指摘している。

LNG プロジェクトの新規投資が進まない主な要因は、原油価格の低迷により、プロジェクトの経済性が不透明となっていることにあるが、その他にも、数兆円もの巨額の初期投資を回収するための LNG 長期引取契約の締結が難しくなっているという事情がある。この背景には、日本の買主が、国内での小売全面自由化の進展に伴い、需要の長期的先行きに不透明感を抱いていることも一因として指摘されている。新たな消費市場の現実に対応した LNG 新規投資確保への取組みが求められている。この意味で、LNG の新規投資の停滞も、国内のガス・電力市場の小売全面自由化の副産物といえるかもしれない。

図 14 最終投資決定済の LNG プロジェクト



(出所) 各社プレスリリースなどに基づき筆者作成

まとめ

ガス・電力小売全面自由化の効果が測られる際、報道等ではよくスイッチング件数やスイッチング率が利用されている。都市ガス小売全面自由化の目的は、市場の競争を促進することで消費者利益を向上させることにあるため、新規参入者の動向を示すスイッチング件数は確かに重要な指標であるが、盲目的にその指標ばかりに目を向けていると「都市ガス小売全面自由化は電力小売全面自由化と比較して立ち遅れている。若しくは積極的な取組みがなされていない。」という結論しか見えてこない。今回、本稿において整理した企業間の提携の動き等は、小売全面自由化と無関係に発生しているものではなく、自由化が数字で表れにくい企業努力や生き残りをかけた取組みを生じさせている一例である。そして、このような水面下での取り組みは、今後更に熾烈な競争を生み、ひるがえって消費者の利益向上に貢献するものと思われる。過度な競争環境は、これまでの安定供給を主目的として形成されてきたエネルギー事業者間の提携関係を変容させてしまう懸念があるが、2018年6月に発生した大阪北部地震では、都市ガス小売全面自由化以前と同様に、新規参入者も含めて協力体制が取られ、早期復旧に貢献しており、今のところ、そうした従来の提携関係が培ってきた長所は失われていないように見える。今後も、都市ガス小売全面自由化が、安定供給を堅持しながら、消費者に対し広くメリットをもたらすような適切な競争のもとで進展していくことが期待される。

お問い合わせ: report@tky.ieej.or.jp