



公営ガス事業の民営化に伴う事業機会 保安ノウハウ獲得、顧客利便性向上のメリット

改めて動き出した 公営ガス事業の民営化

公営ガス事業は、昭和30年代半ばごろから進められた国産天然ガス開発に合わせて、広がった。全国各地で都市ガスの普及を促進するため、民間の都市ガス事業者が存在しなかった地域で地方公共団体が都市ガス普及を担うことを目的に設立されてきた。

昭和50年代には75団体もの公営ガス事業者が存在したが、都市ガスの高カロリー化に対応するための設備投資負担から事業を民間に譲渡したり、市町村合併などに伴って公営ガス事業が統合されたりするなどして、徐々にその数は減少してきた。

1990年代末から2000年代前半にかけての相次ぐ民営化以降、公営ガスの民営化に関する議論は影を潜めていたが、ガス小売りの全面自由化が決定された2015年度以降、改めて公営ガス事業の民営化がクローズアップされている。

2016年12月末時点の公営ガス事業者は26団体(表1)。このうち2団体(群馬県富岡市、新潟県柏崎市)がすでに2017年以降の民営化を決定している(表2)。民営化の理由は、①大都市圏とパイプラインがつながっており新規参入事業者との競争激化

が避けられない見通しであること、②公営ガス事業者のままでは、電力・ガス・通信といったバンドルサービスや柔軟な料金体系を採用できず、顧客サービスで劣後してしまうこと、③都市ガス普及という当初の目的は達成できており、公営ガス事業としての使命を終えていること一などである。

公営ガス事業の民営化は、新規参入を目指す事業者にとって、都市ガス小売事業のノウハウを獲得し、事業拡大を果たすうえで、絶好の機会となる。例えば、群馬県富岡市は、2017年4月1日から民営化(民間事業者に事業譲渡)し、譲渡先としてLPガス事業者の堀川産業(埼玉県草加市)を選定した。堀川産業は都市

ガス小売りの全面自由化を見据え、2015年度から都市ガス小売事業を開始したが、顧客は約600世帯に留まっていた。

同社は、群馬県富岡市の都市ガス事業(富岡市内7200件のガス小売契約、ガスインフラと10人の職員<希望者のみ>)を継承し、都市ガス小売事業のノウハウ獲得と顧客基盤の拡充を図り、都市ガス小売事業の基盤を固める考えである。

表1 公営ガス事業者一覧(2016年12月末時点)

北海道	長万部町	千葉県	白子町	
宮城県	仙台市	新潟県	長南町	
	気仙沼市		柏崎市	
秋田県	男鹿市		小千谷市	
	由利本荘市		見附市	
	にかほ市		糸魚川市	
山形県	庄内町		妙高市	
群馬県	富岡市		上越市	
	下仁田町		魚沼市	
千葉県	東金市		石川県	金沢市
	習志野市		福井県	福井市
	大網白里市	滋賀県	大津市	
	九十九里町	島根県	松江市	

出所：総務省資料をもとに日本総研作成

表2 近年の公営ガス事業者の民営化動向

公営ガス事業者		ステータス	時期	備考
群馬県	富岡市	民営化予定	2017年	堀川産業
新潟県	柏崎市	民営化予定	2018年	北陸瓦斯
滋賀県	大津市	民営化検討中	2019年	コンセッション方式
宮城県	仙台市	民営化検討中	未定	—
福井県	福井市	民営化検討中	未定	—

出所：各事業者の公開情報をもとに日本総研作成



表3 公営ガス事業の民営化方式

民営化手法	施設所有	事業運営	事業スキーム	民営化手法の概要
事業譲渡 (既存都市ガス会社)	民	民		<ul style="list-style-type: none"> ●譲渡先を公募し、入札又はプロポーザル方式により受け皿会社を決定する。 ●公募に応じる資格のある会社を、既存の都市ガス会社に限ることで、経営や保安面などについても実績ある事業者の活用が可能。 ●多数の事例がある一方で、入札者が現れないリスクなども起こり得る。
事業譲渡 (新設都市ガス会社)	民	民		<ul style="list-style-type: none"> ●譲渡先を公募し、入札又はプロポーザル方式により受け皿会社を決定する。 ●既存の民間事業者が単独では経営を引き受けることが難しい場合、本手法によって入札者の増加が期待できる。 ●多数の事例がある一方で、入札者が現れないリスクなども起こり得る。
事業譲渡 (3セク/共同出資)	民	民		<ul style="list-style-type: none"> ●譲渡先を公募し、入札又はプロポーザル方式により受け皿会社を決定し、一定比率、市からも出資を行う。 ●市の出資により3年間の職員派遣が可能になり業務ノウハウの円滑な継承が可能になるとともに、民営化以降も市の経営関与が可能となる。
株式会社	民	民		<ul style="list-style-type: none"> ●事業の受け皿となる株式会社を市が設立し既存事業を移行する方式。 ●職員の移行などが円滑に行われるなどのメリットがある一方で、これまでの民営化事例ではNTT法、JR法など個別の法制が根拠となってきたため、公営ガス事業の民営化において採用事例はない。
コンセッション	公	民		<ul style="list-style-type: none"> ●コンセッション方式で、コンセッションネア(事業運営者)を入札又はプロポーザル方式により公募する。 ●インフラ部分の所有・管理を市が行うため、民間事業者にとってはリスクが少なく都市ガス事業に参入できる。

出所：日本総研作成

近年のコンセッション(公共施設などの民間運営)導入に関する機運の高まりも、新規参入者にとっては追い風である。

従来は、公営ガス事業の民営化形態として、事業譲渡方式が一般的に採用されてきた。この方式では、ガス事業に伴うすべての資産を既存の民間事業者もしくは地方公共団体と設立する新会社に譲渡し、承継した資産を活用してガス小売事業の運営を行う必要があった。ガス小売りはもとより、ガス導管の維持管理ノウハウを有する事業者は、周辺地域の都市ガス事業者やLNG(液化天然ガス)を取り扱う大手の石油元売り会社などしか存在せず、民営化時の候補企業が限定されてきた経緯がある。

しかし「コンセッション方式」の活用により、民間事業者がガス事業の運営のみを行う事業形態も取り得るようになった(表3)。民営化を表明した滋賀県大津市は、ガス設備の所有権を市に残したまま、料金徴収や

ガス供給設備の運転操作、維持管理などを民間企業と設立する出資会社に任せる「コンセッション方式」の導入を検討している。実現すれば公営ガス事業として初の事例となるため、注目が集まっている。

公営ガス事業 民営化に伴う事業機会

都市ガス小売事業では、ガス調達、需給管理、料金徴収、保安業務、顧客サービスなどさまざまなノウハウが必要になり、電力小売事業と比べて相対的に参入障壁が高い事業であることを、これまでの当連載で述べてきた。しかし、公営ガス事業の民営化を活用することができれば、これまでに公営ガス事業者が培ってきた保安ノウハウなどを獲得することが可能になる。公営ガス事業者からガス供給を受ける需要家にとっても、公営ガス事業の制約の中では享受することができないさまざまなサービス(電力や通信とのバンドルサービ

ス、柔軟な料金体系など)を享受できる可能性が広がることになり、顧客の利便性向上の面でも意義は大きい。

公営ガス事業者に民営化を提案するに当たってのポイントとして、次のような点が考えられる。

- ①公共サービスとしての品質向上(保安点検の徹底、老朽インフラの改善など)
- ②顧客利便性のさらなる向上(民間事業者ならではのサービス、新たな料金体系など)
- ③行政との連携(民営化以降も行政と連携するスキーム<災害協定、市民啓発など>)
- ④地域への還元(地方創生、地域活性化への貢献策の提案)

公営ガス事業の民営化は、都市ガス小売事業への新規参入を検討している地域密着型の事業者(例えばLPガス事業者やCATV事業者など)にとって、事業基盤を拡大する大きな機会となり得るだろう。E