

ガス自由化“元年”の振り返りと今後の展望

導管網と都市ガス調達環境の整備などが今後のポイント



日本総合研究所
リサーチ・コンサルティング部門部長
環境・エネルギー・資源戦略グループ担当
段野 孝一郎

2016年4月の電力小売全面自由化に続き、昨年4月からは都市ガス小売の全面自由化が開始された。電力小売全面自由化から数えて2年、都市ガス小売全面自由化から数えて早1年が経過したこととなる。新規参入者の数やスイッチング率、新たなサービス創出など、これまでの軌跡を振り返るとともに、都市ガス小売市場の競争をより活性化させるために必要な施策や、「総合エネルギー市場」の確立に向けた制度改革の今後を展望してみたい。

ガスシステム改革の位置づけ

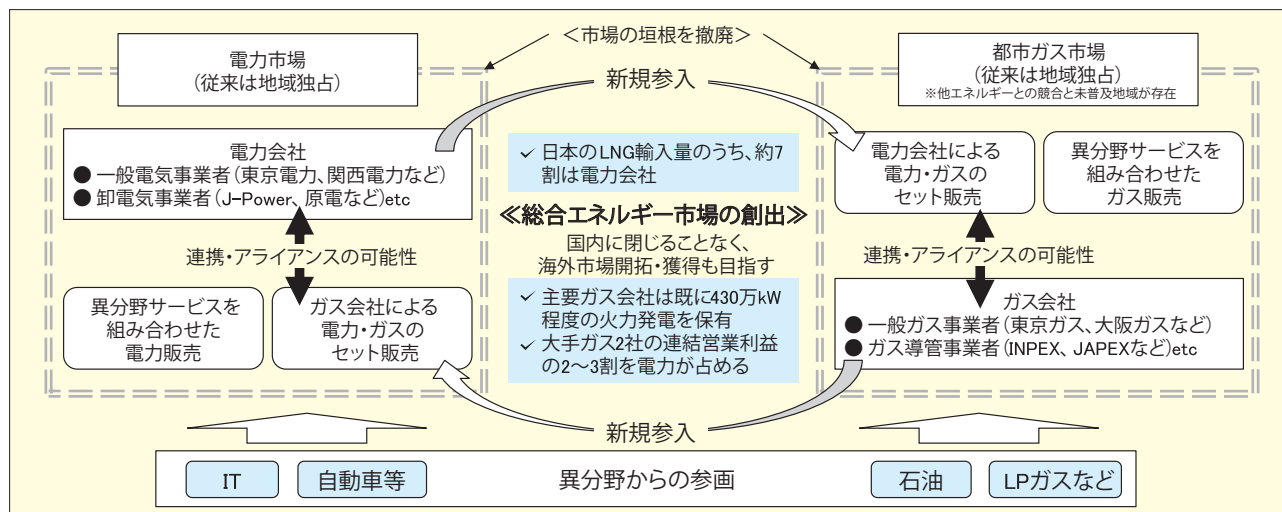
まずはガスシステム改革の目的を振り返ってみたい。東日本大震災以降に議論が本格化した電気事業法の改正に続き、政府はガス事業法、熱供給事業法の改正もできる限り同じ時間軸で進めようと制度検討を進めた。電気事業法・ガス事業法・熱供

給事業法を対象とする、いわゆる「三法一体」となったエネルギーシステム改革を同時期に実現することにより、エネルギー種別ごとに規制されてきた各エネルギー市場の垣根を撤廃し、電力小売事業者、ガス小売事業者、その他の異業種の事業者の相互参入を進め、総合エネルギー市場を新たに確立することを狙ったのである(図1)。ゆくゆくは、総合エネ

ルギー市場の中で事業者が切磋琢磨し、新たなイノベーションを創出するとともに、事業者間の合従連衡を通じて、海外市場にも通用する巨大な企業連合が形成されることが期待されている。

電力小売市場では、全面自由化を機に新規参入者が増え、今年3月8日時点で登録されている小売電気事業者は464社に上る。一方、都市

図1 三法一体となったエネルギーシステム改革



出所：経済産業省資料をもとに日本総研作成



ガス小売市場では、今年3月7日時点で52社が登録されている(表1)。このうち、今回の自由化を機に、越境販売を含め、新たに一般家庭に都市ガスを供給している事業者(予定を含む)は16社である。様々な異業種企業が参入した電力小売市場とは異なり、都市ガス小売市場への新規参入者は、従来から(プロパンガスを含む)ガス小売事業に知見・経験があった事業者に限定されているのが実態と言えよう。

ガス自由化の軌跡

昨年4月以降の都市ガス小売のスイッチング(切り替え)の推移を見ると、家庭部門のスイッチング率の全国平均は1.7%(昨年11月末時点)。スイッチング比率の推移を見ると、地域間で競争状況が大きく異なっていることが特徴である。もっとも競争が進展しているのは、関西電力・大阪ガスが激しい競争を繰り広げる近畿で、昨年11月末時点のスイッチング率は3.8%。次いで中部・北陸(2.6%)、九州・沖縄(2.3%)、関東(0.7%)が続く。一方、北海道、東北、中国・四国は0.0%となっており、都市ガス供給を受ける一般家庭に十分な選択肢が提供されていない状況にあることが分かる(図2)。

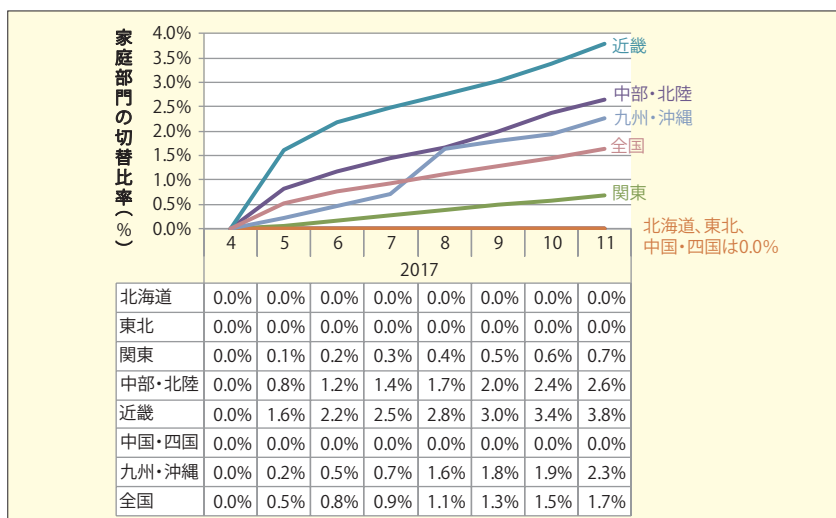
2016年4月から始まった電力小売全面自由化と比べると、都市ガス小売でのスイッチングの低調さが浮き彫りになる。2016年4月に自由化された低圧(電灯・電力)でのスイッチング率の推移を見ると、全面自由化から7カ月後の2016年11月末時点で3.0%、1年7カ月後の昨年11月末時点では7.3%となっており、競争の進展がうかがえる。

表1 都市ガス小売における新規参入事業者

電気事業者(6社)	旧大口ガス事業者(20社)	旧ガス導管事業者(9社)
●東北電力 ●東京電力エナジーパートナー ●中部電力 ●関西電力 ●四国電力 ●九州電力	●朝日ガスエナジー ●岩谷産業 ●三菱ケミカル ●デッゲン ●仙台プロパン ●ネクストエネルギー ●上越エネルギーサービス ●東京ガスエンジニアリングソリューションズ ●北陸天然瓦斯興業 ●合同資源 ●鈴与商事 ●鈴興 ●富山グリーンフードリサイクル ●甲賀エナジー ●近畿エア・ウォーター ●小倉興産エネルギー ●熊本みらいエル・エヌ・ジー ●新日鐵住金 ●プログレッシブエナジー ●りゅうせき	●JXTGエネルギー ●石油資源開発 ●国際石油開発帝石 ●三菱石油 ●南遠州パイプライン ●エア・ウォーター ●東北天然ガス ●エネロップ ●筑後ガス圧送
旧一般ガス事業者(6社)		その他の事業者(3社)
●東京ガス ●日本瓦斯 ●東彩ガス ●東日本ガス ●新日本ガス ●北日本ガス		●日本ファミリー・ソリューション ●豊富町 ●ファミリーネット・ジャパン
LPガス事業者(8社)		
●河原実業 ●レモンガス ●サイザン ●イワタニ長野 ●赤間商会 ●ガスバル ●クリーンガス金沢 ●有限会社ファミリーガス		

出所：資源エネルギー庁「ガス小売全面自由化の進捗状況(2018年3月12日)」

図2 都市ガス小売のスイッチング件数の推移(家庭部門)



出所：電力・ガス取引等監視委員会「ガス取引報」をもとに日本総研作成とに日本総研作成

一方、一般家庭向け都市ガスのスイッチング率は、昨年4月の自由化から7カ月で1.7%にとどまっている(図3)。

新たなサービスの登場

スイッチング率の推移を見る限り、「総合エネルギー市場」での競争はまだ始まったばかりの印象を受けるが、新規参入企業の取り組みを見ると、電力・ガスシステム改革によるイノベーション創出は着実に進展していることが見て取れる。総合エネ

ルギー市場での競争を勝ち抜くために各社が提供するサービスは、電力・ガス自由化前よりも高度化・多様化している(表2)。

エネルギーのセット提案という観点では、電気・ガスのセット割引に加え、電気とガソリンのセット割引(JXTGエネルギー)、電気・プロパンガス・灯油配送のトリプル割引(帯広プロパン)など、様々なエネルギーの組み合わせが登場している。このほか、携帯電話、インターネット、ケーブルTVといった通信(ニチガ

ス、TOKAI、KDDI、ソフトバンクなど）、宅配水（TOKAI）、ホームセキュリティ（TOKAI）などの組み合わせもある。

また、住宅設備や家電の修理サービス、水回りのトラブル対応（東京電力エネルギーパートナー、大阪ガスなど）を組み合わせるサービスも始まっている。エネルギーそのものの付加価値化という観点では、再生可能エネルギーの固定価格買取制度（FIT）に基づいて買い取られたFIT電気の供給（ソフトバンク、生協など）、FITを適用しない再エネ100%の電力メニュー（東京電力エネルギーパートナー）も登場している。

ガス完全自由化の促進に向けた課題

ガス小売自由化の1年の軌跡を振

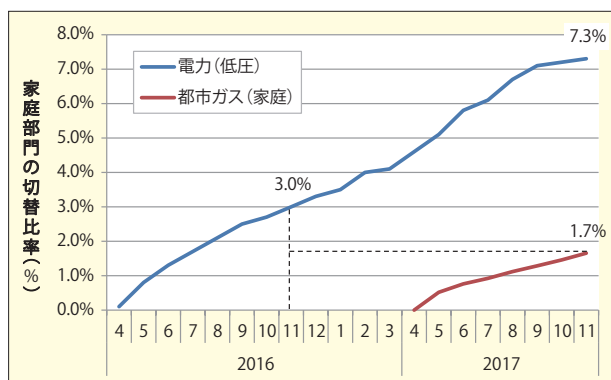
り返ると、様々なサービス・料金メニューによる競争が進展していると評価できている一方、電力小売と比べて新規参入者が限定されていること、一般家庭向けの都市ガス小売のスイッチングが低調であること、

スイッチング率の地域間の差が大きいことが分かる。

その「要因」として以下に示す3点が考えられる。

①送配電ネットワークが整備されれば全ての世帯で使用されている電気と異なり、都市ガスでは導管網敷設

図3 電力と都市ガスのスイッチング比率の比較
（電力：低圧、都市ガス：家庭）



出所：資源エネルギー庁「電力調査統計」及び電力・ガス取引等監視委員会「ガス取引報」をもとに日本総研作成

地域が限定され、かつ他の燃料（プロパンガス、灯油など）とも競合関係にあるため、地域によって普及率が異なる（都市ガス普及率は全国平均で50%前後）。

②卸電力取引市場（JEPX）から電気を調達できる電力小売と異なり、新

表2 新規参入者が提案するサービス

業界	新規参入者	メニューの特徴内容
電力	東京電力E P	●ガスとのセット割引、大口向けの優遇料金メニューを用意。水力100%環境・地域貢献メニューも用意。 ●生活駆けつけ、住設・家電修理サービスなどの生活支援サービスを本年度相次ぎ開始した。
	関西電力	●電気とガスのお得なセット割引（ガス料金を最大4%割引）、セット契約者限定の電気料金優遇プランを提供。 ●価格面で勝負をしており、特に使用量の多い世帯に対する割引率が高い。
都市ガス	東京ガス	●電気とガスのセット利用で、ポイント還元、ガスの優遇料金メニューの利用が可能。 ●自社のサービスチェーンを活用した生活支援サービスが無料付帯。
	大阪ガス	●電気とガスのセット利用で、ガスの3%割引、電気の優遇料金メニューの利用が可能。 ●自社のサービスチェーンを活用した、駆けつけ・簡易手直しサービスを提供。（修理は有償対応）
石油元売	JXTG	●120kWhを超える従量料金を東京電力よりも安い料金に設定することで使用量の多い世帯に訴求。 ●電気の契約でガソリン代を1円/L割引。自社カードだけでなく、特別提携クレジットカードでポイント優待を実施。
LPG	ニチガス	●東京電力の電気とセット契約で年間1,200円割引。（ネット、水、有線などの提携企業のサービスもセット割対象） ●都市ガス利用者向けには、東京ガスの料金から5%割引したガスメニューを提供。
	TOKAI	●東京電力の自由料金プランとのセット利用によりポイントを提供。（電気料金は東京電力の料金メニュー） ●TOKAIの他サービス（ケーブルTV、LPガス、水、セキュリティ）との複数契約によりポイントが拡大
	カメイ	●東北電力の電気とのセット割引を提供。ガス利用料から月200円を割引。 ●電気は東北電力の需要量の多い家庭向けの「よりそうファミリーバリュー」のみが対象。
	帯広プロパン	●エネワン電気・LPガス・灯油定期配送のセット割引を実施。（エネワンでんきはサイサンの電気ブランド）
情報通信	KDDI	●auユーザーを対象。通信サービスとのセット割引で旧一般電気事業者料金の1～5%分をポイント還元。 ●住宅ローンなどKDDIの複数商材とのセット割引・ポイント還元を実施。
	ソフトバンク	●環境保全に貢献ができる「自然でんき」、ソフトバンクのスマホとのセット割ができる「おうちでんき」の2メニュー。 ●「自然でんき」は、FIT電気比率50%以上の維持に加え、温暖化対策に取り組む全国の団体から顧客が選んだ団体に1契約あたり毎月50円分の支援を行うことで、環境意識の高い層に訴求。
組合	生協	●再生可能エネルギー中心の調達を掲げ、1/3を再生可能エネルギー電力とする目標を掲げる。 ●各会員生協が個別に電力小売りに参入する形式であり、料金メニューはそれぞれ異なる。 ●コープみらいはFIT電気比率が約75%の電力を供給する「FIT電気メニュー」と、大手電力と比較して7～8%割安でFIT電気構成比率を約33%とした「ベーシック電気」の2種類を提供。

出所：各社資料をもとに日本総研作成



規参入者が都市ガスを容易に調達する手段が限定的。

③改正ガス事業法により、都市ガス小売事業者が保安業務を行うよう定められている。

地域によって都市ガス普及率に差があることは、電力市場と大きく異なる点である。この点は、ガス制度改革の初期のころから意識され、制度設計に当たって

も、各一般ガス事業者の供給エリア内におけるガス調達・供給設備の整備状況や需要規模を考慮し、4つのグループに分けて検討が行われてきた。

第1グループは、自前で複数のLNG（液化天然ガス）基地を持ち、広い導管網を持つ東京ガス、大阪ガス、東邦ガスの大手3社。第2グループは準大手6社。第3グループは、大手からガス供給を受け、自前の導管でガスを売る117社。第4グループは、タンクローリーなどでLNG卸供給を受ける81社である。

新規参入者の視点からすれば、需要密度が低いエリア（例えば第4グループの一般ガス事業者の供給エリア）は、わざわざ新規参入するほど魅力的な市場には映らないだろう。

都市ガスを容易に調達できる市場環境がないことも、大きな課題である。例えば、第3グループの一般ガス事業者の供給エリアに新規参入を検討する場合、他エリアと導管で接続されているため、他の事業者から

都市ガスの卸供給を受けて新規参入するという形態も考えられる。しかし、第1グループや第2グループなど、すでにLNG基地が存在する一般ガス事業者のエリアでは、やはり基地を保有し、LNG調達力を持つ事業者が優位になる。

保安業務への対応も、新規参入者にとって悩ましい問題である。改正ガス事業法では、都市ガス小売事業者が新規供給を開始する際、消費機器の調査・危険発生防止周知業務（ガスメーターの開栓、消費機器調査、機器危険発生周知、小売供給契約内容の説明・確認）を行うこととしている。これらの業務は、地域のガス導管事業者に委託することも可能だが、これらの保安業務に対応するノウハウや体制を持っているかどうか、新規参入要件として大きく問われる構造になっている。

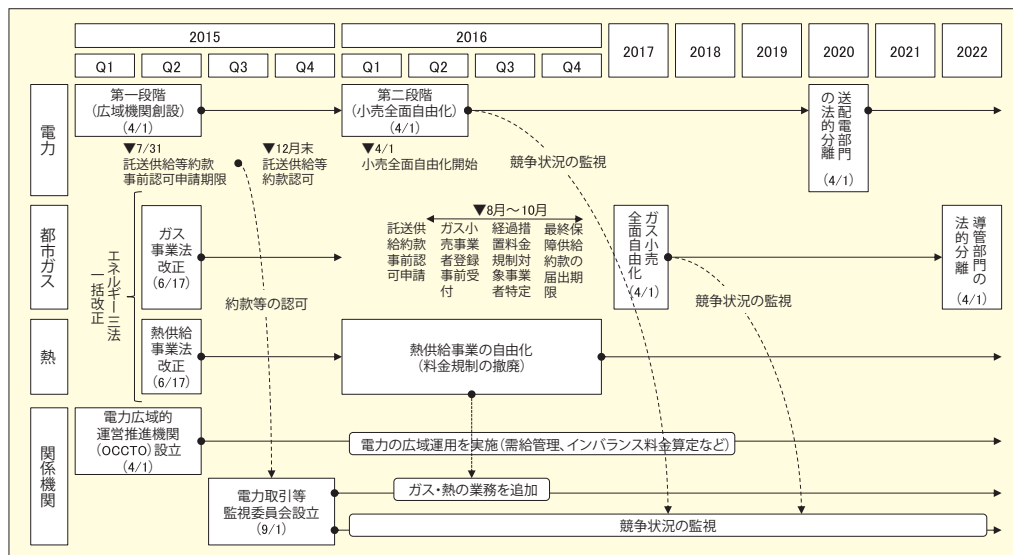
いずれも容易には解決できない課題ではある。都市ガス小売市場の競争をより活性化するには、都市ガスの導管敷設地域を着実に拡大し、

導管ネットワークを広げていくこと、新規参入者が小売向けの都市ガスを容易に調達できる取引環境・市場環境を整備すること、保安業務に対応できる地域企業とのアライアンスを推進し、都市ガス小売の参入要件を満たしていくこと一などの取り組みを進めていく必要があるだろう。

エネルギーシステム改革の今後の展望

三法一体となったエネルギーシステム改革は、ロードマップ通りに進展している（図4）。今後は、送配電部門の法的分離（2020年）、導管部門の法的分離（2022年、大手ガス3社のみ）を見据え、競争状況を監視しつつ、規制料金の撤廃や制度改革の貫徹に向けて、様々な改革が進められると考えられる。「総合エネルギー市場」の確立に向けた制度改革は、まだ入口に立ったばかり。新規参入による競争の進展は、今後も拡大するだろう。E

図4 エネルギーシステム改革のロードマップ



出所：経済産業省資料をもとに日本総研作成