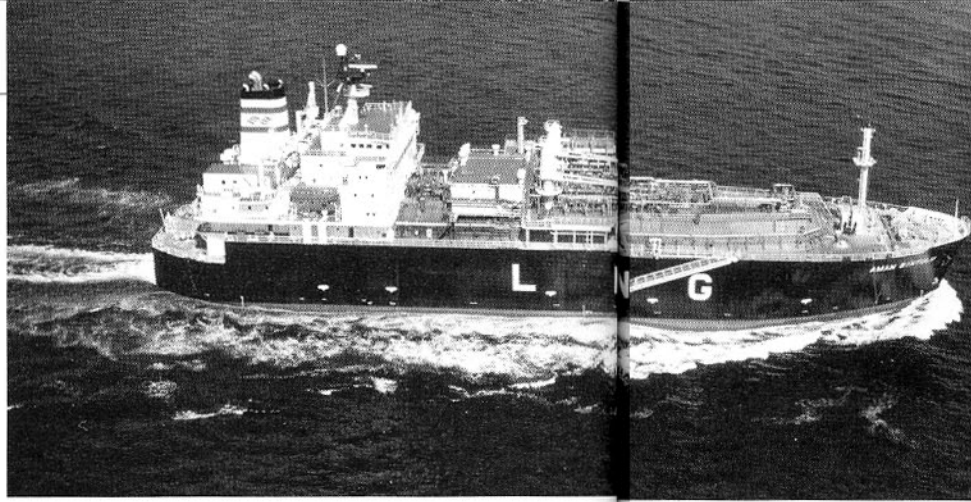


個性ある 中小ならではの 新戦略と政策提言



●出席者(50音順/敬称略)

角田式美

角栄ガス社長

児嶋祥悟

鳥取ガス社長

山本明彦

河内長野ガス社長

【司会】井関 晶(本誌)

国家戦略を樹立せよ

本誌 経済産業省・資源エネルギー庁のガス市場整備基本問題研究会で、2010年頃のガステルエネルギー産業のランドデザインを描くという目的で、制度改革のためのさまざまな検討が進んでいます。まずは、市場整備の全体像をどう見ているかについて意見を聞かせてください。児嶋 1年前のこの座談会で制度改革の話がありまして、私は自由化の終着駅を議論すべきだと言ったんで

策が必要なのかを、まず議論していただきたい。

これからは、コージェネが超大型から超小型まで幅広く活躍する重要な存在になる。大袈裟に言えば、地方の新産業創出、雇用創出、環境事業、その他多くの地方社会の構造改革をしていくための基となるはずで、そのためには全国的なパイプライン網が果たす役割は大きいと思います。

今後、ITとET(エネルギー技術)、BT(バイオ技術)は、社会構造改革の担い手になるはずで、したがって、10年後のランドデザインでは、その根っこ太い幹の議論をまずやって、次に枝、葉っぱという形で、順序を逆転しないで進めてほしい。経産省は日本沈没を食い止める重要な官だから、ぜひ頑張ってください。

山本 ガス制度改革の問題を考えるうえで、世界の大きな2つの流れがあると思います。ひとつはガス産業のグローバル化、自由化、もうひとつは産業の融合化です。金融業では証券、生保、銀行が融合化されています。エネルギー業界も、電力、ガ

すが、ランドデザインを描くというところで、そのとおりに進み始めた。とりあえずは経済産業省にお礼を言いたい。

そのうえで、まず一番に言いたいのは、制度改革にあたって政府には21世紀のエネルギー国家戦略をしっかり樹立して行動してほしいということ。我々はガステルエネルギーですから、ガス産業の根幹を成す国際パイプライン、国内パイプラインの政策を、電線地中化3000km構想の前に樹立してもらいたい。

この10年間、役所やいろんなところに行ってパイプラインの話をしたけど、だれも相手にしてくれない。全総に天然ガスパイプライン、国際パイプラインをたった6行入れるのにどれだけ苦労したか。地元の国会議員に働きかけたり、いろんな方々の協力をいただいた。政府は、パイプライン政策なくしてランドデザインなどあり得ないことを、まず念頭に置くべきです。戦後55年間パイプラインは無策です。

一方、産業構造の問題で日本国が倒産する時代に入って、雇用創出の場整備の立場があるかと思っています。

そこでお願いしたいのは、まず天然ガスの利用拡大が目的にあるはずなんで、その視点を欠かさないうにしたい。規模の大小にかかわらず、知恵を出した人、頑張った人が報われる環境であるべきです。我々中小ガス事業者でも同じリングに上がれるよう、上がる前から勝敗が決まっていることにはならないようにしていただきたい。ガスと電気の規制緩和のスピードに、かなりの差が出てきているのも気になります。

産業の融合化の中で、バランスの取れた対応をお願いしたい。

費用分析など上流にメス 中小でLNG共同輸入も

本誌 いま市場整備研究では、ガスタミナルとパイプラインのオープンアクセス(開放)が議論されています。この問題については、どうですか。

児嶋 LNG輸入基地の開放問題に

問題が出ています。だからガス改革も、新産業創出という視点で考えるべき。天然ガス自動車やエコステーションの産業、マイクロガスタピンの産業、燃料電池の産業、広域パイプラインの産業などをどんどん作っていけば雇用創出になるし、天然ガスの普及拡大につながる。安い価格の天然ガスを使って経済再生を図るといのが2つめです。

3つめは、この制度改革の背景にはアメリカの対日要求があるということ。日米規制緩和対話により黒船が到来して、政府、産業界、学者先生が右往左往している状況は、実にだらしないうか見苦しい。グローバルな自由化の潮流は仕方がないけど、そこで日本国として何を守り何を捨てるかということをしつかり見極めなくてはならない。外圧で右往左往するようなエネルギー政策では困る。制度改革では、その視点を持っていたらだかなく困りますね。

社会構造改革の担い手に

角田 今のお話が、本日の大事なスタート地点だと思う。ガス市場整備

については、研究会でもいろいろな議論が交わされています。結論は開放に賛成ですが、ルールに従った個別協議によります。なぜかというところ、LNGの日本着の価格がとて高いからです。この上流にメスを入れなにかぎり、天然ガスの利用拡大を図るうにも、日本経済のために原料が高かったら競争力はありません。

余談ですが、つい最近、我々のところに、日本の中小ガス事業者がまとまってインドネシアやブルネイなどから直接購入しませんかという話が舞い込んできました。これはものすごいことです。なにしろ長年の夢でしたから。その夢も、LNG基地の開放が進んで、中小が力を合わせて共同化すれば実現します。

経産省に言いたいのは、日本着のLNG価格と卸価格の分析が全くできてないということ。海外での天然ガス開発費、それを液化する費用、船賃、日本のターミナル費、パイプラインやローリーによる輸送費などがこれだけかかった結果、最終価格はこうなっているという分析ができない。例えば、卸価格の一覧表を作ってみればいい。ものすごい格

研は、10年後のランドデザインという視点から動き出したので期待していたんですが、少し心細くなってきましたね。将来へ向けての国の政策として、エネルギーインフラのあり方がよく見えないままに、枝や葉っぱの議論が先行しているように思えます。

10年後になれば当然、分散型電源の普及がかなりのスピードで進んでいると思いますが、電力、石油、LPガスなどのかかわり合いが、どんな形でランドデザインに描かれるのか重要です。どんな姿が好ましく、そのためにはどんな骨太の政



差がありますよ。その議論をすっ飛ばして、最終価格の内々格差を問題視したってなんの解決策も見えてきません。

導管余力が問題

角田 大きな骨組みは、サハリンからの輸入が見えてきた現在、サハリンパイプラインと国を縦断する背骨の大幹線は国の責任で整備し、次に太平洋から日本海へ横断する肋骨の準幹線は地方のニーズに応じて地方自治体と企業などで整備する。それで、背骨も肋骨も民営化する前提で、収支決算をしっかりチェックして実現するわけです。そのうえで、現存

のローカルインフラとしてのガスターミナルやパイプラインがあるという位置づけになるのではないでしょう。その好ましいあり方、ルールなどは順序を追っていけば、自ずと判然としてくるはずですよ。

自由化の目的である競争促進ではややもすると、目先のわかりやすい価格差重視に陥ってしまうが、カリフォルニアの電力危機に見る悲劇を「悪しき自由化の実例」として十分検証し、適切な競争ルールに活かしてほしい。特に「能び寂び」の文化を持つ日本の自由化は一味違った、グローバル対応で良いのではないかとと思います。

山本 LNG基地の開放云々というのは、無理やり法律で強制的に開放させるのは好ましいことではありません。基本的には相対交渉の話であって、それが担保できる道さえあれば問題ないと思います。パイプラインの開放では、自由化の範囲次第で低圧まで関係してくる。その時、導管余力というところが非常に難しい問題になってくると思います。パイプラインの開放は、話としてはわかりやすく、新規参入者にとっても

ラスなんです。導管余力をどう考えるのかがちと議論されてないと、実際の運用面で問題が出てきそうな気がしてなりません。

余計なお世話の米国

本誌 それは託送問題の大きな焦点になるとありますが、実際のところ余力はあるんですか。

山本 全てのラインに導管余力があるわけではありません。将来、需要見込みのあるところに設備投資を厚くし、余力を持たせているので、新規需要が発生する場所によっては、託送するときに、その沿線の既存顧客の安定供給を考えて、ケース・バイ・ケースで対応せざるを得なくなってくる。

児嶋 パイプラインはエッセンシャル・ファシリティーだから、原則開放すべきだとは思いますが、いま山本さんが言われた導管余力をどう考えるかは大切な視点です。一方で、小売の自由化が進んで、新規参入者がどんどん託送を利用しながら需要家を獲得していき、いずれ当社は100%託送会社になってしまったと仮定します。収入といえば託送料しか

なく、ドーンと儲けが減るわけですよ。

そうだったら、導管のメンテなんかしませんが。つぶれるまでほっときます。そうすると事故も起きる、ガス漏れも起きる。保安検討会では、保安の質を落とさないという哲学でやっている。そうなってくると、物事には表と裏があるということを踏まえて、パイプラインの開放を考えなくてはいけないと思います。

だいたいアメリカはなぜ、オープンアクセスや情報開示などの対日要求を突きつけてくるのか。余計なお世話ですよ。電力にしても、通信にしても、アメリカがそこまで要求するなら、自分たちの軍事基地を世界に開放してみろとも言いいたいところだ。空港、レーダー、パイロットを「情報開示」して「オープンアクセス」するなんて、できるわけないでしょう。テーマは全く違うけど、それに近いのではないかと思います。

オール電化の脅威

本誌 確かに、一般の人は「基地開放」と聞いたら、「LNG基地」ではなく、「軍事基地」を思い浮かべるか

もしませんか。やや話が脱線しましたが、制度改正はこの程度にしまして、中小ガス事業者が直面する経営課題についてお話を聞きたいと思

います。いま、自由化の流れを受けてエネルギー間競争が活発化している。そうした中で、電力やLPガス、同業他社との競争はどんな状態にあるのかについてお聞きしたい。

角田 さあ、あたつての最大の関心は、電力会社との競合ですね。例えば、オール電化住宅の攻勢では、関東はやや他地域に比べてまだ弱い感じですが、遠からず激しさを増してくるよ

うように思います。だからこそ、燃料電池などの小規模分散型発電の開発・普及を急がなくてはならない。家庭用が実用化される段階になったら、ガスの良さと電気の良さを両方アピールできるようにする。オール電化住宅の関西の姿から困るなと思

うのは、その住宅を丸ごと電気です。やっちゃいましょう、だからガス管はいりませんよ、ガスメーターはいりませんよという、その時期が早すぎるわけ

に、我々の関西方面では、電力会社が頑張っておられるので、非常に厳しい状況です。精神的脅威だったオール電化住宅が、まさしく実際の脅威に変わってきています。住宅着工

件数が年々減ってきている中で、オール電化の比率は逆に増えてきているんですね。だから、我々も電化対策プロジェクトをつくって、厨房でのガス火の良さをきちつとPRするよう懸命に努力をしているところですよ。

例えば、ガス火の良さのパンフレットをつくって配付したり、ショールームにIH用の調理器具と普通の調理器具を比較展示し、IHの使い勝手の悪さ・重たさを実感していただいています。また、イタリアから出てきたスローフードという、週末ぐらいいつくりご飯をつくって食べようという運動を、我々も展開しています。本格的な料理をつくるんだつたらガスしかありませんよということ

を、PRするわけです。とにかく、あの手この手で、IHをいかに水際で止めておくかが大きな課題かなと思って取り組んでいるところですよ。

**工務店に金ばら撒く
電力会社の営業行為**

児嶋 以前、電力会社の販売施策を調べてみたら、IHと電温にすれば、1軒について5万円の奨励金を工務店に出していることがわかりました。プロパン屋の工務店に対する無償工事対策と同じような行為を、天下の電力会社がやっているわけです。なりふり構わずにガスパ管を全部カットしようという大戦略だが、そのようならば撒き金のお金は、値下げ原資へまわすべきだ。でも、時すでに遅し。我々は、燃料電池やガスタビ

に挑まなきゃいけないと思っています。本誌 一方、ガス事業での大口自由化範囲の拡大、託送範囲の拡大に伴って、電力会社もガス事業に進出する時代に入ってきています。東京、関西、中部、中国、九州、東北、北海道、北陸、沖縄などの電力各社が相次いで分散型発電会社を設立しています。こうした電力会社のガス進出の動きについてどう受けとめていますか。

児嶋 大歓迎ですね。競争がないほうがおかしい。現状を見ても、西日本はすでに関西電力や九州電力などの頑張りで、刺激的な競争状態になっています。問題は、関東ですよ。

両巨頭が手を握っているのではないかとと言われるぐらい、西日本との格差がある。ここにメスを入れないかぎり、日本全体が動きませんよ。**山本** 私は、コージェネは電力会社に一步も譲ってはいけない世界だと思



山本明彦

がやるべき分野。ここを譲ると我々はこれから生きていけなくなると思います。ただ、中小は技術力、提案力が十分ではないから、大手ガス事業者とつきり連携をとって、彼らの持っている営業ノウハウ、技術力をビジネスとして対価性をもって伝授してもらってやっていかないと、みすみすこれからのマーケットを見逃していくこととなります。

最近、中小の会合でコージェネは良いけど提案が大変だから手が出せない、売るのはいいけどトラブルの時にメンテができないという話が出てくるんですね。このへんについて

時間、365日、地元へばりついてるわけですから、その役割があるはずですよ。特に300kW未満はなおさらです。

お客さまから見たら、顔が見えるのは、大手の場合はサービス店だと思いますが、中小ガスの場合は社長の顔まで見える。地元密着で何十年もやっているわけです。きめ細かいものを持っていきますから、その良さを経営資源として生かしていくことが、今後の課題だろうと思います。

「カナジユウ」がモデル

本誌 10年後の中小ガス事業者のありべき姿については、どうお考えですか。

山本 中小ガスの将来像というところ、5年後くらいしか読み切れないんですけど、規制緩和がどんどん進む中で、いま我々は地域の中小企業として再出発しなくてはいけない時期かなと考えています。

我々のひとつのモデルが、神奈川県にある「カナジユウ・コーポレーション」というLPGガス事業者さんだと思っています。2万5千戸規模のお客さんを持つている会社で、徹底し

も大手事業者と連携して、そのノウハウを十分活かしながら我々自身の手がけていくべき戦場かなと思っています。

中小共同で電子資材調達 内々格差の根本的議論を

児嶋 我々経営者にとって最大のテーマは料金問題ですよ。いかに安価にしていくか。そのカギを握るのが、さつきも話題になった原料仕入れ価格のほか、資機材購入費の削減です。そこで皆さんに提案したいのが、インターネットを利用した共同購入、共同入札、いわゆるeマーケットプ

レイスなんです。大手を除く中小事業者が全部集まって、ロットをそろえて共同購入、一斉入札すれば価格はどんどん安くなります。

資材調達だけでなく、経営システムもコンピュータを共同化するとか、人員も派遣社員にするとか、いろんな方策を導入する。いま問題になっている内々・内外価格差への対応は、我々経営者が努力します。普通の製造業と同じように血のじむむような努力をしないとだめでしょね。

山本 eマーケットプレイスは、とても良いアイデアですね。ぜひ、協力させていただき、実現したいと思います。事業者によっては、同じ商品なのに50%ぐらい仕入れ価格に差があるものもあると聞いていますから。児嶋社長が言われたように、電子調達という形で中小が集まり、各社まちまちのスペックを統一し規模の利益を追求して、新たにマーケットプレイスを立ち上げれば、かなり効果が出てくるのではないのでしょうか。この場を利用して、中小ガス事業者の皆さんに提案し、議論を続けていければ良いと思います。

内外価格差、内々価格差という問

かでも役所との関係プレーが何十年も続いていますのでね。

そういう企業体でもあるので、エネルギー事業を通じた地域の雇用創出に貢献できるのではないかと考えています。リフォームや省エネなど、地元の雇用はかなりありますよ。どこで当社の強みを活かしているか、これからもきめ細かく検討していきたいですね。

5つの生き残り策

児嶋 5点あります。まずひとつめは、原料の共同仕入れ、コンピュータの共同化を含めて、全国を9つの協同組合あるいは協業組合にまとめ、それぞれの会社は存続しながら、ノウハウを互いに公開して、あたかもひとつの事業体のごとく運営していくというやり方で生き残る。

2つめは、電気事業、ガス事業、水道事業、LPG事業、情報産業などいろんな事業を複合化して、地域ごとにオンサイト型でやっていく。3つめは、地域密着の便利屋。うちも某社長さんを参考にさせてもらっているんですが、テリトリー制といって、1人が4000件、500

題はいつも出てくるんですが、その場で議論を深めることなく終わってしまっている。なんで価格差があるのか、児嶋社長がおっしゃったような形で内容を突きつめないと議論になりません。3倍の内々価格差があるのであれば、各社が集まって、何が安いのかを安いのかをきちんと議論する。経営努力の余地があるので、部分とそうでない部分があるのであれば、どうするか。そういった勉強会なり研究会をする必要があるのではないかと。

とにか、これからは価格の低減こそが一番重要な課題になってくると思います。

角田 私も、その提案に賛成です。中小は力が弱い。それを補う方法として、中小が手をつないで共同購入したり共同管理をしたり、いろいろやるべきだと思います。中小が手をつないで連合体を組んで、異業種と一緒に研究すべきものは研究するわけです。

先ほど、山本さんが言われたように、メンテが難しいなら、そのメーカーやガス大手と組んで、我々の持つ役割を積極的に伸ばせば良い。24

0件持って、常に自分のテリトリーをまわってあらゆる情報を集める。電気の修理、水漏れ、屋根の修理、リフォーム、あらゆる情報をつかんで、そのサービスを提供する。奥さんと「児嶋さん来てね」という人間関係をつくり、底辺の仕事をやっている。

4つめは、新しい情報産業に脱皮するとか、エンロン方式で次から次にステップアップしていく。既存のガス事業にこだわらず、次のものに行こうという方式ですね。

5つめは、環境の時代ですから太陽、風力、自然エネルギーを使って水素をつくる。新しい自然エネルギーを模索していくことも考えられます。最後に、自由化の荒波を乗り切るという覚悟を持ち、血のじむむ努力をすることで生き残りを図りたい。以上です。

本誌 日本経済が失業率5%時代に突入し、景気回復の糸口がなかなか見つからない中で、本日は地場産業の発展、地域雇用創出までも視野に入れた将来展望のある有意義な座談会になったと思います。ありがとうございました。