

日本ガス協会 広瀬会長 会見発言要旨

1. 2018年のガス販売実績

(1) ガス販売量、お客さま数

昨年1月から11月(12月は未発表)のガス販売量実績について述べる。昨年は平均気温が一昨年より1度ほど高く、この影響で家庭用は大きく落ち込んでいる。一方で、夏場の高気温により冷房需要が伸びたこと、あわせて会員事業者の営業努力等により業務用などはプラスとなっている。しかしながら、利益面では家庭用の落ち込み影響が大きく、厳しい状況となっている。

ガス販売量の内訳を見ると、一般ガス導管事業者以外が占める割合は11%強となっており、順調にスイッチングが起こっていると認識している。

お客さま数としては、メーター取付数と調定数(取付数から空き家を除いた件数)の2指標があるが、どちらも微増となっている。

これらより、地域差はあるもののガス業界全体としては成長している。

(2) スwitching率

ガス小売全面自由化から2年近く経過したが、2018年に入ってスイッチング件数が大幅に伸び、2018年末現在でスイッチング率は8.7%となった。これは、電気の同時期(1年9ケ月経過時点)のスイッチング率と比較し、ほぼ同レベルとなっている。

なお新規事業者から、ガスのスイッチング手続きにばらつきがあり、書式等を統一できないかとの要望があったことから、それらの標準化検討を進めている。

2. ガス事業を取り巻く環境と今後の対応

(1) 日本の人口推移とガス事業

都市ガス業界全体ではまだお客さま数が増えているものの、国内の環境を見ると、厳しい実態が見えてくる。

まずは、人口や世帯数の減少である。2011年あたりから減少が始まっており、直近の1年間では、約27万人減っている。都道府県別に見ると、首都圏や愛知県等の大都市圏を除く地方での減少が顕著である。ガス事業は地域経済に密接に関係し、また地域のお客さまがベースになっていることから、このような傾向には危機感を持っている。

そのため地方ガス事業者は、一層地域との関係を強化したり、ガス事業者自身が地域の再生や発展に貢献することなどを通じて、ガス事業や自社の発展にもつなげるような取り組みを行っている。

(2) ガス事業者とグローバル化

一方で、大手事業者を中心にグローバル化を進めているが、最近では、西部ガスのノバテク社との連携や、静岡ガスのLNG再出荷など、これまでにない取り組み事例が出てきている。

また、特筆すべきは、エネルギー事業者が多く進出するシンガポールに、昨年の西部ガスを含め、6つの都市ガス事業者が進出していることである。前述の西部ガスのノバテク社との取り組みも、このシンガポール事務所の開設がきっかけとなったようであり、各社がさらにグローバル化に取り組むことを歓迎する。

(3) ガス協会としての支援

地域課題の解決や地域活性化に関しては、地域担当部署や地域課題を検討する場を新設するなどし、各社の取り組みを今まで以上に支援して

いきたい。

一方、グローバル化に関しては、LNGに関する国際会議での発信等を通じ、各社の海外事業をサポートしていきたい。

以上