

# ガス産業の規制緩和に関する理論面の分析と課題

Current Situation and Issues in Deregulatory Policy toward Japanese Gas Industry

横 倉 尚\*

Takashi Yokokura

## はじめに

日本のガス体エネルギーの供給体制は、都市ガス事業、簡易ガス事業、液化石油ガス販売事業により構成され、前二者についてはガス事業法が、後者については「LPG法」が、それぞれの事業活動等を規制しているところであるが、近年のエネルギー産業に対する規制緩和の流れの中で、これらの事業分野にあっても規制緩和が進展している。この小論では、ガスエネルギー供給の中核を成す都市ガス事業を中心にガス産業の規制緩和について若干の考察を行なうこととした。(以下では特に断わりのない限り都市ガス事業をガス産業として考察する)。

日本のガス産業は、供給サイドに関して、①大都市地域を供給地域とする大手事業者のほか、中小規模の事業者が多数存在し(243事業者)、さらに経営形態の面でも公営事業者が相当数あること、②ガス原料の調達、ガス生産、導管網によるガス輸送、ガス販売(供給)を一貫して行なう垂直統合型事業者が大勢を占めていること、③ガス原料の大宗を占めるLNGをはじめそのほとんどを海外に依存していること、また需要サイドに関して、①大口需要分野をはじめ多くの熱需要分野で、競合エネルギーとの競争があること、②産業用需要のウエイトが、大手事業者のケースを中心に高まっていること、等の特徴が見られる、

こうした中で95年春以降、ガス事業法の改正や新料金規制制度の導入により、新たな制度的枠組みが形成されたところである。以下では、この新たな制度的枠組みについて、①ガス産業などの「ネットワーク型自然独占産業」の規制緩和に共通する問題を明らかにした上で、②日本のガス産業の新たな制度的枠組みの中心を成す、「大口供給に対する規制緩和」、「ヤードスティック規制を取り入れた新たな料金規制」について、

分析することとした。これにより日本のガス産業の規制緩和の流れが、「今、どこにあり」、「今後どこへ向かうのか」という点が多少なりとも明らかにできれば幸いである。

## 1. ガス産業等の「ネットワーク型自然独占産業」規制緩和とその課題

### 1.1 基本的な分析の視点

ガス産業に限らず、電力、電気通信等の自然独占型産業の規制緩和にあつては、部分的な参入規制の緩和により特定の分野(ガス産業における大口供給、電力産業における発電等)で新規参入者と既存企業との競争がある一方、その他の分野(ガスの導管ネットワークによる輸送や小口供給、電力の送配電ネットワークによる送配電や小口供給等)では既存企業の独占状態とこれに対する規制が維持されている。こうした「競争と独占の並存」、「規制下の競争」は、自然独占型産業の規制緩和の過程で見られる特徴である。

規制緩和が特定の分野に限定されるのは、競争の導入が可能な(競争が進展する)分野と、自然独占性が依然大きい分野があるためである。このような規制緩和の状況にあつては、「新規参入と競争条件のあり方」、「新規参入が既存の供給システムに与える影響」といった問題への対応が求められる。

さらに、「独占と競争の並存」という状況の下で料金規制の点でも大きな転機を迎えているように見られる。ガス産業等の公益事業規制における伝統的な料金規制方式(総括原価と個別原価による料金規制)については、市場や技術等に関する情報、事業者の企業努力等に関する情報の面で規制当局と事業者の間に情報の非対称性が無視しえない程度に存在することから、事業者の企業努力等を促す「インセンティブ」に乏しいこと等が問題として指摘されている。こうした問題に対応するための新たな料金規制の方式の導入が試みられている。

\* 武蔵大学経済学部教授  
〒176 東京都練馬区豊玉上1-26

一般の我国のガス産業に対する規制緩和や新料金規制方式についてもこのような基本的な視点を踏まえて考察することが有用である。

## 1.2 参入規制の緩和と競争条件の整備

### (1) ボトルネックファシリティとその開放

部分的な参入規制の緩和によって特定分野へ参入した新規参入者と、既存企業との間の競争をめぐって第一に問題となる点は、新規参入者（非統合型企業）が特定分野でサービスを提供するにあたって既存企業（垂直統合型企業）が独占的に所有している設備に依存せざるを得ないという点である。（このような設備をボトルネックファシリティという）。ガスの大口市場へ参入した新規参入者にとって、既存企業の所有する導管ネットワーク等がこれにあたる。

参入規制を緩和した分野で有効な競争が確保されるためには、このボトルネックファシリティについて既存企業と参入企業が「同等の条件」でこれを利用できること（イコールアクセス）が必要である。これを実現する方法としては、①ボトルネックファシリティの存在する分野（部門）とその他の分野（部門）を切り離す方法（構造的分離）、②ボトルネックファシリティを参入企業に同等の条件で開放する方法（オープンアクセス）、がある。オープンアクセスのケースでは、既存企業に対して、ボトルネックファシリティの利用サービスを他のサービスから切り離して別個に提供すること（サービスのアンバンドリング）が要請される。ガス産業等における託送（輸送）サービスの提供がこれにあたる。

### (2) 略奪的（競争制限的）行為と対応策

独占と競争が併存する状況下で、既存企業は独占的分野と競争的分野のいずれの分野でも事業活動を行なうことから、既存企業が独占部門から競争部門へ内部補助（費用移転）すること等により競争相手を排除する（略奪的行為）といった競争制限的行動をとることへの懸念がある。こうした行動に対する懸念への対応策としては、①既存企業の構造的分離のほか、②独占的部門と競争的部門の収支を明確に区分してその間の収入・費用の移転を防止する方法（会計的分離）、がある。ガス産業における大口供給事業とその他の事業との関係をめぐる議論はこの点に係わるものである。

## 1.3 新規参入の既存企業（供給体制）に与える影響

### (1) 新規参入と内部補助

自然独占型産業における伝統的な参入規制は、規模の経済性等の実現という効率性からの要請のほか、需

要家間の内部補助を可能にするという点で、所得分配上の要請に応える機能を果たしてきた。部分的に参入規制が緩和されれば、参入の結果従前の内部補助の維持は困難になることは自明である。ここで問題となるのは、①既存企業に比べて非効率な企業の参入の可能性 ②既存企業に比べて効率的な企業の参入に対する規制の当否、である。前者については、内部補助のためにコストを上廻る料金が設定され、その変更が料金規制等のために困難であるような場合には、既存企業よりも非効率な企業の参入が可能になる。この結果、産業（供給システム）全体の非効率化が生ずる。後者については、参入企業の限界費用が既存企業の限界費用を下廻る限り、産業（供給システム）全体のコストは新規参入により低下する。内部補助の維持のためにこうした効率的企業の参入を規制するとすれば、その結果効率性の低下というコストが生ずることに留意すべきである。

新規参入によって内部補助の維持が困難となれば、コストに見合った料金に変更することが必要となる。新規参入（競争の導入）に伴う内部補助解消の過程で生ずるこうした料金体系の変更は、料金リバランスングといわれるものである。参入規制の緩和に対しては、内部補助によって利益を受けているものと、これを負担しているものとでそのスタンスに大きな差が見られるのが通例である。

### (2) 需要家の離脱と「回収不能コスト」

新規参入による需要家の離脱は、既存企業の残存需要家の固定費（埋没費用）の負担を増加させる。こうした残存需要家の負担を回避するとなれば、「回収不能コスト」が発生する。これまで独占を前提として形成されてきた既存企業の供給システムの一部について新規参入により「回収不能コスト」が生ずるという点は、参入規制の緩和にあたってこれへの対応を必要とする問題である。対応策としては、回収不能コストを全ての需要家が負担する方向や、サービスの供給義務のあり方を見直す方向での方策が有り得る。

## 1.4 料金規制方式の改革

### (1) 情報の非対称性とインセンティブ規制

料金規制を必要とする独占的分野の規制については、情報の非対称性の存在と事業者の行動に作用するインセンティブの必要性を重視する新たな料金規制理論の展開が近年見られるところである。規制当局にとっては、事業者がどの程度の努力をしたのかが見えない（「隠された行動」）し、また事業者がその意思決定に

あたって利用した情報がどのようなものであるかを知ることができない（「隠された情報」）といった状況（情報の非対称性の存在）の下では、規制当局の目的にとって望ましい事業者の行動に報酬を与え、望ましくない行動に制裁を課すといった「インセンティブ」を規制方式にビルトインすることが必要とされる。インセンティブ規制といわれる新たな料金規制方式は、このような要請に応えるものである。

### （２）伝統的規制方式とその問題点

総括原価の算定と個別原価への配賦を料金規制のベースとしている伝統的規制方式については、情報の非対称性やインセンティブという観点から見ると次のような問題がある。①コストベース（コストプラス）により料金が決定されることから、コスト引き下げ等のインセンティブに欠ける。事業者はコストの上昇を料金に転嫁できる一方、コストを引き下げてもその成果は料金引き下げに充てられる。②コストに関する情報について情報の非対称性があることから、事業者はレント（情報レント）を手にすることができる。③料金の算定にあたって需要サイドの条件（需要の価格弾力性等）が考慮されないことから、効率的な料金体系形成のインセンティブに欠ける。④規制当局と事業者の双方に生ずる規制コストが大きい。

### （３）インセンティブ規制の代表的な方式

インセンティブ規制の代表的なものとしては、プライスカップ規制がある。この方式では、料金規制が適用されるサービスの平均価格の上限が予め設定され、この上限の範囲内であれば事業者は自由に価格を変更することができる。すなわち、一般物価上昇率から予め設定されたその産業の生産性上昇率を差し引いたものに、パススルー（転嫁）が認められているコストの上昇率を加えたもの（上限）の範囲内で値上げを容認するというものである。このような方式については、①事業者のコスト引き下げ等のインセンティブが作用すること、②個々のサービスの料金の決定の自由度が大きくなることから効率的な料金体系の形成が可能となること、③生産性向上の成果の配分（利益の留保、料金の引き下げ）が予めルール化されていること、④規制の手続きの透明性が増すこと、⑤必要な情報の減少等により規制コストの低減が期待できること等の点はそのメリットとして挙げられている。

## 2. 大口市場の規制緩和

### 2.1 大口市場の特徴

#### （１）エネルギー間競争の進展

エネルギー需要の大きな産業需要家等を対象とするガスの「大口市場」においては、石油、LPG、電気など他のエネルギーとの競争が進展している。この背景には、供給サイドでのエネルギー機器の開発や料金政策の展開がある一方、需要サイドでもデュアルフェuel体制などによりエネルギー間のスイッチングコストを小さくする努力がある。この結果、ガスの大口需要については需要家の需要の価格弾力性が大きく、またその価格交渉力も大きいという状況にある。こうした状況下で、ガス事業者の独占的価格支配力から需要家の利益を守るという料金規制の必要性は著しく低下している。

#### （２）天然ガスへのアクセスの拡大

ガス需要に占める産業用需要のウエイトは急速に高まっているが、その背景には大口産業需要家を中心に天然ガスを原料とするガスへのニーズが増大していることがある。こうしたニーズに応える上では、大口需要家向けガスの供給について、ガス事業者、非ガス事業者による供給の機会を可能な限り大きくすることが求められる。大口市場についての参入規制の緩和は、この要請に応えるものであるが、この結果、大口需要家向けガス供給に限定されてはいるものの、ガス事業者がその供給区域を超えてガス供給を行なうことが可能となった点は、「ガス対ガスの競争」の導入、地域独占（供給区域）体制の変更、という面で重要なポイントであるといえる。

### 2.2 参入規制の緩和

#### （１）参入の類型と規制の態様

大口需要家（当面、年間200万 $m^3$ 以上の需要家）向けのガス供給について、ガス事業者によるその供給区域外への供給、非ガス事業者による供給が可能となったが、これら事業者の参入のタイプは、①ガス事業者が他のガス事業者供給区域へ参入するケース、②ガス事業者が「白地地域」へ参入するケース、③非ガス事業者がガス事業者の供給区域へ参入するケース、④非ガス事業者が「白地地域」へ参入するケース、という4つの類型に区分できる。

これらの4つの類型のうち、④のケースについては「届出制」とされ、①～③については「許可制」とされている。このようにいずれのケースについても許可制ないし届出制がとられているのは、これらの参入が、地域独占（供給区域制と区域内での事業者の供給義務）という現行の基本的な制度的枠組みに影響を及ぼすも

のであることから、その影響の程度等を規制当局が政策的に判断する必要があるとのスタンスを反映したものと見ることができる。

### (2) 参入に対する政策的判断の基準

参入の許可や届出の判断にあたって規制当局が判断の基準としている点は、大口供給について、①そのガス事業者の事業全体に及ぼす影響（事業的的確な遂行に支障を及ぼす恐れがないか）、②参入先のガス事業者に及ぼす影響（参入先のガス事業者の需要家の利益が阻害される恐れがないか）、③ガス事業の開始が見込まれる地域への参入の影響（そのガス事業の開始が著しく困難となる恐れがないか）、という3点である。

このうち、①については大口供給が供給先の大口需要家にとって利益があることはもとよりのところ、供給区域内の需要家にとっても規模の経済性の利益を受ける余地が大きいことから、ガス事業者の事業全体としてもメリットがあるというのが通例であると考えられるし、何よりも大口供給の当否の判断は事業者の判断のみで足りると思われる。規制当局がこの点をも許可の判断基準としているのは、供給区域外への大口供給が過度に(?)行なわれ、これが供給区域内のガス供給に支障を来すようなケースを懸念しているものであろう。また、③については、白地地域への大口供給がガス事業の開始を見込んでいる事業者の「市場を先取りする」ケースを対象としたものといえるが、こうしたケースの参入の当否の判断は容易ではないと思われるし、規制当局の裁量の余地が大きくなるものと考えられる。

現行の地域独占体制に及ぼす影響という点からは、②についての規制当局の判断のいかんが、重要なポイントである。新規参入が既存企業（参入先のガス事業者）に与える影響（内部補助の困難化、回収不能コストの発生など）が、どの程度まで現実のものとなるかは、規制当局の②についての判断に依存している。この場合、大口供給により利益を得る大口需要家、ガス事業者のメリットと、参入先のガス事業者の小口需要家等に生ずるデメリットとの比較衡量が必要となろう。

## 2.3 託送制度

### (1) 託送制度の意義

大口市場の参入規制の緩和により、大口需要をめぐる「ガス対ガスの競争」、非ガス事業者とガス事業者間の競争が、どこまで進展するかは、規制当局の許可や届出に対するスタンスに依存しているほか、ガス事業者が独占的に所有、利用している導管ネットワーク

（ボトルネックファクシリティ）のオープンアクセスの程度にも依存する。というのは、新規参入者にとっては既存の導管ネットワークの利用が容易であるか否かが参入条件の一つのポイントであるからである。新規参入者が自ら導管ネットワークを建設することは二重投資等の非効率を生み出す恐れが大きいほか、建設に伴う多額の投資（とくに埋没費用となる部分）を必要とすることから参入を困難にする要因ともなる。

既存のガス事業者の導管ネットワークについて、輸送サービスを切り出して第三者に提供する託送制度は、こうした要請に応えるものであるが、大口市場における競争が有効に行なわれる上では、導管ネットワークの利用に関して、自社の利用と第三者の利用が、同等の条件で行なわれる（差別的でない）ことが必要である。

託送制度については、①義務（強制）的なものか、任意（自発）的なものか、②エンドユーザーまでのもの（小売託送）か、エンドユーザー以前の段階までのもの（卸売託送）かという点の区別が重要である。

### (2) 託送制度の特徴

ガス産業における託送制度は、ガス事業者の兼業として、その導管ネットワークのキャパシティに余力がある場合につき、大口需要家までの託送サービスを提供するというものであり、兼業・任意的・小売託送といえることができる。

託送制度の基本的な枠組みは、規制当局の定めた「託送ガイドライン」に示されているが、そのポイントは、①託送サービスを非差別的に（自社と同等の条件で）提供すること、②託送に必要な基本的な技術上の要件を定めていること、③託送サービスの料金については「料金表」（タリフ）方式を当面は必要としないこと、④託送サービスの料金等の条件をめぐる当事者間の「紛争」に対して規制当局が関与する特別の制度は設けられていないこと、にあるといえる。

一般に、託送サービスについては、①導管ネットワークを所有するガス事業者が「独占的地位」にあることから、託送（輸送）料金のタリフ化、規制当局による料金規制（認可制など）が見られるところであり、また、②託送料金の算定を、平均費用ベースで行なうか、増分（限界）費用ベースで行なうかという点で議論のあるところである。

今般のガス産業の託送制度では、託送サービスの実績を見ながら見直しをしていくという「柔軟なスタンス」から、規制当局の関与が控えられている点に特徴があると思われる。

## 2.4 料金規制の緩和

### (1) 料金規制の必要性の有無

大口市場は、競合エネルギーとの競争に加えて、参入規制の緩和により、一層競争的市場となるが、これと小口需要家向けガス供給など「独占的分野」が並存している状況にあって、大口需要家向けガス供給について料金規制を撤廃することの当否が問題となる点である。問題は、料金規制の撤廃により、①ガス事業者による略奪的行為など競争制限的行為が大口市場でとられることへの懸念（大口市場でのガス事業者の競争相手への影響）、②大口供給に係わるコストが小口需要家へ転嫁されることへの懸念（小口需要家への影響）、③大口需要家間で差別的な料金政策がとられることへの懸念（大口需要家への影響）、があることである。

①、②については、小口供給（独占的）部門から大口供給（競争的）部門への内部補助に基づく略奪的行為が、一般的に言えば、企業の合理的行動である（したがって継続的に行なわれる）かどうかは疑問があるところである。というのは、競争的な分野への参入が容易である以上は、競争相手を一旦は排除したとしても再参入が起こる可能性が大きいからである。③については、大口市場が競争的である限りは、差別的な料金政策をとることは難しい。

実際には、①、②の懸念が強く表明され、とくに大口供給部門の他の部門からの分離（構造的分離）すべきであるとする意見が根強くあったところである。こうした状況もあり、結局、大口供給部門全体の収支につき、その他の部門の収支と区分経理し、これを規制当局がチェックするという方式（会計的分離）がとられることとなった。これにより、①～③の懸念は、解消するものと思われる。

### (2) 参入規制の緩和との関係

料金規制の緩和の対象は参入規制の緩和の対象と軌を一にして、年間200万 $m^3$ 以上の大口需要家向け供給とされている。このように料金規制と参入規制の緩和がセットとして考えられているのは、ガス事業法では料金規制の根拠を、参入規制による地域独占→需要家の利益の保護（事業者の独占的支配力の濫用の抑止）のための料金規制、ととらえているためである。このような考え方から、料金規制の緩和の前提として参入規制の緩和が必要（2つの規制緩和の基準ないし対象は同一であるべき）としている。

ここで問題となるのは、地域独占であっても競合エネルギーとの競争等により、事業者の独占的支配力の

濫用が抑制されているような市場について、料金規制の緩和が考えられないか（2つの規制緩和の基準ないし対象について異なる基準が設けられないか）という点である。料金規制の目的が、需要家の利益の保護にあるとすれば、料金規制の緩和がその利益を損なう恐れのない需要家向けの供給については、料金規制の緩和をさらに進める（規制緩和の対象を拡大する）ことを考えるべきであろう。

## 3. 料金規制方式の改革—新たな料金制度

### 3.1 料金規制方式の見直しの要請

#### (1) 伝統的料金規制方式に対する批判

96年1月から実施された新たな料金制度は、従来の料金規制方式に対する批判にこたえるべく導入されたものであるが、批判の背景には、①ガス料金の内外格差、内々格差にみられる料金高、②事業者のコスト引き下げに対するインセンティブに欠ける規制方式（コストプラス方式）の欠点、③情報の非対称性が存在する状況下での規制当局の料金査定等に対する懸念、④英米等におけるプライスカップ規制などの新たな料金規制方式の試み、といった点があったといえよう。

こうした伝統的規制方式に対する批判に見られる特徴的なことは、料金（コスト）の引き下げ、料金の決定プロセスの透明性、という点に主たる関心があり、効率的な料金体系の形成といった料金体系のあり方などの点については関心が弱かった、と思われることである。

#### (2) プライスカップ規制の実態

伝統的規制方式に代わる新たな料金規制方式の代表的なものはプライスカップ規制であり、今般の見直しにあたっては、その導入の是非が問われたところである。

10年余に及ぶ英国でのプライスカップ規制の実態を見ると、伝統的規制方式の問題点としてつとに指摘されているところと同様の問題が生じていることが伺われる。すなわち、①ルールがしばしば変更される（とくに生産性向上の目標の見直し）のため、インセンティブの効果は減殺されている（規制当局のコミットメントが十分でないことによる問題）、②見直しの時期の判断、生産性向上の目標の設定にあたっては、事業者の利潤率がベースとなっている（公正報酬率に基づく伝統的規制方式の判断の基準と変わらない）、③個々のサービスの料金決定の自由度も、サブキャップが追加的に設定されること等から、当初期待されて

いたほど大きくない（個別原価に基づく料金の設定に近くなっている）、④生産性向上の目標の設定等に際しては、相当の情報が必要とされることから、規制コストの低減が必ずしも十分に実現されていない（見直しの作業に1年以上を要しているのが通例）、⑤生産性向上の目標の設定などのプロセスが不透明であるとの批判が少なくない、⑥ルール（料金規制のフォーミュラ）は明瞭であるが、その運用などについては規制当局の裁量の余地が大きい。

### 3.2 新たな料金規制方式の特徴

#### （1）基本的な枠組み

ガス料金（コスト）の引き下げに対する要請、情報の非対称性の存在の下での規制（査定）のあり方に対する考慮、規制プロセスの明確化・透明化の要請、から、何らかの形で「インセンティブ」をビルトインした料金規制の方式が求められていたところである。これに対してプライスカップ方式についてはその運用の実績などからこれを導入するには至らず、現行の総括原価と個別原価に基づく料金規制方式の枠組みの枠内で、ヤードスティック規制の考え方を導入するなどの漸進的な「改革」の方向がとられている。

この方式では、①ガス事業者が「経営効率化目標」を公表する形の、一種の「社会契約制」が導入されていること、②規制当局のコストの査定にあたって、事業者がコントロール可能なコストにつき目標（ヤードスティック）を設定している、③事業者がコントロール不可能なコストについては料金への転嫁を認めること、④査定の方針、内容などに関する情報を規制当局が可能な限り公表すること、等の点に特徴があるといえよう。

#### （2）ヤードスティック規制の考え方の導入

ヤードスティック規制は、比較的多数の事業者が規制の対象となっている場合、それらの事業者間のパフォーマンスの比較が可能であるという点を規制に反映させたものである。伝統的規制方式では、料金は、各事業者のコストをベースにそれぞれ算定されるが、ヤードスティック規制では当該事業者以外の他の事業者のコストを反映させた目標コスト（ヤードスティック）が設定される。事業者は、この目標コストを下廻るコストを実現できれば利潤の留保が期待できる。このようなインセンティブによって長期的には産業全体のコストの低下が期待できる。

今般の新たな料金規制方式では、こうしたヤードスティック規制の考え方が、査定の過程に取り入れられ

ている。すなわち、①事業者を、原料・製造形態、地域性、経営形態によってグルーピングし、②事業者の特別な事情やコントロール困難な要因を考慮（補正）したうえで、③コストの水準に従いグループ内の事業者の順位づけを行ない、④この順位を反映させた目標コストを設定（コストの減額査定）している。

このような規制方式の有効性については、①グルーピングや補正が適切であるか（事業者の需要条件、費用条件等が類似しているか、事業者のコントロールが困難な要因を十分考慮しているか）、②目標コスト（コストの減額査定）が妥当なものか、コスト引き下げの努力の成果がどの程度まで事業者に配分されるか、（コスト引き下げのインセンティブが十分に機能するか）、③事業者が共謀する危険はないか、等の点に依存しているといえよう。

#### むすびに代えて

ガス産業の規制緩和は、世界的な潮流となっているが、その流れの速さ（深さ？）には国によって大きな差があるように見える。英国にあっては、BGのコモンキャリアリッジ化が進む一方、小口供給についても地域独占（フランチャイズ制）が撤廃される（98年を目途に進行中）ことから、98年以降は全ての需要家が自らが選択するガス供給者からガスを購入する機会を持つことになるという状況にある。また、米国でも、パイプライン部門でのサービスのアンバンドリング化が進むとともに、LDC（地域配給網）の段階でもアンバンドリング化が進みつつあり、近い将来には英国と同様、全ての需要家がガス供給者を選択できる状況が生まれる可能性（州によりその程度は異なるが）が大きい。このような英・米の状況に対して、フランス、ドイツでの規制緩和の動きには大きな変化は見られないと言うのが現状である。両国は、EUレベルで議論が続いている域内ガスパイプラインを加盟国の大口需要家、地方配給会社に開放する「サードパーティアクセス」構想に対しても現在までのところ消極的なスタンスをとっている。

こうした英・米と仏・独に見られる規制緩和の動きの差の背景には、ガス源を国内に十分に有する国と、国外に依存する国との差が大きく作用しているものと考えられるところであり、ガス源を国外のLNGに多く依存している我国のガス産業について、今後規制緩和をどのように、どの程度まで進めていくべきかは、さらに十分な検討を要する問題であると思われる。