

電力・ガス取引監視等委員会

第15回料金審査専門会合

1. 日 時：平成28年8月25日（木）15：00－17：00

2. 場 所：経済産業省 本館17階 国際会議室

3. 出席者：

安念座長、箕輪委員、秋池委員、梶川委員、辰巳委員、松村委員、南委員、山内委員

(オブザーバー)

日本商工会議所産業政策第二部 市川副部長

東京電力エナジーパートナー株式会社 佐藤常務取締役

消費者庁消費者調査課 船津課長補佐

資源エネルギー庁ガス市場整備室 藤本室長

(説明者)

東京ガス株式会社 沢田常務

東邦ガス株式会社 伊藤常務

大阪ガス株式会社 瀬戸口副社長

○恒藤NW事業監視課長 それでは、ただいまから、第16回電力・ガス取引監視等委員会料金審査専門会合を開催いたします。

本日は、ご多忙のところ、委員及びオブザーバーの皆様、ご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日は、ご都合により、南委員、河野オブザーバーはご欠席でございます。

また、本日は、説明者といたしまして、東京ガスから沢田常務執行役員、東邦ガスから伊藤取締役常務執行役員、大阪ガスから瀬戸口代表取締役副社長執行役員にご参加をいただいております。

では、以降の進行は安念座長にお願いいたします。

○安念座長 完全ペーパーレスのいいわけをしてください（笑声）。

○恒藤NW事業監視課長 済みません。原則、完全ペーパーレスということにさせていただいておりますが、各社の資料を見比べて審査をする必要もあるかと思っておりますので、委

員の先生方には、iPadに加えて印刷資料も横に用意をさせていただいております。

○安念座長　　ありがとうございました。なかなか紙から完全に離れるというのは難しいですな。勉強するときは、結局、プリントアウトして使いますので。だから、事務局にはいろいろご苦労していただいて、本当にありがとうございます。

それでは、お手元の議事次第に従って進めてまいります。

本日は2つアイテムがございまして、①前回会合での指摘事項へのご回答、②需給調整費、需要調査・開拓費、バイオガス調達費についてご議論いただきたいと存じます。

まず、①ですが、前回の会合において委員の皆様などからいただいた宿題について事務局からご説明いただき、その後、各社さんより回答についてご説明いただきたいと存じます。

○恒藤NW事業監視課長　　資料3-1でございます。これは表裏2ページになってございます。表面の1ページの1番～9番が前回出された指摘事項、裏面の2ページが前々回の指摘事項でございます。2ページの10番と11番につきましては、本日後半の議題に関連する項目でございますので、その中でご説明いただくこととしてございます。

1ページにお戻りいただいて、全体、そして前提計画に関連する1番～3番、経営効率化に関連する7番～9番につきましては、この後、3社からご説明をいただくこととしてございます。

なお、下のほうの経営効率化につきましては、各社一律に目標値——例えば、東日本大震災前と比べて10%以上効率化するといった、一律の目標値を設定すべきかどうかという論点がございます。そういったことを踏まえて、各社のご説明をお聞きいただいて、ご議論をいただければと考えてございます。

この経営効率化の指摘事項の9番につきましては、メーターの価格等についてということとございまして、この後、各社からご説明いただきますが、事務局でその3社の比較をした資料をつくってございますので、それについて簡単にご説明を差し上げたいと存じます。

資料3-2でございます。

まず、各社のデータをできるだけ同一の条件で比較をするという観点で、2ページにございます条件で各社のデータを抽出いたしました。

その結果、紙資料のスライド2ですが、縦のグラフになってございますけれども、これが各社の購入台数の推移でございます。縦軸の目盛りが会社ごとに異なっておりますので、

それをご留意してごらんいただければと思います。青色が新品の台数、オレンジ色が修理品の台数でございます。それから、通信機能のあるなしで若干色を変えてございます。会社によってこの色の割合が違いますので、新品と修理品の比率が違っているというのをみてとっていただければと思います。

スライド3以降が各社の単価の推移をまとめたものでございます。スライド3は、新品と修理品を合算した単価の推移でございます。すなわち、メーター全体として単価がどうなっているかという、単価引き下げの努力なり単価の水準なりがわかるようにしております。ちなみに、単位は1,000円でございます。

上の点線になっているものが通信機能があるもの、下の3本の実線が通信機能がないものでございまして、緑が東邦ガス、青が東京ガス、赤が大阪ガスとなっております。

スライド4が新品のみで抽出したもの、スライド5が修理品のみで抽出したグラフとなっております。

スライド6は、各社の効率化の取り組みの状況をまとめたものでございます。表の上段には、競争入札の有無について記載してございます。下段には、競争入札以外の取り組みについてまとめてございます。

事務局からの説明は以上でございます。

○安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、指摘事項について各社さんからご回答いただきたいと思います。東京さん、東邦さん、そして大阪さんの順に、大変恐縮ですが、5分程度でご説明いただければと存じます。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 東京ガスの沢田でございます。

それでは、前回ご指摘をいただいた事項につきまして、資料4—1に基づきご説明をさせていただきます。

内容に入ります前に、数字の妥当性をみるための判断基準についてご意見をちょうだいしたと認識しております。判断基準のうち、比較査定対象ネットワーク費用に関しましては、YS査定によります他社比較を行っており、個別査定対象ネットワーク費用につきましては、専門会合の際に時系列比較などをお示しできるよう、例えば、初回にも設備投資額の推移を昭和55年からお示しさせていただいておりますが、事務局ともご相談をし、適切な形でお示しをさせていただきたいと考えております。

まず、申請原価の個別影響額の推移を2ページ、3ページにお示しをしております。

2 ページは、従来から継続して託送原価となっている項目、すなわち、本支管等に関する原価の推移を2008年からお示ししたものでございます。関東圏の旺盛なガス需要や首都圏のディリジェンス強化に対応するべく、着実な導管投資を実施しておりまして、原価の上昇を導管輸送量の増大でカバーし、値下げ改定を行ってきたということでございます。

一方、3 ページは、制度変更によりまして、小売の直接負担から託送負担となった原価項目、新規に託送負担となった原価項目等を整理して載せさせていただいてございます。

小売の直接負担から託送負担となった保安等につきましては、これまで託送とは別にご負担いただいていたものを託送負担としたもので、トータルコストの増加とはなってございません。

申請原価に関する個別影響額の推移は以上でございます。

続きまして、需要想定における指摘事項へのご回答でございます。

4 ページをごらんいただきたいと思います。過去料金改定におけます、ここでは原価算定期間を示しております。この原価算定期間におけます需要想定と実績のガス販売量を比較いたしました。

5 ページをごらんください、平成20年の料金改定時の需要想定に対しましては、リーマンショック等の影響により実績が下回りました。一方で、下段のほうに目を転じていただきまして、平成25年の料金改定時の需要想定に対しましては、震災後の想定外の発電需要増など、個別件名の特殊要因等により実績が上回っております。これは、例えば、原子力発電所の再稼働も当初想定されていたため、大口の電源をピーク時間帯である昼間のみ運転するという計画をしていたものの、再稼働延期に伴い夜間も運転することに変更となるなど、当初の想定を上回ることになるケースなどが存在したためでございます。

続いて、飛んでいただきまして、7 ページをごらんいただきたいと思います。二重導管規制の見直しの影響についてでございますが、4.5%という制度設計上の上限の範囲内としつつ、実県名ベースで織り込んだ結果、平成29年度より年当たり4.88億 $\text{m}^3$ の需要が3年間にわたって離脱するという想定といたしました。

首都圏エリアにおきまして未熟調ガス導管による供給は既に一定規模行われており、ガス供給インフラも整っていること等を踏まえ、個別県名単位で離脱リスクを見極めて想定を行ったものであり、現実的に十分あり得るものと考えているところでございます。

続きまして、前回ご指摘いただきました3番目の事項でありますガスメーターの調達についてご説明をいたします。資料4—1別添の資料を使ってご説明をさせていただきます

ので、ごらんください。

まず、1 ページ、ガスメーターの購入単価の推移を示しております。弊社では、購買努力等によりまして、ほぼ継続的にそれぞれのメーター購入単価の削減を実施してきております。

次に、2 ページをごらんください。メーター本体の調達につきましては、100%の競争入札率を実現し、コストの削減に努めております。

3 ページをごらんください。弊社では、計量法の定めに従い、10年間使用したメーターを現場から回収して小規模な修理を施し、性能検査をした上で再度10年間使用し、その結果、30年目まで再使用することとしております。

このページの下の方に少しイメージを示しておりますが、ポンチ絵の真ん中あたりですけれども、30年ごとに技術進展を取り入れた、よりライフサイクルコストを削減できる新型メーターに切りかえることにより、長期間にわたるメーターコストの最小化を実現していくという考え方に基づくものでございます。

続きまして、4 ページをごらんいただきたいと思っております。近年では、後ほどお話ししますライフサイクルコストの低減のため、相対的に購入価格が高い新品メーターの購入割合が高まっておりますが、新品と修理品の加重平均の購入単価はおおむね横ばいを維持してございます。

5 ページをごらんください。弊社では、通信機能ありメーターとして、地震時の自動復帰機能などを搭載した高機能なメーターの普及にも取り組んでいるところでございます。特に、東日本大震災以降、震度5以上の地震の発生が多い弊社エリアにおきましては、地震時のマイコンメーター対応コストの低減につながるとともに、お客様の利便性の向上と地震時の電話受け付けや現場出動の件数削減など、保安業務の効率化にもつながるものと考えているところでございます。

以降のページは、参考資料ですので、説明は割愛させていただきます。

以上でございます。

○安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、東邦さん、お願いいたします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 東邦ガスの伊藤でございます。

前回のご指摘事項への回答についてご説明をいたします。資料4-2をごらんください。

まず、3 ページをごらんください。従来から継続しております託送原価の推移でござい

ます。グラフの一番右、今回、申請原価は、各年度の料金改定時及び現行原価との比較で減少となっております。

次に、4ページをごらんください。制度変更により変更となった原価の推移でございます。内訳は、先ほどの東京ガス様の説明のとおりでございます。それぞれの金額は、グラフに記載のとおりでございます。

5ページをごらんください。料金改定時の需要想定と実績の比較でございます。

弊社は、平成20年3月、24年4月、27年9月に料金改定を実施しておりますけれども、この間、リーマンショック、東日本大震災によります生産活動の低下、また、生産拠点の海外や国内他地域への移転、さらには、お客様設備の稼働減等によりまして、販売量実績が料金改定時の需要の想定を下回るという状況が続いているところでございます。

6ページをごらんください。二重導管規制緩和の影響の想定でございます。二重導管規制の緩和によりまして、既存需要が他のガス導管事業者による供給に置きかわることを想定しておりまして、平成29年度から31年度の原価算定期間に段階的に、各年度、需要想定量の1%ずつを織り込んでいるところでございます。織り込み量は、表の右下、原価算定期間の平均で7,600万 $\text{m}^3$ になります。

続きまして、7ページ、メーターの調達情報及び機能別のメーター調達コストの推移についてご説明をいたします。

まず、購入台数の状況でございます。当社では、通信機能なしメーターが98%と大半を占めております。これは検針が困難なお客様などに限って通信機能付きのメーターを設置しているということでございます。

また、新品と修理品の割合では、コスト削減を目的として修理品の割合を増加させてきました結果、修理品が90%を占めているという状況でございます。結果、トータルの購入台数のうち、通信機能なしの修理品メーターの割合が全体の90%となっております。

次に、購入単価の状況です。当社は、単価の安い修理品メーターの割合をふやすとともに、大半を占める修理品メーターそのもののコストダウンを図ってまいりました結果、平成15年以降の単価削減率は通信機能なしメーターで24%、通信機能ありで10%となっております。

平均単価はそれぞれ7,100円及び1万2,500円となっておりますけれども、これらを購入台数で加重平均しますと、通信機能なしの修理品のメーターの割合が多いということで、平均購入単価は通信機能なしのメーターに近い7,300円となります。

次に、8ページ、ガスメーターのコストダウンに関する内容でございます。

繰り返しになりますけれども、当社では、修理品メーターの割合をふやすこと、また、修理品メーターそのもののコストの低減、この2つに注力をしてまいりました。例えば、表の「仕様の変更」に記載しております①～⑤の内容につきましては、修理品の単価削減に向けた取り組みでございます。

当社の場合、通信機能なしのメーターに関しては、主に2つの会社のメーターを採用しております。この2つの型式が違っております。修理に際しましては、それぞれの型式で部品や構造が異なりますので、10年に1度の検満などを迎えて戻ってきましたメーターは、製造したメーカーに修理を依頼せざるを得ません。修理品の価格を低減させますためには、この2つのシェアを拮抗させまして、お互いに切磋琢磨し競争させることがよいと考え、新品の購入に入札を行ってきませんでした。

ただ、今後につきましては、先般の効率化のところでお話ししましたように、入札の比率を現行の40%から50%に上げていくことを目指しております。このためには、今回のガスメーターですとか無線通信設備など、既存の設備との関係で入札をしてこなかったものにもメスを入れる必要があると思っております。今後は、新品のガスメーターの購入につきましても、東京ガス様、大阪ガス様を参考に、一方で、これまで努力しました既設の修理品の購入単価への影響も確認しつつ、入札についても検討してまいりたいと思っております。

以上でございます。

○安念座長　ありがとうございました。

それでは、大阪ガスさん、お願いいたします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　大阪ガスの瀬戸口でございます。

前回の指摘事項について説明させていただきます。資料4-3をごらんください。

まず、3ページです。こちらは指摘事項1へ回答です。これまでの料金改定を通じて、制度変更の影響を除いた託送料金原価は減少傾向で推移してきております。

4ページをごらんください。こちらは、託送料金原価のうち、制度変更により費用の増減が生じた項目だけを取り出して推移を示しておりますが、主に内管保安原価などが新たに増加する一方で、気化圧送原価や集金原価が減少しております。

5ページをごらんください。指摘事項2への回答として、過去3回の料金改定時の想定需要と実績との比較を示しております。当社は、いずれの年も想定値より実績値のほうが

下回る結果となっております。

6ページをごらんください。指摘事項3への回答ですが、今回の需要想定には、二重導管規制の緩和によって発生する離脱影響は織り込んでおりません。

7ページをごらんください。こちらは指摘事項7への回答です。前回お示ししました経営効率化の取り組みの中で、これまでの競争発注率の伸び率と効率化の効果との関係がわかりにくいとのご指摘をいただきましたので、ご説明をいたします。

まず、競争拡大によるこれまでの効率化実績としまして、年間で4.4億円、0.6%のコスト減効果があったと申し上げました。この内訳として、従来、特命発注としていたものを競争発注へ移行したことによる効果と、従来から競争発注していたもののうち、別の購買方法と組み合わせることでさらにコストダウン幅を拡大したことによる効果の2つがございます。

このうち、特命発注から競争発注に移行したことで、競争発注率は17%から18%に1%ほど微増しました。これらの実績を個別に積み上げて算定した結果、年間で0.8億円、0.1%のコストダウン効果がございました。一方で、従来から競争発注を実施してきた部分で、一部の特命発注と組み合わせることで、さらに競争を促進させた結果、3.6億円、0.5%のコストダウン効果がありました。具体的な事例につきましては、次の8%をごらんください。

ここでお示ししているのは、導管工事における購買の一例です。導管工事は複数の委託先に発注可能であり、その購買方法は、入札等による競争発注と、年間の工事発注量を複数の委託先にあらかじめ配分する特命発注の2種類がございます。

ここでお示ししているのは、競争発注において競合した他社以上にコストダウンをした工事会社には、コストダウンの貢献度合いに応じて特命発注となる別の導管工事の発注量に反映させる仕組みを導入しております。これにより、競争発注でのコスト削減をさらに促進させることに取り組んできました。

次に、9ページ、指摘事項8として、特命発注全てを競争発注に見直すことはできないかという点でございます。

託送供給に関する業務には、ガス設備固有の技術や技能を必要とする作業の場合、それを受注いただける事業者が限られていることが多いという事情がございます。また、緊急を要する上に、高度な専門性が必要となる修繕工事や、お客様からの要望によって短期間で導管工事を実施しなければならない場合などでは、特命発注で実施しているというのが



実態でございます。

10ページに、お客様要望による特急工事の事例についてお示ししております。

特急工事の場合、工事現場の都合を優先しなければならないため、工事着工までの日数が非常に限られており、通常の入札手続を経ず、特命発注となっているケースが多いというのが実態です。しかし、今後は、入札方法を工夫するなどして、このようなケースにおいても競争発注に移行できるよう取り組んでまいりたいと思います。

11ページをごらんください。前回も少し触れさせていただきましたが、当社は他社と比べましても特命発注の割合が多いのですけれども、特命発注であっても、発注単価に一定の割引率を適用する割引単価購買の仕組みを取り入れるなどの工夫をしながら、先ほどのような特急工事などの対応に努めてまいりました。

ちなみに、この割引単価購買におけるコストダウン額は年間で7億円ほどでございますが、震災以前からの取り組みであるため、これまでの効率化実績には含めておりません。繰り返しになりますが、これまでの取り組みに安住することなく、競争発注の拡大、第三者からの検証などを取り入れて、透明性の高い競争発注への移行を進めてまいりたいと考えております。

14ページをごらんください。指摘事項9への回答となります。

当社は、ガスメーターを10年ごとに修理し、合計60年にわたって再利用することで、新品メーターの購入を抑制し、割安な修理品メーターの導入を進めてまいりました。

ちなみに、直近の修理品メーターの割合は全体の9割程度を占めております。

最後に、15ページをごらんください。先ほど申し上げたガスメーターの再利用などを進めた結果、ガスメーターの購入単価は通信機能のありなしにかかわらず、平成22年度から約6%低下しております。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

○安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、次に、前回に引き続き、東京電力の佐藤オブザーバーより、料金以外の約款部分に関するご意見についてご説明をいただきたいと存じます。

○佐藤常務取締役 東京電力エナジーパートナーの佐藤でございます。

さきの第14回料金審査専門会合におきまして、供給約款の内容については、新規参入者からもぜひ意見を出していただきたい、不満のある約款があれば教えてほしいとのご意見をいただきましたので、発言いたします。

私ども電力は、既に15年以上にわたりガスの市場に参入しておりますので、そこで感じた市場ニーズを踏まえ申し述べます。

1 ページをごらんください。いうまでもありませんが、託送約款は、ガス会社みずからの小売部門も含め、全ての小売事業者に等しく適用することを前提に、公平かつ開かれた競争環境を実現するよう、料金や運用ルールを考えていただく必要があります。そういった中、特に私どもが問題意識をもっている2点について説明いたします。

まず1点目、今回申請された託送約款では、各社とも一様に、「ガスの圧力が高いところから低いところへのガスの託送しか引き受けない」と明記されている点です。

2 ページをごらんください。この条項は、ガスの実流の方向にしか託送しないということの意味しておりまして、LNG基地をもつガス会社のネットワーク内には、ほかのガス会社のネットワークからの小売参入を認めないようなルールです。

私どもは、3 ページのように、ガスの広域的な競争の実現には、実流と逆向きに託送供給を行う小売事業者も事業参入できること、事業参入できるだけでなく、逆向きの小売事業者が余分な負担を受けず、順方向の小売事業者と同等に事業参入できることが重要と考えます。パンケーキが解消され、広域的な競争への期待が高まる中、制約なく双方向に託送を引き受けていただけるよう、ぜひお願いいたします。

2点目は、託送契約期間の途中でお客様がガスの使用をふやした場合に、ペナルティ料金をとるルールです。

4 ページをごらんください。大口のお客様においては、工場の立ち上げや生産計画の増産などにより使用量をふやす場合がありますが、今回申請の約款では、託送契約の期間中、増量に対して補償料を請求するルールがあります。本件は、期中の総量でもガス導管事業者にとっては託送収入が増加する方向であり、加えて、お客様や小売事業者の瑕疵には当たりませんので、期中における増量の契約変更を認めるべきと考えております。

また、過去に、こういった場合に既存ガス会社がペナルティ料金を請求してきたという事例をお客様から聞いたことがありません。なぜ今回、託送料金のみこのようにルール変更されたのか疑問です。ガスの託送契約料に関する考え方は、電気でのご託送利用と同様に、お客様のニーズに合った柔軟な運用となるよう改善をお願いいたします。

以上、お客様や小売事業者のニーズを踏まえた公平かつ開かれた競争環境を実現するよう、意見を申し述べた次第です。今後、さまざまな託送利用者の意見を取り入れ、よりよい託送約款としていただきますようお願いいたします。

なお、公平な競争環境という意味で、東邦ガス、大阪ガスなどの託送約款には、当社は同一法人格のガス小売事業者をこの約款の内容に準じて取り扱う規定があります。すなわち、小売するみずからと新規参入者を同一に扱うようたっております。しかし、東京ガスの約款にはそうした記載はありません。託送契約にかかわる手続や同時同量に関する業務、ペナルティ条項など、新規参入者と同等のルールになるようお願いするとともに、この場で確認していただければと思います。よろしくお願いたします。

私からは以上です。

○安念座長　　どうもありがとうございました。

それでは、今までの点についてディスカッションをしたいと思います。どうぞ、どなたからでもご発言ください。

秋池先生、どうぞ。

○秋池委員　　ご説明をありがとうございました。3社さんありますので、例として、例えば東京ガスさんの資料4-1をみながらと思いますが、2ページの個別影響額の過去の推移ですけれども、本来であれば、この内訳をみせていただいて、たしか前回ご説明がありました、統合したことによる増加分と、そうではなくてふえてしまった分などをみられると、本当は効率化の議論がしやすかったと感じます。これは東京ガスさんだけではなくて、ほかの2社さんも同様に、全てを足した数字しか示されていないので、その点を感じました。

それから、新しく制度変更で加わった項目として、内管保安という数字があります。これは3社さんで乗り方の程度が非常に違うように感じまして、この内管保安というのは何にひもついて量が変わるのか。内管なので、世帯数とか口数とかに比例するように思うのですが、これは本当にそういうふうになっているのかを追加でご説明いただけるといいなと思います。

それから、最後に電力各社さんからご説明があった2ページの実流という話なのですが、これは要するに、A社の地域でC社が小売ができない、需要家に供給ができないということをおっしゃっているということなのか。要するに、Aの地域でC社が参入したり、Cの地域でA社が参入したりができない制度なのだということをおっしゃっているのか。そこは質問です。

○安念座長　　佐藤さん、最後の点ですけれども、私もそう理解したのですが、それでよろしいですね。

○佐藤常務取締役　ええ、そうです。A社の地域にC社が入れないということを申し上げているということでございます。

○安念座長　それは川上にガスタンクがあっておのずから実流がこうになってしまうわけだから、横合いから入ってくるのは難しいと、いわば物理的なことをおっしゃっているわけですね。

○佐藤常務取締役　そのとおりです。

○秋池委員　そうすると、競争が起きにくいということですか。

○安念座長　起こりにくいというご指摘で。それは本当にそうであるかどうかについては、これから議論しなければいけないということだと思います。

それから、何千億という原価について、何十もある費目を全部棒グラフで示していくということなのか、それとも、別の工夫が要るということですか。どのように考えたらいいいですか。

○秋池委員　何十ではなくても、何らかカテゴリー分けをして、3社さんが同じようなカテゴリーで、もうちょっと議論しやすいように示していただけるといいなとは思いましたが、それが不可能であるというのであれば、もしすごく難しいのであれば、この先のいろいろな議論の中で一つ一つ個別にみていくのかなとも思いました。

○安念座長　わかりました。どうでしょうかね。可能かな。

○野沢管理官　この東京ガスの2ページでいう申請原価というのが、今の制度に基づく申請になっているのですが、以前の原価というのが、託送の出し方が違って、あくまでも託送の原単位を出して、託送需要を掛けたものが託送原価となっているような形になっているので、今の申請原価からみると、今、バーチャルで出してもらっているのが横の軸であって、どういう出し方がいいのかを考えたときに、今のこの出し方になっていて、3ページの数字が実質の生数字になっているという状況なので、単純に2ページと3ページの申請原価を合計すると今の原価になるのですが、過去のものを出すというときに、3ページでは、例えば、気化圧送だったらなくなったという原価を出せるのですが、昔の現行原価を今の原価で当てはめるのはバーチャルにバーチャルなので。

そこで今の出し方を考えたのですが、もう少し考えるにはどうすればいいのか……。

○安念座長　僕もそう思います。ちょっと難しいので、研究していただきましょう。

○秋池委員　わかりました。

○安念座長　それから、第2点の内管保安ですが、内管保安という数字が出てくる時点

で、その説明変数としては何が一番有力なのかと、そういう話ですよ。

○秋池委員　そうですね。量の適正さをみるという。

○安念座長　では、沢田さんから、いいですか。各社さんで答えが変わるという話じゃないでしょう。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　では、ご回答申し上げます。今、内管法案ということで、今回、制度的に託送に移りましたというご説明をさせていただきました。ちょっとお時間をいただいて、これは一体どんな業務が対象になっているのかということでご説明をさせていただきます。

これにかかわる仕事として、大きく緊急保安と定期保安の2つの仕事がございます。緊急保安というのは、ご案内のとおり、ガス漏れの通報があった場合に出動して対応していくということで、これは私どもは、24時間365日、それに対応する態勢をしております。そして、実際に出動いたします。実は、出動した場合に、道路漏れであるケースとお客様の敷地内であるケースがございます。

お客様の敷地内というのは、基本的には内管という部分がございますが、正確に言えば、道路部分とお客様の財産部分ということになるのですけれども、これについてはこれまで一括して託送原価に織り込むという方法もあったのですが、私どもは、道路の部分は託送原価に、お客様の敷地内の内管の部分につきましては小売側の原価に積んでまいりました。

同じように、定期保安——これも定期保安点検をイメージしていただくと結構なのですが、今回、制度改正の議論の中で、内管部分につきましては導管の責任だと。ただ、消費機器については小売がみていこうということで、定期保安の内管部分につきましては、今回は導管がみますので、託送の中に入れていいということになりました。

つまり、緊急保安の敷地内部分、定期保安の内管部分について、内管保安原価として託送負担と整理されたことから、先ほど申し上げましたとおり、小売原価から託送原価に移管をさせていただいたということでございます。

各社で少し取り扱いの違いがありまして金額に多寡があると思っておりますけれども、おおむねそういう考え方で整理をしたということになります。したがって、これは逆にいいますと、小売事業者さんからみますと、これまででいえば、東京ガスの小売に相対でお支払いいただいたものと、託送の中で料金としてお支払いしていただいたものがあつたのですけれども、この部分については、今度は託送料金に一本化されまして、相手先が一本になりますということで、トータルコストに違いがないのですというお話をさせてきていた

だいている次第でございます。

○安念座長　　そうすると、少なくとも定期保安についていえば、これはまさに定期的なものだから、結局、でき上がりの金額は契約口数によってほぼほぼ決まると、こう理解してよろしゅうございますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　　はい。

○安念座長　　あと、2社さんについて、何か補足していただくことはございますか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　同様でございます。

○安念座長　　道路と内管の区分けについても、今のご説明でよろしいですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　はい。

○安念座長　　わかりました。

では、お待たせいたしました。松村委員、どうぞ。

○松村委員

まずは、秋池委員に言っていただいて、とても助かりました。これが秋池委員の前回の指摘に答えた資料なのか、私もちょっと疑問に思っていたものですから、これを見て納得されるのかな、と考えていた。

先ほどの説明でも、トータルのコストはふえているのだけれども、それは旺盛な需要があって、そのために投資をしたからです。例えば、天然ガスのコストが増えたと説明するとき、天然ガスのコストが2倍になりました、でも、これは販売量が増えたからですと説明を受けたのに近い。じゃあ、1 m<sup>3</sup>当たりの単価で出してよ、というのはとても自然な感想だと思います。もし需要増が主因だったら、もうちょっと見せ方はあるのではないか。これでは、私も何とっていいのかわからない。難しいのはとてもよくわかりますが、これでもう十分、よくわかりましたとは言いがたい。

それから、順番が前後しますが、最後に東京電力が指摘した、東京ガスについては内外無差別が書いてないのだけれどという点は、そんなのは当たり前で、当然のことだから書いてないというだけのことで、他意など絶対にはないと思います。それは制度的に当たり前のことなのだから、わざわざ約款で書くこともないと考えただけだと思います。そんな指摘受けるくらいなら書き入れてもいいかとは思いますが、書かなくてもそれは当然のことだと思います。したがって、ご心配されるようなことはないと思います。

もし東京ガスが何か特別な意図があったということなら、一言ご発言いただきたいのですが、もしそうでなければ、それは当たり前のことだということをご確認したという

ことで、もうそれ以上は議論しなくてもいいのではないかと思います。

次にお詫びです。高圧のところからより圧力の低いほうへの託送は引き受けるけれども、逆のほうは一律に引き受けないなんて、そんなばかなことをするはずがないのだからなどと、間違っただけを前の前の回にいつてしまった。この点お詫び申し上げます。本当にそんな約款を出していたのですね。そんな信じがたい約款は、料金審査などでいうかどうかは別として、問題外も問題外だと思う。この委員会が認識しなければいけないのは、そんな信じがたい約款を平気で出してくる事業者を私たちは相手にしているのだということ。この点を再度認識する必要がある。

もちろん、圧力関係で、逆の流れが本当に引き受けられないということはケースバイケースでありえると思います。そのようなものは一律に全部引き受けられるということは決してないと思います。しかし、あらゆるところで託送できるかどうかというのはケースバイケースで検討されることになると思います。ということは、こんな信じがたい約款を平気で出してくる事業者は、ケースバイケースで話し合う場で、何か難くせをつけて、結局は送れなくするとか、すごい高いコストを要求するのではないか。これは今回の申請の各社の姿勢を見ていけば合理的な心配だと思いますので、料金審査の役割ではないのですが、この監視等委員会の別の重要な役割として、そのような競争阻害的な行為、非中立的で不公正な行為をしないかどうかは相当注意深く監視していただきたい。実際にこういうことがあったということを、私たちは念頭に置かなければいけないと思います。

次に、私が要求したメータのコストは出していただきました。実際のコストまで出してください、ありがとうございました。それで、各社の説明で、一様に、修理品を使うことによってコストの低減をしていますとの説明がありました。これでコストが低減した、これが効率化だと安易に説明するのは勘弁してください。これは需要が大幅に伸びていて、新品をどんどんつけなければいけないという状況から、需要の伸びが鈍化してくる状況になれば、自然に再生品の割合は増えてくる。別に努力するとかということでもなく、そういうことになるわけです。

ここで単価当たりこんなに低減したというかなりの部分は、実はそれで説明できるものですので、ここの各社の効率化の説明は明らかに過大。こんなものを効率化というものにカウントされたらかなわない。でも、修理品のところで仕様とかというのを見直した結果として、本当に単価が下がったという部分は確かに効率化だと思いますが、この説明は余りにも不誠実なのではないかと私はまず思いました。

それから、価格の水準ですけれども、これで効率的だと思う常識の人たちが調達しているということを私たちは認識しなければいけない。びっくりするほど高い単価で、修理品も、各社ごとに差はあるわけですが、メータの構造は、実際の計量する部分というのは非常にプリミティブな機構でやっているわけで、計量部分に通信機能がついているといっても、そういうと私たちは当然電気のスマートメータを思い浮かべるわけですが、もちろんスマートメータのような通信機能がついているわけではない。30分ごとに計量できるとか、そういうもののコストをいっているわけでも決してないし。

間違っていたらご指摘いただきたいのですが、例えば、この場合の通信機能というのは、マンションの前に行って、一括して情報を飛ばしてとってくるという、そういう程度の通信機能のこともいっているのではないかと私は疑っているのも、もしそうでなければ、双方向のフルの通信機能のものだけがここに入っているなら、訂正はいただきたいのですが、そういう類いのものだと認識しています。

それから、修理品と新品のコストの差をみれば、大したコストの差がないというのはちょっと言い過ぎですが、修理品でもびっくりするほど高い費用。これは電気でいえば、スマートでない電子式メータよりは相当にましで、一安心したのですが、電気の機械式メータとかとの水準、あれだって高過ぎると私たちは思っているのに、その水準と比べてみても、性能の差を考慮したって、決して安いとはいえない、むしろ高いぐらい。相当高い水準。

さらにいうと、大阪ガスの説明は説得力は少しあったのかなとこれを見たら思ったのですが、それは、競争発注をしたからといってコストが下がるとは限らないので、特命発注をうまくやり方をして工夫しますというわけですが、競争入札をしたってこんなに高いコストなわけですから、競争入札をしたって大した効果は上がりませんとの認識。競争入札に対しても私たちは余り知見をもっていなくて、それでコストを下げるという能力はまだまだ欠けていますということを考えれば、それも説得力があったのかなと思いました。しかし、このメータのコストの水準は十分に効率化されていて、発射台としては相当厳しいコスト水準、もう既に効率化はかなり進んでいるのでこれ以上の効率化は難しいと多くの人は思わなかったのではないかと私は思います。

これだけみると、東邦ガスがかなり高い水準になっていて、それは相当に目立つ。東邦ガスのコストは幾ら何でも高過ぎるとするのは、確かに多くの人はそう思ったと思いますけれども、それだけではなく、ほかの会社だって決して自慢できるようなコストの水準に



なっていないと私は認識しています。

それから、東邦の言い分は、恐らく調達個数が相当に少ないので、コストが上がるのはしょうがないという説明をするわけですが、これはよっぽど小さな事業者——ガス会社の場合には200社を超える会社がいるわけで、その中ですごく小さいところもあって、そういうところはあるという気はするのですが、東邦の規模でそんな言いわけをしなければいけないということであれば、東邦は独自の調達はまだ全部やめていただいて、東京ガスと同じ仕様にして、東京ガスと共同で調達するというようなことを真剣に考えていただきたい。もしそんなことがプライドとして許さないのであれば、少なくとも、これだけの規模のところで調達個数が少ないので高くても当然です、などといういいわけはすべきでないと思います。

以上です。

○安念座長　ありがとうございます。秋池先生からもご指摘をいただいた託送総原価の棒論ですが、あれについては、もともと確かにバーチャルな数字なので、どのように示すかというのはあるのだけれども、さらには、3社横並びで比較できるような形にしなければいけないので、いろいろ課題があって難しいことは難しいのですが、何といたってここでの審議の出発点になる数字ですから、事務局にも一工夫していただいて、どこまでできるかはわからないが、トライをしてみることにいたしましょう。

それから、松村先生のお言葉を使えば、内外無差別——託送業者からしての内外無差別ですが、これは私の理解では法令上の義務ですから、これはそうとしかできない話ですので、東京さんもそれは当然だからということでお書きにならなかったと私は理解しているのですけれども、いかがでございましょうか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　そのとおりでございまして、託送の中立性は大前提だと思っておりましたので、あえて記載はしなかったのですけれども、今、ご指摘いただきましたので、記載する方向で少し考えてみたいと思います。

○安念座長　それで、メーターの件は、いずれにせよ問題となりますので、今後、注意深く議論をしていきたいと思います。

先ほど、通信機能というのはどんなものなのだというご指摘がありましたが、これについては現段階でコメントしていただくことはございますか。

○東京ガス株式会社（説明補助者）　通信機能につきましては、別の通信ユニットをつけることで、双方向30分ごとに計量化というものであります。ということで、先生のおつ

しゃるとおり、現時点ではそういった機能ではないということでございます。

○辰巳委員 よくわからない。

○松村委員 この資料には、双方向30分計量のものが出ているとおっしゃったのですか。

○東京ガス株式会社（説明補助者） 違います。先生のおっしゃったとおりの機能でありますけれども、これに別のユニットをつければということでございます。

○松村委員 誤解のないように。私は、30分ごとにはかれるスマートメーターをガスでも当然に入れるべきだといったわけではなく、この資料がどうなっているかを確認しただけですから。

○安念座長 ありがとうございます。

あとは、約款の話ですけれども、頭をどう整理したらいいか。つまり、電気でいえば逆潮と同じことですよ。私は前からいっているように、自分たちの仕事の範囲はできるだけ広げないという基本方針だし、かつ、一般性のある制度の話はできるだけ謙抑的にいきたいと思っているのですが、そうはいつでも、料金と密接な関係にあることももちろん否定しがたい。さて、これは親委員会のご見解を伺うか。事務局はどう思われますか。

○恒藤NW事業監視課長 整理しますと、今回、各社から申請があったのは、託送供給約款について認可の申請がありまして、大臣から当監視等委員会に意見を求められているということでございます。それで、監視等委員会の親委員会では、この大手3社からあった託送約款の審査については、この料金審査専門会合でお願いをするということでございますので、形式上は料金部分だけでなく、それ以外の部分も本会合でご審査をいただきたいという整理になってございます。

○安念座長 そうなんですか。親委員会のお二人の委員に確かめちゃったりして。そういわれてしまったらしょうがない（笑声）。

わかりました。それでは、我々子会社としては、親会社の命令だからしょうがないかな。とにかく、テイクノートいたします。すぐに結論が出る問題ではない、というか、結構でかい問題だから、慎重に扱いたいと思います。ありがとうございました。

とりあえず、松村先生のご指摘事項については一当たり整理をしたつもりでございますが。整理をしたといっても、ほとんどの問題は先送りしたというだけですけれども。

ほかにご発言はいかがですか。

圓尾委員、どうぞ。

○圓尾委員

メーターの件で質問です。大阪ガスさんが修理をしながら60年お使いになる。東京ガスさんは30年ということで、これはコストにも大きく響いてくる差だと思います。前回に回答が出ていたら済みませんが、まずは、大阪ガスさんがどのタイミングで、どういう判断で60年にして今に至るのか。それで60年で支障が出ていないのかどうかを教えてくださいと思います。

それから、東京ガスさんの先ほどの説明では、震災の後の震度5以上の地震が多く、そのときに、止めたり、開けたりということの利便性を考えると、新しいものをつけたほうが関東圏ではいいのではないかとということで、こういう差になっていると私は理解したのですが、それでいいのでしょうか。もし地震がなければ、大阪さんと同じように60年使えるのでしょうか。この差がどこから出ているのか、確認したいということです。○安念座長 どちらがいいとか悪いとかという話ではなくて、結構重大な経営判断だと思いますが、まず、大阪さんから何かコメントをいただけますでしょうか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 弊社も平成22年度までは40年で廃棄の予定でした。そして、23年度から60年に延長いたしました。40年から60年にかえたというのは、購入後40年たったメーターがここでぐっと出てきたということで、ただし、安全性が一番大事ですので、安全性を技術的に確認した上で、筐体——ボディも安全性が担保できるということで、60年もたそうという判断をいたしました。これはそれぞれの事業者さんの判断によるものだと思います。

○安念座長 東京さん、何かコメントはおありですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 私どももなぜ30年と考えているのかということについて、ご説明をさせていただきます。

資料4—1の別添の資料の3ページを改めてごらんをいただきたいと思います。ガスメーターの購入概要というところがございます。下のポンチ絵をごらんいただきたいと思います。左側は、仮に同じメーターをずっと続けていくとどういうことになるのでしょうかということで私どもの考え方ですが、最初に新品を購入しまして、10年目に小修理、20年目に、もうちょっと部品をかえますので、ちょっとコストをかけて小修理ということになります。

そして、30年目にどうするかということですが、仮に同じメーターを使い続けた場合には、30年たった段階ではかなり大規模な修理が必要になると認識をしております、それ

を踏まえてまた小修理を繰り返すということになります。

私どもといたしましては、今度は右側のほうを考え方としてとっているということですが、30年後に、今回、新品購入と書いてあって、緑色になっています。30年間という期間がありますと、技術の進展というのもございまして、例えば、通信機能のないメーターですと、部品点数が3割ぐらい減っている。それぐらい技術が進歩しているということで、そうしますと、その後の小修理も効率的にできるということで、30年間メーターをかえて2サイクルのほうが——大阪さんに対して失礼な言い方になってしまうかもしれませんが、私どもとすれば、そういう考え方のほうがメーターのコストとして効率的ではないかと考えているということでございます。

加えまして、先ほど圓尾委員から地震のお話をいただきましたけれども、これは今のお話とはちょっと別で、新品を入れるときに、高機能メーターと通常のメーターがありますというお話をさせていただいて、高機能メーターには、地震でとまったときに、その後、自動的に本当に漏れがないかどうかメーターのほうでチェックをして、問題がなければ自動的にガスが使えるようになるという自動復帰という機能がついてございます。

東日本大震災のときに相当数のガスメーターが遮断いたしまして、復旧の仕方が、夜中であつたということもあって、お電話をいただいたり、出勤しなければいけないということで、メーターに付随する保安コストという意味で結構かかったのも事実でございます。

この機能が普及していきますと、そういったお客様が電話をしなくて済むとか、出勤しなくて済むという意味で、もともと保安のためについている機能ですけれども、トータルのコストダウンの効果もあるのではないかとということで、特に関東は地震があれ以降多いものですから、私どもとしては、30年のサイクルの上に高機能のメーターをそういう理由で今普及促進をさせていると。これは私どもの考え方でございます。

○安念座長　　ということだそうです。また、おいおい深めてまいりましょう。

梶川先生。

○梶川委員　　前回、私がお聞きしたことのご回答ですが、大阪ガスさんの資料の8ページですけれども、理解の確認ですが、これは特命発注をされているところは、基本、同等のシェアで発注されている、ないしは、従来からのシェアで発注されていたものに対して、総合評価をおかけになって、そのシェアを多少動かされるということが、効率化のご努力だったということでおっしゃっていると受け取ってよろしいでしょうか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　おおむねそういうことでして、特命発注を受け

るときにシェアをできるだけたくさん受けたいわけです。その会社さんが競争入札されるときに、我々としたら、競争入札であるけれどもたくさん下げしてほしいんです。競争入札でもしたくさん下げてもらえれば、特命の部分でインセンティブを与えますよと。

競争入札といいましても、どれだけ安く札を入れていただけるかというのは、応札者さんの各社さんの努力なのですね。我々としてはできるだけ競争して、かつ、安く札を入れていただきたい。その安く札を入れていただくために、別途、特命のシェアをもっている発注量をインセンティブとして働かせて、競争で安く入れていただければ、別のところでシェアをふやしてあげますよと。ですから、応札される方は別のところでのシェアをふやしたいがために競争入札でも頑張ってもらっていただけると。実際、そういう効果があったという、そういう仕組みでございます。

○梶川委員 その競争入札で本来入れる札よりも安いのを入れたところの金額をおっしゃっているのですか。それとも、シェアを変えられたところの金額をいわれているのでしょうか。

もし、前者の場合に、本来入れる金額を頑張られてさらに安く入れられたという概念が、私には競争の場合によくわからなくて。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） それは競争入札の仕組みが始まってから、このインセンティブを働かせる仕組みを始めて、競争入札におけるコストダウン率というか、より安い金額で落としていただくという、そのコストダウンが徐々に上がっていつているわけですね。すなわち、この仕組みが働いて、競争入札における我々が想定している応札額というか、このぐらいの金額で落としていただきたいという、ある程度我々は金額をもっているわけですが、それに対してさらに年々下げた結果で入札が終わって、落札者さんが決まるということで。

○安念座長 よくわからないでしょう。僕もよくわからない。というのは、僕たちがばかかわからないという可能性も十分あるから……。

○梶川委員 いや、私は大丈夫です。

○安念座長 だめだという意味で申し上げているのではないのだけれども、平場で理解するところに到達するとは僕らは思えないので、ちょっと勉強しませんか。この点は僕は重要だと思うので。

○松村委員

僕は大阪ガスよりうまく説明する自信はないのですが、ここで説明してもしわかっていた

できれば……。

AとB調達があって、Aで競争入札してもらおう。そして、Aで強烈に値段を下げてくれたところは、Bのほうは競争入札しないのだけれども、Bの配分を増やす。そういうことをいっている。何でそれがわからないのですか（笑声）。

○安念座長　それがわからないというのは、8ページの一番右の下にあるグラフは、今、松村先生がおっしゃったことなんです。その場合、それでは、競争入札ではないBのところの値段というのは一体どうなるのだと。Bのところの値段がどうなるかによって、AとBの、いわば平均の値段が決まってくるわけだけれども、それはどういう仕掛けになっているのかというのはなかなかすぐにはわからない。

○松村委員　ごめんなさい、僕が誤解していたのは、何がわからないのかを誤解していたということなんです（笑声）。その意味でいうと、私も根本的に疑問を持っている。それはBのほうで多く割り当ててもらえるというのがインセンティブになるというのが正しいとすると、それはBがおいしいということですよ。Bがおいしいということは、Bのコスト管理がすごく甘くて高い価格で出しているからこそ、インセンティブとして効く。コスト管理が甘ければ甘いほど強いインセンティブになるわけですよ。

だから、これで何で効率化なのかは、確かにわからない。そのレベルでわからないということなら、私もわかりません。○安念座長　だから、そのレベルでわからないから、具体的な数字とか事例とかを挙げて勉強させていただこう、というのはどうですか。

○辰巳委員　今おっしゃったことは本当にわかりにくいのですけれども、そこにさらに、割引単価の購買というのを特別に個別にまたつけるという、それもさらにわからなくて、割引単価というのは、想定しているもとの価格から割り引いてという、そのもとの想定している価格というのも本当に正しいのかもよくわからなくて、その辺も考える範囲の中で一緒に……。

○安念座長　では、割引単価というのは何であるかということを整備しておいていただきましょう。

○辰巳委員　そう、お願いします。

○安念座長　では、山内先生。

○山内委員　今の松村さんの話は、もしも合理的だったら、Aの市場で価格が下がって、その分、得をするでしょう。そして、Bの市場でその分以上に報酬を上げるというのは、合理的な行動だとあり得ない。だから、それが合理的かどうかというところですね。

○安念座長　　そうそう。マーケットBでのリクープメントがどれくらいあるかということが我々にとっては当面知りたいことなのですが、それを数字で出せるかどうかわかりませんが、それは恐らく大阪ガスさんがずっと苦勞して編み出してこられたことだから、結論においては多分リーズナブルなのだと思うのだけれども、我々が理解できないという、それだけの話です。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　1点だけ、よろしいですか。

○安念座長　　どうぞ。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　先ほど、割引単価が妥当なのかということで、これはすなわち、Bのところは実はおいしいのではないかという懸念をおもちなのかなと思います。11ページに、割引単価のAと割引単価のB、そして標準単価と、要は、特命発注の中にこういうレベルがありますよというのをお示しをしています。そして、金額によって、標準単価に比べて、あらかじめ我々がこのぐらいは競争入札などにしたら下がるであろうという金額以上に割り引いて単価を設定しています。

　　じゃあ、その標準単価というのは本当に妥当なのという話ですが、これは1つは、13ページのところに労務単価の推移を示したグラフがございます。これは緑のグラフのところ、青のグラフのところは吹き出しがありますけれども、公共工事設計労務単価という、これは1つの公的な指標になる単価です。

　　もう1つは、建設物価という、毎月出版されています一般財団法人の建設物価調査会というところが毎月全国の各都市で資機材の価格、あるいは工事費について調査をして、これを発刊しております。そういった客観性のあるデータをベースに、さらに割り引いた単価で我々は特命の発注割引単価というのを設定しているということだけちょっとお伝えしておきまして、詳細がもしご不明でございましたら、また次回にでも説明をさせていただきます。

○安念座長　　なかなか素人にはわからない工事の世界というのは、いろいろ数字があるんですね。どうもありがとうございました。また深めていきたいと思えます。

○辰巳委員　　きょうのご説明でわかりにくかったところがあったので、もう一回確認させていただいていいですか。

○安念座長　　もちろん、どうぞ。

○辰巳委員　　内管保安の話がまだ理解できていなくて、緊急と定期と保安があるのだと。緊急も定期も、内管の部分と道路の部分と託送と小売と分かれるのだと。そうすると、例

えば敷地内は小売に当たるから、これは小売に入っていて、今回の託送には入っていないということなんですね。

○安念座長　今までは小売がもっていたものを、今回、制度を変えて託送にしたんです。

○辰巳委員　そうすると、道路ももちろん託送だし。だから、小売部分も全部こっちに来てしまったと。

○安念座長　そうそう。僕が答えるのもおかしいですけども（笑声）。

○辰巳委員　ああ、わかりました。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　道路部分はもともと託送でございますので、敷地内の部分は、これまで私どもは小売側の原価に積んでいたのですけれども、託送にきましたということでございます。

○辰巳委員　わかりました。

○安念座長　だから、でかい数字になっている。

それでは次に、②のほうです。需給調整費、需要調査・開拓費、バイオガス調達費についてご議論いただきたいと存じます。

まず、いつものとおりですけども、事務局から、今回の審査の中で検討すべき論点についてご説明をいただき、その後、各社さんからご説明をいただきたいと存じます。

○恒藤NW事業監視課長　では、私から、これから議論します3つの費用項目につきまして、3社の申請の概要と、審査における論点になりそうな点についてご説明をいたします。お手元の資料6-1でございます。

1つ目は、需給調整費でございます。右上に3と書いてあるページをごらんください。需給調整費には、調整力コストと振替供給コストという2種類の費用が含まれております。各社の申請額は記載のとおりでございます。

まず、調整力コストでございますが、スライド5にその概要を示してございます。導管事業者が確保すべき調整部の大きさにつきましては、必要調整力と呼んでおりますけれども、一番下に書いてある式のとおり、算定省令におきまして、「原価算定期間中の年間最大3日平均の時ガス」×7.5%とされているところでございます。

その調整力コストの具体的な算定方法はスライド6のとおりでございます。費用は、①、②、③の合計でございますが、いずれも今ご説明いたしました必要調整力——ここでは※1と書いてございますけれども、必要調整力に一定の係数を掛けて出すということにされているわけでございます。



また2枚進んでいただきまして、その計算に用います幾つかの単価につきましては、経済産業省が告示した値を用いるということにされておりました、スライド8に示したような値を用いるということにされているわけでございます。

したがって、この費用の審査に当たりましては、その必要調整力の大きさが適切に見積もられているかということがポイントになると考えられるということでございます。

先ほど申し上げましたように、スライド9でございますが、必要調整力というのは、「原価算定期間中の年間最大3日平均の時ガス」×7.5%とされておりますので、すなわち、年間の上位1、2、3位の時ガスが、それも原価算定期間のものが適正に推計されているかどうかポイントになるわけでございます。

各社の推計値をまとめたものが11ページでございます。年間の1、2、3位の将来の推計値でございますが、上から2行目が過去実績の最大時ガスで、その下のほうに平成29～31年までの最大時ガスの推計値を記載してございます。

個別にみてまいりますと、東京ガスについては、過去最大の時ガスのところをみていただきますと、3,068,000m<sup>3</sup>/hとなっているところですが、平成29年のところをみていただきますと、3,231,000m<sup>3</sup>/hで、30年、31年とさらに伸びて、31年では3,640,000m<sup>3</sup>/hとなるという推計になってございます。

大阪ガス、東邦ガスにつきましては、過去最大の時ガスのところとその先の量をみていただきますと、ほぼ横ばい、あるいは微増という形での推計になっております。これは各社の今後の需要動向などの違いによるところが多いとは思われますが、各社の推計方法も若干異なっているところもございます。そのあたり、影響があるのかないのか、適正に推計されているのかをみていく必要があるのかなと思っております。この論点は16ページに簡単にまとめてございます。

続きまして、18ページ、振替供給コストでございます。

振替供給コストとは、ガスの場合、導管がつながっておりますが、その届く範囲には限界があるということで、例えば、製造拠点が1つしかない小売事業者が新規参入した場合、その製造拠点から届かない場所の顧客にガスを販売したいというケースをどうするかという問題がございまして、来年4月からの小売自由化に当たりましては、そういったケースについてもガスの託送を認めよう。そのためにかかる追加的なコストについては、当分の間は一般負担として託送料金全体でカバーしていこうということに整理がされてございます。

そのより具体的なコストのイメージは、19ページに簡単な絵で説明をしてございますが、振替供給を依頼した者がそれをやめた場合に引き続き問題なくエリア全体の供給を行うためには、常に一定の供給余力を確保しておかなければならないということで、その導管部門が確保していこうと。そのために、費用については託送料金でみようということでございます。

その申請内容は、20ページの下ようになってございます。一番下の額が申請額で、各社の申請額を記載してございます。この算定方法については、同じ20ページの上側に書いてございますが、単価については、先ほどの調整力と同じ単価を使うことになっておりまして、そうしますと、これも審査のポイントとしては、振替供給能力という呼び方になっておりますけれども、その大きさが適切に見積もられているかどうかという点になろうかと思っております。

25ページに、私どもとして考えた論点を整理して記載してございますが、振替供給が必要となるエリアの設定が合理的か、その上で、そのエリアにおける新規参入者の供給量の想定が合理的なものになっているか、加えて、それを前提としたときに必要となる振替供給能力の算定が合理的なものになっているか、場合によっては、その新規参入者の供給量の100%を確保しなくてもいいというケースもあり得るのではないかなとも思われるところ、そういうところもチェックをしていく必要があるのかなと考えてございます。

以上が、需給調整費という費用の項目でございます。

続きまして、資料6—2をごらんください。

2つ目の費用項目、需要調査・開拓費でございます。

3ページでございますが、エネルギー基本計画に定められた天然ガスシフトを実現していくため、小売全面自由化後もガス導管整備を促進していくことが必要だということで、一般導管事業者が小売事業者等に委託して行う需要調査及び需要開拓の費用については、託送料金原価に算入するということが認められております。

この3ページに需要調査と需要開拓の概要を簡単に表形式でまとめてございます。需要調査というのは、新たに導管整備を検討する地域における潜在需要等の調査を行うというもの。需要開拓というのは、新たに導管整備を検討する地域や過去5年以内に敷設された既存の導管網の地域における需要開拓——すなわち、新たな顧客を獲得する活動をガス小売事業者等に委託して行うということでございます。

このうち、申請額が大きいのは右側の需要開拓費でございますので、左側の需要調査の

ほうは省略をさせていただいて、先に進ませさせていただきますが、6ページをごらんください。

この需要開拓費の算定方法は、算定省令によればこのとおりとなっております。まず、需要開拓活動によって見込まれる年間開発ガス量、すなわち、それによって新しく増える需要を想定いたします。これによる託送収入の増加額を算定いたしまして、その5年分の2分の1の範囲内で適正な見積額を原価に算入できるということになっているわけでございます。

その申請額は、7ページの一番右端をごらんください。東京ガスが3地域を合算して約69億、大阪ガスが約30億、東邦ガスが約20億となっております。

8ページに、事務局として考えた主な論点を記載してございます。まず、需要開拓の活動がこの目的に沿ったものであるかどうか、それから、申請額が需要開拓活動の委託の内容——例えば手数料単価などと、想定需要獲得件数と照らして合理的な見積もりとなっているかどうか、そういったところをみる必要があると考えてございます。

また、その需要開拓活動の契約の手続は公平性・透明性が確保されているかどうかについても確認する必要があると思われまます。

ちなみに、この費用については、前回の本会合におきまして、佐藤オブザーバーからご指摘いただいております透明性の話について、21ページ、22ページ、23ページでこういったところをみるべきではないかというご指摘をいただいております。

これが2つ目の費用項目でございます。

最後に、資料6—3をごらんください。バイオガス調達費でございます。

2ページですが、一定規模以上のガス小売事業者、具体的には大手3社でございますけれども、この3社につきましては、エネルギー供給高度化法に基づきましてバイオガスの導入拡大に取り組むということが義務づけられているわけでございます。ただ、バイオガスは割高でございますので、小売事業者間の公平性を確保するために、そのコスト増となった分につきましては、託送料金を通じてそのエリア全体で負担していくということとされたわけでございます。

ということで、各社、そのコスト増となった分について申請をされてきてございます。その申請額をまとめたものについては、この3社ではなくて、むしろバイオガスを売られる側の企業秘密にも関係するところがございまして、委員限りでお手元に紙で申請額を配付させていただいておりますので、ごらんいただければと思います。

これについての論点としては、このコストの算定が適正になされているかということかと考えてございますが、1点整理しなければいけない点は、供給高度化法ではエリア内の余剰バイオガスの80%以上を利用しましょうというのが目標とされているところ、各社の申請は、各地域の余剰バイオガスを100%、実際には今も調達をされておりまして、それを引き続き行うということを前提に、それでコスト増となった部分を全額申請されてきてございます。法律で80%以上と求められているところを、どこまで託送料金としてみるということに整理をするのかというあたりが、整理をすべき点と考えてございます。

事務局からの説明は以上でございます。

○安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、続いて、大阪ガスさんから需給調整費について、東京ガスさんから需要調査開拓費について、東邦ガスさんからバイオガス調達費について、それぞれ代表選手としてご説明をお願いいたします。また、それぞれのご説明の後に、残りの2社さんから補足の説明をいただきたいと存じます。それぞれ代表選手の方には約10分で、補足説明についてはあわせて5分で、窮屈な時間でございますが、よろしくをお願いいたします。

それでは、まずは大阪ガスさんから、需給調整費についてお願いいたします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 調整力コスト、振替供給コストについてご説明をさせていただきます。資料7-3をごらんください。

まず、調整力コストについてご説明いたします。4ページは事務局からの説明と重複しますので、5ページからごらんください。

調整力コストは、大臣告示された値であります基準単価を用いて適正コストを算定し、これに事業報酬額と法人税を加えた結果、3ヵ年平均で16億円を計上しております。なお、表に記載しております法人税と相当額につきまして計算過程で不備がみつかりましたため、補正申請に合わせて減額して修正させていただきます。この場をかりておわび申し上げます。

6ページをごらんください。続きまして、必要となる調整力の算定方法をご説明いたします。

算定方法の基本的な流れは、事務局資料でご説明がありましたSTEP1～6のとおりです。

まず、STEP1では、直近3ヵ年でそれぞれガスの送出量が最も大きかった日の24時間の送出量を並べ、時間ごとに平均値を求めます。ガスの最大送出日は毎年冬場の寒い日

になりますが、年度によって時間パターンのばらつきがありますので、こうすることによってそのばらつきを補正し、冬場の寒い日の典型的な時間別パターンをつくります。その結果、当社の場合は、最大送出日の午後8時が最大で送出していた時間帯となり、平均で1時間当たり171万2,000m<sup>3</sup>を送出していたこととなります。

7ページをごらんください。次に、STEP2としまして、各年度における1時間当たりの送出量の1位、2位の間での乖離率を求めます。

8ページをごらんください。STEP3としまして、過去実績をもとに、原価算定期間での1時間当たりの最大送出量を求めます。まず、原価算定期間における1日当たりの送出量を直近3ヵ年と比較することで伸び率を求めます。この各年度の伸び率を6ページで算定した基準最大時ガス量171万2,000m<sup>3</sup>に乗じて、STEP4の原価算定期間における1時間当たり最大送出量を求めております。

次に、STEP5の原価算定期間における第2位、第3位の1時間当たりの送出量を先ほど求めました各年度の最大送出量に第2位、第3位の乖離率を乗じて算定した後に、上位3日平均での1時間当たり最大送出量を算定いたします。

9ページをごらんください。最後に、STEP6の必要調整力の算定となります。先ほど求めました各年度の上位3日平均の1時間当たり最大送出量に対して調整率である7.5%を乗じることで、12万6,000m<sup>3</sup>の必要調整力を算定いたしました。

続いて、振替供給コストについてご説明いたします。12ページをごらんください。

振替供給コストといたしまして、振替供給エリア及び振替供給に必要となる能力を想定し、3ヵ年平均で2億円を計上しております。このうち、振替供給単価は、先ほどの調整力コストをベースに算定しておりますので、一番下段に記載しております振替供給能力の想定について、次ページ以降でご説明いたします。

なお、「指摘事項10へのご回答」とありますが、この振替供給行コストには原料である天然ガスにかかる費用は含まれておりません。

13ページをごらんください。今回の制度変更によって、同時同量制度がロードカーブ方式に見直されました。これに伴いまして、それぞれの注入ポイントであるLNG基地から実際にガスが届く範囲を払い出しエリアとして設定する必要があります。払い出しエリアの設定は、圧力解析ソフトを用いて、昨年のピーク日でのガス量をベースに、各LNG基地からガスが物理的に届くエリアを行政区ごとに確認し、当社は6つのエリアを設定いたしました。

15ページをごらんください。まず、STEP 1として、先ほどの払い出しエリアのうち、当社以外のLNG基地から注入されるガスが届かず、振替供給が必要となるエリアを泉北2.5MPaエリア及び藤原MSエリアと想定し、振替供給能力及びその費用を算定しております。

16ページをごらんください。先ほどの振替供給エリアにおいて、当社以外の小売事業者から払い出される年間ガスを大口部門と小口部門のそれぞれで想定し、振替供給するために必要となる1時間当たり最大送出量として1万5,000m<sup>3</sup>と算定し、これに振替供給単価を掛け合わせて計算しております。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

○安念座長      ありがとうございました。

それでは、東京ガスさんと東邦ガスさんから、どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務）      少しつけ加えさせていただきます。資料7-1をごらんいただきたいと思います。

2ページ、前半の調整力コストにつきましては、大阪ガスさんとほぼ同様の内容でございますので、ご説明は割愛させていただきますが、当社の場合、年当たり約26億円となっております。

次に、7ページ以降に飛んでいただきたいと思います。振替供給コストについてでございますが、表の右下にありますように、こちらは年当たり約4億円となります。

8ページに算定方法の概略を記載してございます。ポイントを申し上げます。

当社の場合、原価算定期間に係る想定振替供給量を袖ヶ浦LNG基地の流量倍率で割ったものを振替供給能力といたしました。想定振替供給量は、既に自由化された大口需要は直近27年度の託送実績を横引きにし、現行規制領域である小口については、市場調査等を踏まえて全面自由化後のスイッチ量を想定し設定いたしました。袖ヶ浦LNG基地の流量倍率は、過去実績から求めたものを適用してございます。

次に、11ページをごらんください。払い出しエリアの設定の考え方でございます。

払い出しエリアは、ピーク時におけますガスの実流が届く範囲に基づき設定いたしました。実際の運用面を考慮して、エリアは市区町村ごとに設定しております。

具体的には、ごらんいただきますように、私どもの4つの工場からそれぞれ注入されたガスの実量がどこまで届くのかを、大阪ガスさん同様、解析手法に基づいて、市区町村境界線に近似させた後、高圧ガス導管の運用圧力ごとに分け、西側の根岸・扇島エリアと東

側の袖ヶ浦・日立エリアの2つのエリアを設定してございます。

具体的な市区町村と2つのエリアの塗り分け地図を12ページ、13ページに記載してございます。

これに基づきまして、当社の場合、実際に起こり得る振替供給が、東側の袖ヶ浦・日立エリアから西側の根岸・扇島エリアに向けた振替供給であると想定し、袖ヶ浦LNG基地で確保すべき製造・設備能力を見積もってございます。

当社からは以上でございます。

○安念座長 ありがとうございます。

それでは、東邦ガスさん、お願いします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 東邦から、少し補足説明をさせていただきます。

資料7-2の8ページをごらんください。まず、適正コスト算定のもととなります必要調整力の合計の算定方法でございます。

直近3カ年の年間託送量実績と1時間当たりの最大託送量の実績から、流量倍率Cの4,557倍を求めます。次に、3カ年平均の第1位の時間当たり最大ガス量と第2位、第3位の乖離率Dを求めます。そして、最後に、原価算定期間の年間託送量と先ほど求めた比率を用いまして最大の時ガス量を求め、その平均に調整率7.5%を乗じております。

11ページをごらんください。安定結果のまとめでございます。表の最下段、調整力コストは原価算定期間の年平均で5億円でございます。

次いで、振替供給でございます。飛びまして、16ページをごらんください。払い出しエリアでございます。当社のLNG基地の送出地点は知多と四日市の2カ所でございます。知多から送出しましたガスは主に愛知県、岐阜県へ供給をしております。四日市から送出したガスについては主に三重県に供給をしております。よって、払い出しエリアは知多エリアと四日市エリアの2つに大別されます。

次に、払い出しエリアの境界ですが、拡大図をごらんください。愛知県と三重県は、現在、中圧導管1路線のみで連絡しておりまして、知多から送出されましたガスは、図にあります飛島ガバナーステーションで高压から中圧に減圧し、この愛知県と三重県を結んでおります中圧路線の木曾側近傍、ちょうど愛知県と三重県の県境付近ではありますが、ここで四日市から送出されたガスと合流をいたします。

飛島ガバナーステーションと四日市工場から送出するガスの圧力は、年間を通じてほぼ一定でございますので、ガスが均衡するポイントは年間を通じて大きく変わることはござ

いません。

19ページをごらんください。振替供給能力であります。これは原価算定期間の需要想定をもとに、知多から四日市に向けました振替供給能力を想定しております。現行の自由化分野の託送需要と、スイッチングによります託送需要を想定しまして、四日市から払い出すエリアへの供給割合を踏まえ算定をしております。

20ページをごらんください。算定結果のまとめでございます。振替供給コストは、原価算定期間の年平均で0.4億円となります。

以上でございます。

○安念座長      どうもありがとうございました。

次に、需要調査・開拓費について、代表選手として東京ガスさんをお願いいたします。

○東京ガス株式会社（沢田常務）      東京ガスでございます。それでは、当社の需要調査・開拓費の内容につきまして、資料8—1に基づきご説明を申し上げます。

初めに、第14回の専門会合でご指摘をいただきました原価算定期間中の年度別、地区別の内訳を記載いたしております。

3ページから順に、東京地区等、群馬地区ほか四街道地区となっております。

4ページには、そのうち、東京地区等につきまして、大口需要の年度別展開が固まったことから、申請時からの変更点をお示ししてございます。

7ページをごらんいただきたいと思っております。初めに、導管網の整備と需要開拓の重要性についてご説明を申し上げます。全国の都市ガス会社の供給区域は、国土面積の6%弱となっており、普及率も、電気がほぼ100%であるのに対し、約50%となっております。システム改革の重要な目的の1つである天然ガスの普及拡大のためには、導管網の整備促進が必要となります。

8ページをごらんください。当社はこれまで、お客様に低廉な都市ガスをお届けするため、市場の動向から潜在需要をとらえ、導管網の敷設計画を立てるとともに、都市ガス化営業による需要の顕在化を図ることで、効果的、効率的な導管網の整備と需要拡大による料金低減に努めてまいりました。小売事業者が既存需要の切りかえを中心に行った場合、需要拡大による料金低減が困難になることから、小売事業者に需要拡大を促す制度が重要になってまいります。

9ページをごらんください。ガスの新規需要獲得と導管延伸は、供給区域の内外ともに行われている状況でございます。東京や神奈川は、ごらんのとおり旺盛な新設件数実績が



あり、導管延伸実績に占める割合も大きい傾向にあります。こうした地区での導管網整備に加え、埼玉、千葉、茨城、栃木、群馬といったエリアにおいても、鋭意、需要開拓並びに導管網の整備促進を図ってきております。

11ページをごらんください。ここからは、需要調査費についてでございます。ガス事業は、新規需要の獲得とそれに伴う導管延伸、さらに、その導管周辺の新規需要獲得によるスループットの拡大というサイクルをもとに発展してきてございます。

小売全面自由化後においても、導管延伸を効果的に促進していくためには、新築市場の情報を素早く入手することが重要であり、需要の顕在化には具体的な設備や料金プランとあわせて、都市ガスの魅力をお客様に提案できる小売事業者との協力が不可欠です。

そこで、当社は、新築情報のもととなる新築住宅着工件数予測の調査費用を託送料金原価へ算入いたしました。

12ページをごらんください。この調査を実施し、結果を小売事業者に公表することで、都市ガス導管網の整備が必要なエリアにおいて、小売事業者の需要開拓活動への意欲の向上及び効率化に結びつけることができると考えております。これを通じ、都市ガス導管網の整備につながっていくと考えてございます。

13～15ページは、その全体的な仕組み、流れ、スケジュール等についてお示ししているものですので、ごらんをいただきたいと思っております。

16ページは、原価の算定内容でございます。これまでも毎年この調査を行ってきております。その質を継続的に担保すべく、年1,000万円を原価に算入させていただいてございます。

続いて、18ページをごらんください。ここからは、需要開拓費についてでございます。

小売全面自由化後も効果的かつ効率的に天然ガス供給インフラの整備を進めていくためには、都市ガス化営業による需要の顕在化と導管敷設の好循環を形成していく必要があります。ガス導管事業者として需要開拓活動を後押しする需要開拓費は、今後の天然ガス普及促進にとって重要なものとなってまいります。このため、ガスシステム改革小委員会の議論を踏まえ、ガス導管事業者が小売事業者へ支払うインセンティブとして需要開拓費を託送原価へ算入いたしました。

20ページをごらんください。新築市場における都市ガスの需要開拓活動の実態でございます。競合する他エネルギーの選択も可能な中で、新築物件で都市ガスを選択いただくためには、その構想、設計段階から小売事業者がデベロッパーやハウスメーカーなどのサブ

ユーザーの方々に働きかけ、エネルギーと機器の提案を行うとともに、設置のレイアウトや給排気回り、ガス配管等の技術面の検討もあわせ、営業フォローを行ってございます。小売事業者本体だけではフォローし切れない物件についても、地場のサブユーザーとの接点を有する協力企業と重層的に新築物件の都市ガス化を行ってございます。

21ページ、22ページは、そうしたサブユーザーの方々に対して小売事業者が行っている需要開拓活動について、詳しくご紹介をしております。

需要開拓の現場では、個々のケースに濃淡はあっても、厳しいエネルギー間競争の中、お客様に都市ガスを選択いただけるよう、さまざまな提案を行っており、このことが導管網の整備促進に寄与してございます。

なお、資料に記載はありませんが、戸建て物件では、その需要開拓活動の足は短く、入居の半年前に新築することが決まっても、着工するのは3～4ヵ月前であり、その際に都市ガス採用も決まるといのが実態でございます。

次に、23ページをごらんください。需要開拓費の具体的な制度運用について考えているところをご説明申し上げます。

まず、制度運用に当たって大切なことは、新規参入の事業者を含む全ての小売事業者にとって、公平で透明性の高い運用を担保するという点だと認識しております。ご紹介するスキームは、それを念頭に、現時点で可能な限り検討を深めたものでございます。応募資格にございましており、需要開拓手数料は、ガス小売事業者登録されている事業者は全てその資格を有するという点でございます。

24ページをごらんください。需要開拓手数料の支払い対象となる需要は、対象地域におけるガスメーターの新設を伴う需要を対象といたします。新設メーターであれば、新規の需要、既存需要の増量ともに対象といたします。

続いて、その対象地域でございますが、当社の供給区域内及びその周辺において、以下の①、②または③に該当する地域、すなわち、都市ガス導管網がまだ整備されていない地域や、過去5年以内に敷設された都市ガス導管網の周辺地域などを対象といたします。

なお、導管の埋設情報は現在でも一般に閲覧いただくことが可能でございます。当社では、各地域に合計15ヵ所窓口を設けております。小売全面自由化前から、新規参入事業者、既存事業者がともに需要獲得に向けた活動を行っていくことは可能ではないかと考えております。

需要開拓における天然ガス普及拡大と料金低廉化を図るため、新規のガス小売事業者に

登録される事業者の方々にも、ぜひ需要開拓活動にご参加いただければと考えております。

25ページをごらんください。需要開拓活動に取り組んでいただいた需要開拓事業者には、「需要開拓物件登録番号」と「ガス化決定確認根拠」をあわせて申請していただくことにより、手数料をお支払いいたします。

支払金額の決定は、ガス販売量見込みがわかる資料をもとに年間ガス開発量を想定し、それを当社の託送料金表に当てはめて、託送料金収入増加額を求め、手数料を算定するか、使用量想定が困難と認められる場合には、設備やメーター号数から手数料を算定したいと考えております。

お支払いの時期は、当該物件のメーターが落成したことを確認し、四半期に1度まとめてお支払いいたします。

28～30ページは、今申し上げました公募、登録から物件登録、需要開拓手数料の申請、お支払いまでの一連の流れを大まかなスケジュールとともにご紹介しているものでございます。

31ページからは、原価の算定内容です。

算定方法の基本的な仕組みは次のとおりです。

算定省令に年間ガス開発量、増分需要を想定し、託送料金収入額、増加額の5年分の2分の1以内との定めがございますので、それに従い、想定の間年ガス開発量に需要開拓費を除く今回の申請原価を想定需要量で除して得た単価を乗じて、託送料金収入増加額を求め、その5年分の2分の1として算定してございます。

年間ガス開発量は、大口、小口の需要群に分け、大口需要については個別に開発量を想定し、小口需要については過去トレンドを参照し、算定してございます。

32ページは大口需要の開発量、33ページは小口需要の開発量の想定方法です。

34～37ページは、小口需要について、新設件数の総数から需要開拓費の対象となる件数の割合や、1件当たりのガス開発量を過去トレンドから求めようとした内容でございます。

38ページは、需要群ごとの開発量に平均単価を乗じ、託送料金収入増加額を算定した内容となっております。

細かい内容が多くなって恐縮ですが、当社からの説明は以上でございます。

○安念座長 ありがとうございます。

それでは、補足がありましたら、まず、東邦さんから。

○東邦ガス株式会社(伊藤常務) それでは、東邦ガスから補足をさせていただきます。  
資料8-2をごらんください。

まず、需要調査費でございます。5ページをごらんください。原価算定の内容でございます。今後、普及拡大を進めていく地域におきまして、年間1万件のお客様を直接訪問し、対面によるアンケート調査を行い、ご利用の機器や都市ガスへの切りかえの移行などの調査を行う費用としまして、原価算定期間平均で0.2億円を託送原価に算入をしております。なお、この金額は、アンケートを行う外部委託会社(2社)の見積もりをもとに算定をしております。

6ページをごらんください。運用に関するフローです。需要調査事業者を公募する際の応募資格は、一般的なアンケート調査の実績がありまして、エネルギー事業に知見のある事業者としております。導管事業者は、応募資格を満たしているかどうかを確認し、費用名を評価した上で、需要調査事業者を決定いたします。

続きまして、7ページ、需要開拓費です。年間ガス開発量の算定方法を示しております。ページ中ほどの表をごらんください。家庭用、業務用ごとの需要開拓対象件数に1件当たりの年間ガス開発量を乗じて算定をしております。その結果、年間のガス開発量は9,400万 $\text{m}^3$ となっております。

なお、需要開拓対象件数の算定に当たっては、能動的な営業活動を行わず、ガス化された物件数を除外しております。

8ページをごらんください。原価算入額でございます。需要開拓費は、原価算定期間の各年度におけます年間開発ガス量をもとに算定をいたしました託送料金、収入増加額のうちの2分の1、表の右下に記載の金額、原価算定期間の平均で19億円を託送原価で算入をしております。

9ページをごらんください。運用に関しますフローでございます。基本的に東京ガスさんと同じでございますので、説明は省略させていただきます。

10ページをごらんください。需要開拓事業者につきましては、需要開拓の意欲のある小売業者に広く実施をしていただきたいと考えているところでございます。

説明は以上でございます。

○安念座長 それでは、大阪さん、お願いします。

○大阪ガス株式会社(瀬戸口副社長) 需要調査開拓費について説明をさせていただきます。資料8-3をごらんください。

5 ページをごらんください。まず、需要調査費でございますが、当社は、一定規模以上の未整備エリアをあらかじめリストアップし、今回の原価算定期間内に年間4地区を個別に調査する計画としており、年平均で約140万円を計上しています。

調査概要としては、調査エリアの外観調査と直接訪問によるアンケート調査を検討しておりますが、アンケート調査はサンプリング調査とし、抽出件数を必要最小限とする予定です。

主な運用は、6 ページにお示ししておりますが、東京ガスさんや東邦ガスさんとほぼ同様となります。

7 ページをごらんください。需要開拓費についてご説明いたします。申請原価につきましては、算定省令に定められていますとおり、新設物件数から対象とする件数を算定し、年間の開発ガス量と支払単価を乗じたものの、5年分の2分の1を計上しており、年平均で約30億円を計上しています。

年間の開発ガス量の想定においては、過去実績のデータをもとに、未利用状態になっている比率や営業活動を伴わずに都市ガスのご採用が決定する比率などを反映した件数に直近3ヵ年での平均的なガス使用量を掛け合わせて算定しております。また、想定支払単価には、託送料金種別ごとの平均単価を適用して算定しています。

この年間のガス使用量と平均単価は、小売事業者を支払う需要開拓手数料の算定においても一律に同じ値を用いて支払額を計算することになります。

細かいデータは8 ページ以降に整理をしておりますので、後ほどご確認いただければと思います。

最後に、運用フローについて説明いたします。12ページをごらんください。基本的な流れは、東京ガスさんと同様に、12月ごろに制度概要を公表し、1月ごろから小売事業者の応募及び事前物件の登録を開始する予定でございます。

また、小売事業者へ需要開拓費を支払うタイミングですが、家庭用の新築住宅であれば3～4ヵ月程度で設備決定される場合が多いため、四半期ごとに手続をしていく予定としております。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

○安念座長      ありがとうございました。

最後に、東邦ガスさんから、バイオガスの調達費についてご説明いただきます。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）      それでは、バイオガス調達費について説明をさせて

いただきます。

資料9—2の3ページをごらんください。まず、エネルギー供給構造高度化法についてでございます。

平成21年8月、電力やガス、石油事業者といったエネルギー事業者に対しまして、非化石エネルギー源の利用拡大及び化石エネルギー原料の有効利用促進を目的としたエネルギー供給構造高度化法が施行されました。

翌年、平成22年11月、取り組むべき目標や実施方法などに関する基準が公表されまして、一定規模以上の事業者は目標達成に向けた計画書の提出を義務づけられました。

ガス事業者の大手3社はバイオガスの利用促進に取り組むことが示されておりまして、当社は平成22年12月に計画書を提出しております。

表の一番下の欄に記載しておりますとおり、弊社は、供給区域内において唯一、余剰バイオガスが発生しております下水処理場での利用可能量を対象に目標容量を設定しております。なお、弊社エリアにおきまして、この下水汚泥の大半が焼却処理となっております。こういった余剰バイオガスが利用できる対象は今のところ1事業者のみでございます。

当社の年間バイオガス導入目標量は、年間7万 $\text{m}^3$ でございます。算定期間における導入予定量も7万 $\text{m}^3$ になりますので、利用目標80%以上に対しては100%ということになります。

4ページをごらんください。バイオガスの利用促進についてであります。

エネルギー供給構造高度化法を踏まえまして、当社は下水処理場におけるバイオガス利用促進に取り組んでおります。ガス事業におけますバイオガス利用のイメージ図をごらんください。青色のラインがバイオガスの流れですが、弊社では、バイオガス発生設備から発生したバイオガスのうち、先方が自家使用で使われる以外の余剰分を都市ガス工場での原料として利用いたします。

5ページをごらんください。原価算定の方法の概要であります。

バイオガス調達費は、バイオガスコストから製造コスト及び原料コストを差し引いて算定をいたします。

6ページをごらんください。バイオガスコストの算定方法であります。

バイオガスのコストは、バイオガス調達にかかる契約を踏まえた調達量と単価をもとに算定しております。金額につきましては、購入先が1事業者だけでございまして、購入先と締結しました契約におきまして機密保持の契約を規定しておりますので、非表示とさせていただきます。

7ページをごらんください。原料コスト及び製造コストは、省令に基づきまして記載の算式で算定をしております。その結果は、金額は原価算定期間の平均で原料コストが200万程度、製造コストが10万円程度となります。

8ページは、算定結果のまとめであります。表の最下段にあります今回原価に織り込んだバイオガス調達費は、先ほど申し上げました理由により非表示とさせていただいております。お手元の資料の金額となっておりますので、ご確認をお願いしたいと思います。

説明は以上でございます。

○安念座長 東京さんと大阪さんは、この点についてはもうよろしゅうございますか。

はい、どうもありがとうございました。

それでは、残りの時間、30分ほどいただいておりますので、ディスカッションをいたしましょう。

まずは、第1の需給調整費から、何かご意見がありましたら承りたいと存じます。

箕輪委員、どうぞ。

○箕輪委員 事務局がつくってくださった資料6—1で、需給調整費についての基本的な考え方として先ほど事務局からもご案内がありましたが、需給調整の量としては、前回か前々回のときにご説明いただいた需要量の計画であるとか供給計画というのは、年度のところが比例してくるのかなと思うのですけれども、そのところをみえる形でみせていただきたいなと思っております。

私のほうで前々回かの資料を拝見したときに、この3年間、これから3年間の推移は大体同じなのですけれども、東京ガスさんが需要量の想定よりも調整力のところの必要な量が少し多くなっていたようにみえたので、いろいろな前提が皆さん少し違うので、説明ができるのかもしれませんが、そこをぜひ教えていただきたいと思います。

○安念座長 何をみればいいでしょうか。

○箕輪委員 12ページのところなのですけれども、今、需要量が皆さんの資料にはないと思うので……。

○安念座長 全体の需要量想定の話ですか。

○箕輪委員 そうです。全体の需要量想定と、その流れとして比例するのではないかなと思ったので。

○安念座長 そうでしょうね。それで、ほかの2社さんは大体比例しているのに、東京さんの場合はリザーブのほうが多めが多いということですね。

○箕輪委員 はい。ちょっと多いので、その辺の考え方を教えていただきたいと思います。

○安念座長 どうでしょうか。資料をつくっていただいて議論しましょうか。それとも、東京さんのほうで何かコメントしていただくことはありますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 済みません、確認をさせていただいて、改めてお答えをさせていただければと思います。

○安念座長 数字の問題だから、できれば次回にでも。

○箕輪委員 はい。あと、同じ資料の23ページの振替供給能力のところのSTEPの中で各社さんいろいろ違うところがあるのですが、STEP2の新規参入者供給需要量のところ、例えば、小口部門の供給区域全体での想定スイッチ量というところが、原価計算期間ごとに設定していらっしゃるのと、最終年度×3と、各年度同じ量だったかもしれませんけれども、その辺の前提が違うので、どういう考え方で違いがあるのかというところを教えていただきたいなと思えます。

○安念座長 STEP2で違いがあるのは……。

○箕輪委員 いろいろあるのですけれども、気になったのは、STEP2の中の真ん中に小口部門というところがあって、供給区域全体での想定スイッチ量の求め方が原価計算期間ごとにやっっている2社さんと、最終年度×3年分とやっっているところとか、ちょっと違いが出てくるのかなと思ったので、教えていただきたいと思えます。

それから、私が聞き逃しているのかもしれないのですが、24ページで、東京ガスさんのところだけ供給力込み倍数1.1倍というのがありますけれども、これは何か教えていただきたいと思えます。

以上、3点です。

○安念座長 では、第2点は、これも東京さんだから、3年ならしではなくて、最終年度×3年というのはどうしてかという、その点からいかがでしょうか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） ご指摘のとおり、これは脱落は徐々に進んでいくということなのですけれども、最終の2019年度の到達点を3倍しているというのは、原価算定期間の2017年度から2019年度にかかる振替供給力を2017年当初から確保することをコミットするというので、我々はこの考え方をとらせていただいております。

○安念座長 考え方はそういうことだそうです。

その次の24ページの供給力込み倍数というのは何のことですか。



○東京ガス株式会社（説明補助者） 1.1倍を掛けている意味ということでございますけれども、これにつきましては、小売がもつべき供給力として、実績と注入計画との乖離、翌々日に繰り越す5%というのがございますけれども、それと、翌月に精算を繰り越す5%、こういったものが2つありまして、それが小売がもつべき供給力ということで、10%、1.1倍を掛けておりますが、これにつきましては、他社ともやり方を調整する必要があると考えておりますので、これはまた別途相談したいと考えております。

○安念座長 別途、ご相談だそうです。だれと相談するのかよくわからないけれども、そういうことだそうですので。とりあえず、よろしいですか。

第2の点は、これはフィロソフィーにかかわることだから、いいとか悪いとかという話ではなくて、検討しなければならないなと思いました。

では、松村先生、お願いします。

○松村委員

3年分——さっき出てきたこれからの検討ということなので、いいとは思いますが、ルールからしても変えられないということならともかくとして、もし判断の余地があるのなら、ここは大きな問題です。例えば、電気で設備関連のコスト、固定費関連のものを積み上げるとします。調整力として需要の6%分は固定費を仮に託送量で面倒をみると整理したとします。

そのときに、仮に1年度目、2年度目は100なのだけれども、3年度目はどういうわけか200という需要想定を出してきたときに、 $200 \times 6\%$ を3年間認めるのか、あるいは、 $100 \times 6$ を2年分、 $200 \times 6$ を1年分認めるのかということ、どう考えたって後者。だから、東京ガスはとても不自然なことをやっているというのは間違いないと思います。

ただ、一方で、電気のケースでも、発電所の建設は3年後必要なものだって、もう今から手当てしておかなければいけないので、3年後に動かすためだけに発電所をキープするというわけにはいかないのだから、初年度からの3年分のコストがかかるというのは、理屈として絶対成り立たないとはいわない。しかしもし電気でそんなこと言い始めたら絶対猛反発が起きるし、絶対に認められなかったと思う。この点は私たちは認識しなければいけない。

それは、設備投資にそれなりに時間がかかりますということを言い始めたら、原価算定期間を超えて、10年後にはこれぐらいの想定になって、実際には10年間かかるコストなら、10年後の見込みも入れてしまっているのかという問題にもなりかねない。これは慎重に考

えるべきで、絶対にあり得ない理屈とまでは言わないけれど、やはり東京ガスは原則からはずれた相当変なことをやっている。

それから、1.1倍の件に関しては、供給力確保義務という考え方とコンシステントかどうかというのを、エネ庁ともすり合わせて考える必要がある。そういう格好で、繰り越しが可能なときに、目いっぱい繰り越しというのを利用するようなキャパシティの持ち方は、供給力確保を満たしているということもいってもいいのかという点とも関連してくる。これはやはりとても不自然にみえるので、もし認めるとしても、相当慎重にいろいろなところとのコンシステンシーをみる必要があると思います。

次に、振替供給のところですが、私は、これはとても奇妙な気がします。とても奇妙だというのは、私の理解が正しければ、これは実際に解析したというのは、それぞれのLNG基地から流して、このあたりまではこっちから流れて、このあたりからはこっちから流れるという、そういう解析をやっているのではないかと思うのですが、でも、原理的にとても変なんですよね。だって、仮にこちらのキャパシティをふやして、こちらから入れてこちらの需要をとりたいとかと、そういうことが起こったときに、でも、そこまではガスは流れないということを議論しているわけですよね。

そうすると、自然体でガスの注入力からしてどこまで行っていてというのではなくて、実際、流せるかどうかということが第一にくるはず。キャパシティが変わってこちら側の能力が増えているなら、当然、この境界は自然体でも変わるはず。更に流せないのかということまで考えて、流せないのだとすれば、こちら側にキャパシティが必要になる。だから、その分のコストは面倒をみななければいけない、そういうことを本来議論すべきだと思うのですが、どうもそういう議論になっていないのではないかと。この点については全く納得していないので、おいおい説明をお願いします。

それから、大阪ガスさんのほうはこんなにたくさん分かれているのですが、今いったように、自然体でそういう境界になるというのはわかるのですけれども、それは流せないというのが全くわからなくて、すごく極端なことをいうと、姫路でトラブルが起こったとすれば、こう分かれているということは、こちら側の人は全部供給停止になるということですかと。そういうことも含めて、流せないということと、自然体でどういう流れになっているのかが一緒くたになっていないかと。それでキャパシティのリザーブとかというのは、相当過大に見積もられていないかをちょっと心配しています。この点についてはもう少し精査が必要なのではないかと思いました。

以上です。

○安念座長　ありがとうございます。ここは僕らは素人なのでよくわからないのですが、ガスが物理的に流れていくかどうかというのは、それはずっと流れていくような気がするのだけれども……。我々素人にもわかるようなコメントをもししてくださる方があれば、次回以降でも結構ですが、議論を深めていきたいと思えます。

松村先生のご指摘は、どれもまた今後深めていかなければいけない話だと思えました。ほかにいかがでしょう。

では、次に、重要調査・開拓費について、いかがでしょう。

○辰巳委員　最初に説明があったときには、天然ガスシフトのためにふやさないといけないから、こういう費目が設定されているのだというお話だったですね。それを私たちは、FITのような感覚で、今度自由化される人たちが全員託送料金で負担すると、そのように考えるということなのですか。

つまり、開拓されて新しい需要家がふえて、そこに導管が引かれるようになって、それをみんなで負担して、私たちが何か便益を受けるのでしょうか。そこのところがよくわからなくて。例えば、ガス代が安くなるでもいいのですけれども、基本は、広げるために必要なコストをみんなで負担しようよと。そのために、あなたたちはこういうメリットがありますよというのが、よくわからない。そこのところを国の政策で天然ガスシフトだとかといわれたって、わかりません。だから、ご説明いただきたいなと思った次第です。

○安念座長　どなたにご説明いただくのがいいですか。

○藤本室長　もともと天然ガスシフトは、ご指摘のとおり国の政策としてやっているところであります。石油をたいた場合よりも、まずは環境に優しいという面がありまして、SO<sub>x</sub>、NO<sub>x</sub>が出ないとか、CO<sub>2</sub>の排出が少ないとかというのが1点。

もう1点が、安全保障の観点から、中東依存度が低く、天然ガスはいろいろな土地でとれるものですから、何か有事の際に供給途絶のリスク等も少ないということで、天然ガス自体はエネルギーの中では優等生のエネルギーであるという判断をしております。

自由化後に起こり得ることとしましては、常に供給されている地域での競争というのは激しくなる可能性が高いと思うのですが、さらに供給エリアを広げていく努力というのが、今に比べると薄れてしまうおそれがあるということで、小売の人たちが供給区域を広げる努力をすればいいのではないかという議論もあるのですが、あえて託送料金に入れて広く薄く回収をするという制度をつくっているところであります。

○安念座長　ガス管が延びるのはいいことだと、そういうことじゃないですかね(笑声)。導管が延びるのはいいと。線路は続くよみたいな、そういうことじゃないかななんて思ったりして。しかし、これは我々としてはギブンとして受け入れるしかない話でございますので。

では、箕輪先生、松村先生の順番でお願いします。

○箕輪委員　事務局がつくってくださった資料6—2の7ページですが、東京電力さんからのご指摘の中にもこの点があったのかなと思うのですけれども、東京ガスさんばかりで申しわけないのですが、東京ガスさんの東京地区の年間開発ガス量の見込みの中で、平成31年にバンと大きく8億1,000万と、1桁多くなるぐらい開発ガス量が大きく伸びるといことが想定されていて、この分は当然申請額にかかってきているのだと思うのですけれども、この部分はなぜここまで大きく増えているのかということと、多分、特定の相手先さんがもう決まっているからこういう数字が出てくるということだとすると、需要開拓をするタイミングというのは、これからやるものを想定したコストなのではないかなと思っていたので、そうすると、既にもし決まっているものなのだとすると、これからのものではないのではないかなと思うので、お伺いしたいと思った次第です。

○安念座長　これは東京さんから、この数字は確かに目立つので、お答えいただきましょう。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　済みません、まずおわびを申し上げなければいけないのですが、これは申請段階で、正直いいまして、年度展開が間に合っていてできておりませんでした。なので、3年分を一括、平成31年度に計上せざるを得なかったということで、お恥ずかしい話なのですけれども、そういうことでございます。

今回、先ほどご説明しました運用ルールの詳細を詰めながら、もちろん個別案件につきまして、営業情報などももとにしながらもう一回精査をいたしまして年度展開をさせていただいたということで、私どもの資料8—1の4ページに申請時点と今回というのが出ておりますが、今ご指摘いただいたのはこの申請時点の数字になってございまして、それを今回、大変申しわけありませんけれども、年度展開させていただいているところでございます。

○安念座長　これだといいですか。

○箕輪委員　展開は理解したのですけれども、需要開拓活動自体はもう終わっているものなのでしょうか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　これは終わっているものではございません。もちろんここは主に大口のものが多くなるのですけれども、例えば、設備のいろいろな更新の情報ですとか、そういうものを個別ごとに集めておりまして、多分ガス化ができるのではないかと。ただ、この範囲というのはもう自由化されている領域ですので、もちろん東京ガスに決まっているわけでも当然ありません。ただ、我々とすれば、ここを何としても天然ガスの普及拡大という意味でとっていきたいということで、決まっただけではないけれども、ガス化の可能性が大きいのではないかとこの間に入れてさせていただいております。

逆にいいますと、この間で、例えば、もう既に工事のお申し込みをいただいている、ほぼうちに決まっているようなものは、この対象から外してございます。

○安念座長　では、松村先生。

○松村委員

まず、調査費のほうで、実際に額が小さいので査定する意味も余りないのかもしれないのですが、私はこの数字をみて若干不満というか、内心、忸怩たる思いがあります。企業規模を考えても、大阪ガスがかなり低くて、他の会社がとても多い金額になっている。でも、それはこれからのところが多いところと、もうかなりの程度頑張ってくれて、これからのところが相対的に少ないところとの差なのかもしれない。

だとすると、私たちは、都市ガス事業者に対して導管投資が余りにも少なすぎるではないかとずっと言い続けてきて、特に貧弱だった会社に関しては、ちゃんと投資しなかった結果として、これからの分が多く残っていて、だから調査費は多く託送料にのせられるけれども、大阪ガスのように従来から熱心に取り組んでいたところは、その余地は相対的に小さくてその結果金額が小さいというのは、何かとても割り切れない。大した額ではないのだけれども、何で東京と東邦はこんなにたくさん……。本来ならもっと前にやるべきだったのではないかと、相当強く思っています。需要開拓費のほうはるかに大きな問題なので、力が余り入らないということはあるかもしれませんが、私には若干割り切れない思いがあります。

次に、需要開拓費ですが、まず1つは、これで導管投資を後押ししたいということがある。先ほど、何でそんなことをしなければいけないのかというのは、この委員会のマターではなく、それは別の委員会で決まったことなのですが、それはそれなりにちゃんと意味がある。意味があるというのは、例えば、大阪ガスが岡山に高圧導管を延ばすに際して、それは沿線で一定の需要がとれることを前提としていたと。

ところが、そのために大阪ガスの小売部門が営業経費をかけてガス化に成功したのだけでも、その需要を全部関西電力にとられてしまったということが仮にあったとして、ガスの販売でももうけて営業費用、需要開拓費を回収するつもりでコストをかけていたのに、実際にはその分が全く入ってこなかった。

これからそうになってしまうと、これから営業活動をするインセンティブがなくなってしまう。営業活動がなくなるとガスの需要の開拓ができなくなって、ガスの需要が見込めないと導管投資もできない。そういう状況になると、本来、投資すべき高压導管の整備も進まなくなってしまうので、こういう制度を設けようということになったわけです。

しかし、一方で、もしそう考えるのだとすると、そういう後押しをしてでも導管投資を促進しなければいけないようなたぐいのものと、そんなのは当然にやってくれる、需要稠密地帯でちょっと延ばすだけとかというようなものとは本来区別すべきであって、対象となるのが野放図に広がっていないかということは、私たちはまず考えなければいけない。それは本当にこれでサポートするに値するような、本当にそれなしには到底伸ばせないような重要な導管なのか。そういうことをまず考える必要があると思います。

次に、そこで需要が増えて、その結果として託送量の収入が増える部分の2分の1を上限にして、合理的な見積もりに関して申請するということになっていたのに、説明はその上限の説明というか、さっきいった、これが対象になるというのは合理的なのですよというような説明はあったけれども、じゃあ、出してきた金額の上限の範囲内で合理的だということの説明はほとんど聞けなかった。

実際問題、申請額をみると、ほとんどそっちは考えているけれども、その上限をそのまま出してきたのではないかというような疑い濃厚。制度の趣旨を全く理解していないで、とれるだけとってやろうということで目いっぱい積んできたのではないか。そういうふうにとてつもなくいい加減で、だから、実際にこの積算の根拠の単価は何かというと、すぐに出てこない。

要するに、そういう発想が全くなかったので、当然計算はしていなくて、これから帳尻を合わせるために一生懸命計算をするということはあるのだろうけれども、もともと申請の段階でちゃんと考えていなかった。これを疑わせる反応が実際にあったわけで、これは相当にまずいのではないかと。もう完全に井勘定でやっていて、託送料金というような公共料金の査定にたえるような申請になっていないのではないかと、私はとても疑っています。

したがって、今回は、全額査定——つまり、一円も認めないとすべき。そうすれば、前

者の議論はする必要はなくなるわけです。今回はとりあえずそうして、しかし、これは制度として当然認められるわけですから、今回認められる需要調査費があるわけなので、次の申請では、その需要調査に基づいて、その結果として、ここは有望だ、でもここは自然体ではできない、そういう導管をその調査に基づいて特定し、それに対して、今度は合理的に積算根拠を出し、それを出してきたものを次のラウンド——3年後に出すであろう申請のときに認めるのが合理的なのではないか。今回、こんなに杜撰なものを出してきて、これを多少査定して原価に入れるなどということをしたら、この委員会の査定の意味がほとんどなくなってしまうのではないかと、形だけ切り代を切っているだけと思われかねない。

もう1つは、これは最初にいいましたが、今回はそもそもヤードスティック査定で相当甘い査定になっている。相当甘い査定になっているところで、本来は入れるべきでないものを入れてしまったということになると、未来永劫続きかねない。この後はずっと値下げ申請という格好になって、もうメスを入れる機会は永久に失われるかもしれない。しかし、ここで仮に本来は入れるべきコストが入っていなかったとしても、次のラウンドでちゃんと精査して入れるというのは、値上げであったとしても、ちゃんと審査を受ければ当然に認められるわけですから、本当に合理的なものに絞り込んだ上で、次回出したときには入れるチャンスが十分あります。

したがって、今回全額査定しても、制度の趣旨に反するものではないと私は思います。今回、このような杜撰なものが出てきたということに鑑みて、全額査定が適切と思います。

以上です。

○安念座長　なるほど。よく味わいます（笑声）。ありがとうございました。

次は、市川さん、どうぞ。

○市川副部長　松村先生の後でなかなか申し上げにくいところではありますが（笑声）、「ガス導管を延ばすことはよいことだ」との観点からコメントさせていただきます。

全国の都市ガスの供給区域というのは、東京ガスさんからのご説明のとおり、国土の6%しかカバーされておらず、東京、名古屋、大阪といった主要都市の間ですら一本でつながっていないという状況にありますので、新たな導管網の整備を初めとして、周辺地域における「需要開拓」を積極的に各社さんには進めていただきたいと考えております。

導管の延伸には、地域産業に2つのプラスをもたらす可能性があると考えています。

1点目ですけれども、これまで、他の燃料を使っていた地域の中小企業が、今後は多様なエネルギーの選択肢を活用できるようになり、結果として、より安価で、C

O<sub>2</sub>の排出係数の少ないエネルギーを利用する機会を得られるようになるという点であります。

2点目としては、前回も申し上げましたが、新たな導管の設置工事に当たりましては、埋設の道路工事までを含めて裾野が非常に広がりますので、地域の中小企業や工務店などがたくさんのお仕事をちょうだいすることができます、地域の雇用の創出にもつながるという点でございます。

この「需要調査・開拓」を呼び水といたしまして、地域にこうした好循環を回していくことができ、地域産業の活性化が期待されるところでございます。商工会議所としては、地域経済の視点から、重要な費目であると認識をしております。

以上でございます。

○安念座長 松村先生も導管が延びること自体が悪いとはちっともおっしゃってなくて、そのやり方が、今回の審査でいかなものかということですね。ありがとうございました。

では、山内先生、どうぞ。

○山内委員 今のお話ですけれども、松村さんのいうことはよくわかって、そのとおりのところもあるのですが、今回申請した中にも導管を延ばすところは必ずあるはずなので、論点というのは、それで証明できるかどうかという話なのかなと思います。

だから、そのやり方として全額査定するというのはあるかもわからないけれども、今回の申請の中で、どこまでが導管の延長に寄与するという、そういうエビデンスを出してもらうとか、そういうやり方もあるのではないかなと思います。0・100ではなくて、全部認めるか認めないかということではなくて、そういうやり方もあるのかなと思います。

○安念座長 ここは今後、相当議論しなければいけないでしょうけれども、さっき箕輪委員からもお話があったように、はっきりしたエビデンスが出せる案件であるなら、これはもう営業する必要はないじゃんという話になってしまうし、一方、まだだれがとるかわからないからこそ、営業する意味があるのだけれども、そうなると、果たして導管の延長に本当に貢献するといえるのかどうか難くなるケースもあるでしょうね。でも、ここで結論を出す必要はないので、いろいろな観点から議論をしていく必要がありますね。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

念のために確認ですけれども、今まででも小売部門として当然営業はしていた。そして、



これからはそのインセンティブが小さくなるということを一応説明したつもりです。したがって、そのインセンティブが足りないということの確認も必要なのかもしれない。

例えば、極端なことをいえば、小売が長期契約で囲い込んでしまうとすれば、そもそも必要ないわけで、これは料金査定でいうことではないと思うのですが、これで金を受けてとった小売り事業者が長期契約で囲い込むというのは、どう考えてもおかしいと思うので、これのお金を受けたなら、当然小売りも1年契約とか、需要家がいつでも違約金なしで解約できるのなら1年超の契約でもかまわないとは思いますが、という格好になると思います。○安念座長 それはわかります。

梶川先生、どうぞ。

○梶川委員 これは限度額をつくられた何らかの算定根拠というのはおありなのでしょうか。

○安念座長 5年間分の2分の1を上限とするという……。これもどなたにお答えいただくのがいいでしょうか。

では、藤本さん。

○藤本室長 考え方としましては、小売が負担すべきものなのか、導管が負担すべきものなのかというところは、議論がもともとあると思っています。今、松村先生にご説明いただいたようなケースについては、託送料金にも入れていいのではないかとということで、増分の丸々ではなくて、半分を託送料金、半分を小売にもっていただくという考え方があります。

○安念座長 5年分というのは、何かあるのですか。こんなところかなみたいな。需要開拓のリードタイムみたいなものが、大体こんなあんばいかなということかなと、僕も想像はしていたのですけれども。

○藤本室長 過去の新しい導管を敷設したときの事業開拓を何年ぐらいやっているかということに基づいて、5年と決めています。

○安念座長 そうでしょうね。基本は、工場とかそういうものでしょうから、そうなるかと、プランニングから相当かかるだろうからということではないかなと思ったのですが。

ありがとうございました。ほかはいかがでしょうか。

○松村委員

これもこの委員会で議論するようなことではないような気もするのですが、今回、ガスの価値というのを出してもらっていて、実際の買取価格というのがあって、差額の部分を託

送で負担するということなわけですね。

そうすると、託送としてコストを負担するわけですから、新規参入者は当然そのガスの価値というので、例えば、100%を東京ガスが買い取ったとしても、その価値で買い取る権利を何らかの形で保護すべきだと思います。当然の既得権益ということにしてしまうと、そのコストというのが妙にゆがんでいたりすると、小売部門にすごい利益を与えてしまう可能性があるので、この点に関しては、別の場でぜひご検討をお願いします。

○安念座長　　どういうところからバイオガスをとっておられるかは一種の秘密——秘密というのは、恐らくガス会社さんよりも、向こうさんの秘密だと思うのですが、例えば、バイオガスをおつくりになって、自家消費されると。そして、その残りを売ろうという話かなという気がするのですが、先ほどあった高度化法の80%ではなくて100%というのは、私はわかるような気がするのです。20%残されても、バイオガスを発生させておられる事業者さんとしては使い道はないのかなとちらっと思ったのですが、これも、「それは秘密だから、おまえには答えられない」というならそれはそれで結構なのですけども、何となくそんな気がしたという、それだけのことなのですが。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　こういうバイオガスが発生してくる施設がたくさんあるだろうと。そのうちの8割ぐらいを利用しなさいよと、そういうことで決められたと思うのです。

ただ、先ほど申し上げたように、2社さんもそうかもしれないけれども、私どもの管内では1社しかないんです。そこから出る余剰を8割だけ使うということはないですね。絶対引き取って、先方もバイオガスを私どもに売るとなるとそれなりの設備ケースが必要ですから、おまけに工業機関でございますので、議会を通すためにも、この設備を早く解消しなければと。それには少しでも余剰のものは売るということで、結果として100になっているというところでございます。

○安念座長　　はい、わかりました。ありがとうございました。

ほかにご指摘をいただくことはございませんか。

いただいた時間も過ぎましたので、これぐらいにしておきましょうか。

それでは、活発にご議論いただいて、ありがとうございました。今回整理がつかなかった問題につきましては、次回以降、各社さんなり事務局に整理をしておいていただきたいと存じます。

それでは、事務局から連絡事項をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　　次回の会合につきましては、また委員の皆様と調整をさせていただきます。決めてさせていただきます。

以上でございます。

○安念座長　　それでは、これをもちまして、第16回料金審査専門会合を閉会いたします。きょうは、どうもありがとうございました。

——了——