

電力・ガス取引監視等委員会
第16回料金審査専門会合
議事概要

1. 日 時：平成28年9月13日（木） 16：00－18：30

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、圓尾委員、箕輪委員、秋池委員、梶川委員、辰巳委員、松村委員、
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 澤井課長、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

○主なご意見

<前回までの指摘事項>

- 原価における個別影響額の制度変更がなかった部分に関して、エリアや口数の増加分によるものなのか、統合による増加によるものなのか、単価などの増加によるものなのか、要因分析をして欲しい。また、3社で同様のカテゴリー分けなどが望ましい。
→託送総原価の分析に関しては、示し方が難しく、3社の並びは難しい所ではあるが、審議の出発点の数値のため、事務局にて検討していただきたい。
（安念座長）
- トータルのコストが増えていることは旺盛な需要によるものという説明があったが、量が増えたことによるものなのか単価上昇によるものなのか、託送総原価の分析はもう少し工夫してほしい。

- 制度変更で加わった項目として内管保安があるが、数値の計上が各社で異なる。数値は何に基づいて決めているのか。
→緊急保安と定期保安の2つに分けられる。緊急保安は、ガス漏れの通知があった場合の対応で、道路漏れと需要家の敷地内の漏れの場合がある。敷地内の時は基本的に内管となる。これまで、緊急保安については、道路は託送、敷地内は小売の料金に積んできたところ。今回の制度変更で、定期保安も同様に、内管部分については導管がみることとなり、託送料金の中に加えることになった。小売事業者から見ると、東京ガスと相対で支払っていたもの、託送料金で払っていたものがあったが、託送料金にひとまとめにされた形であり、実質的な負担は変わらない。(東京ガス)
- 少なくとも定期保安については、できあがり金額は契約数によるのか。
→その通り。(東京ガス)

<ガスメーター>

- ガスメーターに関しては、単価情報について公表いただいたのはありがたい。修理品比率の拡大でコスト低減を図っているなどの説明があったが、かつて需要が大幅に伸びてメーターの調達台数が増加した時期があり、その後需要の伸びが鈍化すると、修理品の台数の割合が高まるのは当然のことである。「修理品比率の拡大」の大部分はこの需要の多寡によって説明ができてしまうことであり、これを効率化の取り組みと説明するのであれば、各社の説明は過大だと感じる。
- 単価に関して言うと、修理品であっても高い単価水準である。計量部分も単純な機構であり、通信機能についても、マンションの前に行って一括でデータを取得できるくらいの機能であると認識しており、この単価は高い。修理品も、新品のコストと差がそれほど大きくない。競争入札の導入や特命調達で工夫をしていると言うが、ほとんど下がっていない。
→通信機能については、通信ユニットを付けることにより30分間隔で双方向の通信ができるようになるが、現時点では、委員のご認識のとおりである。(東京ガス)
- 競争入札だけでは効率化にならないため特命発注と組み合わせるという大

阪ガスの説明は少し説得力があると感じたが、全体としてこの調達単価では、メーター調達コストが十分に効率化されているとは思わない人がほとんどであるはずだと推察する。特に東邦ガスの単価水準が高い点が目立つ。「調達個数が少ないため」という説明は、東邦ガスほどの規模の事業者が使うべき論拠ではない。この説明をするのであれば、東京ガスと共同して調達するなど真剣に検討すべきではないかとすら思う。また、他の会社においても自慢できるような単価水準ではない。

- メーターの再利用サイクルが大阪ガス 60 年に対して、東京ガス 30 年となっている。この差がどこからきているのか。大阪ガスは、どのタイミングでどう判断して 60 年としたのか。60 年で支障はないのか。東京ガスは、地震発生時における利便性等を考慮したことがこの差につながっているのか。地震を考慮しなければ、60 年になるのか。
 - 平成 22 年度までは 40 年としていたが、使用開始後 40 年経過したメーターの安全性を技術的に確認できたため、平成 23 年度から 60 年に延長している。(大阪ガス)
 - 資料 4-1 別添スライド 3 に記載の通り、技術革新による部品点数の削減などを加味すると、30 年後には新品にリプレイスした方が結果としての修理コストは効率的になると考えている。地震の影響に関しては、別の視点を持っている。大きく分けて高機能メーターと標準メーターがあるが、たとえば、大きな地震で遮断した後の自動復旧機能がある高機能メーターであれば、電話対応や保安出動件数の削減に伴いメーターに付随する保安コストの削減など、トータルのコストダウンにつながると考えている。(東京ガス)
 - 今後注意深く議論していきたい。(安念座長)

<約款関係>

- 大阪ガスと東邦ガスの約款には「当社は、当社と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います。」との記載があるが、東京ガスには記載がない。同等のルールにして欲しい。
- 東京ガスの内外無差別の件については、当然のことなので、書いていないということではないのか。東京ガスで書かなかったことに別の意図があるなら一言お願いしたい。
 - おっしゃるとおり、大前提なので記載しなかったが、御指摘をいただいたので、記載する方向で検討する。(東京ガス)

- 資料5の2ページ目の実流に関して、要するに、A社の地域でC社参入できない。C社の地域でA社が参入できない制度だということでもいいか。
→その通り。A社の地域にC社が参入できないということを指している。
→本当に参入がおきにくいのかということについては、今後議論しなければいけない。(安念座長)
- 低圧から高圧の託送は引き受けないという約款の案を本当に申請しているとは驚きである。我々が認識しなくてはならないのは、このような信じがたい案を申請する事業者であるということを前提に審査をしなければならないということである。正当な理由があつて託送を受けられない場合もあると思うが、個別のケースごとに審査すべきであつて、一律に低圧から高圧の託送を受け付けないことにするのはおかしい。制度が始まった後も、各社が適正に運用するかどうか懸念があるので、監視等委員会で、各社が競争阻害をしていないか監視して欲しい。
- 約款に関しては本専門会合でどう扱っていくのか。本会合で扱う範囲は謙抑的にしておきたいが、料金とも密接に関わるところ。(安念座長)
→監視等委員会は大臣から各社の託送供給約款の認可にあたって意見を求められており、監視等委員会の親委員会において、3社の約款についてはこの専門会合で審査することとされた。料金に限定せず、約款の内容についても審査をしていただきたい。(恒藤課長)

<経営効率化>

- 大阪ガスの資料で、「競争発注でコストダウンを図ることに加えて、それ相応の特命発注シェアを付与することで価格低減インセンティブを与える」とあるが、これがどのように効率化につながるのか、良く理解できない。
→「競争入札でたくさん下げてくださいれば特命発注のシェアを増やす」というインセンティブにしている。競争入札においてこの仕組みを入れた結果、より安価に調達できた。(大阪ガス)
→Bの方がたくさん割り当てられるのがインセンティブとすると、Bのコスト管理が甘くて高い価格で出しているからではないか。この制度がなぜ機能するのか、なぜ効率化になるのか根本的に疑問がある。
- 大阪ガスの資料(資料4-3)スライド11で割引単価とあるが、どのような意味か。

→建設関係の統計など客観性のあるデータを基に設定した標準的な単価から、さらに割り引いた単価を設定している。詳細については、他のご質問も含め、まとめて次回説明したい。(大阪ガス)

<調整力・振替供給コスト>

- 調整力コストの必要量について、需要想定や供給計画と比例していると思うが、それをわかりやすく比較できるようにして欲しい。
- これまでの3年とこれからの3年間の推移を見たい。東京ガスが需要想定よりも調整力の必要量の伸びが大きいように見える。全体の需要想定とだいたいは12ページと比例するはず。他の2社は比例しているが東京ガスは異なっているようにみえるがいかがか。

→確認して改めて報告をしたい。(東京ガス)

- 振替供給力の算定方法について、資料6-1の23頁であるが、各社毎の算定方法として、STEP2の新規参入者供給需要量・小口部門のところで東京ガスは「供給区域全体での想定スイッチ量(原価算定期間最終年度×3年分)」と記載しているが、他は「原価算定期間ごとに設定」としている。前提が異なっているので、考え方を示して欲しい。

→スイッチは徐々に進むとは思いますが、2017年度当初から供給力を確保するという考えである。(東京ガス)

→必要なものだけを計上するというのが自然な考え方。例えば1年目100、2年目100、3年目200である場合、3年間200を認めるのか。常識的に考えて、とても不自然に思う。電気の料金審査において、3年後の発電所を建設するからと言って計上していたら、絶対に認められなかった。これを認めてしまうと、極論で言えば、10年後のコストとなるものを入れることが可能になってしまう。これは入れてはならないと思う。

→2017年当初から供給力を確保することが妥当かは検討が必要。(安念座長)

- 資料6-1、24頁の「供給力込み倍数1.1倍」とは何か。

→1.1倍を計上しているが、これは、供給力について、実績と注入量の差について、翌日繰越分5%と翌月繰越分5%の2つあり、これが小売の持つべき供給力となっている。合わせて10%。それで、1.1倍を掛けている。ただ、他社とも調整する必要があるので、別途相談する。(東京ガス)

- 1. 1倍については、小売の供給力確保義務にからむ問題。目一杯載せるとするのは不自然と思えるので、慎重に検討すべき。
- 振替供給エリアについての3社の説明はとても奇妙である。圧力を解析したというのは、自然体でそれぞれのLNG基地からどこまで流れるかということ解析したのだと思うが、考え方がおかしい。自然体として解析したものではなく、新たな供給源が増えたときに、どこまで流せるのかをみるべき。キャパシティによってエリアが変わるはず。大阪ガスはエリアがたくさん分かっているが、流せないのかが分からない。例えば、姫路が止まったら、そのエリアは供給できなくなるのか。流せないということと、自然体の流れがごっちゃになってしまっているのではないか。結果として、振替供給能力が過大に見積もられているおそれがある。
→物理的に考えるのであれば、ガスは流れるのではないか。次回以降でもかまわないので、分かるように説明して欲しい。(安念座長)

<需要調査・開拓費>

- 事務局から、需要調査・開拓費用について、天然ガスへのシフトのために導管網を延長することが重要であることから、託送費用に計上が認められているという説明を受けた。託送費用として、利用者全員でかかる費用を負担することになるが、新たな導管がひかれることによって、我々は便益をうけるのか。どのようなメリットがあるのかよく分からない。
→国の政策として、天然ガスシフトを進めている。天然ガスは他燃料に比べて、NOX、SOX 及び CO2 が少ない環境に優しいエネルギーである。また、安全保障の観点からも調達先が多いこと、中東依存が小さいこと、有事の際にも影響が小さいことなど、優等生なエネルギーである。自由化後に起こりえる事として、すでに導管が敷設されているエリアでは顧客獲得競争が起こると考えられるが、導管未普及区域の顧客獲得が進まなくなるおそれがあるため、小売事業者に導管延伸に資する取組を促すこととされている。(藤本室長)
- 事務局資料6-2の7頁について、東京電力からの指摘にもあったが、東京ガスの年間開発ガス量が平成31年に一桁大きくなる申請がおきている。この分、当然、申請額にも反映されているが、ここまで大きくなる理由はなぜか。既に相手が決まっている需要なのではないかと思ってしまうが、重要開拓はこれから開拓するためのコストに限定されるべきではないか。

→お恥ずかしい話だが、申請時点は、3年分を一括計上せざるをえなかった。
今回、精査して、年度展開をさせて頂いた。東京ガスの資料8-1の4頁に年度展開を示している。そちらを参照いただければと思う。(東京ガス)

- ある程度見込みがある大口需要家が居るものだと思われるが、それは需要開拓として終わっているのではないか。

→需要開拓としては、様々な情報を元に、ガス化ができるのではないかと
いう案件を対象としているが、自由化後の需要であることから東京ガス以外も
需要開拓は可能である。また、すでに工事の申込がされて、ほぼ東京ガス
に決まっているものに関しては対象から外している。(東京ガス)

- 需要調査費は相対的に額が小さく全体への影響は小さいが、一言申し上げたい。これまでもガス会社は、積極的に導管整備を進めるよう求められてきており、もっと早く整備を進めるべきであったところ、まじめに導管延伸をしてきた大阪ガスは調査の必要が小さいため調査費が小さく、他の2社はこれから調査するので調査費が大きくなっており、割り切れないところを感じる。
- 需要開拓費は、導管延伸の後押しの意味合いがある。例えば、大阪ガスが岡山に導管を延伸するのは需要がとれると見込んだためであろうが、仮に、ガスの供給を関電にとられたら、ガスの販売を通した費用の回収は難しくなってしまう。導管延伸の費用を負担してまで、延伸するインセンティブはないから、制度として、託送費用で回収を認めて導管化を促進するという。もっとも、当然、制度の趣旨から託送費用によるサポートに値しない需要開拓は区別して、費用から除くべきである。対象の範囲が際限なく広がるのが無いようにしていくべき。
- 各社の説明は制度における託送収入増加分の5年分のうち2分の1が託送費用への計上の上限というところに終始しており、実際に計上している金額の合理性への説明はない。各社とも、本制度の趣旨を理解しないで上限目一杯申請してきているとしか思えない。各社が真面目に考えていないと想像され、実際に積算根拠としての単価がすぐに出てこない。これから帳尻合わせはするのだろうが、これは相当にまずいのではないか。完全にどんぶりで、託送料金というような公共性の高いものに入れるのには各社の説明は全く耐えられないと思える。
- 今回は、調査費だけ認めて、開拓費はゼロ査定としてはどうか。すなわち、今回行う需要調査で導管延長に向けて需要を開拓すべきと特定されたところについて計画を立てることとし、その分を精査して次回の申請で需要開拓として入れることが合理的と考える。今回は全額査定が適切ではないか。

- 今回の審査はYS査定となっており、相当甘い査定になっている。ここで需要開拓についても必要のない金額まで入れてしまうと、今後は値下げ申請のみになり、きっちりと精査する機会が失われてしまうかもしれない。今回は入れないこととし、次回の申請から合理的なものに絞り込んだ上で入れることにするのが適当ではないか。
- 導管網の整備には、地域への2つの好影響がある。例えば、導管延伸エリアにある中小企業に、より安価でクリーンなエネルギーの利用選択の機会をあたえる。次に、導管整備によって新たに工事設置等が増加し、工務店等の雇用や需要を新規に創出する。こうした地域への好循環を回すことができるという点で、需要開拓費は地域経済の視点で重要な費目と考えている。
- 今回申請された需要開拓費の中には、必要な部分もあるはず。論点としては、そのことを証明できるかどうか。具体的にはどこまでの需要開拓費用が導管延長に寄与するか各社にエビデンスを出させるべきではないか。
- 需要獲得が確実な案件は、需要開拓費にそもそも含めないし、不確実なものは導管の延長に貢献すると説明するのは難しくなるかもしれないので、いろいろな観点から議論をする必要がある。(安念座長)
- 小売にとって需要開拓のインセンティブが不足しているかどうかという点も確認すべき点であると考え。極端なことを言えば、需要開拓の手数料を受けたのであれば、小売が長期契約で困り込むというのはおかしい。
- そもそも、需要開拓費用の限度額の根拠はどのような考えによるものか。
→制度設計上、小売事業者が負担すべきか、導管事業者が負担すべきかの議論があって、半分を導管事業者に、半分を小売事業者にとという整理とした。
(藤本室長)
- 5年の根拠はあるのか。(安念座長)
→過去の需要開拓活動に鑑みて、5年とした。(藤本室長)