

電力・ガス取引監視等委員会

第18回料金審査専門会合

1. 日 時：平成28年10月12日（水）13：00－16：00

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、圓尾委員、箕輪委員、梶川委員、辰巳委員、松村委員、南委員、

(オブザーバー)

全国消費者団体連絡会 河野事務局長

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

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、定刻になりましたので、第18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。

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

本日は、秋池委員、山内委員につきましては、ご欠席でございます。

また、本日、説明者として、東京ガス・沢田常務執行役員、東邦ガス・伊藤取締役常務執行役員、そして、大阪ガス・瀬戸口代表取締役副社長にご出席をいただいております。

それでは、以降の進行は安念座長にお願いをいたします。

○安念座長 どうも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、1、前回会合での指摘事項への回答、2、需給調整費、需要開拓費、比較査定対象ネットワーク費用——ヤードスティック費用です、3、検討を深めるべき論点についてご議論をいただきます。

まず、前回の会合において委員等よりいただいた宿題について事務局からご説明をいただき、回答をいただきたいと存じます。

○恒藤NW事業監視課長 資料3をごらんください。

前回の会合でいただいたご指摘をこのような形でまとめさせていただいてございます。8番～14番までが設備投資関連費用、15番が修繕費に関連するものでございます。ご確認をいただければと存じます。

今申し上げました前回で指摘されました8番～15番については、次回以降、またお時間をとって議論をしたいと考えてございます。

それから、その下のレートメイクの関係、16番～18番につきましても、次回以降でレートメイクを議論する回を設け、そこで議論をしたいと考えてございます。

本日は、それ以外の部分について議論をしてみたいと思っております、まず、全体を通しての1の託送総原価の増減の要因分析がもう少しできないかという指摘事項と、裏ページの最後の19番と20番は、今回申請された約款の案の中で、料金とは直接関係しない内容であるけれども、これについては議論が必要ではないかということで、佐藤オブザーバーから指摘があった内容でございますが、この3点についてまず3社からご説明をいただき、その後、2番～5番の需給調整費の関係、そして、6番、7番の需要調査開拓費の関係についてきょうは議論をしてみたいと考えてございます。

私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、指摘事項の1番については各社さんから、19番は東京ガスさんから、20番は東邦ガスさんから、それぞれご回答をお願いいたします。その他のご指摘については本体のほうでご説明をいただきたいと存じます。

それでは、まず、指摘事項について、東京ガスさんからお願いいたします。

○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、前回までのご指摘事項ということで、原価の推移につきましてご説明をさせていただきます。

資料4-1、1ページ目をごらんください。

従来から継続している託送原価、供給原価等につきまして、内訳を表示させていただきました。内訳は、棒グラフ下から、高圧本支管、中圧本支管、低圧本支管、供給管、メーター等でございます。

高圧は、これまでもご説明させていただいたとおり、需要の増大に対応すべく、輸送能力の向上、首都圏への安定供給などを目的とした大型幹線投資が続いていることを受けた原価となっております。

また、低圧につきましても、前回ご説明をさせていただきましたとおり、当社は高度経済成長期に埋設をいたしましたねずみ鑄鉄管を初めとする高経年管がいまだ多く残っており、その対策を定められた期限までに実施すべく、それらを反映した原価となっております。

また、上の折れ線グラフで、需要量当たりの単価についてもお示ししております。当社では、需要量の増加と並行して設備投資を行ってきており、その関係をお示したものです。供給原価等は需要増を反映して増加傾向にありますが、需要量当たり単価は減少してきております。申請原価では、二重導管脱落がない場合は若干減少するということになっております。

2ページ目は、制度変更によりまして追加となった原価、変更となった原価の内訳でございます。こちらは、第3回の説明資料において内訳を示しておりますので、再掲という形で掲げたものでございます。

以上、簡単でございますが、説明とさせていただきます。

○安念座長　　ありがとうございました。

東邦ガスさん、お願いします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　東邦ガスの伊藤でございます。

ご指摘事項1の回答について説明させていただきます。資料4-2の2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につきまして、機能別の内訳も含め、推移を記載いたしております。

従来から継続しておりますこの託送原価の今回の申請原価は638億円、機能別の内訳ごとをみますと若干の増減はございますが、全体では現行原価との比較で減少しているところでございます。

なお、棒グラフの上に折れ線グラフでm³当たりの単価の推移を記載しております。

今回、申請原価の金額自体は下がっておりますが、 m^3 当たりの単価で見ると現行原価から横ばいとなっておりますのは、グラフの下の注意書きの4.に記載のとおり、今回、申請原価の需要量は将来に向けて増加させる計画とする一方で、平成27年度の需要量実績が、27年9月、前回の料金改定時の計画量に対して大きく落ち込んでいるということを反映した上で作成しているためでございます。

次に、3ページは、制度変更により変更・追加となった原価の推移でございます。説明は省略させていただきます。

以上でございます。

○安念座長 ありがとうございます。

大阪さん、お願いします。

○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。

ご指摘事項1に関しまして、資料4-3をごらんください。

3ページをごらんください。制度変更の影響を受けない料金原価を項目別に細分化して、過去からの推移をお示ししておりますが、各原価はおおむね低減傾向で推移しております。

また、棒グラフの原価を需要量で割った平均単価につきましても、段階的に減少しながら推移しております。

4ページです。こちらは、第16回の専門会合でお示しいたしましたが、制度変更の影響を受ける原価の推移です。過去から横ばいで推移してきておりますが、今回、申請原価では、制度変更の影響により若干増加しております。

ちなみに、先ほどのページでお示した原価と合計した原価全体での需要量当たりの平均単価は、低減傾向で推移をしております。

説明は以上でございます。ありがとうございます。

○安念座長 どうもありがとうございます。

それでは、指摘事項19について、東京ガスさんからお願いいたします。

○東京ガス株式会社（沢田常務） それでは、第16回の料金審査専門会合におきまして、広域的なガス競争の実現の観点から、約款記載事項についてご要望いただきましたので、3社を代表して意見を述べさせていただきます。

資料4-4、最初に2ページの最下段の注をごらんいただきたいと思います。改正ガス事業法の第2条におきまして、「託送供給は、ガスを供給する事業を営む他の者から導管によりガスを受け入れた者が、同時に、その受け入れた場所以外の場所において、当該他の者

に対して、導管によりガスの供給を行うこと」とされているため、「受け入れ」とは各供給区域に実注入行為が必要と、私どもとしては解釈をしておりました。

加えまして、ガスシステム改革小委員会におきましては、本件につきまして議論がなされていなかったということもございまして、実流を前提とする託送約款を申請したという経緯でございます。

一方、我々既存事業者といたしましても、競争環境の整備という観点を踏まえ、ご要望に対する検討をしてみたいと考えております。ただ、これからご説明をさせていただくように、新たな制度的な課題でもあり、実務的課題に加えて、小売間の公平性確保といった課題もあることから、本日は、こうした課題について整理をさせていただきましたので、ご説明をさせていただければと思っております。

改めて、2ページをごらんいただきたいと思えます。3社の現在の託送約款には、「払出地点の圧力が受入地点の圧力よりも低いか又は同等であること」と記載をされており、真ん中の図にあるような広域的な競争が実現しないおそれがあるのではないかとご指摘をいただきました。

下の四角囲いにありますように、このことを実現するためには、圧力規定の問題に加えて、「実流とは逆向きのため実注入行為ができない場合でも、注入行為があったとみなす託送供給」を実現するという2つの課題があると認識をしております。

3ページをごらんいただきたいと思えます。まずは、ガスの流れと圧力の関係についてご説明をいたします。ガスは気体ですので、圧力をかけて押し出すことによって、圧力の低いほうに流れが生じます。製造所からは、高い圧力で押し出し、ガバナー、制圧所で段階的に圧力を下げるネットワークを構築し、安定供給を実現してきております。ガバナーの仕組みとしても、逆流を防ぐ構造となっております、電気とは異なり、ガスは圧力をさかのぼって流れることはありません。

これを踏まえて、先ほどの課題を具体的にすると、4ページのようになります。スライドにあるようなケースにおきまして、右側のC社の①から左側のA社の④の需要に供給する際には、まず、中圧の②から高圧の③への託送供給が実現できるように、B社の連結託送約款の圧力規定を撤廃する必要があります。

次に、③の連結点では、右から左に向かって、実際には注入ができないところを注入があったとみなすこと、これを「逆流みなし」と呼ぶことといたしますけれども、これによって、③から④への託送供給を実現させる必要があります、⑤から④といった実注入がある場

合とあわせて、いずれの場合にも対応可能な託送供給条件を整備する必要があります。

続いて、5ページをごらんください。今回のご指摘を実現するためには、私ども3社のみならず、127社の一般ガス導管事業者に加えて、導管が連結されている全特定ガス導管事業者が圧力規定を撤廃し、かつ、逆流みなしによる託送供給が可能なルールを策定する必要があると認識をしております。

6ページをごらんください。圧力規定につきましては、先ほどご説明したように、ネットワークの構造を踏まえて設定してきたという事情はご理解いただければと思います。

一方、今般、一部の小売事業者からニーズがあったこと、広域競争を促進するシステム改革の方向性を踏まえ、圧力規定の撤廃に向けて検討を進めております。

次に、逆流みなしについてです。現在の託送供給約款は、自社の導管に実際にガスが注入されることを前提としてまいりました。実際の注入がない逆流みなしの実現には、多岐にわたる託送供給条件の見直し、また、導管事業者だけでは決められない小売事業者間の契約にかかわる課題の整理が必要と認識をしております。

現時点で洗い出しました課題について、8ページに一覧表にしておりますので、ごらんをいただきたいと思います。このポイントについてご説明をいたします。

9ページをまずごらんをいただきたいと思います。本来、託送供給とは、ガスを導管に注入して別の場所で受け入れることとされており、小売事業者はネットワーク単位で供給力をもつことが求められております。

小売Yが左側のAの区域で需要Zにガスを供給する場合、連結点で実際にはガスを注入することができませんので、注入があったものとみなす必要があります。

続いて、10ページをごらんいただきたいと思います。先ほどからご説明をさせていただいておりますとおり、ガスの場合、区域の連結点におきましては1方向にしか流れがないため、このガス量を絞ることで逆方向への流れが生じたとみなすことになります。

よって、順流方向のガス量が上限値となるため、例えば、卸契約の見直しなど、順流方向に流れるガス量が変わることによって、逆流方向の供給が制約を受ける、できなくなる懸念もあるのではないかと考えております。

続いて、11ページをごらんください。逆流みなしの場合、連結点では、実際のガスの注入がないため、本来負うべき熱量測定や成分検査、緊急時などに、導管事業者から発するガスの注入制限・中止の指示に対応することができません。導管Aの区域でLNG基地をもつ小売Xはこうした義務を負うことになりますので、小売間の公平性確保といったこと

が課題になるのではないかと考えております。

飛んでいただきまして、20ページをごらんいただきたいと思います。区域間の連結点にはメーターがついてございますが、これはガスの順流方向のガス量しか計量することができません。そのため、逆流みなしを行う場合には、双方向の流れた量をメーター計量値をもとにみなしの実績値として計算する必要があります。

そのため、小売XとYの卸契約における実績値もみなしの実績となり、逆流みなしの託送供給によって小売間の契約にも影響を及ぼすため、少なくとも小売X・Y、導管事業者A・Bの4者での合意が必要になるということでございます。

続いて、23ページをごらんいただきたいと思います。逆流みなしを実現した場合、複数の事業者が連結をしているエリアでは、さまざまな方向の託送供給が増加することが想定されます。その際に、どのルートで流れたこととするのが適切なのか設定する必要がございますし、パンケーキ料金の解消により事業者間精算費用を逆流みなし託送の分も加味して原価に算入する必要もありますが、今般の認可申請では、実流を前提とした事業者間精算しか考慮しておりません。

恐れ入りますが、改めて6ページにお戻りいただきたいと思います。今、いろいろと申し上げましたけれども、今後、これらの課題について私どもとしても検討を進めてまいります。冒頭申し上げましたとおり、127の一般ガス導管事業者や特定ガス導管事業者にも適用可能なルールとする必要があるのではないかと考えているところでございます。

長くなりましたが、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、東邦ガスさんに指摘事項20番をお願いします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） それでは、ご指摘事項20番、契約増量受注の中途解約補償料について説明をいたします。

資料4-5の3ページをごらんください。前回ご指摘いただきました事項を記載しておりますので、ご確認をいただきたいと思います。

続きまして、4ページをごらんください。本日ご説明いたします内容としまして、1. 導管設備形成並びに託送料金の考え方、2. 増量変更時の中途解約補償料の必要性、3. ご指摘事項に対する見解、この3点について説明をいたします。

5ページをごらんください。まず、導管設備形成の考え方についてです。ガスの需要は、季節間の変動が大きいために、需要のピーク期であります冬期に安定的に供給できるよう

導管設備を形成しております。

6ページをごらんください。託送料金におきましても、お客様ごとに1年間のうち1時間当たりで最もガスをご使用されるピーク需要に基づき、契約最大払出ガス量をあらかじめ契約で定め、流量基本料金を算定しております。

下段の表ですが、託送料金の構成と算定方法の概要を示しております。需要規模の大きい、主に業務用のお客様向けの託送料金でありますこの3部料金は、①従量料金、②流量基本料金、③定額基本料金の3つの要素から構成されております。

このうち、①従量料金は、払出ガス量の実績により算定するものであります。

②流量基本料金は、1年間の契約期間における期首にお客様と契約最大払出ガス量を取り決めて、それに基づき算定し、年間を通して固定的にご負担いただくものであります。

③定額基本料金は、払出ガス量の実績や最大払出ガス量の契約値にかかわらず、需要の契約種別により固定的にご負担いただくものであります。

なお、流量基本料金は、主に家庭用など規模の小さいお客様の場合は対象ではございません。

7ページをごらんください。増量変更時の中途解約補償料の必要性についてであります。2つのケースを上げて説明をいたします。

上段の図は、契約当初にピーク時量を見通し、それに基づいて契約最大払出ガス量を決めていただくパターン、ケース1であります。

下段の図は、契約期間途中で契約最大払出ガス量を増量するパターン、ケース2であります。

契約当初、故意に低い値で契約し、期中で増量する場合、これはケース2に当たりますが、4～9月までの契約最大払出ガス量が低くなるため、同じ使い方にもかかわらず、ケース1と流量基本料金が異なり、公平性を欠くこととなります。

8ページをごらんください。7ページでご説明したケース別の託送料金の推移を図示しております。ご確認いただきたいのが、下段、ケース2の流量基本料金部分、グラフの赤色の部分であります。契約最大払出ガス量が4～10月と11～3月で異なるため、ケース1に比べ流量基本料金が低くなります。

このような公平性を欠く恣意的な運用を防ぎ、適切な設備形成費用を回収する観点からも、ピーク時量に応じた流量基本料金をご負担いただくことが必要でありまして、期中の増量変更に対する補償料を設定しております。

9ページをごらんください。最後になります、ご指摘事項に対する見解でございます。増量変更時の中途解約補償料は、適切な設備形成費用の解消を実現するため、同じ使い方をされたお客様には同じ託送料金をご負担いただくとの趣旨で設定しているものであります。

しかしながら、ガス事業拡大のインセンティブが働かないというご意見をいただいたことを踏まえまして、託送供給先需要家の消費機器の増設等により、契約期間内に契約最大払出ガス量を増量変更することが合理的と認められる場合には、中途解約補償料を申し受けないこととしたいと思っております。

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、今までの分についてディスカッションしたいと思います。どうぞ、どなたからでも。

佐藤さん、いかがですか。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役 ただいまいろいろご説明いただきましたが、まず、供給原価の内訳の推移について幾つか申し上げたいと思います。

特に、増加している項目については、単価が上がったとか、数量がふえたとか、もう少し詳しくご説明いただけないかということが1点です。

例えば、内管保安に関する費用ですが、東京ガス様の資料4-1の2ページに、内管保安で今回351億円がつけ加わったと書いてありまして、大阪ガス様のほうは資料4-3で137億円と記載されています。この費用を契約口数に比例すると、前々回、東京ガス様にご説明いただいておりますが、単純に需要家件数で割り返しますと東京ガス様が3,000円を超える形になりますが、一方、大阪ガス様のほうは2,000円を割る水準になるということで、この差がかなり大きいということで、単価の違いなのか、工数の違いなのか、あるいは頻度の違いなのかをご解説いただきたいと思っております。

保安は法令上義務化されているものですから、ある程度統一した考えがあるのではないかと考えておりますけれども、各社、ここまで違いが生じる理由は何なのか。自主的な保安も含んでいるかなども含めまして、具体的なご説明をお願いしたいというのが1点です。

それから、中途解約補償料については、見直しをご検討いただきまして、ありがとうございます。なお、合理的と認められる場合については、あらかじめ具体的なルールを明ら

かにしていただきたいということが1点です。

3つ目に、先ほど沢田様からご説明のあった圧力問題ですが、これについてはいろいろな課題があるのは理解できました。ぜひ具体的な形をイメージして、我々も協力いたしますので、ぜひ検討していただきたいと思っております。我々はこの4月から、このルールを使った形でぜひともやりたいと考えておりますので、ぜひご協力のほどよろしくお願い致します。

以上です。

○安念座長 今のご指摘について、現段階で何かリスポンスをいただくことはありますか。例えば、内管保安についての単価——これは比較の問題だから、両社さんにそろえていただかなければいけないのだが、おいおい資料をお願いすることはあり得ますが、現段階でコメントしていただくことがあれば、どうぞ。

圧力問題をどのような形で検討していけばよろしいかですが、東京ガスさんからもご説明があったように、そもそもガス事業法の文言の解釈からもし始まっているのだとすると、そこからさかのぼらなければならないので、事業者間の交渉だけで決めてよいのかどうか自体が、私には自信がありません。もちろん、細かいところは各ステークホルダーで決めていただくしかないのだが、どうしたらいいものか。我々も裁判所ではないから、法の解釈がこうだというわけにもいかないし。検討の態勢を含めて、ちょっと考えさせてください。

それでは、また次回以降、具体的なお返事をいただきたいと思えます。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

まず、東京ガスの資料4-1の1ページ、「二重導管脱落がない場合」と書いてありますが、これは念のために計算の仕方を教えてください。まさかとは思いますが、販売量が3%減るがコストは変わらず分母だけ3%減らした、そういう信じがたいほどいい加減な計算はもちろんしていませんよね。

需給調整費などの量に依存するコストもそれに応じて変わるはず。当然、それは計算した上でこれを出したのですよね。当たり前のことですが、まさか分母だけ減らすという杜撰なことはしていないことを、一応念のため確認させてください。

次に、むしろこれは消費者の方に聞きたい。このデータをみて、東京ガスの二重導管の脱落の影響がない場合3%程度原価が下がっている。逆にいえば、もしこれがあったこと

によって3%程度上がっているといえる。そうすると、消費者の方たちは、素直に見れば、このせいで託送料金が3%上がって、3%も余分にお金を払わされる、長期的に値下げされる局面でも、3%分値下げが減るように見えると思うのですが、消費者にはそのように見えるというのは私の偏見でしょうか。本当にそう見えるのでしょうか。

でもこれは実際には正しくない。これは単価がこう変わるというだけであって、個々の家庭用の託送料金はどうなるとかを意味していない。

大口のほうは託送の単価が圧倒的に低いので、圧倒的に低い人の分が入らなくなれば、平均すれば単価は上がるのは当たり前。極端なことをいえば、仮にここで脱落する人から一円も今まで託送料はとっていないなかったとして、従って脱落したとしても、総収入は一切変わらないと仮にしても、脱落で単価は3%上がってしまう。分母が減りますから。

そういうことを反映しているのだという当たり前の事実に関して、説明する必要を東京ガスは感じなかったのか。こう見せればそう誤解されると思わなかったのでしょうか。これをまず伺いたい。不意打ちで言っているように聞こえるかもしれませんが、これは前のガス小委でもこういう見せ方をして問題になった。

それから、今回に関しては、これは本当にこういうふうに見せるのかと事前に確認した。「ろくに説明もしないでこういう不誠実な見せ方をするなら、文句を言いますよ」と事前に事務局から伝えていただいたはず。しかし、それでも消費者の誤解を招くことを承知の上で何の説明もなくこう出してしまうというのは、どういう了見なのか。

嘘はついていないので、その点は問題ない。しかし本当にこれを説明する必要を感じなかったのだろうか。東京ガスが考えるというよりは、消費者の皆さんに考えてみていただきたい。今まで出てきた資料、これから出てくる資料は、こんな数字を平気で出してくる会社で作った資料。消費者も本当にそう誤解しなかつたらどうか、そう誤解したとすれば、消費者に誤解を与える資料を確信犯で出してくる会社だというようなことは、少し考えていただきたい。

次に、単価がこれだけ下がるということがあるので、次の項目のときに、二重導管の脱落については、それでも大きな影響を与えるということは、これで消費者は知ったことになります。この点については相当にちゃんと査定しなければいけないと改めて思いました。

次に、今、単価が低い人たちの割合が減れば料金が上がる、単価は自然に上がってしまうという点に関して、逆にいえば、販売量当たりの大口の割合が増えてくれば、効率化など一切しなくてもこの単価は下がってくるということを意味しているわけですね。こう

いうデータを出しておきながら、大口と小口の割合がどう変わってきたのか、そして、その影響がどれだけだったのかということは説明しないのだけれども、二重導管の影響の説明だけはどうしてもしたいと、そういう感覚だったのですか。もしこれを出すのだったら、そちらも説明する必要があるとは東京ガスは思わなかったのですか。

次に、圧力の問題です。先ほどの沢田さんの説明は、私は、申しわけないけれども、わかりません。「電気と違って」ということを何度も繰り返されたのですが、私には全くわからない。仮に北から南に重潮流があったとして、南に発電所を建てて北の需要家に売ることがあったとして、本当に南で発電した電気が北に流れると思いますか。流れないのは電気もガスも同じでしょう。北から南に流れる重潮流が逆潮流によって減るだけ。文字通り、南で発電した電気が北に届くわけではないというのは、電気だって同じじゃないか。なぜ「電気と違って」という説明がそんなに繰り返されなければならないのか。

あるいは、系統がループ状になっていれば、どういうふうに流れるのか、電気だって、というより電気の方が解析は物すごく難しい。本当にガスが電気と違って特殊な点に関して「ガスは違う」と強調するのはいいのだけれども、何でそんなところで「違う」といわなければいけないのか。何でそんなミスリーディングなことをいわなければいけないのか。なぜそんな不正確で不誠実な説明の仕方をしなければならないのか、さっぱりわかりませんでした。

いずれにせよ、そういういい加減な説明をする人たちだけで決められるのは、とても不安です。これは経済産業省のここの部局なのか、あるいはエネ庁なのか、少なくとも一方がきちんと関与した上でルールづくりをしていただかないと、業界だけでまとめて、そのまとめたものをおさなりにチェックして「オーケーです」というのは、私は心配です。

次に、東邦ガスから改善の回答があったので、もうこれ以上いう必要はないと思いますが、私は何度も出すようにと要求しているのに、一向に説明がなくて、とてもフラストレーションがたまっている。ご懸念になっているような点は確かにそのとおりだと思います。公平性の観点から問題があるようなものはあり得るから、厳選するというのはいいと思う。これは今までの商慣行で確かにこうしてきたと、そして、この健全な商慣行を4月以降も守るという説明であれば、とても説得力があるけれども、4月以前は実は都市ガス事業者は平気でこういうことをやっていたのだとするとそもそも説得力に欠ける。

例えば、コジェネを入れた顧客に対して、契約の途中で入れたなら、本来は一旦解約し、なおかつ、違約金をもらわなければいけない。それは小売だって同じです。でも、今まで

の自分たちの商慣習でも、そういうときにはコジェネを入れてくれた大切なお客さんではあるけれども、公平性の観点を重視して、ちゃんと違約金はとって、契約をそこから結び直していたのか。そういうことであれば、そのことをはっきりいってくれと要求したはずです。

でも、コジェネを入れてたくさんガスを買ってくれるのだから、違約金はいいと、そういういい加減なことは今まで一度たりともしていないということをきちんといってくれとすることを要請しているはずなのですが、一度もそのことについての回答がないのは、私はとても不満です。

今この場でそのようなことはなかったと断言していただければ、もともと邪悪な意図など全くなく、とても誠実にそもそも出してきたもので、今回の対応もとても誠実にしていますということが十分伝わるのではないかと思います。

以上です。

○安念座長 多岐にわたるご指摘をいただきましたが、それでは、このグラフの心から読み解く……。今まさに、単に分母から離脱する部分を引いて計算したわけではなかろうなという、一番最初のご指摘がありました。この計算のプロセスについては、いかがですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 計算のプロセスは改めて確認してきちんとご説明したいと思いますけれども、私どもの説明も不十分なところがあるのかもしれませんが、我々は、ここで先ほどご説明しましたけれども、こういった供給原価はいろいろな投資をしながらふえてきておりますが、それはやはりガスボリュームの増を通じて、結果として単位当たり料金を下げてきたと。今後ともそのサイクルを大切にしていきたいと。

たまたま、この期間でいいますと、済みません、これは二重導管だけ意図的に書いたのだらうと怒られてしまいましたけれども、仮に二重導管なかりせば、ここでいうと、緩やかながらも販売量は順調に伸びておりますということをお伝えしたかったということが一つでございます。

それから、小口の託送料金というのは、今回、新たに設定をすることになりまして、前から申し上げておりますとおり、最終的にはお客様には託送料金と小売事業者のコストを乗っけてガス料金としていただくということなのですが、これまでも繰り返し申し上げておりますとおり、小売側で支払うコストと託送料金の間で、中身の一定割合もございまして、仕上がりとしてのガス料金に影響するものは基本的にはないと考えてございます。

済みません、詳しくはまた改めてご説明をさせていただきたいと思えます。

それから、圧力の問題ですけれども、我々は3社とも、逆流みなし託送の実施自体をはなから否定しているわけではないということは改めてご認識をいただきたいと思えます。ただ、冒頭申し上げましたとおり、我々は、これまでの託送制度は、順流による実流を前提に運営してきておりましたし、電気の件も知らないのかというご指摘もいただきましたけれども、システム改革の議論の中でも、この点を特に大きく取り上げた経緯もなかったものですから、正直いって、余り考えてこれなかったというのが、お恥ずかしながら実情でございます。

考えてみると、制度的にいろいろな課題があると。これは事業者だけでとても解決できる課題でもないと思っておりますので、ぜひそこはいろいろ議論をさせていただければありがたいなと思えます。私たちはやりたくないといっているわけではなくて、こういった課題の整理をぜひ一緒に進めさせていただければありがたいなということでございます。

○安念座長　　ちょっと時間を要する問題になりそうですね。

伊藤さん、いかがですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　これまで、お客様がコジェネを増設されて増量を行った場合、こういった補償料をとっていたのかということにつきまして、当社ではこれまではいただいておりますませんでした。今後は、全面自由化によりまして、さまざまな方がこの託送供給依頼者として参入がされてくるだろうということを想定いたしまして、この契約最大払出ガス量の過少申告といったような恣意的な運用を行う事業者が出てくるということも懸念されたものですから、そうすると公平性が保たれないということで、入れたということでございます。

あとは、検討の途中、新規参入者の方からも補償料の考え方を各社統一してほしいというご要望もありまして、ガス市場整備室の方にも間に入らせていただきまして、今回、3社で検討し明記することとしたものでございます。しかし、電力会社様からのご指摘も踏まえまして、先ほど申しましたとおり、この託送供給先、お客様の消費機器の増設等によりまして、契約期間内に契約最大払出ガス量を増量するということが合理的だということが認められる場合には、今後は中途解約補償料は申し受けないことに変更したいと考えているところでございます。

○安念座長　　私も約款の中身を知らなかったもので、資料として伺いますが、そうすると、3社さんとも、今までいただいていたわけではなくて、今回の申請によって制度も変わる

ことなので、公平性を保つために新たに導入しようとしていたところだと、そういう理解でよろしいですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 私どもはそうです。

○安念座長 わかりました。それで、新規にある意味で無差別に導入しようとしていたところ、ご指摘もあったので、合理的な理由がある場合には申し受けないと、これもまた考え方を統一なさったと、そういうことだったわけですね。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） そういうことでございます。

○安念座長 わかりました。そういう経緯だったそうであります。

また議論がありましようから、後ほど、どうぞご自由にご議論をいただくとして。

では、市川さん、お願いします。

○市川日本商工会議所産業政策第2副部長 2点ほどコメントさせていただきます。

まず1点目は質問ですけれども、資料4-4の「逆流みなし」についてでございます。技術的なことはよくわからないところではありますが、2ページ一番下の行に、「新たな託送供給を実現することが必要と認識」と書いてございます。ということは、新たな制度を導入するということになるのではないかなと思います。仮にこの制度が導入された場合に、託送料金そのものに何か影響を与えることがあるのかどうかをお尋ねしたいと思います。それが1点目です。

2点目は、「中途解約補償料」についてでございます。合理的な理由がある場合には適用しないという新たな見解に対しまして、設備投資に積極的な意欲をもつ中小企業の立場からも評価できる対応だと思えます。例えば、重油から天然ガスに切りかえるような大規模な設備投資の意欲をもつ企業があった場合、多くは事前の相談という機会があるとは思いますが、企業は年度の切りかえを待たずに迅速に投資判断できるようになるなど、マインド的にもインセンティブが働いて、プラスの効果が期待できるのではないかと考えておりまして、評価をしております。

以上です。

○安念座長 みなし逆流をもし導入した場合に、託送料金にどのような影響があるかは、やってみないとわからないといえそうなのだろうけれども、現時点でいえることは、「得る」ということですかね。それもわからない？

○東京ガス株式会社（沢田常務） いかんせん、どういうケースでどういうことが起こるかがわからないものですから、最後の23ページに、「いろいろな複雑なケースが起こり得

ます」ということでしか、まだ我々としてもわからないんです。

それから、「新たな託送供給を実現することが必要」という記載をさせていただいたのは、これをやる場合は、これまでは順流を前提としかしておりませんでしたので、それが両立するという仕組みにしていかなければいけないという意味で、こういう表現を書かせていただいたということでございます。

○安念座長　　ということでございました。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員　　2つあったのですが、どちらも今までもう既に出てきていることで、資料4-1、4-2、4-3の原価の推移の話です。

1つは、先ほどあった内管保安に関する説明がもう少し詳しくほしいということですが、あとやってくれるということなので、よろしくお願いします。

もう1つは、東京ガスさんの資料4-1の1ページですけれども、2本の線に分かれていて、最後のところが去年から今回の申請に対して分かれているところに関してがなかなかわかりにくくて、何ゆえにこう2本の線になるのだと。「二重導管脱落がない場合」という書き方をしておりますので、あるという前提が実線で、ないときはというのが点線で、実線のほうが確かだと書いているのだと理解をしたらいいんですよ。

○安念座長　　そうです。

○辰巳委員　　そのときに、あるという前提のときには、17、18、19年の3年間で、前回もそのようなお話があったのですが、どの時点をとっておられて——要するに、ポイントでしかないんですよ。前年が15.61で、その次が15.59という点々なので、多分、15.61というのは3年間の計算をしたときのそのポイントだと思うのです。そして、15.59となる、あるいは16.08でもいいのですが、そうなる数値の計算をされた時期がいつの話なのか。前は何となく3年後の19年のお話がベースになっていたかと思ったのですが。

○安念座長　　16.08というのは、これから先の原価算定期間3年の話ですよ。

○辰巳委員　　3年目の数値なのか……。

○安念座長　　いや、3年目というか、ベタッと3年ならしの数字。

○辰巳委員　　ならしをするときの仕方の問題を聞きたかったのですが。だって、3年間で変わっていくのではなからうかと思うのですけれども。それで、平均というふうを考えていいのですか。

○安念座長　　脱落は、来年の4月1日に全部脱落するという前提で考えているから、そ

うすると、例えば、脱落なかりせば10だったものが、4月1日で突然8になる、2つ落ちると。そうすると、2の分はずっと3年間、ベタッと離脱するという、そういうことですよ。僕がいうのもおかしいのだけれども。

○辰巳委員　だから、要するに、3年間のもうちょっと細かく1年ごとに、どのように想定をされて平均がどうなったかというのが知りたいなと思ったことと、その後、20年以降がどんな形を想定しておられるのかがよくわからなくて、とにかく計算の期間がこの3年だからということで、そこまでしかみていないということはあり得ないと思うので、流れの中でのこの3年間というふうに切り取っておられるのかどうか、その辺もあいまいなままで、先ほど松村先生からご説明のあった、消費者としてどう思うのだというのは、私がみたときには、このままこの数値が私たち小口に関しても託送量に影響してくる数値かと理解したのですが、先ほどの話だと、大口と小口の比率などの関係がすごく意味があるのだということでしたので、そのあたりをもう少し詳しく教えてほしいなと思ったということなんです。

○安念座長　わかりました。だから、需要の離脱は仮定の話だから、4億8,800㎡が3年とも落ちるという計算になっているわけです。そして、その後のさまざまな想定はもちろん年度ごとに、同じ場合もあるし、違う場合もあるから、それは今までの資料の中から拾えばいいだけのことで、それでは、やっていただくことにします。これは事務局に多分やっていただける。

そして、20年以降の話は、これは供給計画があるわけだから、その数字が今のところ一番わかりやすい数字になるだろうと思うので、これも何らかの形で用意していただきたいなとも私も思います。これは全くパブリックな数字ですので、そう大きな問題ではないと思います。

それから、大口、小口……考えましょう、すぐに何ともいえない。

では、河野さん、消費者の受けとめも含めて、いかがですか。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長　ご指名がありましたので、私の受けとめをお話ししたいと思います。

消費者ですから、専門的知識は当然のことながらございません。そうすると、資料をもとにご説明していただいた内容に納得できるかどうかというところがまず判断の最初に来ます。

それで、先ほどからご説明いただいて、私は何を感じたかといいますと、二重導管脱落

があるという大前提で数字を置いているというところも含めまして、最近、何とかファーストという言葉が巷で有名になっておりますけれども、お客様ファーストか、そうじゃないのかと考えたときに、私は、先ほどのご説明は、特に今回から自由化によってガス会社を選べる一般家庭の利用者にとってみると、一般家庭利用者ファーストではないご説明だなと感じました。

どう受けとめたかといいますと、市場の中で、目にみえる目の前の、済みません、言葉が悪いかもしれませんが、商売がたきに対して、自社の企業利益を守るための自社ファーストが一番先に立っているのではないかと、申しわけないのですが、そういう印象を受けています。本当に自由化を目指すのであれば、その中で大きな企業としてどういう振る舞いをすればいいのか、私たちのような消費者にもきちんとこの仕組みがわかるような形でもう少し丁寧なご説明をお願いしたいと思っています。

それから、先ほどのご発言の中で、託送料金の設定は、小売事業者さんとの経費等もあるので、トータルで払うガス料金にそれほど大きな影響はないであろうというご発言がありました。私は、それは違うと思います。

託送料金というのは、電気のときもそうでしたし、今回のガスもそうなのですけれども、そこが唯一、公共の部分ですよね。共同といわれるところで、だれでもが利用できる場所です。その価格というのは、実はガスの自由化においても、新たな参入を促して、本当の意味での自由競争を起こすための非常に大きなキーポイントだと思っています。

ここの料金をどれだけ低減化させて、公正な、だれでもが利用できる、そして新たな参入者に「よし、ここに入っていこう」と思わせるような料金の仕組みでないといけないと感じています。電気に比べてガスのほうが、参入障壁といいたいでしょうか、厳しいと思っておりますけれども、ここの検討会のところでしっかりと適切な託送料金を示していただきたいと思っています。

○安念座長　　ありがとうございました。ご指摘は全く正当なものであって、託送料金も結局はエンドユーザー——家庭や工場、企業が負担するわけですから、全くご指摘のとおりですので、厳正な審査を心がけてまいります。

それから、需要の離脱につきましては、そもそもそれ自体を査定しなければなりませんので、これも厳正に行っていく所存でございます。

南委員、どうぞ。

○南委員　　ご指摘事項1、資料4-1から3で、東電さんからもご質問がありました。

内管保安のところの数字については今後検討しなければいけませんねということだったと思うのですが、これは秋池先生がご質問されて、きょうはいらっしゃらないので、もしかしたら秋池先生はこういうのではないかとなりかわっていうと、推移をみたいというのは、過去のトレンドと比較したいということで、過去の制度変更を受けない原価の項目別推移については確かにトレンドがあります。

そして、制度変更を受けるものについては、制度変更を受けるから比較はできないのではないかという話が念頭にあるのだろうけれども、他方で、これは質問も含んでいるのですが、内管保安というのとはもともと小売料金として申請していたものではないかなと。だとすれば、推移を出せといたら、新しい制度変更によって託送に変更になったとしても、推移は出せるのではないかなと思うのですが、そこについて出さなかった理由と、「いや、南委員、それはもともと理解が間違いです」というのかわからないけれども、そういうところについて教えてください。

○安念座長　内管保安は、小売の負担だったときも内管保安として整理されていたわけですね。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　はい。これまでご説明しましたけれども、これまで、緊急保安にかかる費用を起因場所別に把握して、道路側で発生したものを供給原価に入れていて、敷地内、いわゆる内管がお客様の財産側は巡回保安原価として小売原価に整理してきたと。そういう意味では、南先生からご質問がありましたけれども、内管原価としては把握しておりますので、それを整理してご説明させていただければと思います。

○安念座長　では、それでお示しいただきましょう。ほかの2社さんもお願いでよろしゅうございますか。では、よろしくお願いたします。

では、梶川先生、どうぞ。

○梶川委員　この原価の移動ですけれども、聞いているうちに私も——これは秋池さんになりかわれはしないので、私独自の話として。

結局、こういう推移をどのように読み取ればいいのかということのを少し丁寧に教えていただければなということで、例えば、低圧部分が減ってくると単価はどうなるのみたいな…。それから、もう1つ、これは費用要素別の移動がないものですから、それも実は少し欲しいのですが、それが難しいとしても、構成比と単価の関係のようなものは、分母・分子にどういう影響になって最後の単価がこうなるかと、その辺の因果関係がないと、原価の推移とその仮説が折り合っているかどうかということと、この後の単価の方向性みたい

なものも含めて、何を分析的に読んだらいいかというのは、むしろこちらが分析するよりも、教えていただかないと難しいかなという気がします。全く不案内なものですから。

例えば、東邦ガスさんの場合、低圧導管がかなり減って、原価自身は減っているのですが、それは低圧の量が減っているわけではないのかどうか。そして、この構成比によって単位当たり原価はどう動くのか。それは関係あるのかないのか。

○安念座長 例えですよ、低圧の導管の総延長が全然変わらなかったとしましょうか。しかも、お客さんは減りもせず、ふえもせずだったとしましょうか。その場合だと、低圧導管の減価償却は多分定率法でやっているから、額としてはだんだん下がっていくはずですよ。そうすると、何もいなくても原価は下がっていくということはあり得ますよね。

○梶川委員 量が変わらなければ。

○安念座長 何をいいたいかというと、この要因分析したそれぞれの棒には、恐らく非常にさまざまなエレメントが働いていて、それをもう一回分解するということが本当にできるものだろうかちょっと思うのですが。

○梶川委員 すごく難しいのかもしれませんが、主要な要因については、むしろこの資料をみせていただいてここに立たせていただいている立場とすれば、この表から何を自分が分析して一応納得したかということの説明責任が私には全く果たせないですので、これはこういうことだったかということだけを聞いたということになるので、今のストーリーの主要要因については、何かの形で少し教えていただけないだろうか。

もちろん、全く変わらないということではなくて、量が少しは変わったけれども、それに比して減価償却費が落ち込んだとか、これは費用別の話になりますが、例えば、低圧のところの増強が多い場合には原価は高圧との比率が変わってこうなります、みたいな話というのは多分おありになるのではないかなと思うのですが、それとここの動きとが合っているのかどうか。

単純に言えば、低圧原価というのは量とも比例してふえているとすれば、低圧がふえると全体の託送原価自身は高くなる、効率が悪くなるのかなと勝手に思っているのですけれども、「おまえ、それは間違いなんだぞ」と。

○安念座長 例えそういうことだと。

○梶川委員 例えの話です。逆に、高圧が多いほうが効率は全体としてはよくなるのだからという、この種別別の設備投資比率としてはこうだとか、その他の原価要素としては高圧のほうがよりよくなると。そして、全部足し合わせると、この棒線のこういう推移

が結論的な原価の方向と大体合っているのではないのでしょうかという、仮説の合理性みたいなものについてストーリーはないのでしょうかということです。

○安念座長 何かありますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） どういう形でお示しできるか、事務局ともご相談をさせていただきたいと思いますが、前回少し触れさせていただきましたけれども、例えば、本支管でいいますと、新しく低圧を入れた管だけではなくて、古くなった管をかえるというお話をしましたですね。この入りとりかえのものと純粹に需要がふえていってやるものと2種類ありまして、物量も単価もその年々や施工条件で変わってきます。これは実態のお話をさせていただいています。

それから、下の高圧の本支管については、大きな幹線の建設が中心ですので、これをすることによって、先ほどから申し上げておりますとおり、大口の需要を中心にとっていって、先ほどいいましたとおり、全体の導管を使つていただく輸送量をふやすことが、お客様に低廉な料金で提供するときが一番大事になりますので、それらをどういう要素別に指標として整理していくか——済みません、今、アイデアはないのですが。

○安念座長 梶川先生、この後、残っていただいてもいいかな。そして、僕と話し合ひましょう。僕が理解できなくても本当はいいのだけれども、僕が理解できる話であれば、多分、資料もつくっていただきやすいだろうから、話し合ひましょう。

○梶川委員 はい。

○安念座長 きょうは炎上しやすい論点が多いので、どうぞ思う存分にご議論いただきますので、ここまで本当は30分ぐらいでやるはずだったのですが、全然そうになっていませんので、きょうは皆さん家に帰れるかどうかわかりませんから、覚悟しておいてください（笑声）。

それでは、また戻っていただいて結構ですので、次に、これが本題ですが、需給調整費、需要開拓費、比較査定対象ネットワーク費用についてご議論いただきます。

いつもと同じように、まず、事務局より検討すべき論点についてご説明いただいて、その後、各社さんからご説明いただきたいと存じます。

それでは、よろしく願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長 それでは、少し早口で話したいと思います。

まず、資料5-1、需給調整費でございます。

この項目につきましては、2回前のこの会議で1度議論をいたしまして、1ページに記載し

てございます4つの指摘事項があったところでございます。このうち、指摘事項2は調整力コストについて、指摘事項3～5は振替供給コストについての指摘事項でございました。資料は、指摘事項2につきまして事務局で資料を作成いたしましたので、ご説明をいたします。

2ページでございますが、調整力コストについては、原価算定期間の必要調整力というのがベースになるわけですが、それについては、算定省令におきまして、原価算定期間の最大時ガス上位3日平均×7.5%で出すことにされてございます。ただ、その原価算定期間の最大時ガスの推定方法は各社によって異なっておりまして、それが適正に推計されているかどうか論点とされているところでございます。

これを検証するために、過去のトレンド、あるいは関連する数値の将来推計との整合性などをチェックしたほうがいいというご指摘でございましたので、3ページ目以降、会社ごとに分析した表を示してございます。

まず、3ページが東京ガスでございまして、東京ガスは、過去5年の2月の最大時ガスをベースにしまして、それに2月における最大日量の推定伸び率を掛けて出しております。それが上半分の表でございまして、これを供給計画からとった数字、下半分の数字と比較してみたというものでございます。

比較してみますと、供給計画における最大送出日量の伸びは、発射台から比べて29～31年の数字が106.6となっています。それから、年間販売量も106.7となっていますが、申請いただいた最大時ガスは110.3となっておりまして、こちらのほうが伸びが大きいということがわかりました。

さらに、事務局でつくった下半分の表ですが、よく考えてみると、下半分の発射台の取り方があまり適切ではない発射台をとっておりまして、下半分の上側の最大送出日量で、右側が59,568になっていますけれども、今、55,855という数字を発射台にとっているのですが、よく考えてみると、その下の56,138が実績の平均ですので、本当は56,138を発射台にとって、59,568をどれだけ伸びているかをみるべきだったと、済みません、先ほど気づきまして、反省しております。

それで、改めましてこの発射台をみていただきますと、より供給計画の値の伸びのほうが小さいので、この算定に使ったものの伸びは大きいなということがわかったということでございます。

それから、過去のトレンドも、年間販売量のぶれに比べて、最大送出日量のぶれは比較

的小さくなっておりまして、どちらかというところ、年間販売量よりも最大送出日量の伸びのほうが高く出てもいいのかなとも思われるところ、このあたりも検証してもいいのかなともデータをみて思ったところでございます。

その次の4ページが大阪ガスでございますが、大阪ガスは、過去3年の最大送出日における最大時ガスをベースにしまして、それに最大送出日量の推定伸び率を掛けて算出をしております。その伸びと供給計画の伸びとを比べてみますと、先ほどと同じように発射台が微妙にずれておられますが、いずれにしても、いずれの数字もほぼ横ばいとなっているのがわかったということでございます。

5ページ、最後に東邦ガスでございます。東邦ガスは、過去3年の最大時ガスをベースとしまして、東邦ガスの場合はそれに年間販売量の伸び率を掛けて算出をしております。ということで、年間販売量の伸び率ということで、基本的には供給計画と同じになるはずなのですが、若干、供給計画と定義が違う。自社の分だけなのか、託送の分が入っているのか、あるいは、二重導管の分が入っていないのかの微妙な違いでずれてございますが、大体同じトレンドになっているということがわかったということでございます。

本項目について、事務局からの説明は以上でございます。この後ろに、前回の資料を全部添付してございますので、この後、各社の説明をお聞きになるときに、これも参照しながらお聞きいただければと思います。

続きまして、資料5-2は需要開拓費でございます。これも前々回の議論の続きでございます。おさらいとして、1ページ目に各社の申請額、2ページ目には事務局でまとめた論点を載せてございますが、前回、どのような議論があったかというのが3ページ目でございます。意見としては4つございました。

後押ししてでも促進しなければいけないというたぐいのものと、当然やってくれる、ちょっと延ばすだけというものは、本来、区別すべきではないかというご意見。

それから、上限にして申請をするということになっているのだけれども、上限の説明があったが、その範囲内で合理的な申請だという説明がほとんどなかったような気がするというご意見。

それから、今回は一円も認めないこととして、今回、別途認められる需要調査に基づいて調査を行って、それをベースにまた申請をいただいて、そのときに認めるというのが合理的なのではないかというご意見。

他方で、今回申請した中では必要な部分もあるはずで、具体的にどこまでの需要開拓費

用が導管延長に寄与するのか、各社にエビデンスを出させるべきではないかというご意見がございました。

これを踏まえまして、この後、改めて3社からその必要性なり算定根拠をご説明いただいた上で、ご審議をいただきたいと考えてございます。そのとっかかりといたしまして、事務局として、4ページに、例えば、この費用の対象として認められるというのはどういうケースなのかということを考えるにあたり、例えば、地域を分けて考えてみる、あるいは地域のどういう新規需要なのかということを組み合わせて考えてみてはどうかということで、このような図もつけさせていただいております。

それから、これをご議論いただく上で改めて原点に立ち戻って考える必要があると思いますので、その後に算定省令をつけてございます。算定法令には、一番最後の行でございますが、「範囲内における適正な見積額とする」と書いてあるだけで、何が適切なのかということ省令には書いてございません。

それから、この制度をつくったガスシステム改革小委員会でのそもそもの議論を振り返るという観点で、そのときの資料も添付をしております。もともとの狙いとしては、6ページに赤で塗った箇所でございますが、「未だ整備されていない地域における都市ガス導管網の整備促進に資する開発計画やこれに資する工場等の燃料転換の可能性に関して行う需要調査・需要開拓に係る費用については、その妥当性を国が厳格に審査するという前提の下、託送料金原価に算入することを認めることとしてはどうか」と。ここからこの制度をつくったときの議論は始まっているということでございます。

この項目については以上でございます。

最後、資料5-3、比較査定対象ネットワーク費用、いわゆるヤードスティック査定の部分についてでございます。これについては、そもそも論について最初の回でいろいろとご議論がございましたが、今回は各社の数字についてご審議をいただきたいと思っております。

2ページ目をごらんください。この費用につきましては、大臣が告示をした単価に導管総延長を掛けて算出するということになっているわけでございます。この後、各社から導管総延長の算出方法を中心にご説明をいただきますので、適正に算定されているかという観点でご審議をいただければと存じます。

事務局から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。めちゃめちゃてきぱきとご説明をいただ

いてしまいました。よくこんなふうの説明できるものだな。感心していています(笑声)。

それでは、各社さんからご説明をいただきます。

続きまして、大阪ガスさんから需給調整費、東邦ガスさんから需要開拓費、そしてまた大阪ガスさんから比較査定対象ネットワーク費用についてご説明をお願いいたします。

また、それぞれの説明の後に各社さんより補足説明をお願いいたします。

まず、需給調整費については大阪ガスさんから、補足で、東京ガス、東邦ガスの順でお願いをいたします。

○大阪ガス株式会社(瀬戸口副社長) 資料6-3をごらんください。

3ページです。今回の制度改革において、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出エリアとして設定する必要がございます。ここでお示ししているのは、第28回ガスシステム改革小委員会におきまして整理いただきました各製造所からの注入計画の策定方法についてでございます。

資料下段の具体的なイメージに記載がございますが、注入計画は過去のトレンド、すなわち平常時のガスの流量をもとに、エリアごとのあるべき注入計画を策定することとなっております。

また、振替供給が必要な場合は、この注入計画に振替供給量を加えて策定することとなっております。

4ページをごらんください。このような考え方に基きまして、払出エリアの設定は過去トレンドを参考にして、託送供給を検討する場合と同様の手法であります。圧力解析を用いまして、それぞれの注入グループから通常のオペレーション時にガスの実流が届く範囲を確認し、行政区単位でエリアを設定しております。

5ページをごらんください。こちらでは具体的な圧力解析方法についてお示しをしております。弊社では、非定常解析の手法を用いまして、過去の払出量などの変動パターンをインプットすることで、導管ネットワークでの流量や圧力などを繰り返し解析し、どの製造所からのガスがどの程度の量で到達してバランスするのかということを確認し、実際にガスが届く範囲を設定しております。

資料7ページに払い出しエリアの一覧をお示ししておりますので、ご確認いただければと思います。

次に、9ページをごらんください。先ほどご説明をいたしました払出エリアを前提に、

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確認し、泉北2.5メガパスカルエリア及び藤原メータリングステーションエリアと設定いたしました。

続いて、10ページをごらんください。振替供給コストの考え方につきましてご説明をいたします。第28回ガスシステム改革小委員会で整理されました振替供給コストのイメージの記載によりますと、振替供給を行うことでその小売事業者の製造設備の稼働を抑制することになり、その抑制によって生じる余力は、小売事業のために活用せず、確保し続ける必要があるとされております。この整理を踏まえまして、当社では、今後発生する振替供給量と同等分の製造設備能力は小売事業の用途に用いず確保し続けるものとしてコストを算定しております。

なお、11ページ以降におつけしております振替供給能力、振替供給コストの算定につきましては、前回資料の再掲となりますので、ご確認いただければと思います。

以上でございます。ありがとうございます。

○安念座長　ありがとうございます。

それでは、補足で、東京さん、東邦さんからどうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　それでは、東京ガスとしての補足をさせていただきます。

資料6-1の2ページをごらんいただきたいと思います。当社は振替供給コストにおきまして、原価算定期間最終年の平成31年度の振替量×3年分といたしております。スイッチ自体は段階的にふえると想定しておりますが、実際には予見することが困難であるため、必要な要領についてはあらかじめ確保すべきといった意見もあり、振替供給能力を平成29年度から確保しているというものでございます。

3ページをごらんいただきたいと思います。当社の場合、もともと従来からある供給検討を行うときの解析手法にのっとりまして、払出エリアを2つに分けております。

振替供給先となる左側の根岸・扇島エリアにおいてスイッチ量がふえていくとき、それに応じて右側の袖ヶ浦・日立エリアで製造工場の稼働を同じ量だけ下げる必要があるということでございます。

しかしながら、既存小売の需要が伸びた場合、下げるべき稼働増を確保しておかないと、結果として左側の根岸・扇島エリアへの振替供給を確保できなくなってしまうこととなります。ここでは2年目に発生することを図示しておりますが、これが1年目から生じる可

能性もございます。このような事態を回避するため、あらかじめ十分な要領を確保するべく、それに見合うコストを原価に算入したということでございます。

次に、5ページをごらんいただきたいと思います。この4ページ、5ページが当社が振替供給コストにおいて供給力込み倍数1.1倍を乗じて算定した背景についてでございます。

本件は、平成28年2月のガスシステム改革小委員会において議論・決定されました新しい同時同量方式、いわゆるロードカーブ方式を踏まえたものでございます。

具体的には、小売事業者が確保すべき供給力の余力が2つございまして、1つ目は、1ヵ月分のガスの過不足を数量で繰り越す際に、翌々月に追加注入する5%でございます。2つ目は、今度は1日分の注入計画と注入実績の乖離量を繰り越す際に翌々日に追加注入する5%でございます。この確保すべき2つの供給力の余力5%は同時に起こり得るものでありまして、結果として、小売事業者は合計10%の余力を確保する必要があるということでございます。

振替供給では、稼働減によって生じる製造設備の余力を活用可能な状態にしておくことが求められますので、振替対象量が100である場合、110を注入する余力を確保する義務があると考え、1.1倍にしたという経緯でございます。

それから、済みません、ここはおわびでございますが、事務局資料の2ページに表がございますけれども、申請段階で調整力の算定に当たりまして、私どもは誤ってガスホルダーからの送出量を、これは製造事業者が確保すべきものではございませんので、それを誤って含めてしまっておりました。補正申請の段階で、これにつきましては調整力から除き、減額修正をさせていただければと考えてございます。申しわけございませんでした。

東京ガスからは以上でございます。

○安念座長　　ありがとうございました。

では、東邦さん、お願いします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　それでは、東邦ガスの払出エリアについて補足説明をさせていただきます。

資料6-2の2ページをごらんください。払出エリア設定の考え方であります。払出エリアは、新たな同時同量制度（ロードカーブ方式）のもと、ガスの実流が届く範囲に基づいて設定し、運用いたします。

LNG工場から当社導管へのガスの送出地点は知多地区の工場と四日市工場の2ヵ所あります。両工場からピーク時に送出したガスが均衡する地点を圧力解析ソフトを用いて

解析をいたしました。

なお、払出エリアの設定単位は、託送供給依頼者が需要家の所属エリアを迅速かつ明確に判断できるよう、市区町村単位で設定をしております。

3ページをごらんください。当社の払出エリアの境界であります。拡大図をご覧ください。知多地区の工場から送出しましたガスは、飛島ガバナンスステーションで高圧から中圧に減圧し、三重県側へ流れます。なお、愛知県と三重県は中圧導管1路線のみで連絡をしております。圧力解析の結果、同中圧路線の木曾川近傍、ちょうど愛知県と三重県の県境付近に当たりますけれども、ここにおきまして、知多地区の工場から送出したガスと四日市工場から送出したガスが合流をいたします。

なお、この飛島ガバナンスステーションと四日市工場の圧力差は年間を通じてほぼ一定でありまして、ガスが均衡する地点は年間を通じて大きく変わることはありません。

以上の結果から、木曾川を払出エリアの境界として、知多から払い出すエリアと四日市地区から払い出すエリアを分けております。

それから、私どもも東京ガスさんと同様のミスをしておりまして、申しわけございませんでした。先ほどございましたように、事務局資料の2ページにございますように、私どもも、この基準とした最大時ガス量算定に当たりまして、ガスホルダーからの送出量を含めておりました。

工場からの送出量とガスホルダーからの送出量を合計したものがガスの販売量になります。お客様が使われるガス量です。これが7.5%上振れしても安定供給できる調整力をもたせるものと思っておりました。すでにホルダーは目いっぱい使っておりますので、この上振れ分は工場で吸収するしかないと考えておりましたが、これは間違っておりまして、申しわけございませんでした。ピーク時に工場からの送出量について7.5%余裕をもたせるということでございましたので、修正をさせていただきたいと思っております。

○安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、次は需要開拓費に行きましょう。代表選手で東邦ガスさんからお願いいたします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） では、続きまして、需要開拓費について説明をさせていただきます。資料7-2をごらんください。

まず、2ページをごらんいただきたいと思います。今回申請原価の概要であります。前々回資料の再掲となりますが、原価算入額は表の右下の欄に記載のとおり、原価算定期間の

平均で19億円になります。

続きまして、3ページをごらんください。今回申請原価の算定方法でございます。敷設後5年以内の導管に接続している新設件数に基づき算定しました需要開拓費対象件数、これから年間開発ガス量を算定しまして、年間開発ガス量をもとに算定した託送料金収入増加額の2分の1を託送原価へ算入をしております。

なお、託送料金収入増加額は、当社が営業活動を行っていない物件分を除外した上で算定をしております。

次に、4ページ、赤い点線で囲んだ部分について説明をいたします。この需要開拓費対象件数は、算定期間内におけます各年度の新設件数、トータル件数から、①敷設後5年以内の導管に接続していない件数、これが全体のおよそ70%でございます。これを除外しまして、さらに、②営業活動を伴わずにガス化された物件の比率分を除外して算定しております。この②の営業活動を伴わずガス化された物件の比率の除外につきましては、下表の参考に記載のとおり、当社では3.2%であります。

5ページをごらんください。こちらは需要開拓の概要について、都市ガス化提案営業の具体的な内容も含め、説明をさせていただきます。

都市ガスの普及拡大に向けましては、需要開拓の推進を通じて、広域エリアも含めた導管網を整備する必要がございます。全面自由化後は、より多くの小売事業者の方に需要開拓に参加をしていただき、お客様への都市ガス化提案を実施していただくこと、これが重要と考えております。

なお、託送需要量の拡大によりまして託送料金収入が増加し、託送料金の引き下げにもつながってまいります。

6ページをごらんください。需要開拓における営業折衝先は、新たに建設される建物を対象としました新築分野ではサブユーザーとお客様、また、既にある建物を対象とした既築分野では他燃料をご利用のお客様ということになります。

7ページをごらんください。マンションやオフィスビルへの都市ガス提案の例でございます。お客様、サブユーザーの両者に対して営業担当者が都市ガス化提案を行ってまいります。

8ページは、具体的な需要開拓の流れをまとめたものであります。お客様、設計事務所、施工業者など、多岐にわたる折衝先に対して、営業担当者がきめ細やかな提案営業を行ってまいります。

9ページをごらんください。工場におけます他燃料から都市ガスへの切りかえ提案の例でございます。営業担当者がお客様を定期的に訪問し、LPガスや重油など他燃料から都市ガスへの燃料転換の提案を行ってまいります。

工場は主に郊外に立地しておりまして、ガス容量が大きいことから、大規模な導管延伸を伴うケースが多くなっています。そこで、導管延伸を行う周辺の家庭のお客様などに対しましても、あわせて都市ガス提案を行っているところであります。

10ページは、需要開拓の流れであります。営業担当者がお客様を何度も訪問し、きめ細やかな調査を行い、エネルギーの最適利用方法などの提案を積み重ね、都市ガス化を図っております。

11ページをごらんください。戸建て住宅におけます他燃料から都市ガスへの切りかえ提案の例であります。他燃料をご利用のお客様を営業担当が一軒一軒個別に訪問し、提案営業を行っております。

12ページは、需要開拓の流れであります。お客様宅を、ご不在も多いということで、夜間や休日も含め何度も訪問し、地道な都市ガス提案営業を行っております。

13ページをごらんください。愛知県、岐阜県、三重県内の各市や、また、名古屋市内の各行政区などのエリア単位で、グラフの横軸には新築物件の全体数に占める導管敷設を伴う物件の比率——これを要導管率と呼んでおりますが、また、縦軸には各エリアにおける新築物件の全体数に占める都市ガスを採用いただけた比率を示します都市ガス採用率、この分布をグラフ化したものでございます。

グラフの横軸の左のほう、要導管率が0～20%あたりの、要は、都市ガス導管網が成熟しております都市部におきましても、プロットは上下にばらついているのがごらんいただけたと思います。つまり、導管敷設が進んでおります都市部でも、オール電化を初め他エネルギーとの競争は激しく、都市ガスを採用していただけたとは限らないということを示しております。

このグラフで申し上げたいことは、他のエネルギーとの競争に打ち勝ち、導管を延伸し都市ガスの普及拡大を図るためには、先ほど申し上げましたように、地道できめ細やかな需要開拓活動をあらゆるエリアで着実に積み重ねていくことが必須でございまして、都市ガスの普及拡大を図るためには、今回制度化されました需要開拓費はなくてはならないものであるということでございます。

最後に、参考として、導管網の形成についてイメージ図を記載しております。説明は省

略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、大阪さん、東京さんの順で、補足のご説明をお願いいたします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 資料7-3、3ページをごらんください。需要開拓費の意義や必要性につきましては、東京ガスさん、東邦ガスさんの説明がございます。自由化以降も新規需要の獲得を拡大していくことで、導管整備の促進とあわせて、託送供給量を増加させることにより、料金引き上げを図っていくことがますます重要になると考えております。

4ページをごらんください。需要開拓の具体的な活動として、ここでは大きく4パターンをお示ししておりますが、いずれも営業ノウハウをもっている小売事業者による活動が必要です。

新規の需要開拓をめぐるには、オール電化を初めとする他エネルギーとの競合が非常に厳しいため、必ず都市ガスを採用していただける状況にはないというのが実態でありまして、特に導管整備を必要とする新規需要においては、導管整備の工程調整、費用負担の協議など、手間を要するため、より主体的な活動が重要になります。

5ページをごらんください。業工用向けの都市ガス化活動につきましては、お客様ごとの個別性が高いため、個々のエネルギー使用の状況などを踏まえて、現場に入り込み、エネルギーシミュレーションや機器の仕様設計など、より高度な提案を行うことが必要となります。

6ページをごらんください。今回の需要開拓費の算定のベースとしました直近3年間の数値を用いて、横軸に新設メーター件数、縦軸に新設メーターのうち導管整備が必要な比率を行政区単位でプロットしたものをお示ししております。

この分布から、新設の需要開拓に伴って導管整備を必要とする割合は行政区全体での新設件数の獲得規模や立地環境によらず、分散していることがわかります。

7ページをごらんください。先ほどの分布図のうち、4つの行政区を例示しております。タイプ①の京都府木津川市とタイプ②の滋賀県彦根市は郊外に位置しており、タイプ③の大阪府東大阪市とタイプ④の大阪府中央区は都心に位置しております。

8～11ページかけて、各行政区の導管整備状況と導管整備が必要となる新設需要の割合をお示ししております。

9ページをごらんください。こちらは彦根市の地図になります。とことどころに導管が未整備なエリアが点在していますが、導管整備が比較的進んでいることもあり、新設需要のうち3分の1程度は獲得に導管整備を必要としています。

10ページをごらんください。こちらは大阪市に隣接する東大阪市の地図になります。比較的都心といえる行政区ですが、新設需要のうち4割ほどは獲得に導管整備を必要としています。

このように、需要開拓に伴って導管整備が必要となる割合は一定程度ございますので、これらの活動を後押しすることで都市ガス需要の獲得により導管整備を進め、託送供給量の拡大を図っていく必要があると考えます。

12ページをごらんください。今回の申請原価には需要開拓活動の後押しが必要となるもののみを支払いの対象とするため、新設需要のうち、6年以上経過した導管設備から供給する物件、小売事業者が能動的に活動しなくても都市ガスが採用される物件、さらには、都市ガスは採用していただけたものの、ガス供給が開始されない物件などの比率を過去実績から想定し工事をしております。

13ページ以降は、以前ご説明いたしました、原価算定の根拠及び支払い単価表、計上額の合計をおつけしておりますので、ご確認いただければと思います。

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、お願いします。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　東京ガスの補足説明をさせていただきます。

まず、資料7-1の4ページをごらんいただきたいと思います。需要調査・開拓費の導入趣旨は、2社さんからもありましたとおり、導管網の拡大形成、導管網の効率利用を促進し、低廉な料金と天然ガスの普及拡大を実現していくことにあると考えております。

国のエネルギー政策として、エネルギー基本計画における天然ガスシフト、そして、ガスシステム改革小委員会における天然ガスの普及拡大が掲げられております。この実現のためには導管網の整備・拡充が不可欠であり、既存需要の単なるスイッチではなく、導管網の拡充に資する新規需要の獲得が重要だと考えております。

ガスシステム改革小委員会において、これらを支援する制度として、需要調査・開拓費が位置づけられました。これらを仕組み化し、今回、申請をしたものでございます。

次に、7ページをごらんいただきたいと思います。ここでは、託送数量の増減がm³当た

りの託送コストに与える影響を簡易的にあらわしてみました。

需要開拓費を原価に算入することにより、短期的には m^3 当たり託送コストの増加につながる可能性があります。需要開拓による託送数量の増加が毎年度積み重なることによって、中長期的には 1 m^3 当たりの託送コストの低減、すなわち、託送料金の低減へとつながり、お客様利益に資する制度であると考えているところでございます。

続いて、8ページ、9ページをごらんいただきたいと思います。当社は、需要開拓によって導管網の整備が進んでいく様子を4段階で考えてございます。

まず、エリアタイプ①の普及率が低く、導管延伸が低い段階、すなわち、今後、需要が見込まれる郊外から需要開拓の活発化によって次第に導管延伸が図られ、最終的にはエリアタイプ④の都心部のような、投資効率がよく、導管全体の効率的な利用に最も寄与する段階へと進んでまいります。

10ページをごらんいただきたいと思います。今申し上げました4段階に応じまして、当社の供給区域を行政区別にプロットしたものがこの図でございます。

天然ガスの普及拡大とお客様利益の拡大のためには、それぞれの段階が果たす役割があるということから、引き続き導管網の整備促進を実現するためには、エリア全体にわたる需要開拓活動が必要と考えてございます。

最後に、21ページをごらんいただきたいと思います。認可申請時には、大口需要の年間ガス開発量を平成31年度へ一括計上しておりましたが、それを各年度に展開いたしました。当社は、需要開拓手数料をメーターをおとりつけした年度にお支払いするため、原価計上もそれに合わせるべきところ、制度運用の詳細設計作業が並行し、大口件名の一部につきまして適切な年度展開を確認する作業が間に合わず、当初、やむを得ず、平成31年度に一括計上したものでございます。

なお、需要想定におけます大口需要の年度展開は、もともとメーターとりつけ年度ではなく、稼働開始年度に応じて展開してきておりましたので、それに影響を与えるものではないかと考えております。

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した。

それでは、ヤードスティック費用のほうに行きましようか。

まず、代表選手で大阪さんからお願いいたします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 資料8-3をごらんください。

前半のご説明は割愛させていただきまして、5ページをごらんください。まず、算定フローの最初にございます適正コストの算定についてです。当社は、表にお示ししておりますように、①実績コストと②基準コストを比較し、低いコスト水準となります基準コストを採用し、年平均で912億円の計上をしております。

7ページをごらんください。こちらは、第14回の会合でもお示ししていたスライドですが、表の一番上の行に比較査定対象費用の現行原価との比較がございます。当社で申し上げますと、現行原価から約71億円の減額となっております。

8ページをごらんください。比較査定対象費用の算定に用いた導管総延長につきましては、直近実績値に原価算定期間における新設延長と廃止延長を反映して算定をしております。

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、補足で、東京さん、東邦さんの順でお願いいたします。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 済みません、私どもは特にございません。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 私どももございません。同じような算定方法でございます。

○安念座長 どうもありがとうございました。盛りだくさんでございましたが、手際よくご説明いただいて、ありがとうございます。

それでは、論点は3つですので、区切っていきましょうか。まず、需給調整費から議論をいたしましょう。

どなたからでも結構でございます。どうぞ。

では、圓尾委員、どうぞ。

○圓尾委員 まず、資料5-1、2ページのガスホルダーはやはりイの一番に指摘しなければと思っていました。自らおっしゃったので良かったとは思いますが、これは考えればだれでもわかる話で、この1つで信用を完全に失うぐらいのミスだと思いますので、2社については強く反省していただきたいと思います。

それで、資料5-1。例えば3ページの東京ガスさんで、先ほど恒藤課長からミスというお話があった部分です。下のBの方を見ていただくと、23～27年の平均が100と出ているところですが、年間の販売量が23年度には94.2%だったのが、27年には104.3までふえている。それに対して、最大送出日量が96.1から101.7ということで、需要量ほどには最大が増えて

いない。察するに、これは大口の需要が東京ガスさんの場合は大きく需要を引っ張っていると思いますので、そのミックスでこういう結論になったのだらうと思います。

ところが、23～27年の平均と29～31年の平均を比べてみると、これがミスとって数字がないところなのですが、私が手元で計算してみると、23～27年が100だったのに比較すると、年間販売量が105.3に対して最大が106.1ということで、最大のほうが大きく伸びているのです。ということであれば、例えば、同業他社を吸収合併するとか、家庭用のほうが大きく増えるとか、今までと違う理由がないと説明がつかないと思います。簡単にご説明できるのだったら説明していただきたいのと、できれば根拠となる数字も出していただければと思います。

同じようにみると、大阪ガスさんは、実績と算定期間と比べてみると、年間販売量が101.6に対して最大が100.0ですから、過去のトレンド通りと思いますし、東邦ガスさんも東京ガスさんと同じく、年間の販売量が102.5に対して最大が108.4と、最大が大きく伸びる想定になっているので、これがなぜなのかという根拠を、それは恐らく需要のミックスなどが主だと思いますが、その辺の数字などを根拠として出していただければと思います。

以上です。

○安念座長 今、手元で計算なさった106.1というのは、何を何で割ったのでしたか。

○圓尾委員 B供給計画の59,568を56,138で割ると106.1です。

○安念座長 わかりました。確かに大きい数字ですな。もしコメントしていただくことがあれば。東京さんと東邦さんから、何かありあますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 済みません、実務的なお話になりますけれども、まず、事業者算定用主要値でございますが、こちらが110%と高くなっておりますのは、発射台となっております過去5年の実績の平均が、先ほどご説明いただきましたけれども、2月に限定した過去5年の最大日量の平均であるために、年間の最大日量の実績値を記載しております供給計画に比べて、少し小さな値になっているということがございます。

このため、見かけ上、供給計画の販売量の伸び率105.3%よりは高くなっているということではないかと思えます。

○安念座長 ということは、最大日量というのは、必ずしも2月に出るわけではないということですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） そうなんです。

○安念座長 わかりました。現時点でのコメントはそういうことで。

個別査定のところでももう少し議論を深める必要がありそうですね。平場で生数字を議論してもしょうがないから、ちょっとやりましょう。ありがとうございます。

では、箕輪先生。

○箕輪委員　まとめていただきまして、ありがとうございました。今と同じ事務局資料の5-1の3ページで、まず、もともとこれをお願いした趣旨にあるように、供給計画のほうは106%の伸びに対して、使っていらっしゃる数値は110%で、今の2月が最大であったりなかったりという話も関係するのかもしれませんが、そこがほかの会社さんは、供給計画の伸びと事業者算定使用値の伸びが同じなのに、東京ガスさんだけ大きくふえているのはなぜかというところを伺いたいと思います。

それから、過去何年間の数値を使うかというのは決まっていらないのだと思うのですが、東京ガスさんだけ5年間を使われていて、これは仮に直近3年間を使うと、平均値が大きくなるんですね。

○安念座長　そうです。

○箕輪委員　そうすると、伸び率はもっと小さく算定されてくる。そうすると、原価に入るものが小さくなると思うので、そこはある程度、事業者さん間で平仄をとっていただいたほうが公平なのではないかなと思いました。なので、5年を使われている根拠が特別にあるのであれば、それをお話しいただいたほうがいいのかと思っております。

○安念座長　何かお答えはありますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　詳細はまた確認をしてお答えをさせていただければと思いますが、私どもとしてご返答させていただいたのは、ピークの数値というのは気温の影響をかなり受けて、年々によって随分異なりますので、私どもとすれば、3年よりは5年のほうが少し安定的なデータがとれるのではないかなと考えたためということでございます。これは私どもの考え方でございます。

○安念座長　わかりました。その点も含めて、個別審査で吟味したいと思います。法令の範囲内であれば、個社で考えが違っていても必ずしも悪いとはいえないので、それぞれ合理性があればいいということもあるだろうし、やっぱりそろっていないとおかしいよねというものもあるだろうと思います。普通、過去何年にさかのぼるかが会社ごとに違うというのは、ちょっといかがかなという気もしますが、その点も含めて検討したいと思います。どうもありがとうございました。

では、松村先生。

○松村委員

先ほどの件は、平場じゃないところでちゃんとやってくれるから問題ないのですが、2月じゃないところで最大値が出るという説明は、私は、申しわけないけれども、全くわかりませんでした。絶対値の違いならばわかるのですけれども、割合の違いなので、何でそんな珍妙な議論が出てくるのか、なぜそれが大きな影響を与えるのか、私には全く理解できなかったもので、後ほど教えてください。

それから、これはこの場でそんなことを言ってもしょうがないのですが、割り切れない点があります。最大時量に応じて調整力が必要だというのはわかるのですけれども、それを全部託送料金原価として認めてもいいのか。電気の査定では、調整力に関して物すごく多く必要になる原因が、旧一般電気事業者の小売・発電部門にあるケースで、その費用を全部託送量に乗せてもいいのかという議論があった。

一部の都市ガス会社は、私たち経済学者からみるととても奇妙な料金体系をとっているように見える。例えば、家庭用で床暖房割引を導入している会社はないでしょうか。床暖房は、僕の感覚だと、当然、冬に使うもので、寒いときに使うもので、ピーク時に出るものですよね。ピーク時に需要をわざわざ増やすために割引するって、一体どういう合理性があるのだろうか。

全体に需要を増やすことによって効率化するとかという議論はありえるが、特にオフピークのときの需要を増やすために割引を設けるとしたらとてもよく理解できるのですが、ピーク時に多く使用する顧客に対する割引料金の根拠はなんですか。私は今回初めていったわけではなく、何度も聞いているのだけれど一度たりともまともな説明を聞いたことがないのです。

それで、冬のピーク時にたくさん使う人の料金を安くして、ピークがより立つような方向に一生懸命誘導して、その結果必要となった調整力を託送料金で全部に負担させるのかというのは、ちょっと考える必要がある。この必要な設備量は、それはあなたたちの営業のせいでもあるということをきちんと考えて、過大にならないようにきちんと査定する必要があると思いました。

以上です。

○安念座長 わかりました。そうしましょう。

では、佐藤さん、どうぞ。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役 振替供給コストのところの振

替エリアの設定に関してですが、大阪ガスさんが6分割と、かなり細かくなっているということで、これは第15回の会合において、「姫路東西連絡管の建設は、万が一、姫路地区からの供給が途絶した場合でも、別ソースである泉北・堺地区からバックアップし、供給安定が確保できるよう複線化を図る」という説明がありましたので、実際には、設定されたエリアよりも遠方にガスが届くようにも感じるのですが、エリア分けが細かければ細かいほど振替供給コストが大きくなるのは当然ですので、エリア設定の考え方の妥当性についてもぜひご検討いただきたいと思います。

○安念座長　　ごもっともなのだけでも、どうやって検討すればいいかな。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　エリアを設定するというか、どこから注入してどこまで届くのかというのは、先ほどご説明をさせていただいたのですが、まずは、それを考える上には、どこからガスが入ってきますかと。例えば、私どもの製造所の姫路とか泉北にあったり、あるいは、新規の参入者さんの製造所から入る、注入ポイントが決まるわけですね。

次に、我々のガスの導管のネットワークがどんな形でつながっているかというのがあります。これはサイズとか運用の圧力とかそれぞれ複雑に絡んできますのと、その高圧のネットワークの上に圧力を落として工場とか一般のご家庭に分配していくガバナンスステーションがどこにあるかということがあります。その先の需要に新しいお客さんがどれだけ届くか届かないかという判定をすることになります。

この詳しい内容は割愛しますが、非定常の流量がどのように動いて、どこまで届くかというのを、数日分のお客様側のガスの使用のパターンを入力して、製造所側でどんな送り方をしたらどこまでガスが届くかというのを、これは恣意的に運用できるものではなくて、注入ポイントとネットワークのつながり方とお客様側での使用されるパターンでどこまで届くかが決まってしまう。

私どものネットワークの形状が、他2社さんに比べるとやや複雑に入り組んでいるのかなという感じもします。その結果として出てきた答えが、細分化されたエリアで、そのうちの2ヵ所は振替供給が必要であるという結果になっているということです。

細分化されているということは、それだけきめ細やかに、ここは届きます、ここは届きませんというのを判定できるのではないかと思料はしております。

以上です。

○安念座長　　では、松村先生。

○松村委員

振替供給のエリアの設定ということは私が一番しつこくいっていたので、ここでおりはいけないような気がするのですが、とりあえずガス事業者の説明に私は納得しました。

これはいろいろな制度と紐付いているので、物理的に緊急事態には本当に流れるかどうかという話ではなく、ある意味で、決めで、エリアを設定しなければいけないということ。大阪ガスの場合にはこういうふうに細かく分けてオペレーションを実際にされておられるし、現時点の設備からすれば、それが合理的だという説明は一定程度尽くされたと思います。もうこの委員会でこれ以上、この供給エリアの設定は不合理だとかということを議論するのはとても難しいと思います。

一方で、私はそれでもまだ問題意識を持っている。例えば、このエリアで、こっちに5のキャパシティがあつて、こっちにも5のキャパシティがあつて、自然に流れるとここで分かれてそれぞれで同時同量を管理するのが合理的ですと、仮に当初設計したとして、例えば、新規参入者がこっちにキャパシティを少し増やして、その結果として、こっちのキャパシティがふえているのだから、この真ん中で分けなくても、もうちょっとこっちにエリアの境界を変更したって供給支障はない、ということもあり得る。それは完全にケースバイケースだと思う。

そうすると、そういうことが起こったときに、それでも一旦このエリアを決めたのだから、当初の設定を金科玉条のようにして、エリアを変更しないで、この供給能力が1あるのにも関わらず、この能力はまるで社会的にないみたいにみなして、こっちでもちゃんと5をキープしなければいけないと決めつけ、だから、そのための固定費は大量に必要。こういう格好で託送料金原価を請求されると、それは社会的に見て明らかに非効率的でおかしい。

そういう事態になったら、もう少し柔軟にエリアを変えることを考えるべき。そういう議論をするほうが建設的な気がします。この委員会では、これが細か過ぎるとか、ここをこっちの町まで入れるべきだとか、そういう議論はもうこれ以上難しいのではないか。あくまで固定費のところでは合理的かどうかというところで、今言った点を念頭に置くということ以上は、難しいのではないかと私は思いました。

以上です。

○安念座長　これはまさか手計算でできる作業じゃないですよ。解析のソフトがあるわけでしょう。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） そのとおりです。

○安念座長 それは個社さんで独自開発なのですか。それとも、業者さんみたいな人が、「こういうのがありますよ」と売ってくるのですか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 我々の場合は汎用品です。

○安念座長 汎用品があるんだ。そうだとすると、あとは打ち込む数字が違うだけと、そういう話ですね。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） そうです。

○安念座長 わかりました。ありがとうございました。

では、梶川さん。

○梶川委員 資料5-1の東邦ガスさんのお話ですが、B供給計画のところ、最大送出日量の25～27年の平均計画値は16,638で、実績値が15,604なんですね。その15,604に対して、29年、30年、31年の計画は16,766と流れているのですが、実績と計画は比較的有意な量の差異があるのですけれども、この内容はどういうものなのかなど。査定上は逆の方向の話かもしれないのですが、とりあえずその前の段階で、この実績からこの計画に7%ぐらい上がるのですけれども、何か有意な話がおありなのかどうか。最大日量が翌年度に7%上がるというのは。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 私どもは、この供給計画におけます最大日の計画値には、余力を加味しております。例えば、厳冬で非常にガスが出る場合には余力が必要であり、この供給計画の最大日の計画値に余力を加味しているわけです。ですから、計画値は実績よりも必ず高くなります。

一方、今回算出しました最大時量というのは、私どもは年間からピーク日にしてピーク時にするのではなくて、そうするとそこに余力が入ってしまいますから、いきなり年間の販売量の実績とピーク時量の実績値、この比率をもって算定しております。

個社によってこの計画最大日量の出し方はいろいろあると思いますけれども、私ども場合はそうしているということでもあります。

○梶川委員長 それで、よその会社さんとそこが違われると。実績と計画との……。わかりました。ありがとうございます。

○安念座長 では、松村先生。

○松村委員

細かいことで申しわけないのですが、今もあったように、各社ごとに違うというのをそろ

えるのか、あるいは、認めるのかというのは、当然あり得ると思います。また、東京ガスでは一般論としてこういうのは長くとったほうが安定的だとの主張。それはもっともだと思います。

一方で、3年から5年にすると、今回はどの年が含まれるのかを冷静に考えていただきたい。震災の年と震災の直後の年。この年を入れれば確かに都市ガス事業者にとっても有利になる。託送料をかさ上げできる。そういう年だということも私たちはみななければいけない。ここで仮に3年でそろえたと整理したとしても、3年が必ず正しく、5年が常に間違っているということではなく、今回の申請に関しては3年のほうが合理的と判断したと理解すべきだと思います。

○安念座長 それはまた個別審査で議論しましょう。これはもうとにかく決め打ちしなければ多分ならない話なので、どこかの段階では決定をしなければならないと思います。

それでは、需要開拓費にとりあえず移りましょうか。

では、ゼロ査定論者の松村先生、どうぞ。

○松村委員

前回、市川オブザーバーから、そうはいつでも、東京・大阪間のような需要稠密地帯ですら高圧導管がつながっていないという現状を踏まえれば、需要開拓費も必要なのではないかということもご発言いただきました。全くもっともだと思います。私も、もう10年以上、口ぐせのように、こんな需要稠密地帯もまた高圧導管がつながっていないと言い続けている。まだ言い続けなければいけないことを、とても悲しく思っています。

しかし、今回のプレゼンを聞いて、本当に市川さんは同じ感想をもたれたのでしょうか。もう一度よくよくみていただきたい。今回のこの説明を聞いて、今回、この料金を認めれば高圧導管が日本中につながりそうだ、なんていうことをほんの少しでも感じられるような要素はあったでしょうか。

これはもう本当にラストワンマイルという大げさですが、ほんの少しにじみ出しで延ばすのに対して膨大な営業経費をかけるので、これを託送料金で面倒みてくださいと、そういうことをいっているだけ。従来もこれからも、当然の営業努力としてやっていくべきものを、託送料金で、既に供給を受けている人の負担を増やして、ほんの少し伸ばしてとる新規顧客に対する営業経費を出してくださいと言っているだけ。そういうことなのだという事は、更に更に明らかになったと思います。

これは振り返って、制度をもともと設計した時に何を期待していたのか。それに資する

申請が出てきたのか。私たちは公開資料以外にももっと細かいところまでみているので、更にそう思っていたわけですが、今回のプレゼンをみて、本当に意図した効果をもたらしているのか、もう一度冷静に考えてみる必要はあると思います。

コストの適正性については、今回も残念ながらプレゼンはほぼなかった。範囲の適正性ということだけだったということで、私が全額査定すべきだといっているのは、繰り返しますが、この制度を否定すべきだということをいっているのではなく、今回のような杜撰な申請は認めるべきではないといっているだけだということは、ぜひご理解ください。

以上です。

○安念座長 僕はガスの話は全然わからないけれども、もともとの心は何だったのですか。例えば、遠距離を高圧導管で結ぶという、壮大なネットワークをつくるために資する制度だという志でできているのか、それとも、ほかのエネルギーキャリアよりも天然ガスにシフトするということが一般論として望ましく。それは単に個社にとって望ましいだけでなく、国家レベルで望ましいから、それを促進するためにあるという、そういう制度なのか。それとも、第三の意味があるのか。松村先生、そこはどういうことなのか。

○松村委員

高圧導管というのは私の思い入れですから、高圧導管のため以外には使ってはいけないとは制度には書いてない。先ほどの発言は私の言い過ぎでした。先生がおっしゃったとおり、ガスシフトということは、導管を整備してガスシフトをするということだと思います。

ただ、ラストワンマイルのようなものを延ばすために、こういう大規模な電気にもない制度をつくったのかということは、考える必要がある。

それから、国家的にも重要だと、公益目的にも資するということを言い出せば、例えば、エコキュートを普及させれば、夜間の需要が開拓されて、これは効率性も上げるし、ひょっとしたら再生可能エネルギーの普及も進むかもしれない。だから、エコキュートの営業経費を電気の託送料金から出してくださいなどというような議論は決して出てこないと思うので、それは公益的な目的があるからというだけでは、さすがにこの強烈的な制度は正当化できない。

もう1つは、東京ガスはちゃんと言及していますが、これは少なくとも短期的には既にガスが行っている人のところのガス料金は上げる方向に必ずいく。ガスシフトがなぜ進んでいないのかというのは、もちろん導管が未整備だということも大きな原因ですが、ガスの価格が高過ぎるといいうのも大きな原因だということはもちろん認識する必要があると思

います。

以上です。

○安念座長　ありがとうございます。

では、圓尾委員。

○圓尾委員　同じことなのですからけれども、私もこの問題は何か釈然としなくて、説明を聞いてわかった気になって、数時間たつとまた分からなくなるのです。何かなと考えると、要は、導管が延びた分の全てが託送料金に反映されてしまうというのが、本当かな？と思うのです。

つまり、どんな会社であれ、多少のリスクは背負って販売を拡大しようと努力するわけですよ。そして、ガス会社さんだって当然いろいろなリスクを背負って、もちろん導管を作るということもやりつつ、ガスの販売量を伸ばそうと努力されてきました。これは公営ではなくて、100%民間の株式会社だからそういう行動をされていたわけで、というのを考えたときに、導管が延びる部分が全て対象になるというのが本当に辻褄が合わないというか、釈然としないんです。

資料5-2の7ページ以下で、おっしゃったように、ガス小委で議論されていた意図は何なのですか？ということだと思のですが、これを読んでもよくわからないのです。私のざっくりとした割り切りでいえば、例えば、たかが国土面積の5～6%しかない都市ガスの供給エリアを拡大することに使うパイプラインであれば、託送料金への反映を認めてあげて、供給エリアの中でまだ未開拓なところを取ろうというのであれば、一度は自分たちで、「ここは供給エリアです」と宣言したところなのだから、それは自分たちの努力でやるべきなんじゃないのと、それぐらいの割り切りが適切なのではないかなと思うのです。ただ、各社さんの説明をみると、確かに供給エリアの中に抜けている部分があるのも事実です。これはおっしゃったとおり、我々は個別査定の中でどこかで踏ん切って決めていかなければいけないとは思いますが、事業者さんの意見も聞きたいな、と思っています。

例えば、今までのいろいろな説明を聞いていると、大阪ガスさんが割と紳士的にきちっといろいろなことを考えて出しているというふうに私は思っていますので、今、彦根とかいろいろな地域をご説明いただきましたけれども、これは全部、この趣旨に則って対象にすべきパイプラインなのかどうか、事業者の立場でどう考えているのかをお伺いしたいと思います。本当は山内先生にガス小委でどうだったのですかと聞いたかったのですが、皆

さん、特段意見がないのだったら、供給区域外・内で切るのが適切ではないかなと思って
おります。

もう1つ、それとは別に、今、ガス会社が自分たちの努力でパイプラインを延ばしてい
るのだということの説明がありましたけれども、本当にそれは100%なのでしょうか。需要
家のほうから「我々のところに都市ガスをもってきてください」ということで、需要家が
動いて話をまとめてガス会社にお願いするような、それは自治体かもしれませんし、需要
家かもしれませんが、そういったケースはないのでしょうか。あるとしたら、一定の確率
でということになると思いますが、そういったものは除いて計算されているのでしょうか、
というの聞いてみたいところです。

○安念座長 後者については、さっきのご説明では、自然とお客様のほうから来ましたと
いうのは除いていますというご説明だったと理解したのですが、それでよろしいですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） はい、そうです。

○安念座長 前者は、そういっても全部必要なんですとご説明になったのを、本心では
本当は抜いてもいいんでしょうと……。

○圓尾委員 3社という意味です。

○安念座長 そういう意味ですか。じゃあ、ほかの2社さんにということ？

○恒藤NW事業監視課長 まず、後半の質問について、3社からお聞きしたいというこ
とでしたので。

○安念座長 そうでしたね。さっきは大阪さんだけのご説明でしたからね。

後半の自然と来た需要についての扱いは、どうなさっていましたか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 抜いております。

○安念座長 東京さんはいかがですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 私どもは完全に抜いてはございません。先ほどいい
ましたとおり、基本的には何らかのアプローチを、少し濃淡の差はあれ、してしまして、
やはりほかのエネルギーとの競合も含めて、そういう実態にあるという認識でございます。

○安念座長 わかりました。これは事実の確認で、そういうことだということです。

前半については、どういうふうにお答えいただければよろしいですか。

○圓尾委員 私は、大阪さんだけでいいのです。大阪さんがご説明になったような地区
——多分、供給エリア内だと思いますが、事業者さんの立場で全部対象にすべきと思って
いらっしゃるのか、もしくは、その中でも、ご説明があったように、いろいろな濃淡があ

るので、こっちはぜひとも入れてほしいけれども、こっちは微妙というように思っているのか。この場ではいいにくいですかね（笑声）。

○安念座長 それはいいにくいでしょう。僕はそれをいっている（笑声）。

それはむしろ我々が議論すべき問題じゃないでしょうか。松村先生からは、ラストワンマイルまで面倒をみるのという話があった。圓尾先生からは、供給区域内というのは自分たちの縄張りじゃん。そこでの営業努力は自分もちでやってねと、こういうお考えがあった。

それから、梶川先生からは、前回、私の言葉ですが、これは普通の企業では販促活動じゃん。普通の営業って、どこの会社でも自分のリスクでやっていることなんじゃないの。それを何でこうやって公的な裏づけをもった金が出てくるのかわからない。これは恐らくどなたもそのように何となく思っておられるような話じゃないかと思います。ただ、制度は制度としてあって、一応、算定の仕方もかなりざっくりだがあるというわけだから、圓尾先生の今のお考えについては、むしろ我々自身が個別査定の中でちゃんともんでいてこそその問題ではないかなと思いましたが。

それでは、梶川先生、お願いします。

○梶川委員 そういう意味では、今、両先生がおっしゃられたことと座長がまとめたこととほぼ重複するのですけれども、私は前回申し上げたように、これは規制料金というのでカバーするくり方なんです。外部経済効果ではないですけれども、エネルギー政策の公益性まで含めて考えるのか。そうではなくて、この託送という建設設備の中で規模のメリットについて、今の既存の方と将来の方、これも規制としてカバーをするのか、ないしは、さっきいわれた普通の事業と同じように、これから先は投資リスクとして普通に市場で考えてもらえるか。

こういう3段階みたいなものの中で、真ん中のところで規模のメリット的なものを前提にお書きいただいているのですが、この説明の中に、これから行われる投資が、限界投資効率が従来の既存設備の投資効率を上回るということのご説明がほとんどなくて、当然、所与の事実のように託送料金の低廉化になると、設備がふえるから固定費で流量がふえるからと。

しかし、流量がふえるから低廉化になるその発射台のところ、既存の設備を上回る低廉になるのかどうかということが、今後、この投資をし続けるに当たって行われれば、それはリスクを新しい事業者でなく、過去の方にも規制という中でくくってもいいと。ここ

の低廉化に本当になる設備投資効率なのだというご説明もちょっと入れていただく必要が非常にあるのではないかなということです。

○安念座長 理屈としておっしゃるとおりだと思います。わかりました。ありがとうございます。

では、辰巳先生、どうぞ。

○辰巳委員 基本は、当初に申し上げた国の政策で決められていることなのに、私たちの託送料金にかかわってくるのは何となく不合理だなと思ったというのは、全く皆さんと共通の思いですけれども、1つだけ質問したかったのですが、資料5-2の6ページに、赤で「ここにかかわる費用については、その妥当性を国が厳格に審査する」と書いてあります。この「厳格に審査する」のはこの場の話かなと勝手に考えてはいるのですけれども、私がちょっと心配しているのは、今回お話があった3社についてはさらに厳格に審査があると思っているのですが、そうではない多くのガス事業者さんに関してなんです。

正直な話、参入があり得ないだろうと思えるような事業者もいっぱいいらっしゃいますよね。多分ね。そうしたときにも、彼らはやはりガスシフトに切りかえていきたいから、これだけ各地域を事業開拓したいのだという説明をなさり、それにこういうコストがかかるから、一応、託送料金をお出しになると思いますけれども、託送料金でという話になったときに、先ほどいった競争相手がいるところはほかの費用を下げるなり何なりして競争的な価格が出てくると思うのですが、明らかにそうではない人たちの値上げにつながるということはあり得ないのかどうか、それを検討いただきたいんです。

気になったのは、ここに書いている「妥当性を国が厳格に」というのをどこまでやったださるのか、だれがしてくださるのか、というのをお聞きしたいと思います。

以上です。

○恒藤NW事業監視課長 今、手元に正確な数字がございませんが、今回、託送料金を申請している127社のうち、需要開拓費を申請しているのは40社ぐらいという状況でございます。今、それぞれの担当する地方経産局などで審査を行っております。

ご質問については、これは当然、託送料金の審査でございますので、どの小売事業者がガスを販売されようとも、基本的には、託送料金が上がれば小売料金にも何らかの形で影響は当然すると思われまます。

ということで、最初のときにご議論いただきましたように、方針としては、3社について一定の考え方をお示しいただければ、それを各地方局にも示しまして、それに基づいて

ほかの申請があった事業者についても同じような考え方で審査なりをするということで進めていこうと考えてございます。

○安念座長　　そういうことでしょうか。だから、我々の責任は嚴重なんですよ。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

先ほど、大阪ガスには、需要家のほうから来たのは除いていると明確に言っていただいた。正しいやり方だと思います。一方、東京ガスは除いていないと明言した。そのようなことは基本的にはないのだという回答だったと理解しています。濃淡はあったとしても、営業はしているし、営業の成果なのだと。

そして、大多数の人は、そんなものかと思ったかもしれませんが、東京ガスの管内のごくごく一部の人はとても怒りを覚えたのではないかと思います。例えば、住民が「ガスを引いてほしいのだけれど」ということをいって、「1軒がいったって引けないよ」とつれなくいわれて、その人が一生懸命汗を流して住民をまとめて、「これだけまとめて都市ガスを使うから、だから引いてくれ」ということをいって、ようやく引いてくれたなどというような成功体験をもっているような人たちは、「そのときに東京ガスは一体何をしてくれたんだ。1軒じゃ引けないよといってくれただけじゃないか。その1軒じゃ引けないよと相手をしてくれたのが、それが営業なのか」と、相当怒っている人もいるのではないかと思います。

しかし、それは多分ごくわずかなのだらうと思いますから、額としては大したことはないと思います。しかし、何回も言っていますけれども、東京ガスの今回の申請はこういうのがとても多いのです。つまり、他の会社に比べて、費用を上げる方向方向のものばかりいっぱいある。これが1個や2個だったとすれば、そういうこともあるかもしれないと思うかもしれないけれども、他の点も含めて、さっきのホルダーの件なども含めて、盛る方向にはいっぱい変な申請はしているということがあり、一つ一つは説明できるかもしれないけれども、全体としてみて本当に適正な申請だったのかということについては、相当に不信感をもたれているということは、認識すべきだと思います。

さっきの説明が本当に正しかったのかどうか、消費者の反感を買っていないかどうか、もう一度胸に手を当てて考えていただきたい。

以上です。

○安念座長　　この点は、需要開拓費をどこまで認めるかという大きな枠組みの中で、特

に個別審査の段階でよく議論をいたしましょう。ありがとうございました。

では、市川さん、どうぞ。

○市川日本商工会議所産業政策第2副部長 先ほど松村先生からご指摘をちょうだいした点ですが、私どもとしては、「(国が掲げた) 政策をしっかりと推進して欲しい」という観点でお話をさせていただいたという趣旨でございます。

エネルギー基本計画の中に、「天然ガスシフトの着実な促進」という方針が示されておりまして、また、今回のガスシステム改革でも、「天然ガス利用の拡大」ということがうたわれているところでございます。

高圧導管を含めまして、未整備の白地地域を塗りつぶしていくというような、「全国ネットワークの形成」が望ましい姿だと考えております。ぜひ、その方向で政策を進めてもらいたいと思っております。(需要開拓費は) 高圧導管を含めた「全国ネットワーク形成の促進」を支える支援策だと認識しております。

以上でございます。

○安念座長 ありがとうございました。

では、河野さん、お願いします。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 私も初めはなぜこのような上乘せ経費が必要なのかというところは疑問に思いましたが、先ほど委員の先生方もおっしゃっていましたように、都市ガスの場合は導管は全国でわずか6%で、そこをもう少し数値を上げていって、もっともっと全国的にエネルギーの使用バランスを改善していくという、大局に立った方針でこういうインセンティブが与えられていると理解していました。ですので、ぜひその方向で今回は審査をしていただきたいと思います。

きょうの3社さんのご説明のとおり、託送原価が算定されますと、消費者にとってみますと、当面は値上がりという言葉しかないわけですね。それで、3社さんとも、特に東京ガスさんは、将来的に必ず託送原価の値下がりにつながるとおっしゃっていますけれども、きょうお示しいただいた今後の対応計画を拝見しますと、このボリューム感で果たして本当に託送料金の値下げがいつ実現するのだろうと、そのあたりの現実感はとてももてないようなご提案だと思いました。

ぜひこの点は、大きな視点に立ったご判断をお願いしたいと思います。

○安念座長 そのご判断をお願いされたのは我々なんですよね。結局、議論したのだけれども、やっぱりよくわからないなというのを確認したということですね。

復習ですけれども、これは法令で決まっているのは、託送料金収入の増加額の5年分の半分——2.5年分をキャップとするというところだけが決まっている。その範囲内で適正な額ということなんです。ですから、結局、キャップは決まっているから、それを超えられないということだけが決まっていて、その中での「適正」というのは何かということについては、僕の知る限り法令には何も決まっていないので、その意味内容を我々で与えなければいけないですよ。しかも、それは私の個別審査グループだから、ますます困ったなど。

南委員、どうぞ。

○南委員 この省令の読み方を教えてほしいのですけれども。事務局に。先生にとはいわないですが（笑声）。

今ご説明していただいたキャップは下のほうに書いてあるのですけれども、「新たな導管の整備を検討する周辺地域及び」以下はとると、「地域」からどこに飛ぶんですか。「地域に敷設した」ということですか。

資料5-2の5ページ、算定省令抜粋ですが、そのBが今の論点となっている開拓費だと思うのですけれども、安念先生にご説明いただいた、「5年分の半分として算定した額の範囲内における適正な見積額とする」という、これが一番大事なところなのですが、その前提は、「当該一般ガス事業者が過去5年以内に敷設した……」の5年分のということですね。

○安念座長 そうです。

○南委員 その上にかかっている「新たな導管の整備を検討する周辺地域」の述語は何ですか。

○恒藤NW事業監視課長 これは「周辺地域」が2つ並列になっておりまして、前半が、「新たな導管整備を検討する周辺地域」——今、導管がない地域で、これから引こうとする地域です。2つ目の固まりが、「過去5年以内に敷設した既存導管の周辺地域」——過去5年以内に引いた導管のある地域。この2つの地域において……。

○南委員 なるほど。年間開発ガス量にかかってくるということですね。

○恒藤NW事業監視課長 はい、そうです。

○南委員 わかりました。そうすると、安念先生にお返しすると、「新たな導管の整備を検討する周辺地域」に当たるかどうかを検討すればいいということですか。さっきのエリア①～④のようなものについて。

○恒藤NW事業監視課長　今の安念先生のご説明だと、これは上限を説明する……。

○南委員　いや、けつは上限だけれども、「新たな導管の整備を……」に入らなければ当たらないのだから、もともと。

○安念座長　それはおっしゃるとおりです。

○南委員　わかりました。

○安念座長　しかし、それはある意味で自明のことですよ。つまり、そもそも引くつもりがないところについての需要開拓なんてあり得ないわけだから。

○南委員　でも、このエリア①～④と4つご説明いただきましたが、ラストワンマイル理論もあるけれども、個別にみれば、新たな導管の整備を検討する必要があるに決まっているんですよ。でも、ここにいう新たな導管の整備を検討する地域に当たるかどうかを評価しないと、査定なんかできっこないんだから。ということをお願いただけです。

○安念座長　そういうことです。法令としてはまさにそのとおりで、それをどうやって想定すればいいのか、南先生に教えていただけないかなと思っています。

○南委員　いやいや、先生のお得意分野ですから（笑声）。

○安念座長　はい。そういうふう結局になってしまう（笑声）。わかりました。ありがとうございました。

では、梶川先生。

○梶川委員　私は法律とか行政規則に全然詳しくないのですが、こういう場合の「適正」という概念を考える場合に、根拠となる法の基本的目的から落とし込まれている省令の目的論との整合性みたいなものを、さっき申し上げた公益とかエネルギー政策とかというのをトータルで含められるか含められないかというのは、結構大きな法ないしは行政規則の解釈に影響するのではないかなという部分はあるのではないかなと思います。それを教えていただいた上で、私などは適正かどうかということを考えさせていただきたいと思います。

さっきの設備投資の限界投資効率がいい悪いなんていう話で物を考えたらいいか、外部経済効果なり、この国のエネルギー政策にプラスになるという観点かというのは、この「適正」という文脈の中の上位概念をどこに求めるかということとちょっと関係してくるかなと思って、お聞きしたかったところです。

○安念座長　だれにお聞きですか（笑声）。

○梶川委員　一応、目の前におられる座長に（笑声）。法律のご専門の……。

○安念座長 それは論理的には全くそのとおりなんですよ。でも、例えば、その上位法案——当然、ガス事業法ですよ。じゃあ、ガス事業法というのは、事業法にはみんな同じように第1条に目的というのがあって、目的はみんな、「みんなで幸せになろうね」と書いてあるだけなんです。そこからストンと落としていくなんていうことはできないし、しかも、この算定省令の親条文というのは、結局、「経済産業省令で定めるところにより認可の申請をせよ」と書いてあるだけの話で、そこに目的が具体的にあぶり出されてくるのかというと、それはなかなか難しいだろうと思いますね。

論理の筋道は先生のおっしゃるとおりなんです。それを探究できるのかというのはまた別の問題で……。

○梶川委員 それも含めてここで議論を……。

○安念座長 そう、せざるを得ない。ほかに場がないから。本当はだれかにやってもらいたいものだけれども、座敷がほかにないのでしょうかないだろうと、そういうことです。

藤本さん、どうぞ。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長 ガスシステム改革小委員会で議論していたときは、省令上こうなっているのですが、2分の1までは認めるという考え方になっています。今の適正のところでは明らかに不適正なのは、例えば、3分の1しか支払わないのに、2分の1まで積むといった場合は、当然不適正ということになると考えます。

○安念座長 例えば、どういう場合ですか。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長 例えば、まさに2分の1ではなくて、3分の1とか4分の1までしか需要開拓費について支払うつもりがないという場合に、2分の1まで積むというのは当然不適正ということになります。

○安念座長 なるほど。申請してくるほうも、明らかに不適正だといって査定できるようなことはそうあるものじゃないでしょうね。一般論としては。わかりました。どうもありがとうございます。それはそうだな。

はい、どうぞ。

○辰巳委員 出しているその地域が適切かどうかというのは、どこが判定するのですか。

○安念座長 それは我々が判定するんですよ。だって、ほかに座敷がないんだもの。地域でみるかどうかということ自体が一つの問題なのだから、いずれにせよ、適正というところで……。

○辰巳委員 わかりました。またさっきの話なのですけれども、こういうふういきちんと出てきたところと、そうではないところでちゃんとそれができるのかどうかというのを聞きたかったんです。3社以外のところが気になって。

○恒藤NW事業監視課長 この場でどういう考えでお示ししていただくかによると思いますが、わかりやすいものであれば、紛れもないでしょうから、各局でということでしょうし、何かご心配であれば、個別にまたみていただいてということも考えたいと思います。

○安念座長 だから、我々で一応考え方の筋道をつくって、ほかの40社にも、漏れなく適用できるようなルールは無理だと思うけれども、一通りの見通しを与えるような何かをつくらなければいけないということですよ。

どうもありがとうございました。難しいな。困ったな。

それでは、需要調整費、需要開拓費、企画査定対象ネットワーク費用についての議論を一応終えたとして……。ヤードスティックのほうはまだでした。

何かご議論があれば、どうぞ。

○圓尾委員 余り議論するポイントはないと思うのですが。単価は決まっているし。要は、導管総延長の計画が適正かどうかということだし、これは作るとおっしゃっているのなら、そうですかと思う。ただし、向こう5年間ぐらいの計画をつくってローリングされているので、その過去の計画と仕上がりとは、振り返ってみると、きちんと合っていることをお示しいただいたら納得できると思うので、そういう資料は事務局でもパッとつくれるかと思えますし、各社さんに出していただいてもいいと思えますし、それだけ用意していただけたらと思えます。

○安念座長 そのとおりだと思いますので。どこかの時点でその資料を拝見することにしてまいりましょう。ありがとうございました。

それで、同じことを何度も申し上げて恐縮ですが、需給調整費については、各事業者さんが三者三様の算定方法を用いているということが2回の議論で明らかになっております。このこと自体が悪いわけでも何でもありません。今後は、各事業者の算定方法の違いを細かい文も含めてどのように整理するかについて、個別審査をしながら、事務局にも次第次第に案をつくっていただこうと思えます。案がないと何となく議論が収れんしないものですから、それをつくっていただきながら、我々としての議論を深めてまいりたいと思えます。どうぞよろしくお願いいたします。

次に、検討を深めるべき論点についてご議論をいただきます。

まず、事務局より、今回の審査の中で検討すべき論点について説明いただき、その後、各社さんからご説明をいただきたいと思います。

それでは、まず、事務局からお願いします。

○恒藤NW事業監視課長 資料9をごらんください。きょうご議論いただきたい点は2点ございます。

まず、3ページでございます。需要想定におけます二重導管規制の緩和による供給量減少の妥当性をどのように評価すべきかという点でございます。

各社の申請値は下の表のとおりでございまして、東京ガスは初年度から4億8,800万 m^3 減って、それがその後、2年目、3年目は横ばいという申請になっておりまして、これについては、その上にその考え方を各社がヒアリングして私どもが書いたものを記載してございますが、東京ガスにつきましては、各種情報から、二重導管により離脱する需要家を具体的に想定しまして、その需要量を積み上げて算定したと伺っております。

東邦ガスは、29年度から需要量全体の1%ずつ二重導管による離脱がふえていくという申請になっておりまして、そういう考え方で申請をされていると。

大阪ガスにつきましては、この規制緩和の影響はなしという申請になってございます。

これにつきまして、この2社の申請値とその考え方についてどのように評価をすべきか、ご審議をいただきたいと思っております。

これが1点目です。

2点目は、経営効率化でございます。

8ページですが、これについては幾つか論点がある中で、一番大きな論点は、各社が出してきている数値目標の水準が妥当かという点でございます。前回ご議論いただいたときは、9ページに記載のようなご発言をいただいております、上から簡単にご説明しますと、最低でも昨年の審査で電力会社が目指すこととした10%の水準、できれば、 $10\% + \alpha$ のC案がいいのではないかというご意見です。

それから、 $10\% + \alpha$ のC案がいいと思うのだが、その検討に当たってはこれまでの努力もみる必要があるので、参考として、ガスメーターの購入価格の推移などをみてはどうかというご意見がございました。

ガスメーターの価格の推移については、前回に3社からご説明いただいたところでございまして、この資料の一番後ろにつけてございます。本日は、これも参考にしながら、10

ページで、事務局からC案も幾つかに分けて、こんなのがあり得るかなというのをご提示
させていただきます。

右からいきますと、A案というのは申請どおり、参考にさせていただいていますが、前
回の議論でも、これはないよねということでございました。

B案は、電力と同じということで、10%。これはいずれも震災前の水準を発射台にして
議論をしてございます。

C案で、10%+ α ということでございますが、①～④まで示させていただいてございま
す。

①は、今回の3社の中で一番水準の高い東京ガスが10.4%という目標を掲げておられま
すので、これをほかの2社もあわせて、3社の皆さんに目指していただくというものでご
ざいます。

②は、11%でありまして、これは電力会社の中で最も高いレベルであった北陸、沖縄、
2社の水準に合わせるという案でございます。

③は、B案の10%というのが、これは去年ご議論してつくったということで、震災前の
発射台とすれば、1年、開始時期が遅くなるということですので、1年分ということで、1.5%
を足して11.5%にするという案でございます。

④は、これ以外の案がもし委員の皆様からあればと思いますが、10%+ α ということで、
別のロジックとして載せさせていただいてございます。

この中でどれがいいのか、④であれば、どういう考え方があるのかということについて、
ご審議をいただければと思います。

11ページには、簡単に各社の申請をまとめたものを、前回の資料と同じでござい
ますが、載せてございます。

その後は、各社のメーターの単価の推移、以前ご説明いただいたものをまとめたグラフ
でございます。

以上、この大きく2点についてご議論をいただければと思います。よろしくお願
いいたします。

○安念座長 ありがとうございます。

時間が迫っておりますので、各社さんからごく手短かにコメントをいただけますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） それでは、東京ガスとしまして何度かご説明をさせ
ていただいておりますけれども、二重導管規制の緩和に伴う供給量減少の考え方について、

改めてコメントをさせていただきたいと思います。

事務局資料の3ページをごらんいただきたいと思います。先ほどご説明がございましたが、当社は、二重導管規制の緩和に伴いまして、平成29年度から一律4.88億 m^3 の需要量が脱落すると想定いたしました。実際にどの需要が脱落するのを見極めるというのは難しい状況ではありますが、需要家の立地条件等から、とりわけ離脱リスクの高い件名を複数件名抽出し、平成29年4月から離脱するものとして想定したものでございます。

背景といたしまして、既に自由化されている大口部門につきましては、小売全面自由化に向かってさらに競合の激しさが増してきております。官公庁の入札、民間案件でも相対、相見積をとられるケースが多いと。また、首都圏エリアにおきましては、未熟調ガス導管による供給が既に一定規模行われているなど、ガス供給インフラが整っていると。こういう状況を踏まえると、平成29年4月から離脱してしまうリスクは十分あり得るものと考えてございます。

なお、4.88億 m^3 分の件名以外にも離脱リスクのある件名は存在いたしますが、その立地条件等を踏まえると、4.88億に込めた案件に比べると、相対的に離脱リスクが低いということ。また、平成30年度以降にさらなる追加件名として織り込みますと、今度は制度設計上の上限である4.5%を超えてくるということもございますので、離脱リスクはあるものの、離脱量としては織り込まなかったということでございます。

改めてになりますけれども、以上でございます。

○安念座長　ありがとうございます。

東邦さん、どうぞ。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　当社からも、二重導管によります影響について説明をさせていただきます。

現在、二重導管の状態になっておりますエリアは、知多地区、四日市地区の沿岸部ということもありまして、事実として規模の大きな工場が点在しており、相当量の需要量が存在しております。

さらには、二重導管の対象となります沿岸部の発電用導管につきましては、電力事業により減価償却・回収がかなり進んでおりまして、託送料金もかなり低くなっております。弊社の託送料金と発電用導管の託送料金の間で大きな差があるということも事実であります。

この離脱量を正確に想定するのはもちろん難しいことではございますが、そういったこと

を勘案しますと、規定にございます3年間で4.5%——これにつきましては、少しでも弊社の販売部隊も防衛するでしょうから、そういうことも勘案しまして、各年1%ずつというのを入れたところがございます。

○安念座長　大阪さんは、二重導管の話はありませんけれども、効率化についてでも、何かコメントがおありであれば、どうぞ。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　効率化に関しましては、過去、何度もご説明をさせていただきまして、説明が下手で申しわけございまして。特段、追加することはございませんが、委員の皆さんから、消費者の方々の目線とかいろいろ貴重なご意見を賜りましたので、どんな数字になるのかわかりませんが、非常に重たいものと受けとめて努力したいと思っております。

○安念座長　両社さんもよろしゅうございますか。

では、残り時間も余りありませんが、この2点について議論をいたしましょう。どなたからでも、どうぞ。

南先生、どうぞ。

○南委員　二重導管規制についてですが、東ガスさんのご説明はよくわかりました。ただ、具体的な大口需要家を想定されて、来年4月からの離脱を予定されているということであるとすると、具体的な大口需要家との間に現契約というのがあると認識しております。そうだとすると、その期間が、29年3月末までに終わるようになっているのかどうか。

それから、仮になっていないとして、中途解約が、何ヵ月前ノーティスとか、フリーになっているのかどうかとか、そういう点について、この場で説明できない可能性は高いかもしれないですけども、そういうところも踏まえてこういう需要想定を出しておられるのかどうかについて、できる範囲でご説明いただきたいと思っておりますし、そのあたりについては個別審査で検討しなければいけないと思っております。

○安念座長　個別審査でやります。もし、何かコメントがあれば、どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　いろいろな契約条件も念頭に置きながら検討いたしました。申しわけありませんが、ここの場では申し上げられないのですが、一方で、昨年の11月のガスシステム改革小委員会でも事務局のほうから資料を提出していただきましたけれども、コンペティターの東電さんがいらっしゃいますが、東電さんのベースとなる発電用導管を活用した託送料金というのは、償却が進んでいて安いんですね。こういう言い方をしてはいけないかもしれませんが、実際に資料として計算して出していた

だいていますので。そうしますと、かなりの競合力があるということになります。

そうしますと、もちろん個別の解約の場合の取り扱いというのはケースバイケースでいろいろありますけれども、これは東電さんがどのように進められるかわかりませんが、やり方によっては、仮にそういう契約があったとしても、それを上回るメリットが提示される可能性はゼロではないかなということも考えて織り込ませていただいたということでございます。

それから、先ほども申し上げましたとおり、今回、一応念頭に置いた案件というのはございますけれども、それ以外にも、ほかは全く安泰かというお話ではございませんので、そういった案件もあるということについては、ご承知おきいただければありがたいなと思っております。

○安念座長 南先生のおっしゃった契約のおしりとペナルティについては、当然重要な点ですので、個別審査においてしかと検討いたします。ありがとうございました。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

まず、効率化ですが、私は、ヤードスティックがこんなにたくさん入っていてジャブジャブのコストが入っているのだから、もっと思い切って、例えば、20%とか30%とかという数字が出てくるのではないかととても期待をしていたのですが、それに比べるととても残念。しかし、ここでヤードスティックのところはどうなっているのかわからない。わからないから、今、20%、30%と安直に言ってしまいましたけれども、それが本当に適正かどうか調べようがない。そういうことからすると、何らかの根拠のある数字でないともたないという発想はもっともだと思います。その意味で、今回の案はとてもとても残念けれども、しょうがないと思います。

それに関して、現行どおりというのは問題外として、案が3つ並んでいるわけですが、11.5%というのは、今の私の発言からするとこれを支持しなければいけないような気がするのですが、躊躇します。私は1年後なのだから、その分上積みすべきだというのは正しいと思う。そうすべきだと思うのですが、今まで電気でそれをやってきていない。私はそのような意見を申し上げたつもりですが、残念ながら採用はされなかった。そうすると、電気でそれをやっていないのに、それでさらに1年遅れて、だから0.5%上積みするというのは、そちらのほうが正しかったのだから、今から電気のをやり直したいというぐらいの気持ちではいるのですが、理屈としてはかなり難しいような気がします。

そういう意味では、11.0と出てきている案が、理屈がつく範囲で妥当なのではないかなと現時点で思っております。個別の査定をされる方々にお任せしますが、一応、私はそう思っております。

次に、離脱需要に関してです。まず、東京ガスと東邦ガスで大分考え方が違うのですけれども、それぞれのやり方は、在り得る合理的な考え方だと思います。具体的にこの需要が落ちると想定するというのと、それを特定化するのはとても難しいから、何か外の指標をとってくるというのは、それぞれ両方あり得ると思います。

東京ガスのほうでも、低い確率のものも高い確率のものもあるのだろうけれども、高い確率のものだって、絶対確率1とはいえないかもしれないけれども、かなり高い確率で落ちる。そして、低い確率のものは、絶対に落ちないとはいえないけれども、低い確率。だから、両方あるから、高い確率のものだけを絞って出してきたというのも、誠実なやり方だと思います。

高いほうについては確率1で落ちるとやって、低いほうについては10%の確率で落ちるとかと、そういういいとこどりをするというのもそもそもおかしいと思うので、確率を考えるなら、全部で考えるべきだと思いますが、あえて東京ガスはそうしなかった。低いところをあえて考えないで、高いところだけ絞って算定したというのは、これはこれで誠実だと思うので、実際に確率1じゃないだろうと。99%なのだから、0.99掛けしろとかと、そういうことは言うべきではないと思います。

一方で、最初のときに申し上げましたが、安念座長ともやりとりした点に関してです。仮に300落ちるということがあったとして、最終的に仕上がりで300落ちるとしても、100、100、100と3年かけて徐々に落ちると考えるのに比べて、初年度に全部300落ちてそのままと算定すると、2倍の規模で離脱需要をカウントできて、その分だけ託送料金をかさ上げできる。それってとても不自然なのではないかと私は思うのですが、しかし、あえて東京ガスはそういう判断のもとで出してきた。離脱するものは4月1日に離脱する、それ以降は離脱しないという判断は、合理的かどうかは別として、とりあえず東京ガスの判断を受け入れます。

その上で、先ほど南委員がおっしゃったようなことは当然に調べることになる。4月1日に本当に離脱する確率が極めて高いと認定したものだけ認め、それを3年間延ばす。それが私は一番合理的な査定だと思います。したがって、仮にそこで10件上がっていたとすれば、10件を一件一件調べて、4月1日に確かに離脱しそうだ、確実ではないかもしれ

ないけれども、かなり高い確率で離脱しそうだと判断したものについてのみ認めればよい。それを3年間延ばすというのは東京ガスが選んだやり方ですから、そのやり方を踏襲する。極端なことをいえば、4月1日に高い確率で離脱しそうなものが一件もないということであれば、0で査定する。それが正しいやり方と考えます。

これが私が今考えている案①です。それに対して、例えば案③とか——自分でひとりで複数いつているのも変なのですが、例えば、4月1日はありそうにないけれども、10月1日だったらあるかもしれない案件があったとすると、初年度6ヵ月分は査定する。そして、その後、初年度の半分と翌年度、更にその翌年度の離脱を認めるというのが案③です。案②というのは、その中間、妥協的なやつですが、3年間そのまま延ばすという邪悪なやり方は、私たちが選択したのではなくて、東京ガスが選んだのだから、初年度で6ヵ月分認めて、そのまま3年分延ばす、というのがその中間ということになると思います。

案①から案③の順番で査定が緩くなるということになると思いますが、私は案①が正しいと思っています。この点については十分考えていただきたいのですが、まず、案③のような申請がもともと出てきたとしたら、それは認めるべきだと思うのですが、最初から思い切り盛る格好で出してきた申請に対して、より正しい方向にこちらが親心で修正してやるということをするのか、あるいは、東京ガスのやり方を取りあえず認めるけれども、現実の契約からみて余りにももっともらしくないから、そのやり方に従って切ってしまう。つまり、もともとの東京ガスの申請が余りにも説得力がないから切るという格好にするのか。そういう選択の問題になってくると思います。

十分考えていただきたいのですが、今回のこれだけに限らず、もうありとあらゆるところで、東京ガスの申請は、突出してほかの会社に比べて盛っているのは、どう考えても合理的には思えない。いっぱいコストを積んでいるのは一つや二つや三つや四つじゃないわけです。

案③のようなやり方は何となく穏当なように聞こえるかもしれませんが、思い切り吹っかけて出してきた、その思い切り吹っかけて出してきたものが仮に100項目あったとして、私たちは必死になって査定するわけだから、当然それは一つ一つおかしいということ指摘するわけだけれども、でも、事務方の方々はもうワークライフバランスは大丈夫かと心配になるほど一生懸命働いてくださっているわけですが、それでも、全部みつけないのはとても困難なわけです。

そうすると、100吹っかけて、そのうち90はみつかるかもしれないけれども、10は吹っか

けたものがそのまま通ったということになりかねない。こういう申請と、もともと10しか吹っかけていなくて、そのうちの5つがみつかって、5つ分が残ったという申請を比べると、100吹っかけたほうが得してしまう。こういう申請戦略を許してもいいのかということを考える必要がある。

つまり、案③というのは、もともと正しいやり方やってきたなら認められるかもしれないものを、私たちがみずから考えて、それで査定してあげるというやり方なわけですね。このやり方をすると、吹っかけたやり方をして絶対損することはない。もともと正しい申請をしなくて、吹っかけたやり方をしてきたとしても、正しい申請のところまで戻されるだけなのだから。

けれども、どう考えても、合理的じゃないような気がするけれども、そこまで事業者が言うのだったら、やり方は認める。でも、それに対して、現実と余りにも合わない部分は、事業者が採用した方式を前提として査定するということはあってもいいのではないか。それはもともと事業者がそういうことを出してきたのだから。そういうことを考える必要があると思います。

ここで、電気でもずっとやってきた増査定なしという考え方と照らし合わせて考えてください。増査定なしというのは、本来はもうちょっと高いコストを積んでもいいと思われるような方式でも、事業者が低い方式を出してきたとしたら、それは事業者がそういうことをいうのだから、もっと別のやり方のほうが合理的、もっと高く積める、なんて余計なことはいわないで、申請どおり認めてきた。それと比べても、案③は余りにも不公正じゃないか。つまり、正しいと思われる方向に戻す査定ばかりなら、吹っかけても決して損はしない。けれども、不合理なやり方、説得力が全然ない申請をしたとしても、得をすることはあっても、損をすることはない。これに対して、案①のやり方は、不合理なやり方をしてくれば、その不合理なやり方を前提にして、現実には合わない部分は査定しますということをするわけだから、そのような盛った申請をしていくところに対しては、潜在的には最初から合理的な申請をする方が利益になるわけです。

全体のインセンティブとして、どちらのやり方が正しいのかは、きちんと考えていただきたい。これが一つや二つや三つや四つ間違っただというのがあった事業者に対してそういう厳しい査定をするのかという問題と、もう片手でも両手でも数え切れないぐらいいっぱい盛ったものがある申請を出す事業者に対して判断することは、おのずから変わってくると思います。私は、今回のケースについては、案①が正しいと強く思っています。

以上です。

○安念座長　　ありがとうございました。

では、圓尾先生。

○圓尾委員　　まず、この二重導管規制の4.5%という、4.5という数字を聞くと、すごく小さいように感じるのですが、ただ、いろいろな資料をみて思うに、意外に現実問題を考えるとでかいと思います。じゃあ、何%織り込むのが適正なのかは、これはもう本音で電力会社さんが語ってくれないことにはわからない世界なので、こちらで決めるしかないわけです。そのときに、全体の需要に対しての4.5と考えるのではなくて、実際、二重導管の対象になりそうなラインというのはどこにあって、その需要がどのくらいあって、例えば、2%や3%が、そのどのくらいのウエイトを占めるのかというところまでみて、納得感をもってぜひ査定しませんかと思います。

ここからはクローズの場でみせていただいた資料に基づいてなので、余りしゃべれないのですけれども、例えば、東邦ガスさんが1、2、3と出されていますが、これは全需要に対しての1、2、3というのを計算して数値をみると、やはりちょっとでかい、と手元にある数字では思いました。

ですから、例えば、家庭用は取られるわけないのだから、どうせ1、2、3ととりあえず置くのであれば、業務用に対して1、2、3%にするとか、工業用に対して1、2、3%にするとか、そのくらいのほうが適正な値になるのではないかなという感覚をもっています。これはもうちょっと詳しい資料を出していただいて精査する必要があると思いますが、その観点も必要ではないかと思いました。

○安念座長　　業務用にして数字を出す……。

○圓尾委員　　というのも一つの考え方だし、業務用の中には商業用とか工業用とか医療用とかいろいろあるので、特には工業用が対象でしょうから、工業用だけを抜いて、その例えば1、2、3%にするとか、そういうことも一つの考え方ではないかなと思いました。結果的にそのほうがありそうな数値になりそうな気もしました。これは地域によっていろいろ事情は違うと思います。

それから、経営効率化に関しては、これは多分委員の皆さんの賛同を全く得られないと思いますが、結論からいうと、効率化については各社さんが申請されているものをそのまま受け取るのが良いのではないかと思います。これは電気のときから思っています。値上げ申請であれば、いろいろ効率化で突っ込んでいく必要があると思いますが、値上げでな

いならばと思っています。

ただ、松村先生がおっしゃったように、多くの費用項目がヤードスティック査定で、そこが私は非常に問題だと思っていますので、そのバランス感でいうと、言いながら自分の案を強く主張できないとは思っています。ただ、本来は、出していただいた数字はありがたいと受け取るべきではないかなと思っています。

以上です。

○安念座長 ありがとうございます。

ほかにはよろしいですか。

なかなか収れんしませんね(笑声)。しかし、ぼちぼち決めなければならないので、需要の離脱については、今、上がってきたような意見を参考にさせていただいて、かつ、さっきも申し上げたことだが、実際に契約の内容がどうなっているのかを勘案して、そろそろ決めるしかないだろうと思います。

それで、効率化についても、いろいろお考えはあって、ここでは収れんはできませんでしたが、これもそろそろ決めなければならないので、どこかで近いうちに、こういう理屈ならいけるんじゃないかというのを決め打ちする以外ないだろうと思いますので、次回以降、最終的にはこの平場で決めさせていただくという段取りにならざるを得ないと思いました。

○南委員 意見をいっていいですか。

○安念座長 どうぞ、もちろん。

○南委員 僕は、松村先生に怒られるかもしれませんが、コンシステンシーを無視して、③でいいと思います。つまり、電力並びで1年延ばすというのは、電力ではやっていないけれども、電力とフェアであることは確かなので、本来はコンシステンシーの問題だけなので、③でいいと思っています。

○安念座長 はい、そういうお考えもあるでしょうな。

結局、すべての考えが出たみたいな、そんな感じもしなくはない(笑声)。わかりました。事務局に大変適切な原案をつくっていただいたと思います。ありがとうございました。予定の時間をオーバーしてしまい、済みませんでした。

それでは、本日回答ができなかった質問については、例によりまして、次回以降、各社において整理をしてご回答いただければと思います。

それでは、事務局から連絡をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　　次回の日程については、また調整させていただいて、ご連絡を差し上げます。

　　まだ電圧が不安定なようでありまして、エレベーターは使えないということでございますので、階段をご案内いたします。17階でかなり大変かと思いますが、階段でおりていただくようお願いをいたします。

○安念座長　　どうもありがとうございました。それでは、階段でお帰りください。

——了——