

需要調査・開拓費について

平成28年9月13日

東京ガス株式会社

目次

I. はじめに

1. 需要調査・開拓費内訳 <前回ご指摘事項11への回答>
2. 都市ガス事業の現状
3. 当社の導管網整備
4. 新規需要獲得と導管延伸の実績

II. 需要調査費について

1. 目的・制度運用
 - ①概要 ②活用方法 ③業務フロー ④選定方法 ⑤公表方法
2. 原価算定

III. 需要開拓費について

1. 需要開拓費制度の意義・必要性
2. 目的・制度運用
 - ①概要 ②全体フロー ③公募フロー ④需要開拓活動～申請までのフロー
 - ⑤申請～支払までのフロー ⑥需要開拓手数料の算定
3. 原価算定
 - ①概要 ②大口需要の開発量 ③小口需要の開発量 ④新設件数の算定
 - ⑤需要開拓費対象率の算定 ⑥1件当たり開発量の算定 ⑦需要開拓費の算定

I . はじめに

<前回ご指摘事項11への回答>

1. 需要調査・開拓費 内訳

- 第14回料金審査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、地区別の内訳は以下の通りです。

東京地区等		単位	H29年度	H30年度	H31年度	原価算定期間計
需要調査費		億円	0.09	0.09	0.09	0.29
需要開拓費	H31年度敷設導管分	千m3	-	-	309,981	309,981
	H30年度敷設導管分	千m3	-	276,043	7,691	283,734
	H29年度敷設導管分	千m3	255,549	7,717	2,436	265,702
	H28年度敷設導管分	千m3	7,845	2,444	1,475	11,764
	H27年度敷設導管分	千m3	2,485	1,480	955	4,920
	H26年度敷設導管分	千m3	1,505	959	-	2,464
	H25年度敷設導管分	千m3	975	-	-	975
	年間開発ガス量計	千m3	268,359	288,643	322,538	879,540
	託送料金収入増加額	億円	26	26	28	81
	原価算入限度額	億円	65	67	70	203
原価算入額	億円	65	67	70	203	

【申請時点からの変更点（東京地区等）】

- 認可申請時には大口需要の開発量をH31年度へ一括計上しておりましたが、この度、年度別に展開したものをご提示しております。原価算定期間中の総開発量に変更はありません。

【申請時点】

東京地区等	単位	H29年度	H30年度	H31年度
H31年度敷設導管分	千m3	-	-	800,433
H30年度敷設導管分	千m3	-	20,401	7,691
H29年度敷設導管分	千m3	20,739	7,717	2,436
H28年度敷設導管分	千m3	7,845	2,444	1,475
H27年度敷設導管分	千m3	2,485	1,480	955
H26年度敷設導管分	千m3	1,505	959	-
H25年度敷設導管分	千m3	975	-	-
年間開発ガス量計	千m3	33,549	33,001	812,990
原価算定期間計	千m3			879,540

【今回】

H29年度	H30年度	H31年度
-	-	309,981
-	276,043	7,691
255,549	7,717	2,436
7,845	2,444	1,475
2,485	1,480	955
1,505	959	-
975	-	-
268,359	288,643	322,538
		879,540

<前回ご指摘事項11への回答>

1. 需要調査・開拓費 内訳

群馬地区他		単位	H29年度	H30年度	H31年度	原価算定期間計
需要調査費		億円	0	0	0	0
需要開拓費	H31年度敷設導管分	千m3	-	-	556	556
	H30年度敷設導管分	千m3	-	551	72	623
	H29年度敷設導管分	千m3	559	71	34	664
	H28年度敷設導管分	千m3	72	34	10	116
	H27年度敷設導管分	千m3	34	10	21	65
	H26年度敷設導管分	千m3	10	21	-	31
	H25年度敷設導管分	千m3	21	-	-	21
	年間開発ガス量計	千m3	696	687	693	2,076
	託送料金収入増加額	億円	0.3	0.3	0.3	1
	原価算入限度額	億円	0.8	0.8	0.8	2
	原価算入額	億円	0.8	0.8	0.8	2

<前回ご指摘事項11への回答>

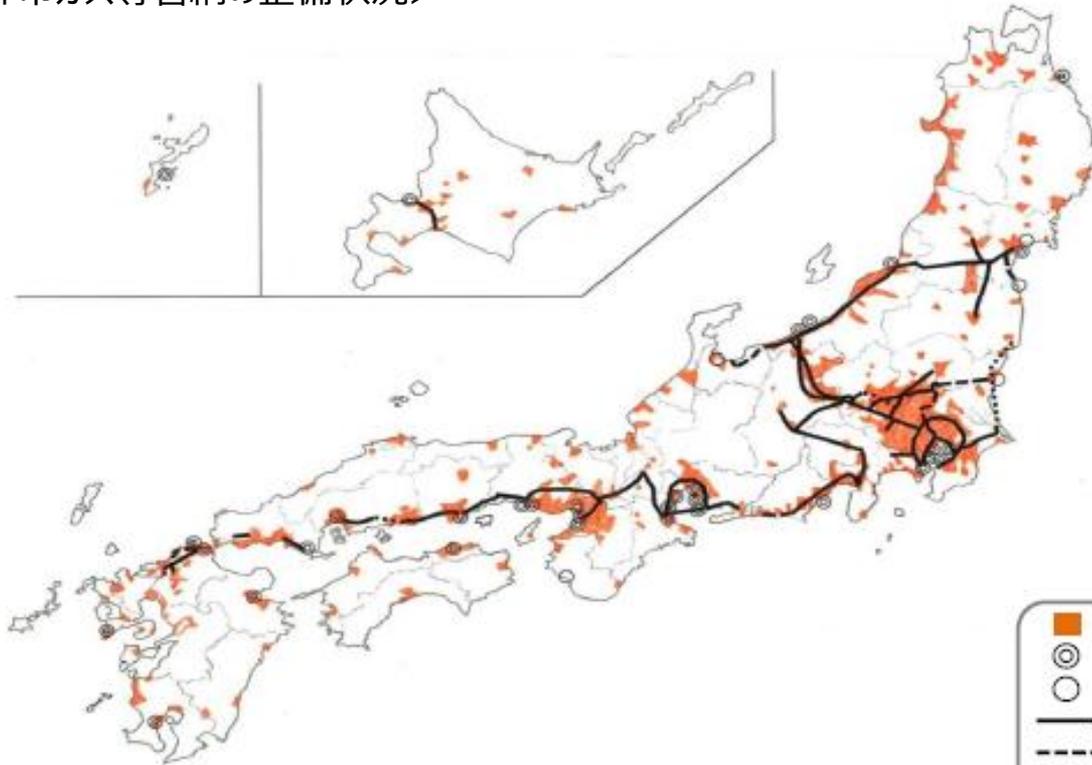
1. 需要調査・開拓費 内訳

四街道12A地区		単位	H29年度	H30年度	H31年度	原価算定期間計
需要調査費		億円	0	0	0	0
需要開拓費	H31年度敷設導管分	千m3	-	-	42	42
	H30年度敷設導管分	千m3	-	42	16	58
	H29年度敷設導管分	千m3	41	16	5	62
	H28年度敷設導管分	千m3	15	5	3	23
	H27年度敷設導管分	千m3	5	3	2	10
	H26年度敷設導管分	千m3	3	2	-	5
	H25年度敷設導管分	千m3	2	-	-	2
	年間開発ガス量計	千m3	66	68	68	202
	託送料金収入増加額	億円	0.04	0.04	0.04	0.14
	原価算入限度額	億円	0.11	0.12	0.12	0.35
	原価算入額	億円	0.11	0.12	0.12	0.35

2. 都市ガス事業の現状

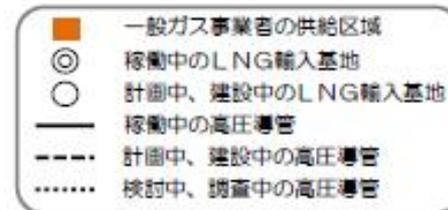
- 全国の都市ガス会社の供給区域は国土の6%弱となっています。*
- 都市ガス事業は電気事業と違い、普及率は約50%となっております。*
- 天然ガス普及拡大のためには、導管網の整備促進が必要です。

<都市ガス導管網の整備状況> *



<電気事業との比較> *

都市ガス事業		電気事業
・ガス導管の敷設は国土面積の6%弱	供給区域	・送配電網が全国を網羅
・約50%	普及率	・ほぼ100%

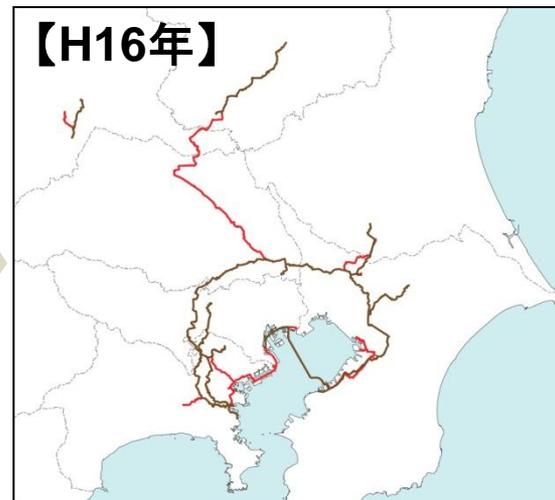


3. 当社の導管網整備

- 当社はこれまで130年以上にわたり、首都圏を中心とするお客さまに都市ガスをお届けするため、ガス導管ネットワークを形成、整備してまいりました。現在4つのLNG基地を起点とし、6万km近くにわたる導管網を通じて、約1,100万件のお客さまに、日々安定供給を図りつつ、天然ガスをお届けしております。
- これまで都市ガスの強みを発揮する面的な導管敷設、個別の大口需要への対応を積み重ねてまいりました。市場動向から潜在需要を捉え導管網の敷設計画を立案するとともに、都市ガス化営業による需要の顕在化やお客さまからのお申込みによって導管敷設に着手することで、効果的・効率的な導管網の整備が促進されてきました。



導管延長 44,000km
ガス販売量 71億m³



導管延長 51,000km
ガス販売量 120億m³



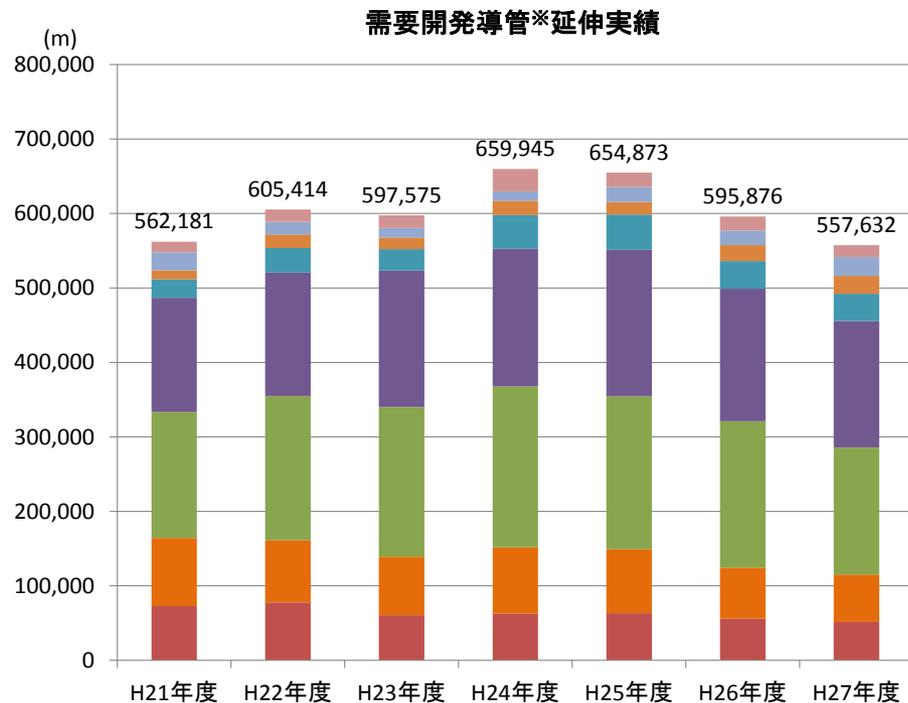
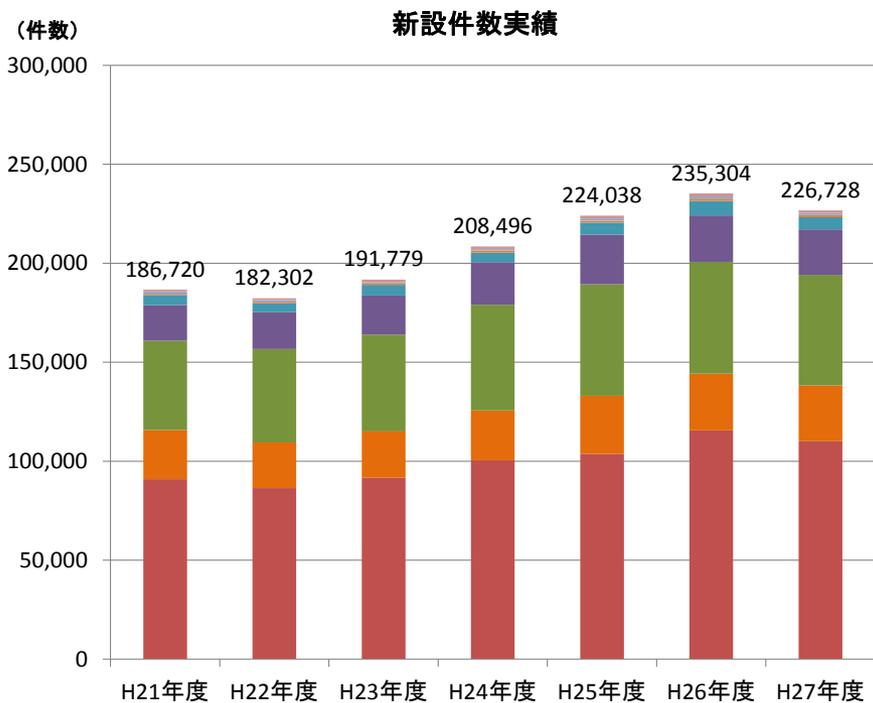
導管延長 57,000km
ガス販売量 153億m³

※上記ガス販売量は卸供給分を含む。

※点線表記の導管は、H26年度以降に敷設、または計画中の高圧幹線。

4. 新規需要獲得と導管延伸の実績

- 新規需要の獲得と導管延伸は、供給区域内を中心に行われています。
- 特に、新築需要が旺盛な東京都や神奈川県は、全体の新規需要獲得や導管延伸実績に占める割合が大きい傾向にあります。
- 東京23区をはじめとする都市部にも、未だ多くの導管未整備地域が点在しており、引き続き需要の開拓、及び導管網の整備が必要であると受け止めております。



■ 東京23区
 ■ 東京都下
 ■ 神奈川県
 ■ 埼玉県
 ■ 千葉県
 ■ 茨城県
 ■ 栃木県
 ■ 群馬県

※需要開発導管とは：設備投資における本支管（輸送導管除く）の内、需要に応じて新設される導管のこと。

Ⅱ. 需要調査費について

1. 目的・制度運用 ①概要

- 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拡大というサイクルを基に持続的に発展してきました。
- 小売全面自由化後においても、導管延伸を維持・促進するためには、新築市場の情報を素早く入手し、具体的な設備や料金プランと合わせて都市ガスの魅力を提案できる、小売事業者の協力が不可欠です。
- 過去の各種需要調査のうち、新築情報の基となる新築住宅着工件数予測の調査費用を託送原価へ算入しました。

<調査目的>

ガス小売全面自由化後は、新規需要開拓の主な担い手が小売事業者となります。そこで、小売事業者に対して新規需要開拓の対象に関する情報を提供し、需要開拓の意欲向上と需要開拓活動の効率化を図ることを目的とします。

<調査内容>

東京ガス供給区域およびその周辺の住宅着工戸数の予測（住宅種類別、行政区別）

《参考》平成29年度実施分のスケジュール ※平成31年度まで同様の調査を実施します。

対象年度

当該年度（H29年度）見通し、翌年度（H30年度）～5年後（H34年度）までの予測

調査期間

平成29年5月1日～同11月30日

1. 目的・制度運用 ②需要調査の活用方法

- 本調査を実施することにより、都市ガス導管網の整備が必要な地区において、小売事業者の需要開拓活動への意欲向上及び効率化を図ることができます。お客さまニーズに合わせた施工体制を整備することができることと合わせ、都市ガス導管網の整備促進が実現します。

<調査結果の活用>

需要開拓活動への活用

- サブユーザー営業の際に活用（エリア別の市場トレンドの把握）
- 導管施工班の適正配置に活用（戸建パワービルダーや賃貸専門ビルダーは、短工期で施工できない場合には容易に他燃料が選択されるため、エリア毎の工事量予測が必要）

【過去事例】

木造集合市場が増加するとの予測に則り、賃貸ビルダー営業を強化した結果、ガス獲得率が上昇。

導管事業者のベース業務への活用

- 短期的には、諸々の当該年度の実績見通しおよび次年度計画を策定する際の基礎データとして活用（新設件数、要本新設件数、導管投資金額、導管延伸距離、等）
- 中期的には、供給計画策定のための基礎データとして活用

《考え方》

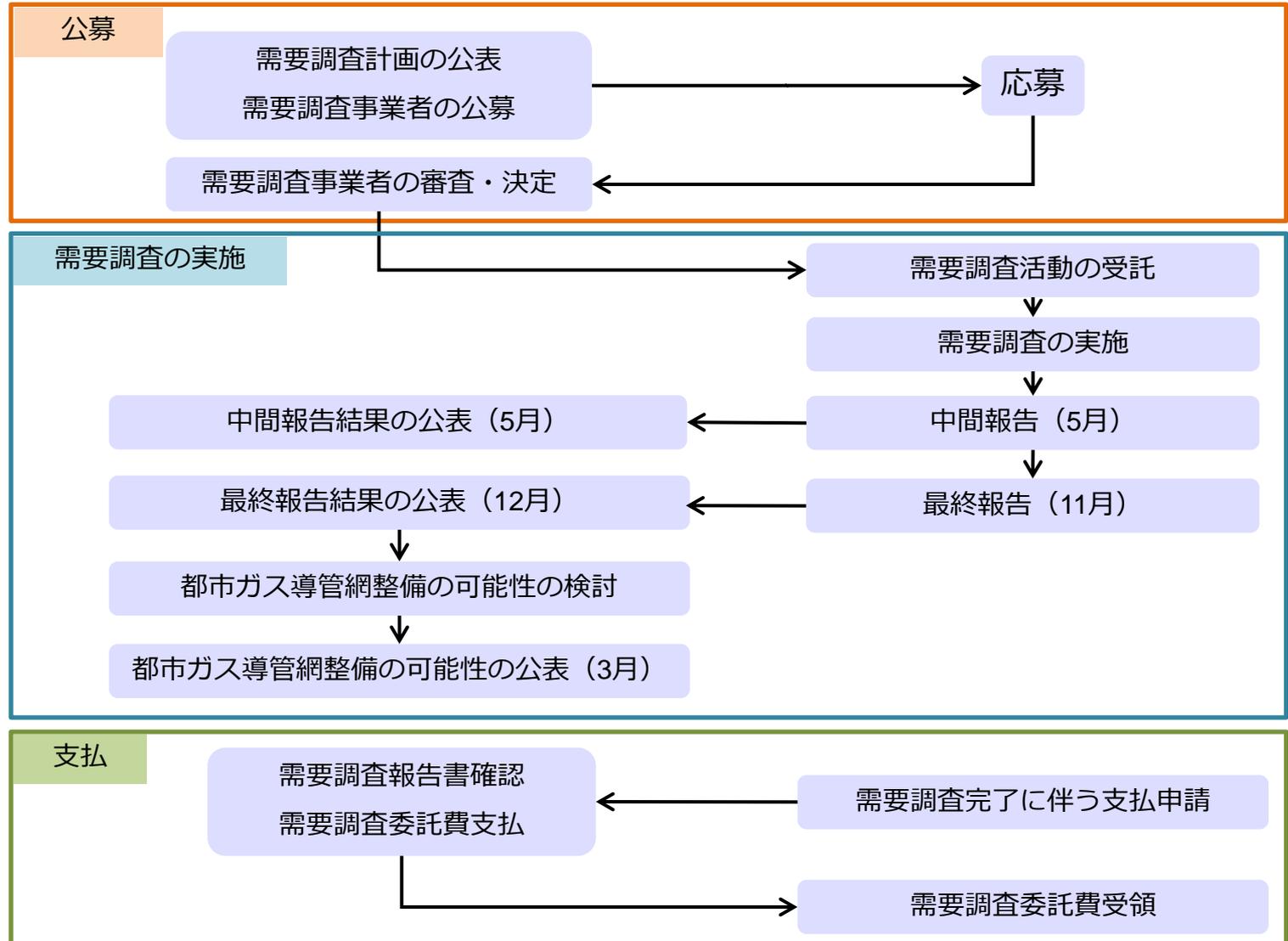
- ✓ 当社の供給区域内及びその周辺は、都市ガス導管網の整備が必要な地域が多数存在しています。
- ✓ 供給区域内及びその周辺における行政区別住宅着工件数を調査し、需要開拓の担い手である小売事業者へ公表することは、需要開拓の意欲向上と需要開拓活動の効率化を図ることに繋がります。
- ✓ 調査結果を踏まえて導管事業者が導管施工班の適正配置に活用することで、お客さまのニーズに合わせた導管工事に繋がり、導管延伸が実現します。

1. 目的・制度運用 ③需要調査の業務フロー

前年度
(2月～3月)

【導管事業者】

【小売事業者や調査会社等】



1. 目的・制度運用 ④需要調査事業者の選定方法

- 経済産業省の「総合評価落札方式ガイドブック」に則って需要調査の委託先を選定します。

《応募資格》

経済産業省の「総合評価落札方式ガイドブック」に則る。

《審査基準》

価格審査と技術審査を行い、総合的に評価。

「総合評価落札方式ガイドブック」(経済産業省) ↑



《審査員》

- 東京ガス供給区域内に登録しているガス小売事業者のうち、審査員となることを希望する小売事業者（数社程度をイメージ）
- 不動産情報関係の外部団体（予定）
- 東京ガス導管事業者

《募集期間》

平成29年2月～3月を予定。

1. 目的・制度運用 ⑤調査結果および導管網整備可能性の公表方法

- 需要調査結果および都市ガス導管網整備の可能性は、以下の通り公表します。

《需要調査結果の公表》

	中間報告	最終報告
①内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社供給区域およびその周辺の住宅着工件数の予測（住宅種類別、行政区別） ・ 当該年度の見通し 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社供給区域およびその周辺の住宅着工件数の予測（住宅種類別、行政区別） ・ 当該年度の見通し、5年後までの予測
②時期	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当該年度5月 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当該年度12月
③方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社ホームページへの掲載 ・ 小売事業者へは報告書を個別送付 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社ホームページへの掲載 ・ 小売事業者へは報告書を個別送付

《都市ガス導管網整備の可能性の公表》

- ①内容
 - 行政区分別の新設導管延長予測（5年分）
- ②時期
 - 当該年度3月
- ③方法
 - 当社ホームページへの掲載
 - 小売事業者へは資料を個別送付

2. 原価算定

- 上記内容の調査を実施するため必要な原価を原価算定期間中、各年1,000万円とし、託送原価に算入しました。（平成27年度に実施した同調査の実績と同額）
- 原価算入にあたり、新しく調査会社2社へ相見積もりを依頼しました。1社については技術的に困難であるとのこと回答、もう1社については1,176万円とのこと回答をいただいております。
- 今後の調査会社については広く公募を行い決定して参りますが、過去実績の1,000万円は原価として適正な額であると考えております。
- 3つの地区には、当該年度の想定新設件数比を用いて配賦しています。

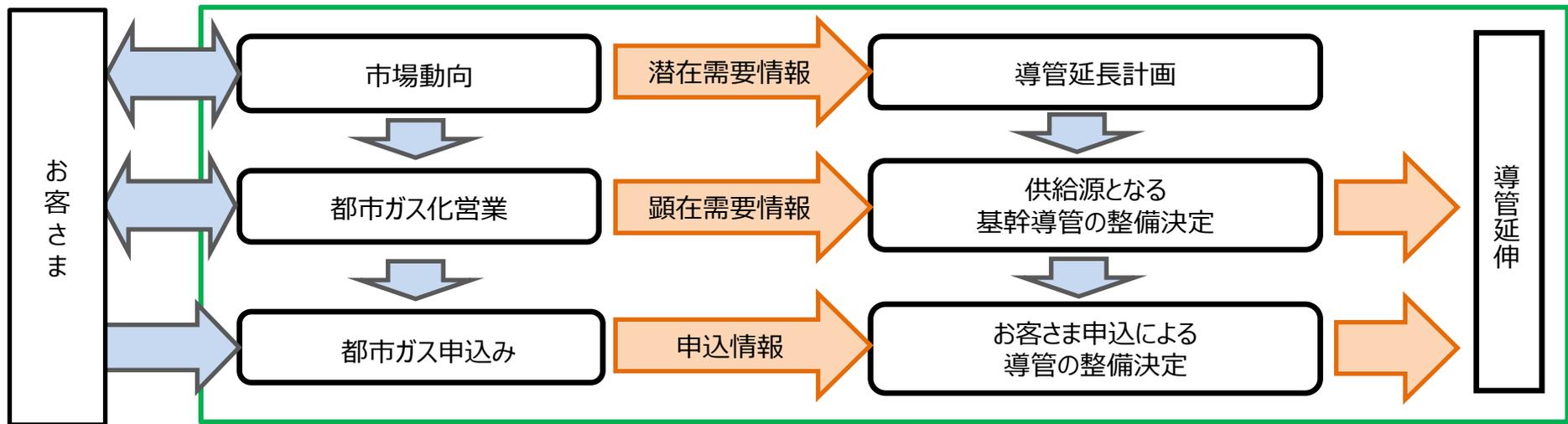
需要調査費	単位	H29年度	H30年度	H31年度	原価算定期間計
3地区計	億円	0.1	0.1	0.1	0.3
東京地区等	億円	0.09	0.09	0.09	0.29
群馬地区他	億円	0	0	0	0
四街道12A地区	億円	0	0	0	0

新設件数想定	単位	H29年度	H30年度	H31年度
3地区計	件	214,563	211,076	210,390
東京地区等	件	212,740	209,267	208,568
群馬地区他	件	1,408	1,389	1,402
四街道12A地区	件	415	420	420

Ⅲ. 需要開拓費について

1. 需要開拓費制度の意義・必要性

- 小売全面自由化後も継続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や、お客さまからのお申込みによって導管敷設に着手することで、効果的・効率的に促進されてきた導管網形成を、これからも維持・発展させていく必要があります。
- 新規参入の事業者を含めた小売事業者による需要開拓活動を、ガス導管事業者として後押しする「需要開拓費」は、今後の天然ガス普及促進において、重要なものとなってまいります。
- 小売事業者による都市ガス化提案等の需要開拓活動を促進するため、ガス導管事業者が小売事業者へ支払うインセンティブの原価を「需要開拓費」として託送原価へ算入いたしました。



効果的・効率的な導管網の整備、需要家件数の拡大

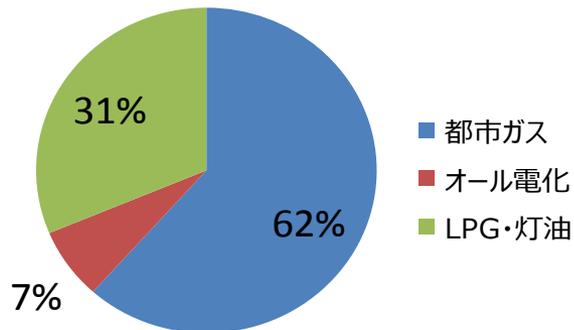
1. 需要開拓費制度の意義・必要性

当社における需要開拓費の必要性

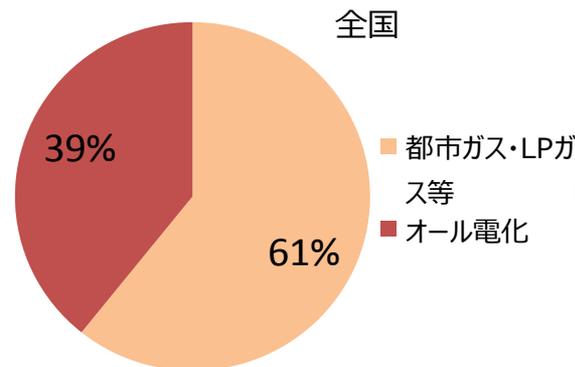
- 首都圏の総人口は平成32年頃まで横ばいですが、世帯数は平成37年まで増加の見込みであり、当社供給区域における新築住宅着工件数は、年間約25万件程度（全国の30%弱）を維持する見込みです。（※1）
- また、供給区域内には、およそ100万件程度の既築他燃料需要家が存在しており、これも潜在的な需要と言えます。（※2）
- こうした市場動向を踏まえ、オール電化やLPG等の他燃料との競合において、潜在的な需要家に都市ガス導入の働きかけを行うことにより、都市ガス需要を顕在化させ、これを長期的に維持・拡大することでガス導管の効率的な利用と、更なる整備促進に繋がり、天然ガスシフトの実現に貢献するものと考えております。

※1出典：国立社会保障・人口問題研究所調査、東京ガス調査 ※2出典：東京ガス調査

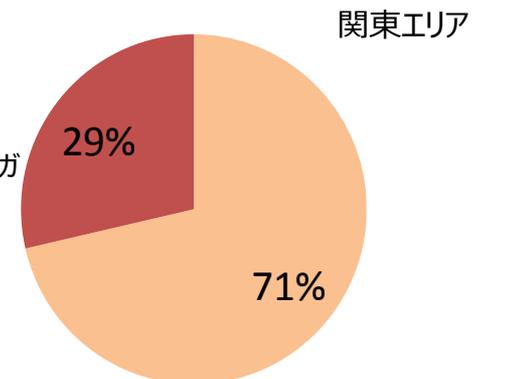
住宅ストックにおける
エネルギー採用状況
(H27年度)



新築着工戸建住宅
オール電化採用状況
(H27年度)



新築着工戸建住宅
オール電化採用状況
(H27年度)



出典：東京ガス調査

【参考】需要開拓活動の実態

新築市場における需要開拓活動

- 新築物件のガス化では、まずはその構想・設計段階に働きかけ、小売事業者（の営業パーソン）からサブユーザー（デベロッパーやハウスメーカー等）に対してエネルギーと機器の提案を行うとともに、機器の設置レイアウトや給排気まわり、ガス配管等の技術面の検討も営業的なフォローの一環として支援しています。
- 小売事業者本体では営業フォローが難しい地場のサブユーザー等の物件についても、物件周辺エリアの事情に詳しく、地場のサブユーザーとの接点を有する、小売事業者の営業委託先である協力企業が情報入手して、重層的に新築物件をガス化するグループ体制を整備・維持しています。

小売事業者グループ

【エネルギー・機器提案】
都市ガス・電気
給湯器・エネファーム等
(小売事業者→サブユーザー)

【技術検討支援】
ガス配管
機器設置レイアウト
給排気、等
(小売事業者→サブユーザー)



- 当該物件の工事請負に
関与するゼネコンやサブコンから
の引き合い
- 当該物件の所在エリアの建
築情報にも精通

小売事業者の営業委託先
= 協力企業でも、物件を捕捉
して都市ガス化



【エネルギー・機器提案】
都市ガス・電気
給湯器・エネファーム等
(小売事業者→サブユーザー)

【技術検討支援】
ガス配管
機器設置レイアウト
給排気、等
(小売事業者→サブユーザー)

協力企業による都市ガス化

新築物件に対し重層的に
都市ガス化営業を展開

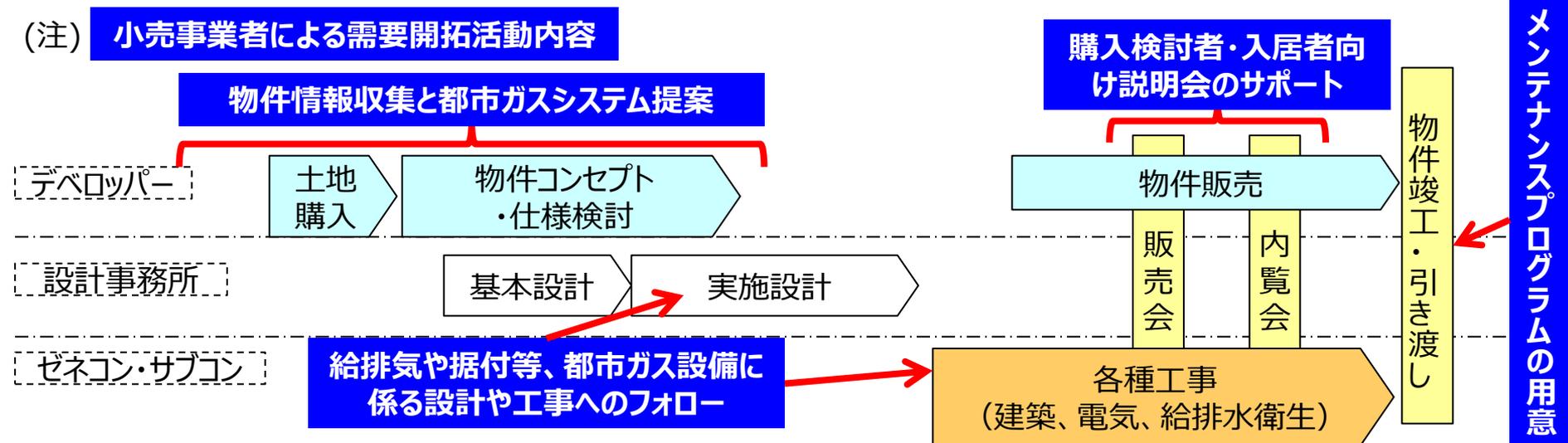
【参考】需要開拓活動の実態

サブユーザーへの需要開拓活動

- 一般的なマンションや戸建、業務用のお客さまの場合、設計や工事が進んでしまった後で都市ガス工事を追加するのは難しく、「土地購入・物件コンセプト・仕様検討」の段階でタイムリーに都市ガスシステム提案を行う必要があることから、小売事業者はデベロッパー等のサブユーザーに対して常日頃より物件情報の収集と都市ガスシステムの提案を行っています。
- 都市ガス導入が決まった後も、実際に導入されるまで、設計や工事の段階で都市ガスの給排気等に係る技術的なサポート等を行うとともに、サブユーザーとの関係を強化し、次なる物件での都市ガス採用にも繋げています。
- お客さまがガスを導入される背景には、このようなガス小売事業者によるサブユーザーへの継続的なアプローチが存在しております。一方、小売事業者が継続的なアプローチを続けていても、施主都合による着工計画の中止等、成約に至らないケースもあります。

【マンション建設の各段階に対する小売事業者の営業取組】（一例）

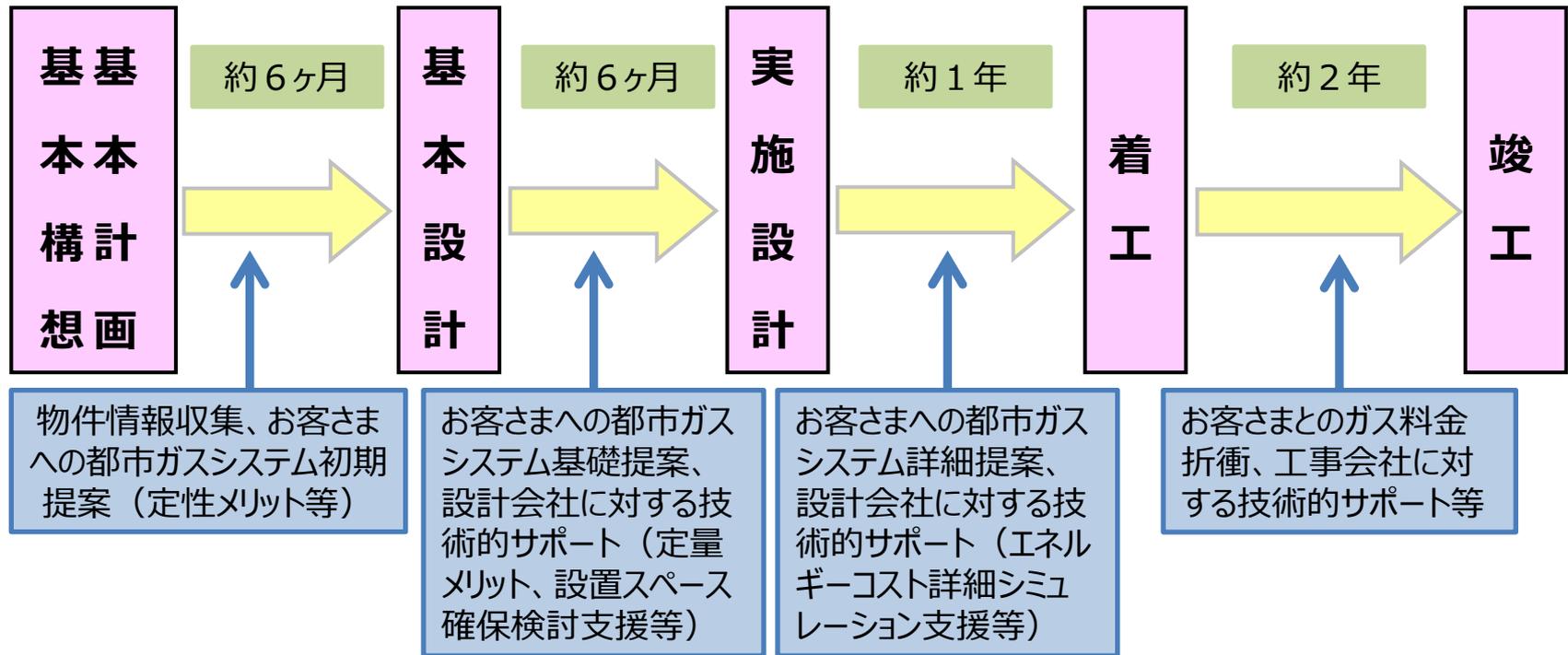
（注） 小売事業者による需要開拓活動内容



【参考】需要開拓活動の実態

業務用・大口ガス需要における需要開拓活動

- 事務所ビルや病院・学校などの用途から構成される業務用では、コージェネレーションやガス空調等の都市ガスシステムの構成が物件毎に異なるため、きめ細かい営業提案を行うことが求められます。
- また、電気等のエネルギーシステムとの競争が存在するため、成約に至らないケースも多く存在します。



2. 目的・制度運用 ①概要

- 制度運用に当たっては、すべ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ことが求められます。大口需要分野は既に自由化されており、小口分野についても平成28年8月から小売事業者登録申請が開始されていることから、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が可能です。
- 本制度を活用し、新規参入事業者・既存事業者がともに新規需要開拓に向けた活動を行っていくことで、継続的な導管網の延伸とスループット拡大の実現を図ります。

<目的>

小売全面自由化後も導管網の延伸とスループットの拡大が促進されることを目指し、需要開拓を実施する小売事業者に対して、インセンティブとなる手数料を設定することを目的とします。

<内容>

導管事業者は、需要開拓により見込まれる5年間の託送料金収入増加額の1/2に相当する額を託送原価に算入し、需要開拓に成功した小売事業者に対して需要開拓手数料を支払います。

<応募資格>

ガス小売事業者登録されている事業者が応募資格を有しています。需要開拓事業者の応募申請受付後、本制度において不正行為や虚偽申請等をしていないことが確認できれば、需要開拓事業者として登録します。

<活動期間>

活動期間は1年間とします。原則として1年毎に事業者登録を実施します。

2. 目的・制度運用 ①概要

<支払対象となる需要>

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します。

※新設メーターがあれば新規需要・既存増量ともに対象。

※LNGローリーでの供給から都市ガス導管供給へ転換する場合も対象。

<対象地域>

当社の供給区域内およびその周辺において①、②又は③に該当する地域を対象とします。

①都市ガス導管網が未だ整備されていない地域

⇒需要場所へガス供給を行うために、当社の導管整備が必要な場合。

②過去5年以内に敷設された都市ガス導管網の周辺地域

⇒①に該当する地域で都市ガス導管網の整備が行われた後、5年以内に需要が発生する場合。

※ 本支管敷設年度がN年度から(N+4)年度までに需要開拓に成功した場合が対象となる。

※ 需要開拓物件登録時点で敷設から5年以内であっても、需要開拓に成功したタイミングが5年以内でないと支払対象とはならない。

③過去15年以内に敷設された広域パイプラインの周辺地域

⇒広域パイプラインの周辺で、15年以内に需要が発生する場合。

※広域パイプライン：過半が供給区域外にあり、以下の条件を満たす導管のこと。

口径	圧力	延長
200A以上	0.5MPa以上	2km超
200A未満	5MPa以上	2km超
200A未満	0.5MPa以上5MPa未満	15km超

※ 導管埋設情報は、各地域の情報管理室(本店：8カ所、広域：7カ所)において現在でも確認可能。

※ 新設件数や導管延長の計画値については、供給計画にて公表しており、現在でも閲覧可能。

2. 目的・制度運用 ①概要

<支払先の決定方法>

「需要開拓物件登録番号」と「ガス化決定確認根拠」の提出と合わせて、需要開拓手数料の申請をした需要開拓事業者に支払います。

- ※ 需要開拓手数料は都市ガス化決定に寄与した需要開拓事業者を支払うものであり、需要家と小売契約を締結する小売事業者とは必ずしも一致しない。

例：需要開拓事業者Aがサブユーザー営業にてマンションを1棟都市ガス化したが、その入居者は小売事業者Bと小売契約を交わした、というケースであれば支払対象はAとなる。

<需要開拓手数料の決定方法>

(1) 需要開拓事業者による使用量想定がある場合

- ・ ガス使用量見込みが分かる資料（ガス小売需給契約書等）を基に年間ガス開発量を想定。
※設備の能力や稼働時間から年間ガス使用量が計算できる書類や、小売受給契約書等。
- ・ 想定年間開発量を託送料金表に当てはめ、託送料金収入増加額を算定し、その2.5年分を需要開拓手数料として当該事業者へ支払う。

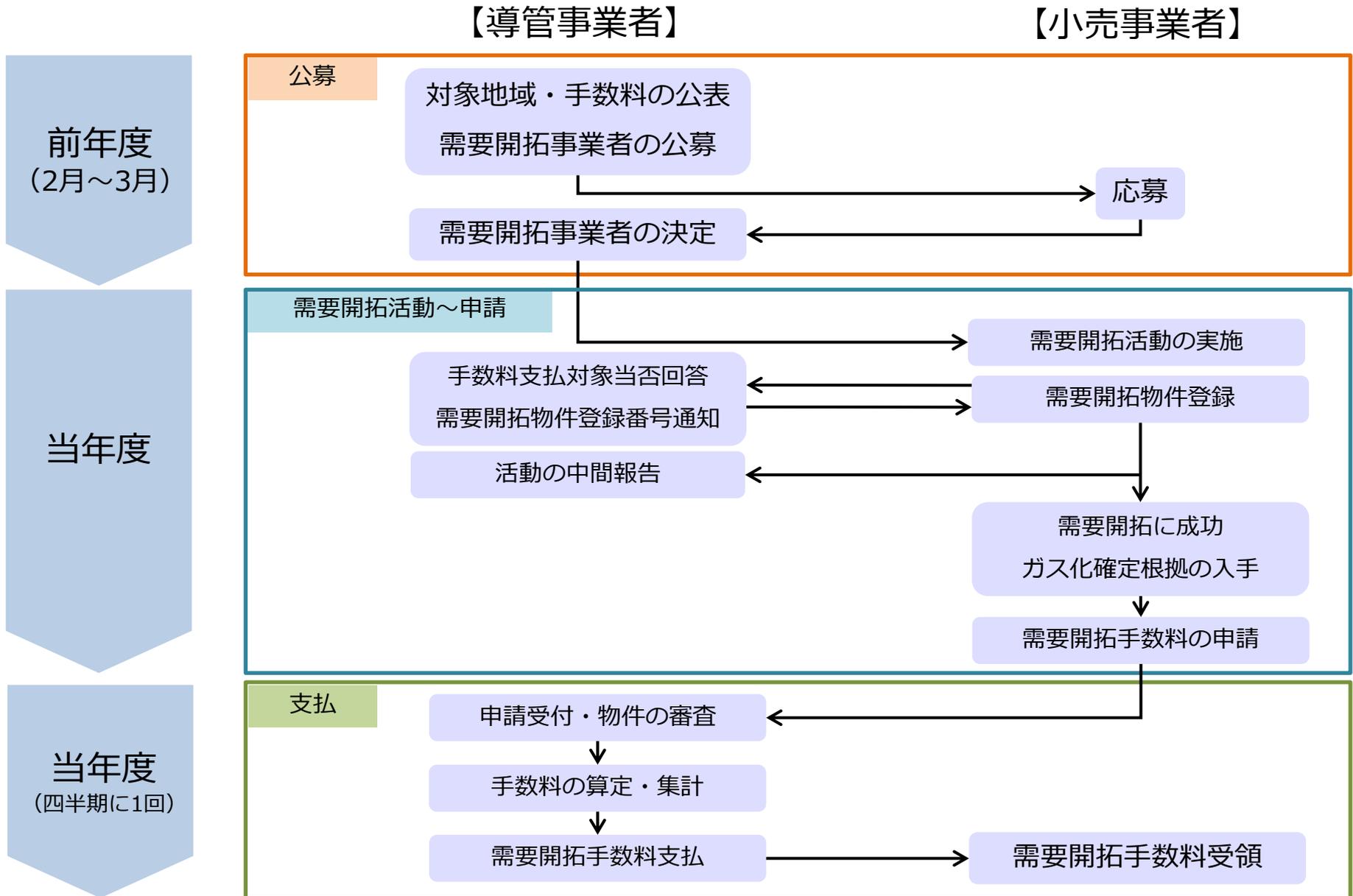
(2) 需要開拓事業者による使用量想定がない場合

- ・ 当社過去実績から算定した対照表を基に、設備やメーター号数等から手数料を算定する。
※対照表は小口、特に家庭用を想定したもの。

<支払時期>

需要開拓手数料の申請受付後、当該物件のメーターが落成したことを確認し、四半期に一度、まとめてお支払いします。

2. 目的・制度運用 ②全体フロー



2. 目的・制度運用 ③公募フロー

前年度
1月

■ 需要開拓費制度概要の公表

以下の項目について当社ホームページで公表します。

- ・制度の全体像、目的
- ・対象地域
- ・需要開拓手数料算定方法
- ・需要開拓手数料支払対象となる需要
- ・需要開拓手数料支払先の決定方法
- ・募集期間

前年度
2月

■ 応募受付開始

- ・「需要開拓事業者募集要領」を当社ホームページで公表し、募集を開始します。
- ・応募資格は、ガス小売事業者登録をしている事業者とします。
- ・応募に当たっては、「需要開拓活動計画」および「ガス小売事業者登録されていることの根拠資料」を合せて提出していただきます。

■ 説明会開催

- ・需要開拓事業者募集について小売事業者向けに説明会を開催します。

前年度
3月

■ 事業者の登録決定

- ・導管事業者内で応募内容を確認し、登録基準を満たしている事業者であれば登録決定します。
- ・登録決定情報を当社ホームページで公表するとともに、応募者へ通知します。

■ 契約締結

- ・登録決定した事業者と委託契約を締結します。

2. 目的・制度運用 ④需要開拓活動～申請までのフロー

需要開拓活動

■ 需要開拓物件登録

- 需要開拓事業者は、内管工事契約日前までに「需要開拓物件登録」を実施します。
(必要な情報は、物件住所、ガス使用量見込・機器、ガス使用開始時期等)
- 需要開拓物件登録を受けた導管事業者は、需要開拓手数料の支払対象か否かの回答と、「需要開拓物件登録番号」の通知をします。

都市ガス化 確定

■ 都市ガス化確認根拠の取得

- 需要開拓事業者は、手数料支払対象物件が実際に都市ガス化した根拠としてお客さまからのガス化決定書または内管工事情報（内管工事番号、物件住所、支払者情報等）を取得します。
※小売契約が確定している場合は、小売需給契約書でも可能とする。

申請 (四半期に1回)

■ 需要開拓手数料申請

- 需要開拓事業者は、「需要開拓物件登録番号」および「都市ガス化確認根拠」を合わせて導管事業者へ申請します。
※都市ガス化確認根拠には物件住所、用途、想定ガス使用量の分かる書類等を含む
※基本的には需要開拓物件登録番号と都市ガス化確認根拠を持つ小売事業者は、需要開拓した事業者であるとする。

2. 目的・制度運用 ⑤申請～支払までのフロー

申請内容精査

■ 申請内容の確認

- 導管事業者は需要開拓事業者から申請された物件ごとに「需要開拓物件登録番号」および「都市ガス化確認根拠」を精査したうえで、需要開拓手数料支払対象メーターに該当するかを改めて確認します。

ガス開発量想定 手数料算定

■ 年間ガス開発量想定

- 申請時に添付されるガス使用量見込みが分かる資料（ガス小売需給契約書等）または設備やメーター号数を基に年間ガス開発量を想定します。

■ 需要開拓手数料の算定

- 想定開発量等に応じて需要開拓手数料を算定します。

支払 (四半期に1回)

■ 需要開拓手数料支払

- 四半期に一度、需要開拓事業者ごとに需要開拓に成功した物件の需要開拓手数料を集計し、お支払します。

※ 申請内容に不正等がないように、事後監視を実施。

※ 同一物件に対して複数の需要開拓事業者から申請があった場合は、営業状況を個別にヒアリングして支払先を決定する。

2. 目的・制度運用 ⑥需要開拓手数料の算定

- 年間ガス開発量の算定は、基本的に需要開拓事業者にご提出いただく資料によって行います。
※お客さまとの打合せ時にご提示する、設備の能力や稼働時間から年間ガス使用量が計算できる書類等。
- 年間ガス開発量を当社の託送料金表に当てはめ、その2.5年分を需要開拓手数料としてお支払します。
- 個別に算定することが難しい物件については、当社の過去実績から作成するメーターと手数料の対照表を適用します。（下段ご参照）
- ご提出いただいた資料に不明な点がある場合や、申請上の使用量見込みと実使用量とに大きな開きがある場合等は、導管事業者から需要開拓事業者へ詳細な説明を求めることがあります。

【需要開拓手数料の算定手順】

- ①. 需要開拓事業者に提出いただく資料により、年間ガス開発量を算定します。
年間ガス開発量を当社の託送料金表に当てはめ、その2.5年分を需要開拓手数料としてお支払します。
※設備の能力と稼働時間等から年間ガス使用量を計算した書類。
※新たに自由化される範囲である小口分野の年間ガス開発量の算定については、希望の需要開拓事業者に対し、導管事業者が相談に応じます。
- ②. 個別に算定することが難しい物件については、メーター号数で算定します。（主に一般的な家庭用に適用）

メーター号数	1号	1.6号	2.5号	3号・4号	6号	10号
手数料	19千円	31千円	43千円	44千円	67千円	242千円

※過去実績において小口需要かつ家庭用コージェネレーションシステムや温水暖房のような特殊な設備を導入していないメーターについて、号数ごとに平均使用量を求め、申請時点の当社の託送料金表に当てはめ2.5倍にしたもの。
※上表は現時点の算定結果であり、今後変更になる可能性がある。

3. 原価算定 ①概要

- 需要開拓費は、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（平均単価）」を乗じ託送料金収入増加額を求め、その2.5年分（5年分の1/2）として算定しています。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、算定しています。

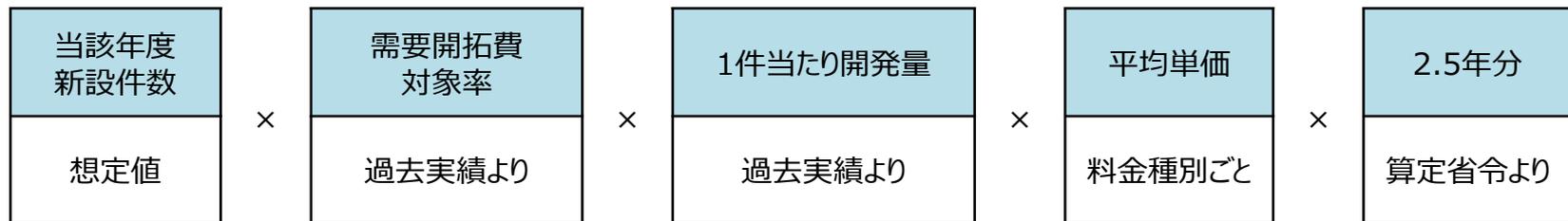
【大口需要の算定】

大口需要の算定方法は以下の通りです。



【小口需要】

小口需要の算定方法は以下の通りです。



3. 原価算定 ②大口需要の開発量

【大口需要】（年間ガス開発量10万m³以上）

- 大口需要の年間ガス開発量は、原価算定期間中に需要開拓を計画している件名について、接続する本支管の敷設年度等を考慮しつつ、需要開拓費対象となる大口需要を個別に想定しております。群馬・四街道12A地区については、対象になると思われる新規大口件名が存在しないため、今回は計上しておりません。

【参考】

- ・他燃料の需要家であれば、他燃料の使用実績をお伺いし、熱量換算することによって年間ガス開発量を想定しています。
- ・新規需要家であれば、使用する設備や稼働時間等を考慮して想定します。

3. 原価算定 ③小口需要の開発量

【小口需要】（年間ガス開発量10万m³未満）

- 小口需要の年間ガス開発量は、原価算定期間における新設件数に、過去実績を基に算定した需要開拓費対象率、1件当たり年間ガス開発量を乗じ、料金種別ごとに想定しております。

【東京地区等3年平均による例】

新設件数	×	料金種別	需要開拓費対象率	1件当たり開発量	年間ガス開発量
210,192		第一種 (0～3万m ³ 未満)	28.4%	486m ³	29,070千m ³
原価算定期間中の 新設件数計画値		第二種その3 (3万～50万m ³ 未満)	0.049%	37,770m ³	3,916千m ³
		第二種その2 (50万～200万m ³ 未満)	0.0001%	734,220m ³	159千m ³
				計	33,146千m ³

※群馬地区他、四街道12A地区でも同様に算定。

※料金種別ごとの使用量は目安。

※実際には端数処理はせずに計算している。

※需要開拓費対象率、1件当たり開発量は原価算定期間共通。

3. 需要開拓費の算定 ④新設件数の算定

【新設件数の考え方】

新設件数は供給計画を元に算定しています。

旧東京地区等、群馬地区他については東京ガス供給計画上の新設件数と同じデータを使用しています。

当社は2015年度5月に千葉ガス、筑波学園ガス、美浦ガスの3社と経営統合しており、料金地区については千葉ガスの12Aエリアを新たに四街道12A地区とし、その他については東京地区等に統合しました。

	東京地区等				群馬地区他	四街道12A地区
	旧東京地区等	旧筑波学園ガス地区	旧千葉ガス13A地区	計		
H29年度	209,785	1,509	1,446	212,740	1,408	415
H30年度	206,118	1,684	1,465	209,267	1,389	420
H31年度	205,278	1,825	1,465	208,568	1,402	420

※東京ガス供給計画上の新設件数算定方法

住宅着工件数予測を基に、竣工までの時期ずれ、ガス化率等を考慮して算定している。

【参考】統合3社の新設件数の算定

【統合3社の新設件数の考え方】

統合3社分については、供給計画上のメーター年度末取付総数（想定値）の差分から純増件数を計算し、過去実績を元に算定した純増件数と新設件数の比を乗じることで新設件数を想定しています。

※美浦ガスは、過去実績において新設件数が極めて小さいため、新設件数を計上していません。

【筑波学園ガスの例】

	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
年度末取付総数	30,071	30,862	31,745	32,702
純増件数	-	791	883	957
新設件数想定	-	1,509	1,684	1,825

※当該年度末取付総数-前年度末取付総数 = 純増件数

	H25年度	H26年度	H27年度	計	新設/純増
純増件数	116	1,488	709	2,313	
新設件数実績	1,184	1,643	1,585	4,412	191%

※群馬地区他、四街道12A地区についても上記方法を踏まえ算定。

※過去実績の新設、純増件数の比を各年度の純増件数に乗じる。

3. 原価算定 ⑤需要開拓費対象率の算定

【需要開拓費対象率の考え方】

- H21年度～25年度の新設メーターのうち、「接続する本支管が敷設から5年以内のものであるもの」かつ「小口契約のメーターであるもの」を需要開拓費対象のメーターとして集計し、その割合を需要開拓費対象率としました。
- 下記表のうち、「新設総数」は大口/小口合わせた実績、「需要開拓費対象メーター数」は新設総数のうち接続する本支管が敷設から5年以内かつ小口契約のものです。需要開拓費対象メーター数の下段3行は、更に託送供給の料金種別ごとに区分したものです。

【東京地区等の例】

(単位：件)

新設メーター件数	H21 年度	H22 年度	H23 年度	H24 年度	H25 年度	合計	割合
新設総数	188,485	183,567	188,488	188,500	217,924	966,964	100.0%
需要開拓費対象メーター数	58,988	57,659	50,155	51,452	57,506	275,760	28.5%
第一種 (0～3万m ³ 未満)	58,881	57,558	50,067	51,358	57,418	275,282	28.4%
第二種その3 (3万～50万m ³ 未満)	107	101	88	94	87	477	0.049%
第二種その2 (50万～200万m ³ 未満)	0	0	0	0	1	1	0.0001%

※群馬地区他、四街道12A地区についても上記方法を踏まえ算定。

※料金種別ごとの使用量は目安。

※過去データがH25年度までとなっているのは、ガスメーター設置の翌年度以降の実績を使用することから、原価算定時に固まっていなかったH26年度以降設置のメーターに関するデータを使用することができなかったため。

3. 原価算定 ⑥ 1件当たり開発量の算定

【1件当たり開発量の考え方】

- 需要開拓費対象率の算定で需要開拓費対象としたメーターの使用量を集計し、件数で除したものです。

【東京地区等の例】

使用量	H21 年度	H22 年度	H23 年度	H24 年度	H25 年度	合計	件数	1件当たり 開発量
新設全体 (千m3)	168,291	356,303	396,035	1,219,577	496,108	2,636,316	966,964 (件)	2,726 (m3)
需要開拓 (千m3)	32,801	32,817	29,225	28,852	28,791	152,488	275,760 (件)	553 (m3)
第一種 (0～3万m3未満)	29,028	28,545	24,702	25,598	25,862	133,737	275,282 (件)	486 (m3)
第二種その3 (3万 ～50万m3未満)	3,772	4,272	4,522	3,254	2,194	18,016	477 (件)	37,770 (m3)
第二種その2 (50万 ～200万m3未満)	0	0	0	0	734	734	1 (件)	734,220 (m3)

※群馬地区他、四街道12A地区についても上記方法を踏まえ算定。

※料金種別ごとの使用量は目安。

※過去データがH25年度までとなっているのは、ガスメーター設置の翌年度以降の実績を使用することから、原価算定時に固まっていなかったH26年度以降設置のメーターに関するデータを使用することができなかったため。

3. 原価算定 ⑦需要開拓費の算定

【需要開拓費の算定】

託送料金種別毎に算定した年間ガス開発量に、各料金種別の平均単価を乗じ託送料金収入増加額を求め、その2.5年分（5年分の1/2）を原価へ算入しております。

【東京地区等3年平均による例】

料金種別	3年平均開発量	平均単価	託送料金収入増加額
第一種 (0～3万m ³ 未満)	29,070千m ³	57.25円/m ³	1,664,307千円
第二種その3 (3万～50万m ³ 未満)	3,916千m ³	10.25円/m ³	40,142千円
第二種その2 (50万～200万m ³ 未満)	159千m ³	7.05円/m ³	1,125千円
第二種その1 (200万m ³ 以上～)	260,033千m ³	3.87円/m ³	1,006,329千円
		計	2,711,903千円
		2.5年分	6,779,758千円

※群馬地区他、四街道12A地区についても上記方法を踏まえ算定。
 ※料金種別ごとの使用量は目安。