

電力・ガス取引監視等委員会

第17回料金審査専門会合

1. 日 時：平成28年9月29日（木）15：00－17：30

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、南委員、  
山内委員

(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

商務流通保安グループガス安全室 田村室長

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、時間になりましたので、第17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。

委員及びオブザーバーの皆様、毎回、ご多忙のところを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、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。

また、今回、設備投資関連費用を取り扱うということで、当省の商務流通保安グループからガス安全室・田村室長がオブザーバーとして出席をしております。

それでは、これ以降の進行を安念座長にお願いをいたします。

○安念座長 ありがとうございます。それでは、いつもどおりでございますが、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設備投資関連費用、修繕費、事業者間精算費・収益についてご議論いただきます。

まず、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、事務局からご説明をいただき、ご回答をいただきたいと存じます。

○恒藤NW事業監視課長 では、お手元の資料3をごらんください。これまでの会合で出されました指摘事項を一覧表にしてまとめてございます。

まず、前回の議論の中で、1番でございますが、託送総原価が特にふえているケースで、何が要因になって増えているのかというあたりをわかりやすく分析してほしいという話がございます。これにつきましては、今、事務局と各社とで相談して、わかりやすい資料はどのような形がいいのかを調整しているところでございますので、次回以降、ご説明をさせていただければと思っております。

それから、2番でございますが、前回、特命発注にインセンティブを付与することによって効率化を進めているというご説明が大阪ガスからございまして、これについてよりわかりやすい説明をということでございました。これについては、この後、個別にご説明をいただきたいと考えてございます。

そして、きょうの費用項目に関係するもの、具体的には、3番、4番、5番、次のページに行きまして、12番、13番、14番につきましては、本日、それぞれの項目の説明の中でご説明いただきたいと考えてございます。

それから、前回議論になりました需給調整費の関係として6番～9番、需要調査・開拓費の関係として10番～11番につきましては、別途、次回以降、少し時間を設けてこの2つの項目については議論したいと思っておりますので、その中でご説明いただくことを予定してございます。

それから、その下、費用の配賦・レートメイクについては、この項目を扱う回にあわせてご説明をいただきたいと思っております。

最後に、前回、佐藤オブザーバーから約款記載事項の関係で幾つかご指摘をいただいた件についても、次回以降で時間をとってまとめて議論をし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した。

それでは、指摘事項の2番について、大阪ガスさんからご説明をいただいてよろしゅうございますか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　それでは、前回のご指摘事項について説明をさせていただきます。資料4をごらんください。

ここでは、指摘事項2の特命発注にインセンティブを付与することによる効率化の有効性と効果につきましてご説明させていただき、その他の指摘事項につきましては後ほどご説明いたします。設備投資関連費用などのパートで触れさせていただきます。

経営効率化の取り組みに関しましては、前々回、前回と委員の皆様から大変貴重なご意見をいただきました。当社では、皆様のご意見や東京ガスさん、東邦ガスさんの取り組みも参考にいたしまして、透明性の向上や経営効率化を促進できるよう、業務の見直しも含めまして、これまで以上の競争発注の拡大に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

前回の会合におきまして、私から、特命発注でのコストダウンの取り組みと、競争発注と特命発注を組み合わせることで、競争発注でのコストダウンをさらに促進する取り組みについてご説明をさせていただきました。これに関しまして、特命発注にインセンティブを付与することが調達全体で合理的な効率化につながっているのかというご指摘と、これに関連いたしまして、特命発注における単価水準が妥当かというご質問をいただきましたので、この2つをあわせてご説明させていただきたいと思っております。

まず、3ページをごらんください。

前回のご説明と重複いたしますが、特命発注の中でも、複数の委託先がある場合は、別で実施されます競争発注でのコストダウン実績に応じて、年間の工事発注量をあらかじめ配分するシェア発注という仕組みを導入しております。シェア発注で適用します工事単価は、表の中ほどの列に記載があります。市況価格よりも低い水準で設定していますので、利益面での直接的な効果があるわけではございません。

一方で、委託先にとっては、翌年度の受注工事量をあらかじめ把握できることで、失注リスクを抑制し、施工部隊を効率的に配置し稼働させることが可能となります。

こういった価格以外の要素に魅力を感じていただける委託先は数多く、より多くの工事量を確保する目的で競争発注でのコストダウンに注力していただけたのではないかと考えております。

また、200万円以上の特命発注に適用する単価につきましては、標準単価に割引率を乗じた割引単価とすることで、競争発注のコスト水準に近づけるよう努めてまいりました。

4ページをごらんください。こちらは、先ほど申しあげました当社が設定している標準単価のうち、委託労務費に相当する部分と市況価格を比較したものです。ちなみに、標準単価の約半分が委託労務費に相当する費用となります。単純な比較は難しいかもしれませんが、この委託労務費は直近の平成27年度時点で比べますと、市況価格から約27%ほど低い水準で設定しております。また、市況価格との差額は年間で約26億円ほどのコストダウンに相当しますが、震災以前からの取り組みでもありますため、これまでの効率化実績には含めておりません。

5ページをごらんください。競争発注とシェア発注を組み合わせたことで、競争発注でのコストダウンをより促進し、導管工事全体の単価水準も低減傾向となっております。

最後に、6ページをごらんください。今後は、委託先が複数あり、シェア発注を行っている業務を中心に、仕組みの見直しを進めることで競争発注を拡大できるよう取り組んでまいりたいと考えております。

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、ただいまのご説明に関して、ご質問やご発言がありましたら、どうぞ。

○辰巳委員 仕事をしてくださる業者の方というのは、今までの総括原価の中でやってこられていて、特別な技能だということ育ててこられたところもあるかと思うのですが、ということで、結局、他社の参入を妨げる格好になってきているのかなと思います。

ですから、今後、もっと長期的に考えていって、そういう特殊な業種だからとか仕事の内容だからとかといわないで、どんどん広く参入できて、競争発注に全部なるような方向にぜひやっていってほしいなと思って聞いておりました。

ひいては、それが託送料金も下がることになるのだろうと思いますので、よろしく願います。

○安念座長 ありがとうございます。

○梶川委員 確認ですが、基本的に、そういう意味では、競争発注比率が1%ぐらいのときでもある程度効率化があったという、その効率化の部分の算定というのは、このご説明をいただいた3ページの割引単価と標準原価の差の部分を効率化効果とご算定いただいているということでしょうか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） はい、一部はそうでございます。

○梶川委員 それで、この標準年間というのは以前からのものであって、シェアを拡大するために入札していただいたので——割引単価でもともとお願いするということは、かなり困難ということになるのでしょうか。その辺、この発注の仕組みと単価を落とすことの因果関係をどう理解したらいいかがちょっとわからないので、教えていただければと思います。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 標準単価と申しますのは、これは前回も最後にご説明させていただいたかと思えますけれども、例えば、建築価格と建設価格とか、あるいは、4ページにも書いておりますが、公共工事の設計の労務単価等々、ある程度標準的に公にされている透明性の高い価格をベースに、このぐらいが標準単価であるというのをまずは設定しております。

そして、割引単価と申しますのは、標準の単価に比べて、我々はサンプル入札とか、そういう方法で、入札をすればこのくらい下がるであろうという割引率を事前に設定しまして、いってみれば、標準よりは安い価格で受けてくださいということで、ここはもう決めさせていただいています。

したがって、まずは、特命発注といいつつ、価格レベルは競争入札した場合に相当すると我々は考えておりますような割引価格で発注をさせていただいています。まず第一段階として、それをご理解いただきたいと思えます。

そして、そのある程度割り引いた価格でシェア発注をする、そのシェアを競争入札において、どのくらい競争で頑張っていたかという、その下げ率に応じてシェアを応分に分けさせていただくという形をしています。

したがって、競争入札させていただくときに、シェア入札でかなり割り引かれた値段ではあるけれども、工事量を確保できるのであれば、頑張って競争入札のところは下げようというインセンティブを活用させていただいて、これまで競争入札のコストダウンを進めてくることができたと理解をしております。

○安念座長 どうですか。

○梶川委員 私は、シェアがふえるモチベーションがあるので、競争入札で頑張られたという、そこについての効果を、この効果というのはすごくわかるのですが、特命発注変形のシェア発注で割引と標準単価の差額が、シェアがふえるならその割引でやってもいいというお話を……。そうすると、最初からその形でお願いしたら、受けていただけないと

ということなのでしょうか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　今のご質問は、最初から割引単価では受けていただけないのかというご質問と理解してよろしいですか。

○梶川委員　　はい。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　それはそれで受けていただけるとは思いますが、それとは別に、競争入札するとき、さらにシェア割引のシェアを動かすというので、競争入札の部分の頑張りしるを期待するということですから、ちょっと別に考えていただいたほうが良いと思います。

○梶川委員　　その競争入札ののりしるのところが効率化と、私は今のご説明だと伺ったのですが、一番初めにご質問した分は、割引単価と標準原価の差額が効率化と考えるのですかという確認をさせていただいたのですけれども。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　済みません、ちょっと舌足らずで。実は、私は先ほど、「一部は」ということを入れたのですが、申し上げましたように、割引単価で下がっている部分と、競争入札でそれがインセンティブになって競争入札の割引率が下がった部分と、両方あわせたものが我々の効率化とご理解いただければと思います。

○安念座長　　そこは重要なので確認させていただきますが、シェア発注における標準単価マイナス割引単価は全て効率化の中に含まれているかどうか、と単純化して伺えば、どうですか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　それは入っております。

○安念座長　　入っている。はい、わかりました。これは事実の確認。今までの事実、事実として確認しましたよね。

○梶川委員　　もしそうだとすると、この入札方法によって初めてこの割引単価が可能になるということが経営行動の効率化なのかなと。だとすると、シェアを多くしてくれないと、割引単価では受けてくれないというお話なのかと今思ったのですが、それはそうではないのだとお答えいただいたような気もするのですけれども、もう一度、その辺はどうでしょうか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　割引単価で受けてもらえないかという、そういうことはございません。ですから、3ページに書いておりますが、シェア発注の200万～1,000万円の真ん中の部分、割引単価A、Bと書いておりますけれども、この規模の工事につきましては、その値段でも受けてもらえるということです。

さらに、それとは別に、競争入札での頑張りしろ、そこのシェアとリンクさせているということですので。

○梶川委員　ご説明はわかりました。ただ、特命発注の値段を少し厳し目をお願いするということが効率化というのかどうかのところ、今、私の中でまだ……。

○安念座長　それは価値判断の問題ですね。僕も梶川先生と同じくらいの程度にわからないというか、ちょっともやもやが残っていて。

○梶川委員　何%という話のところ、どのように過去の分を考えていったらいいかということのところ、

○安念座長　はい。では、とりあえず。

では、松村先生。

○松村委員

大阪ガスというよりも、梶川先生がよくご存じかなと思って、事実を確認したい。ここで、公共工事などの単価が出てきているわけですね。これは、この単価を積み上げて特命発注するという、そういうたぐいの単価表なのでしょうか。あるいは、入札に際して上限価格の積算のときに使うという単価なのでしょうか。

もし上限だとすると、入札するときには上限価格をこの単価表を基につくるけれど、価格が上限に必ず張りつくということは想定していなくて、それより競争して低くなることを前提としているわけですね。その上限価格より低い価格に結果的になっていますという説明は、なぜここが、上限価格が出発点になってそれより低いものが効率化になるのか。あるいは、なぜ上限価格よりも低いことが入札しない理由になるのか、全くわからない。

それと比べるのは意味がないとはいわない。最悪の価格よりは安くなっているということは一応伺いました。けれども、何でそれがシェア発注による効率化なのかというのは、全くわからない。

○安念座長　要するに、効率化の発射台というか、飛び込み台がなぜ積算価格なのかということですね。

○松村委員　はい。

○安念座長　これは大事です。それが第1点。それから、第2点をどうぞ。

○松村委員

それから、受注側のリスクを抑制するメリットがあるから、おいしくない工事だけでも受けてくれるというのは、わけがわからない。リスクを避けるメリットは十分あり得ると

思います。利益率は高くなくても稼働安定化のためにこの工事をどうしてもとりたいたいという事は当然あると思います。工事をどうしてもとりたいたいというなら、入札すれが低い価格で一生懸命とりにくるわけですね。

ただ、そんなことをしていると、長期的にリスクが大き過ぎて出ていってしまうとか、そういうことを考えているならともかくとして、この理由なら入札すればもっと下がるのではないのでしょうか。

あるいは、長期的に、今年をとれたけれども、来年はとれないということになったら困ってしまうということなら、これは民間事業者のわけですから、例えば、3年分の工事を入札するとかというのをしてはいけないというルールがあるわけではないので、そういう工夫もできる。それをしていないと言うことはこの類いのリスクが問題なのではないはず。何でこれが理由として特記されるのか、私には理屈がよくわかりませんでした。

以上です。

○安念座長 第1点の確認からですけれども、ここでいう標準価格というのは、官庁や何かも入札をかけるときは必ずやりますが、いろいろな要素価格を積算して行って、でき上がりをまず発射台にしましょうというのはやりますよね。そういう作業をなされた結果としての価格と理解してよろしゅうございますか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） ええ。それは公に使われている価格ですから。

○安念座長 だから、これは各業者とも、そういう文献をみれば、おのずから発射台が幾らであるかということは計算できる性質のものですよね。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） それは認識はできます。それに対して我々がシェア発注で設定している割引単価と申しますのは、それを競争入札した場合にはこのぐらいは下がるだろうというので設定をしているというのが1点です。

○安念座長 わかりました。現状ではすぐには答えが出そうもないので、議事録を後でよくみせていただいて、まず、我々の疑問点が何であるかを整理しましょう。重要な点だと思いますので、整理したいと思います。ありがとうございました。

では、河野さん、どうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 ありがとうございます。この点については、前回までのご議論を十分把握していないという大前提で、今の大阪ガスさんのご説明と委員の先生方のやりとりを伺った上での消費者からの単純な受けとめというのをお話し申し上げたいと思います。

まず、ここでいわれている前提として、導管工事ですけれども、どなたかにどうしてもお願いしなければいけないような特別な工事なのか、それとも、広くあまねくいわゆる工事ができるというところであれば、それなりにできるものであるのかというところが、一つ前提で疑問に思いました。

それから、先ほどから議論になっているここに書かれている標準単価でございますが、この標準単価がだれからみて標準なのか、それから、その標準単価としてここに載せることが適正であることをどう確認するのか。そのことがこの資料からはわからないと思っています。

3点目に、この「シェア発注」という言葉ですけれども、申しわけございません、私のイメージだと、内部で仕事を回しているという言葉の別の言い方かなと感じました。

それで、最後ですが、普通に考えまして、効率化ということを考えるときに、ここに示された今回のお考えは、市場ルールというものには余り適合していない考え方ではないかなと思いました。

最初に申し上げましたとおり、これまでのご議論の経緯を知らないという大前提で、消費者がこのご説明をどう受けとめたかといいますと、業界内の慣習をここでご説明いただいているのではないかと思ひまして、効率化に貢献ということを考えると、それは少し違うのではないかという感想をもちました。

以上です。

○安念座長　　ありがとうございました。

何かご返答がおありになれば。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　まず、だれでもできるのかといいますと、ガス工事の資格がありますので、だれにでもできるわけではないと。ただ、受けていただく会社さんが複数あるというのは事実です。ただ、これはちょっと余談になりますが、現場の3Kの仕事ですから、今、どんどん受けていただくところがふえていっているという状況ではありません。

それから、標準価格の適正性というご指摘ですが、これは前回にも少しお話をしたのですけれども、あくまでも建設価格とか、標準的なコストについて毎月発行される出版物として出ているものがあります。それは工事業として当然適切な人件費を労働者の方にお支払いし、利益をある程度乗せて事業を継続していくことが必要ですから、それは標準的な透明性の高い出版された価格という意味ですから、ある種、それをクライテリアにすると

うことの適正性というのはあるのかなと考えております。

それから、シェア発注というのが、身内で回しているのではないかというお話があったのですが、そこは逆にいいますと、頑張らないとそのシェアがもらえないという意味では、ある種、疑似競争的なものですので、あなたにこれだけ、あなたにこれだけと、恣意的に割り当てるようなものでは全くありませんので、そういうご理解をいただければということと、一つ、我々は透明性という観点から競争入札を上げていこうという努力をさせていただきたい。これは明確に申し上げておきたいことです。

ただ、いろいろとご説明しましたのは、これまで競争入札比率が相対的には低かったのですが、そういう中で、どんなコストダウンの努力をしていましたかというのをご説明させていただいておりますので、そのメカニズムがややわかりにくいというご指摘はいただいているのですけれども、競争入札はふやしていきます。ただ、これまでもある意味頑張っているいろいろなことを考えてコストは下がっております、ということをご理解いただければ幸いです。

以上です。

○安念座長　では、辰巳委員。

○辰巳委員　「だれでもできるわけではない」という表現が、やはり気にかかるんです。例えば、東ガスさんのエリアの事業者と、東邦ガスさんも含めてですけれども、発注をかけるときに、今までの業者だけをみているのか、日本全国をみているのか、そのあたりをもうちょっと教えてください。

○安念座長　大きな業者さんはいろいろなところで工事をとっておられるでしょうね。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　それは理論的には、例えば、関西で我々の仕事をしていただいている会社さんが例えば関東へ乗り出していこうという意思決定をもしされれば、拠点を置いて、人を雇われて、そこで仕事をしていくという、これはできますので、東京ガスさんのガス工事の資格をとればいい話ですから、それは極めてオープンです。ただ、それほどどんどん外へ出ていってという業者さんが現在のところは広域にやられるようなところはないというのが実情ではあります。

○辰巳委員　いいです。

○安念座長　では、とりあえず先に進みましょうか。ありがとうございました。

意外にヘビーでしたな。

次に、設備投資関連費用、修繕費、事業者間精算費・収益についてご議論をいただきま

す。第1に設備投資関連費用、第2に修繕費、第3に事業者間精算費・収益、この3つの論点です。

事務局より、今回の審査の中で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をいただきたいと存じます。

それでは、事務局からお願いします。

○恒藤NW事業監視課長 では、まず、資料5-1をごらんください。設備投資関連費用でございます。

3ページをごらんください。一般ガス導管事業者が事業に必要となる設備投資につきましては、下のグラフでございますが、費用として計上され、事業報酬の基礎額となるとともに、その後、減価償却費、固定資産除却費としていずれ費用として計上されていくことになるわけでございます。

次に、4ページですが、この設備投資に関連する費用を赤丸をつけてございますが、これらについては、設備投資の合理性等を審査するということがポイントになるわけでございます。

5ページでございます。3社の設備投資額につきまして、過去3年の実績と原価算定期間29~31年の予定額の平均をまとめたものがこの表でございます。

下の紫色の合計額のところですが、ここに赤丸をつけてございますけれども、合計額で見ますと、東京ガスが1,027億から1,099億で72億の増、東邦ガスが210億から269億で54億の増、大阪ガスが440億から364億で75億の減となっております。

その内訳ですが、種類別にはその上に示してございますし、また、下の3行に高経年対策分とそれ以外という分け方でも分析をしてございます。みていただきますと、東京ガスは比較的高経年対策の部分で増えている、東邦ガスはそれ以外の部分で増えているのがわかるかと存じます。

その高経年対策について、各社の内容をそれぞれまとめたものが7ページから3枚つけてございます。これは前々回、指摘事項の中で高経年対策について3社の比較ができないものかというご指摘をいただいておりますが、3社それぞれ設備の定義なども、あるいは呼び名も変わっておりますので、なかなか単純な比較ができなかったもので、3枚になってございます。

東京ガスにつきましては、7ページでございますが、ねずみ鑄鉄管、腐食劣化対策管が大きな割合を占めてございます。

8ページ、東邦ガスにつきましては、額として大きいのは腐食劣化対策管でございますが、増要因としては中圧GM管というのが大きな増要因になってございます。

大阪ガスについても、ねずみ鋳鉄管と腐食劣化対策管の割合が大きいという内容となっております。

ちなみに、これらの対策につきましては、産業構造審議会のガス安全小委員会で決められた大きな方針に沿って進められているということでございますので、参考としてその抜粋をその後の11ページから3枚ほど添付をしてございます。

続きまして、それが費用としてどう計上されているかをまとめたものが15ページでございます、減価償却費はこの表のとおりでございます。

飛びまして、固定資産除却費は17ページでございます。

固定資産除却費の3社の内容をまとめたものがこの表でございます、3社とも、本支管と供給管、上から2つ目の行の除却費用、すなわち撤去工事費用が大きな割合を占めているということでございます。

各社の算定方法は下に小さな字で書いてございますが、おおむねこの期間に除去をする導管の距離に単価を掛けて算出をしているということでございます。

それから、事業報酬につきましては、19ページのとおり、この導管事業に必要な資産の価値でありますレートベースに事業報酬率を掛けて算出をするということにされてございます。ここで用います事業報酬率につきましては既に告示で出されておりました、20ページのとおり、この3社につきましては2.18%を使うということになっております。

各社の申請額は22ページのとおりでございます、一番右に3ヵ年の平均を書いてございます。各社のレートベースはこの表のそれぞれ一番右の下の行に書いてあるとおりでございます。

審査のポイントといたしましては、23ページでございますが、まず、設備投資につきまして、過大な投資が計画されていないか、数量・単価は適正かといったところをみていく必要があると考えてございます。

また、固定資産除却費につきましては、数量及び単価が合理的なものであるかというのをみていく必要があると思われま。

さらに、減価償却費、事業報酬のベースとなるレートベースにつきまして、不要な資産が含まれていないかということもチェックすべきと考えてございます。

設備投資関連、費用としては減価償却費、固定資産除却費、事業報酬については、以上

でございます。

続きまして、資料5-2、修繕費でございます。

3ページに修繕費の概要を示してございますが、修繕費は導管等の資産の機能を維持するために、設備点検、部品のとりかえ、損傷部分の補修等に要する費用ということでございます。

その下に算定省令の抜粋を載せてございますが、Aの基準修繕費とBのガスメーター修繕費の合計額で算定をすることになってございます。

次の4ページ、その算定方法でございます。全社の基準修繕費につきましては、省令に基づきまして、原価算定期間の期首帳簿原価、すなわち、修繕の対象となるような設備の全体の量がどれくらいあるかというものとしての期首の帳簿原価に、直近2年の平均修繕比率を掛けて出すことになっております。すなわち、この表のとおり、過去26年と27年の実績の経常修繕費が期首の帳簿原価に比べて何%であったかという数字Eを出しまして、これを将来の原価算定期間の想定される期首帳簿原価に掛けて出しましょうということになっております。

それから、ガスメーター修繕費につきましては、省令に従いまして、将来想定される数量に単価を掛けて出すということになっているわけでございます。

各社の申請額は、5ページのとおりでございます。原価算定期間の平均の合計額は、東京ガスが324億、東邦ガスが77億、大阪ガスが256億となっております。

この修繕費につきましては、飛びまして、8ページに書いたような点を重点的に審査をしていく必要があるかと思っております。みていただければと存じます。

続きまして、3つ目の費用項目ですが、資料5-3をごらんください。事業者間精算費・収益でございます。

2枚飛んで、3ページでございます。この事業者間精算は今回から導入される新しい仕組みでございまして、最終需要家へのガス到達までに2つ以上の事業者の導管を通過する場合に、小売事業者は最後の導管事業者、この図であればCの導管事業者だけに託送料金を支払えばいいとすることになりまして、これに伴いまして、その上流にあるB社及びA社はそれぞれお金をその1つ川下のところからもらうということになったわけでございます。

この部分のA・B社間あるいはB・C社間で行われる精算につきましては、託送原価に含めるとされたものでございます。

この算出方法は、5ページに記載のとおりでございます。

上段と下段がございますが、上段が上流の事業者に支払う費用——事業者間精算費と呼んでございますけれども、これについては上流の事業者が設定する料金表に数量を掛けて出しましょうと。数量というのは、その期間に想定される連結託送の量でございます。

それから、下段のもらう金額、すなわち、事業者間精算収益につきましては、自分が設定する料金表に想定される量を掛けて出しましょうということになっております。

8ページに、今回審査をしていただいた3社の相手となる会社の概要を示してございます。こういった相手方と精算をすることが想定されているわけでございます。

9ページ及び10ページに、各社の申請内容をまとめてございます。

9ページは、各社が精算費として払う額として申請されたものでございまして、右側に過去の数量の推移も記載をしております。

ちなみに、大阪ガスについては、相手方との関係で、流量については非公表とされてございます。

10ページは、精算生産収益として、もらう額の申請額でございます。各社、自社が設定しようとしている料金表に数量を掛けて算出してございます。その数量の過去の推移は右側の表にまとめてございます。ごらんいただければと思います。

それから、この料金の設定については、3社で若干の違いがございます。それは高压の取り扱いでございまして、11ページにまとめてございます。中圧と高压を同じ料金表にしているところと、高压に割引価格を設定しているところとがございます。そういった違いがございます。

この費用に対する論点でございますが、12ページでございます。まず、アとイといたしまして、先ほどご説明いたしました単価と数量が合理的なものになっているかというのをみていく必要があると。ウといたしまして、高压の取り扱いが会社によって違うということについて、それぞれ合理性があるかをみる必要があると思っております。

最後、エの論点として、増査定の可否と書かせていただいた論点がございます。これについては、その次のページからご説明をいたします。

13ページでございます。先ほどご説明いたしましたとおり、事業者間精算の算定には上流の事業者の料金表を参照する必要がありますが、この制度は今回から始まる制度でございますので、各社が託送料金の申請を行った7月末の段階では、上流の事業者の料金表が実はわからなかったという事情がございます。ということで、各社、仮値で申請を行っ

ているわけでございます。

今回、この委員会では大手3社の審査をしていただいておりますが、日本全体では127社が申請をしてございまして、今、それぞれ担当の地方経済産業局なりで審査を行っておるところでございますが、その中では、この仮値が今はわからないので仮値0として申請を行っている会社も実はございます。具体的には、127社中11社が仮値0として申請を行っておりまして、こういう会社を中心に、事業者の中には上流の事業者の料金を反映させた場合には、今申請している額よりも適正と思われる額が増額になるというケースが考えられるわけでございます。

これにどう対応するかでございますが、14ページに対応の案をまとめてございます。このことにつきましては、15ページに参考資料を載せてございますけれども、本年3月のガスシステム改革小委員会におきまして、この制度がスタートした以降、上流のガス事業者が料金表を改定した場合については、変分改定によって託送料金の改定を認めることにいたしましょうという整理がなされております。要するに、上流の事業者の料金改定の影響だけみて料金改定を行うことを認めましょうということで整理をされております。

1枚お戻りいただきまして、14ページでございますが、そういった変分改定で行うことが認められているという考え方に準じて、本料金審査におきまして、事業者間精算費を場合によっては申請額より増額するようなケースがあるということを許容してはどうかと、事務局としては考えてございます。

そのメリット・デメリットが書いてございます。案①が増額あるいは増査定を許容しないケース、案②が許容するケースでございます。許容するとした場合、これまで増査定ということは多分やってこなかったと認識をしております、そういった前例となるというところがもしかすると懸念されるところでございますが、他方、これは許容しないと、先ほど申し上げましたように、仮値0としているような会社もある中で、4月以降スタートしたらすぐに変分改定を申請してくるというケースもあると想定されまして、結局、託送料金の周知が遅くなってしまいうということが懸念されるわけでございます。

そういうことも踏まえまして、事務局としては、そういった増査定となるようなケースもあっていいのではないかと考えてございますが、こういった点も含めまして今日はご議論をいただければと思っております。

事務局からのこの3点についての説明は以上でございますけれども、設備投資関連の最初の1つ目、2つ目の費用については、先ほども議論になりました経営効率化も大きく関

係すると思っております。実は、前々回のこの会議で、経営効率化について各社から説明がございました。このiPadの一番上に過去の料金審査専門会合の資料のフォルダーも入っております。そのフォルダーの第15回の料金審査専門会合の中に、各社の経営効率化の計画が資料として入っておりますので、それも参照しつつ各社のご説明なりを聞いていただいて、ご議論をいただければと思っております。

私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、続いて、東京ガスさんから設備投資関連費用について、東邦ガスさんから修繕費について、大阪ガスさんから事業者間精算費・収益について、それぞれ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各社さんより補足のご説明もお願いいたします。

まず最初ですが、設備投資関連費用につきましてはかなりボリュームのあることとなりますので、各社さん、それぞれ10分程度でご説明いただければと存じます。

では、東京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。設備投資関連費用についてご説明をいたします。

まず、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、エネルギー基本計画やガスシステム改革など、国の方針に基づき、天然ガスの利用拡大、安定供給の確保に向けて、平成23年に東京ガス「2020ビジョン」を策定し、計画的に設備投資を行ってきてございます。

飛んでいただいて、5ページをごらんいただきたいと思います。ここでは、供給設備投資額の推移を棒グラフで示してございます。ご指摘事項5番の回答になります。

当社は、基幹インフラ整備に加えまして、平成18年に北見市で起こったガス漏れ事故、平成23年の東日本大震災をきっかけに、国が定めた対策目標年度の前倒しに伴い、ねずみ鑄鉄管や経年劣化枝管を初めとする保安対策の加速を計画的に実行しております。

なお、ごらんいただきますとわかりますが、平成28年度の幹線投資額が減少してございます。棒グラフの一番上の部分です。これは、4ページの上のほうをもう一回みていただきたいと思いますけれども、その前年の平成27年に、日立LNG基地の運転開始とともに、茨城～栃木幹線、埼玉～群馬幹線の2つの幹線が竣工・開通をしたということ、一方で、平成29年度からは、全供給エリアにおけます導管輸送能力の向上に向け、日立LNG基地の増設

工事にあわせ茨城幹線の建設工事がスタートをするということで、そのはざまといいたし  
ょうか、一時的に減少になっているとごらんをいただけると幸いです。

続きまして、7ページをごらんいただきたいと思います。当社は、供給設備の投資額を  
これまでも増加してきておりますが、ガス需要の獲得及び販売量当たり営業費用の低減に  
努めてきたことにより、これまで託送料金を含むガス料金の引き下げを実現してまいりま  
した。

続きまして、8ページをごらんください。こちらは、ご指摘事項4番の回答になります。

このグラフは、平成25年度～31年度までの年度ごとの低圧本支管トータルの物量とメー  
ター当たりの単価の推移を示したものでございます。

具体的には、この中身として、ねずみ铸铁管、経年劣化枝管の保安対策工事に加え、新  
たにガス管を新設、延伸する工事——拡充工事と先ほどご紹介がありましたけれども、こ  
の両方が含まれてございます。

その上で、単価につきましては、全国的な公共工事労務単価の上昇などにより平成27年  
度まで上昇傾向にありますが、原価算定期間は競争入札比率を上げるなど、経営効率化を  
織り込んだ単価にしており、平成28年度につきましても、先行してその効率化を織り込ん  
でおるところでございます。

9ページの下段、高圧輸送導管工事の推移ですが、棒グラフがあったりなかったりして  
いますけれども、幹線の開通した年度、固定資産を取得した年度に一括計上しております  
ので、こういったグラフになってございます。ただ、幹線ごとに仕様や地域特性があるた  
め、単価に年度ごとで大きな振れがあるということで、低圧のところとはちょっと性格が  
違うことはご確認をいただければと思います。

以上が、設備投資の全体像になります。

続きまして、高経年設備対策投資についてですが、最初に、なかなかなじみがないと思  
いますので、対象となる設備の概要をご説明いたします。

飛んでいただきまして、28ページをごらんいただきたいと思います。

当社の導管ネットワークにつきましては、真ん中にポンチ絵がありますけれども、高圧、  
中圧、低圧の3段階で都市ガス供給を行っております。

低圧導管につきましては、現在は腐食に強く耐震性の高いポリエチレン管が普及してお  
りますが、過去に埋設されましたねずみ铸铁管と経年劣化枝管が残存しており、ポリエチ  
レン管へのとりかえを促進しておるところでございます。

また、高中圧設備には、大きく、ガバナー、バルブ、架管、防食設備といったものがございいます。

まず、ガバナーにつきましては、整圧器と呼ばれまして、ガスの圧力を調整する設備となります。また、バルブは、地震などの災害時等にガスを遮断する設備でございいます。それから、架管は、河川や幹線道路等を横断するために、地中ではなく、設置される導管のことです。最後に、防食設備は、埋設されている導管から電流が流れ出すことによる腐食を防ぐための設備でございいます。こうした設備が供給設備としてあるということについて、なかなかなじみがないと思いますが、まずご確認をいただければと思います。

それでは、恐縮ですけれども、前に戻っていただきまして、15ページをごらんいただきたいと思ひます。高経年設備対策の投資額について、過去からの推移を示してあります。

一番右側の棒グラフにありますように、原価算定期間の投資額は3ヵ年平均で235億円となっておりまして、棒グラフの一番下と2番目をごらんいただきまして、これがねずみ鑄鉄管及び経年劣化枝管となりますが、この対策が投資額の絶対額でいえば約9割ということで大宗を占めてあります。

なお、単価につきましては、経営効率化を織り込み、平成27年度実績単価から約5%の削減を行っておるということでございいます。

各設備について、続いてご説明させていただきます。16ページをごらんください。

ここはねずみ鑄鉄管について記載をしてございいますが、ことしの3月に改定されましたガス安全高度化計画に基づきまして、平成37年度末までに対策完了するように計画をしております。

その中で、特に口径300mm以下で平成30年以前に埋設されたねずみ鑄鉄管につきましては、ガス安全高度化計画に基づき、優先的に平成32年度末までに完了する計画で対策を進めてあります。

17ページをごらんください。ご指摘事項13、14番の回答になります。

ねずみ鑄鉄管対策でございいますが、左下にありますように、平成27年度末時点で2,064km残存しておりますけれども、国の政策に基づき、全量を平成37年度末までに対策完了をすることを前提に、先ほど申し上げましたとおり、昭和30年以前に埋設されていた小口径の導管373kmを最優先し、平成32年度末までに対策を行うこと、そして、その他のねずみ鑄鉄管につきましても、東京オリンピック・パラリンピック地区を優先し対策を行う計画としてあります。この棒グラフをごらんいただきたいと思ひますが、原価算定期間以降も、

平成37年度末の対策完了に向け、高水準のとりかえを行っていくとございます。

続いて、18ページをごらんいただきたいとございます。こちらは、経年劣化枝管でございます。安全高度化目標であります平成37年度に耐震化率90%の達成を目指しまして、年間147kmのペースで平成37年度まで対策を続けてまいります。

以上がねずみ鑄鉄管、経年劣化対策管でございますが、それ以外の高経年設備対策のポイントをご説明いたします。

基本的に、各設備の点検結果を通じて得られた情報をもとに、予防保全として、漏えいが発生する前に優先順位づけを行い、計画的に対策を実施しております。

20ページをごらんいただきたいとございます。地震などの災害時等にガスを遮断するバルブの設備のうち、大口径の鑄鉄製バルブについてご説明をいたします。

平成22年2月に発生いたしましたこの鑄鉄製バルブでの亀裂漏えい事故を受けまして、事故を起こしたバルブと同等のリスクを有するバルブを平成32年度末までに対策完了をする計画で進めております。事故から平成25年度までは、バルブ表面の亀裂の有無に関する調査ですとか応急修理工法の検討を行っていた期間であったために、棒グラフにありますように、対策基数が少なくなっておりますが、調査検討の結果に基づき、平成26年度から本格的に対策を実施しているということございます。

なお、対策につきましては、左にありますとおり、バルブの構造あるいは埋設環境等を考慮して、左下のマトリクスのとおり優先順位づけを行い、計画的にとりかえを実施しているところございます。

続いて、21ページをごらんください。高圧ガスの圧力を調整し、中圧導管に供給するための施設であるガバナーステーションにおける設備の更新ございます。

ガバナーステーションは、電気設備という変電所に相当する施設ございます。この高圧ガバナーステーションは、ガバナー、バルブ、ヒーター、フィルター、配管、フランジといったいろいろな複数の設備から成り立っております。

原価算定期間に対策を行うガバナーステーションは、当社の高圧幹線導入初期に建設されたガバナーステーションであり、経年劣化による漏えいや不具合が顕在化しており、複数の設備を同時に対策するものございます。

対策箇所につきましては、ガバナーステーションごとに供給上の課題や不具合頻度を確認し、同時更新が効率的な7ヵ所について対策を計画しているところございます。

23ページ以降は、その他の高経年設備対策として記載しておりますが、重立ったものは

今の2点でございますので説明は割愛させていただきます。

以上が、高経年設備対策投資についてのご説明となります。

続きまして、減価償却費についてご説明をいたします。30ページをごらんください。

当社では、先ほど申し上げましたとおり、平成27年度に大型幹線が開通したことに加え、平成28年5月に行った千葉ガス、筑波学園ガス、美浦ガスの三社統合及び保安対策の加速等を織り込んで減価償却費を計上してございます。内容は、この表のとおりでございます。

続いて、固定資産除却費についてご説明いたします。32ページをごらんください。

固定資産除却費は、主にねずみ鋳鉄管や経年劣化枝管等の保安対策工事でのとりかえに伴って発生する費用でございます。当社では、保安対策工事の加速等を織り込み、全地区で188億円を計上しているということでございます。

続いて、事業報酬についてご説明をいたします。34ページをごらんいただきたいと思います。

事業報酬につきましては、先ほどご説明がありましたとおり、算定省令に基づき、レートベースに事業報酬率を乗じて算定してございます。事業報酬率は経済産業大臣が告示した値である2.18%を用いてございます。

長くなりましたけれども、当社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、東邦さん、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。設備投資計画としまして、基盤整備と高経年化対策及び設備投資関連費用について説明をさせていただきます。

なお、今回の説明の中で、ご指摘事項4番、5番、13番、14番へもあわせてご回答いたします。

資料6-2の5ページをごらんください。なお、ここからの説明は、指摘事項5への回答にもなります。

弊社は、平成26年3月に中期経営計画を公表しておりまして、今回の設備投資計画はそれに基づいたものとなっております。

6ページをごらんください。供給設備の投資は、原料価格の高騰によります収支の変動や、製造設備の建設計画を踏まえながら、計画的に実施をしてきております。

そのような中で、特に平成20年代中ごろでは、LNG価格の高騰から収支状況も厳しく、全社の投資を抑制する必要がある中、LNGタンクの建設もありまして、供給設備の投資

については厳しい環境にあったというものでございます。

8ページをごらんください。一方、同じく、この平成20年代半ばというのは、供給設備の基盤整備、高経年化対策、それぞれにつきまして従前の対策から次の対策に移り変わる過渡期でもありました。供給基盤につきましては、平成20年代初めに環状幹線の建設など、導管整備が一段落をしまして、その後は既設の導管沿線での需要開発を進めましたことから、20年代中ごろには基盤整備にかかる投資が一旦低くなっているというところでございます。

また、高経年化対策につきましても、低圧ねずみ铸铁管など、優先順位の高い対策が平成20年代半ばには終息に向かいつつありまして、保安対策にかかる投資も低くなっております。

そうした中、平成26年3月に公表しました中期経営計画に掲げましたとおり、今後のガス需要の増加を図るためには、岐阜県、三重県方面の広域エリアへの導管を延伸することとしまして、平成26年度に路線の設計や地元行政、住民の方々との折衝を経て、この27年度から工事を本格化させているところでございます。

また、高経年化対策につきましても、新たに中圧ダクタイル铸铁管からの漏えいによります供給支障事故が顕在化してきたこと、これを受けまして、同じく26年度に対策対象を絞り込み、27年度から対策を開始しているところでございます。

これらのことから、25年度を底に、供給設備の投資をふやしてきておりまして、この原価算定期間は直近の27、28年度と同等の水準としているというところでございます。

以降、基盤整備と高経年化対策について詳細を説明させていただきます。

9ページと10ページをごらんください。基盤整備にかかる設備投資計画でございます。

高圧導管につきましては、知多地区にございますLNG基地を起点に、需要が集積しております名古屋市の外周を取り巻く環状幹線とトヨタ自動車など需要が集積しております愛知県東部方面への導管延伸を図ってまいりました。

中圧導管につきましても同様に、需要の集積を中心に基盤整備を進めてきております。

11ページをごらんください。導管延長を着実に延伸します一方で、販売量は、ここ数年間は、リーマンショックですとか東日本大震災、また、輸出産業の海外への移転や省エネなどの影響によりまして、開発は進めておりますものの、既存のお客様の販売量は減ることから、プラス・マイナスで横ばいという状況が続いております。

そこで、今後、ガスの販売量の増加を図るためには、中期経営計画にて、先ほど申しま

した岐阜・三重地区などの広域地区へも導管の整備を進めていく必要があるということで掲げたものでございます。

具体的な整備計画は、12ページ、13ページに記載しておりますので、ごらんいただきたいと思っております。

いずれも、販売量を増加させますとともに、導管の供給を複線化することによりまして、供給の安定性を向上させるために欠かせない重要な基盤整備でございまして、26年度に路線の設計準備を経て、27年度からこの工事を本格化させているところでございます。

14ページをごらんください。これまでの導管の延長、また、今後の導管の延長の推移を記載しております。この20年間で導管延長を30%増加させてきておりまして、今後も一定の水準で導管延長を延ばしていく計画としております。

次に、高経年化対策に関する設備投資についてご説明をさせていただきます。17ページをごらんください。こちらは、指摘事項13への回答にもなります。

国が定めました本支管維持管理対策ガイドラインに基づきまして、漏えいの発生確率と危害の大きさの2軸から導管の対策の優先順位を策定しております。

当社では、右上の対象導管から順に対策を左下に向かって進めておりまして、現在は、赤い2本の点線の間にある導管について対策を進めているところでございます。

18ページをごらんください。この高経年化対策の対象導管の敷設年代を示しております。基本的には、左側の敷設年代の古い導管から順に対策を進めているというものでございます。

20ページをごらんください。優先順位の高い低圧ねずみ铸铁管対策は、これまで着実に対策を推進してきました成果により、27年度には完了しております。また、中圧DG管と記載しておりますが、低圧ねずみ铸铁管の次に優先順位を高くしております中圧ガス型の接合のダクティル铸铁管の対策については、29年度に完了の予定ということで計画を進めております。

一方、中圧GM管と記載しております機械的接合のダクティル铸铁管の漏えいが近年増加をしております、病院ですとか工業用のお客様に漏えい発生時に供給支障が発生するといった事象も起きておりまして、対策の必要性が顕在化していることから、26年度に対策の対象を絞り込んだ上で、27年度から対策を開始しております。

21ページをごらんください。こちらは、指摘事項14への回答にもなります。

高経年化対策の投資を設備ごと、年度別に分けたグラフでございます。平成25年ごろで

は対策費用が減少しておりますが、これは低圧ねずみ鑄鉄管対策及び中圧DG管対策が終息を迎えつつあることによるものでございます。

一方、新たに中圧GM管からの漏えいにより供給支障事故が顕在化していること、また、道路管理者から低圧DG管の対策の要請があったことから、平成27年度より中圧GM管については対策を開始しております。低圧DG管も従前からわずかながらやってきておりましたが、この対策も加速強化し、その結果、27年度以降、対策量を増加させ、原価算定期間は足元の27、28年度と同等の水準としているというところでございます。

ここで、少し中圧GM管の対策についてご説明をさせていただきます。

23ページと24ページをごらんください。中圧GM管の漏えい件数は、このところ年々増加の傾向にございます。26年度以降では、24ページにございますように、漏えいによります病院や業務用のお客様の供給支障が顕在化をしてきております。そこで、26年度に対策対象を単線で病院や大口の業務用のお客様に供給した路線に絞り込み、これは全体の1,710kmのうち15%である250kmに当たりますが、これらの対策を開始しております。今後10年間で対策を終えたいと考えているところでございます。

次に、27ページ、28ページをごらんください。こちらは、指摘事項4への回答でございます。

工事単価は、低圧導管では24年度から26年度の実績単価の平均、中圧導管では、大規模な路線は個別の積み上げ、それ以外は低圧と同様、実績単価の平均を用いて原価を算定しております。なお、いずれも実績平均単価に効率化を加味したものをを用いております。

少し飛びまして、33ページをごらんください。減価償却費です。既存資産、新規取得資産ごとに記載の方法で算定をしております。34ページに記載しましたとおり、減価償却費は原価算定期間の平均で252億円、現行の原価とでは10億円の減少ということになっております。

36ページをごらんください。固定資産除却費でございます。原価算定期間の平均で29億円となっております。

最後に、39ページをごらんください。事業報酬は、レートベースに事業報酬率を乗じて算定しております。事業報酬は、原価算定期間の平均で36億円となっております。

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、大阪さん、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、瀬戸口でございます。資料6-3をごらんください。

3ページです。前々回の前提計画のパートでもご紹介いたしましたが、当社では、平成25年度の中期経営計画の策定の際に、長期設備形成計画として、平成42年度（2030年）までの設備投資計画を策定いたしました。また、平成27年度末には、今年度策定を予定しております新たな中期経営計画の前提として、長期設備形成計画をローリングし、経営会議にて意思決定をしています。また、この長期設備形成計画をもとに、毎年策定する供給計画の設備投資計画に反映をしております。

飛ばしていただいて、6ページをごらんください。こちらは各設備投資の内訳となります。

今回の申請原価は、過去3ヵ年の実績と比べまして主に供給設備の減少が大きく、年平均で75億円の減少を見込み、364億円の設備投資を計画しております。

8ページをごらんください。こちらは、設備投資の大部分を占めます供給設備を施策別に整理し、過去からの推移をお示ししたグラフです。供給設備投資におきましても、輸送導管の建設完了を境に減少傾向となっております。ただし、後ほどご説明いたします高経年化対策工事だけは微増で推移をしております。

12ページをごらんください。原価償却費につきましては、既存設備の償却の進行や経営効率化に伴う設備投資額の削減等により、現行原価と比べて申請原価は減少しております。

また、13ページの事業報酬額につきましても、現行原価と比べて申請原価は減少しております。

14ページをごらんください。固定資産除却費は、直近3ヵ年の実績や導管除却延長などに基づいて算定をしております。算定の際、今後の経営効率化を反映するなどにより、過去3ヵ年の実績と比べて申請原価は減少しております。

15ページをごらんください。供給設備投資の中でも唯一増加する投資としまして、高経年化対策投資がございます。事務局資料でのご説明にもありましたが、国の審議会でありますガス安全小委員会などで定められました目標年度までに着実に達成するため、ねずみ鋳鉄管とねじ枝管を中心とした対策工事を進めていく計画としております。

具体的な計画につきましては、18ページをごらんください。東京ガスさんと同様に、当社もねずみ鋳鉄管やねじ枝管などの対策工事は、平成36年度末や37年度末といった定められた年限までに均等に平準化をしながら進めていくこととしております。

19ページをごらんください。このスライドから23ページまでは、指摘事項13及び14への回答となります。

各施策ごとの対策数量や実施時期の考え方などは、東京ガスさんと同様、対策が必要となる保有量をガス安全小委員会や国のガイドラインに基づき優先順位をつけて選定した上で計画をしております。

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、次に、修繕費に移ります。東邦ガスさんにまず代表選手としてご説明をいただいて、大阪さん、東京さんの順序で補足のご説明をいただきます。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） それでは、修繕費につきまして説明をさせていただきます。

資料7-2の2ページをごらんください。修繕費の算定方法と修繕費の対象となります作業内容について示してございます。

修繕費は、表に記載のとおり、大きく基準修繕費とガスメーター修繕費に大別されます。いずれも算定省令に規定された方法にて算定をいたします。

まず、基準修繕費でございますが、主な作業内容としては、ガス導管やその附帯設備であります機械装置などに対しまして、各種法令等に基づいて実施します定期的な点検や検査、そして、それにより確認された不具合を修理する費用がこの修繕費でございます。

例えば、ガス導管の場合ですと、法令で定められた定期漏えい検査とガス漏れを発見した後の緊急漏えい修理がこれに該当いたします。

具体的な算定方法については後ほどご説明いたしますが、算定省令に基づき原価算定期間の各年度の期首におけます帳簿原価に直近2ヵ年の平均修繕比率を乗じて算定をしております。

もう一方のガスメーター修繕費ですが、需要家先に設置されておりますガスメーターを計量法に基づく頻度で定期的にとりかえる場合や、故障など不定期にとりかえる場合の作業のほか、現地で回収してまいりましたガスメーターをメーカーに引き渡しまして、部品交換等実施の上、再利用可能な状態にする修理費用がこれに当たります。

算定方法につきましては、過去の実績をベースとしました単価にとりかえや修理を行いますメーター個数を乗じて算定をしております。

続いて、3ページをごらんください。基準修繕費の算定結果です。

まずは、上段にあります表の中に、直近2ヵ年であります平成26年度及び27年度の経常修繕費——つまり、実際に修繕費として処理した実績値を（A）に記載をしております。これを（B）の期首帳簿原価で割った値が修繕比率となります。当社の今回の算定においては、2ヵ年の平均修繕比率が0.62%となりました。この値が基準修繕費算定のベースとなります。

次に、下表の（D）に記載しました原価算定期間3ヵ年におきます期首の帳簿原価に先ほどの0.62%をそれぞれ掛け合わせることで、年度ごとの基準修繕費を求めます。今回の3ヵ年においては、平均で55億円となっております。

なお、原価算定期間におけます期首帳簿原価につきましては、設備投資額に効率化目標を勘案した数値でございますので、いってみれば、基準修繕費につきましても効率化を織り込んだ値となっております。

また、期首の帳簿原価は、供給設備及び業務設備のうち、託送関連部分を個別に特定したものの積み上げにより算定をしております。

続いて、4ページをごらんください。ガスメーターの修繕費の算定結果です。

記載の表にもございますが、修繕費用は、需要家先で行うとりかえ工賃と回収してまいりましたガスメーターをメーカーにて修理する作業費用の2つに分かれます。いずれも対象個数に過去の実績をベースにした単価を乗じて算出しております。

まず、上段のとりかえ工賃です。メーター種別ごとのとりかえ対象個数に過去実績から算出したメーター種別ごとの実績単価を乗じることで算定をしております。

修理費用についても同様に、過去実績を踏まえた修理台数に対して、過去実績から算出した実績単価を乗じることで算定をしております。

なお、いずれの単価も、効率化を勘案した値でありますことから、ガスメーター修繕費用も効率化を織り込んだ値となっております。

これらの結果、ガスメーター修繕費は3ヵ年平均で20億円となりました。

続いて、5ページをごらんください。修繕費の原価申請額は合計で76億円、現行原価との比較では13億円のマイナスとなります。

続いて、6ページをごらんください。参考までに、算定式により求めました原価申請額と近年の実績の推移をまとめておりますが、おおむね同水準で推移をしております。

次に、7ページをごらんください。具体的な修繕費に該当する作業のイメージを幾つかの例示をしております。少しだけご紹介いたしますが、左側の黄色の網かけの部分は導管

に關します点検修理、中央の緑色の網かけ部分が附帯設備でございます機械装置の点検・修理、右側の水色の網かけ部分はガスメーターのとりかえ・修理の各作業の状況でございます。いずれも資料に記載されております一定の頻度にて点検や検査を実施し、保安レベル維持のために必要なとりかえや修理を行う作業となっております。

8 ページについては、ガスメーター修繕の費用区分をご参考までに示しておりますので、ご確認をいただきたいと思ひます。

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。

では、大阪さん、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をごらんください。

修繕費全体につきまして、3 ページに整理をしておりますので、ごらんください。

算定方法につきましては、当社も同様に算定省令に基づき算出してあります。また、算定に用いる新規取得する設備投資や修繕費には経営効率化率を反映して算定をしております。申請原価としましては、経常修繕費とガスメーター修繕費ともに現行原価より低い水準で計上し、あわせて年平均で256億円としてあります。

以上でございます。

○安念座長 ありがとうございます。

では、東京さん、お願いいたします。

○東京ガス株式会社（沢田常務） それでは、当社の修繕費について若干補足をさせていただきます。

資料7-1の3 ページをごらんいただきたいと思ひます。

修繕費につきましては、先ほど、東邦ガス様、大阪ガス様から説明がありましたとおり、私どもも算定省令にのっとり算定をしております、基準修繕費は東京地区等で3 ヶ年平均287億円となっております。

続いて、4 ページをごらんいただきたいと思ひます。メーター修繕費につきましては、3 ヶ年平均で約34億円を計上いたしました。同ページの左下のグラフをごらんいただきたいと思ひますが、原価算定期間では経営効率化を織り込んだ単価をガスメーターとりかえ数に乗じて算定しております。表にありますとおり、需要家件数の増の積み重ねによりまして、ガスメーターとりかえ数は、年によって若干ふらつきはありますが、増加傾向にあるところでございます。

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、事業者間精算に移ります。

大阪ガスさんにまず代表選手で説明をいただきまして、東京さん、東邦さんの順で補足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8-3をごらんください。

飛ばしまして、4ページをごらんください。当社では、中部電力様からのガスの卸供給を受けておりますので、事業者間精算費として支払う費用を託送原価として計上しております。一方で、当社がガスの卸供給を行うガス事業者様から、事業者間精算費を受領いたしますので、事業者間精算収益として託送原価から控除することで料金原価は減少することになります。

5ページをごらんください。まず、事業者間精算費についてご説明をいたします。先ほども申し上げましたが、当社では三重県と滋賀県を連結する三重～志賀ラインを通じて中部電力様からガスの卸供給を受けております。これにかかわります事業者間精算費として、中部電力様との卸供給契約に基づくガス供給量に託送料金表を適用して算定をしております。

なお、今回の申請で適用しております中部電力様の託送料金単価は、現在、低減される方向で見直しをされているとお聞きしておりますので、見直し後の単価が確定次第、反映させていただきたいと思っております。

6ページをごらんください。先ほどご説明しました事業者間精算費でございますが、当社から中部電力様にお支払いしている卸料金のうち、そこに含まれる供給費用につきましては、事業者間精算費に相当する費用としてお支払いをしております。このため、比較査定対象費用のベースとなる平成25年度及び26年度の託送収支実績にはこの費用も含まれておりますため、結果的に基準単価にその一部が反映されていることとなります。

そこで、5ページで算定しました事業者間精算費を全て計上しますと、比較査定対象費用に含まれている部分と重複して託送原価を計上することになりますので、スライド中段にお示ししておりますとおり、今回の申請では、過去の託送収支に含まれていた事業者間精算費分を控除することで、二重計上とにならないように算定をしております。

7ページをごらんください。次に、事業者間精算収益についてご説明いたします。

事業者向けの連結託送供給ガス量であります卸供給量は一定水準で推移してきておりま

すが、原価算定期間内では、卸供給先での需要増加などの理由によりまして増加する見込みとなります。

8ページをごらんください。こちらは指摘事項3への回答になりますが、過去3回の料金改定時の卸供給に関します想定需要と実績との比較を示しております。当社は、いずれの年もおおむね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。

9ページをごらんください。事業者間精算収益は、今回算定した託送原価の全体額をそれぞれの需要量などをもとに小売託送供給分と事業者間精算分とに配分し、託送原価全体から年平均で12億円を控除しております。

最後に、10ページをごらんください。こちらは今回の託送料金の申請と同時に、経済産業大臣に提出いたしました事業者間精算料金表です。

9ページでご説明しました事業者間精算収益として控除した12億円を連結託送供給に関する需要負荷をもとにしまして、小売託送料金と同様に、基本料金、流量基本料金、従量料金の3部体系で料金表を設定しております。

事業者間精算の料金表は、通常の連結託送供給では中圧供給が中心となっているため、中圧導管原価を含めた原価で設定しておりますが、今後は高圧供給での連結託送供給も想定し、当社では中圧導管にかかるコスト相当を減額することで、高圧供給向けの事業者間精算にも対応できる料金表としております。

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。

それでは、東京さん、お願いします。

○東京ガス株式会社（沢田常務）     それでは、当社の事業者間精算費用につきまして、ポイントとなる部分をご説明させていただきます。

資料8-1の1ページをごらんいただきたいと思います。スライド右手、東京地区等では、卸先から得る事業者間収益がございます。一方、スライド左手ですが、群馬地区ほかでは、卸元に支払う事業者間精算費がございます。

具体的な取引先につきましては、2ページ、3ページに記載してございますので、後ほどごらんをいただきたいと思います。

続いて、4ページをごらんください。群馬地区ほかにおきまして、卸元に支払う事業者間精算費の算定方法でございます。中ほどに記載をいたしました国際石油開発帝石様の卸託送料金表に、群馬地区の需要量を掛け合わせて年額で約34億円となりました。

なお、約34億円を需要量トータルの約2億m<sup>3</sup>で割り返した平均単価が16.67円と、このようにごらんをいただければと思います。

続いて、飛んでいただいて、6ページをごらんいただきたいと思います。ご指摘事項3、卸供給量についてであります。千葉ガス、筑波学園ガス、美浦ガスの3社を統合した影響を除けば、この折れ線グラフにありますとおり、実績同様、ほぼ横ばいでありまして、平均15億9,100万m<sup>3</sup>となっております。

続いて、7ページをごらんください。こうした数字をもとに算定をいたしました当社の事業者間精算収益は年平均68億円となっております。

次に、9ページをごらんいただきたいと思います。先ほどございましたけれども、当社では、高圧向けの料金の設定はしてございません。9ページに理由を書かせていただきましたが、1点目は、算定省令に基づいて算定を行わせていただいたということ。2点目は、料金の連続性を重要と考えたためでございます。

高圧導管につきましては、当社のネットワーク形成計画等をもとに決定しておりまして、供給圧力の選定に当たりましては、卸先様のご意向に必ずしも添えるとも限らないというところがございます。卸先様の選択し得ない要素で値差を設定することは適切ではないと従来より考えてきております。

また、3点目といたしまして、卸需要量の34%が高圧取引であり、高圧向け料金を設定いたしますと、中圧向け料金が大きく値上がりしてしまう点も考慮すべきポイントであると考え、高圧向け料金は設定をいたしませんでした。

当社からの説明は以上でございます。

○安念座長 では、東邦さん、お願いします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） では、東邦から、事業者間精算について補足説明をいたします。

資料8-2の2ページをごらんください。中ほどの表にございますように、弊社では、中部ガス、犬山ガス、津島ガス、大垣ガス様の4事業者に対してガスの卸売を行っておりますので、事業者間精算収益を算定し、今回の託送料金原価から控除しております。

なお、弊社の場合、他社からの卸受けはございませんので、事業者間精算費の原価算入はございません。

3ページをごらんください。ご指摘事項3への回答になりますが、卸先様への連結託送供給量は、右下のグラフに記載のとおり、ここ数年は減少傾向にございます。

今回、原価算定期間においては、卸先様からのヒアリングの結果によりまして、足元の平成28年度水準並み、2億6,000万㎡で推移するものと想定をしております。

4ページをごらんください。料金改定時の需要想定と実績との比較でございます。平成20年3月の料金改定以降、おおむね実績が需要想定を下回って推移をしているという状況でございます。

5ページをごらんください。事業者間精算収益の算定でございます。算定の手順については、他社様と同様でございます。

今回、原価の中で、控除項目として整理されております事業者間算定収益は、原価算定期間の平均で11億円となっております。

6ページをごらんください。事業者間精算料金法と料金収入見込みでございます。事業者間精算料金表は、定額基本料金、流量基本料金及び従量料金を組み合わせたものとして設定し、経産大臣に提出をしております。

料金単価は、資料の中ほどの左の表に記載のとおりでございます。なお、現行の連結託送の供給圧力は中圧のみでございますので、高压向けの料金設定はございません。

料金収入見込みは、資料の一番下の表に記載のとおり、事業者間精算料金表及び連結託送供給の需要想定をもとにして算定した結果、原価算定期間の29～31年度平均で11億円となります。これは先ほど申し上げました事業者間精算収益の11億円と一致をしております。

以上でございます。

○安念座長 各社さんからご説明をいただきました。どうもありがとうございました。

それでは、順を追ってディスカッションをしたいと思います。

まず、第1が設備投資関連の費用でございます。どうぞ、どなたからでも結構でございますので。

○圓尾委員 まず、ガス事業者さんにお尋ねしたいと思います。東京ガスさんの資料6-1の17ページをご覧くださいのわかりやすいと思うのですが、ねずみ鑄鉄管の対策ということで、平成24年～37年までのグラフが出ています。お尋ねしたいことは、24年から10年ぐらいかけて徐々に徐々に対応している数量がふえている部分、それから、最後の平成37年に極端に数が下がっている部分がなぜかとお尋ねしたい。

つまり、これの根拠になっているのが、平成23年5月にできたガス安全高度化計画に基づいて37年度までにやるということですから、考え方によっては、例えば、平成24年から直ちにそれなりの対応を始めて、平成37年までの14年間に満遍なく対応をやっていくこと

もあり得るかと思えます。

そうやった場合、この原価算定期間にどのぐらいの対応が必要だったか、ということを考えて原価と認めるのも一つの考え方だと思います。このように増えて、減ってという変動に何かしらの理由があるかをきちっとお聞きすべきと思っています。

例えば、最後の平成37年、これだけ減っているのが、何かしらの要因で遅れたら大変だから、リスクをみているということであれば、これは事業者さんが取るべきリスクという気もしますし、そういったところは均していくという査定においての考え方が必要かと思っています。

同じように、20ページにも、大口径鋳鉄製バルブ対策というのがありますが、これは先ほどご説明の中で、平成27年から立ち上がっている理由をご説明いただいたのですが、すみません、私はきちっと聞き取れなかったので、もう一回お願いできないでしょうか。

同じようなことが、大阪ガスさんの資料6-3の18ページですが、全く同じですね。平成23年5月の対策が固まったのを受けてやっていますということですが、平成28年からねじ枝管の入れ替え工事が加速しているので、ここまで時間がかかった何かしら正当な理由があるかをお聞きしたいと思います。

それから……。

○安念座長　　ちょっと待ってください。そこまでで、答えていただきましょう。

では、東京さんから。

○辰巳委員　　ちょっといいですか。今のことに関連するので。

○安念座長　　はい、どうぞ。

○辰巳委員　　私も全くそのことを考えていたのですが、東ガスさんの20ページに、「平成32年度末までに対策完了」と書いているのに、何で平成32年に対策完了のところが少なく、だから、これから先、4年ならさないのかというのも一緒だと思いますので、お願いします。

○安念座長　　そうですね。では、東京さんからお願いします。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　　ただいまのご質問にお答えをさせていただきたいと思えます。

まず、圓尾委員から、ねずみ鋳鉄管についてももう少し平準化して最初からずっと通しでできないのかというご質問をいただきました。

これは工事会社の施工班を、まず数をどう確保するのか。それから、ねずみ鋳鉄管の工

事というのは、需要本支管で新しい管を埋める工事などに比べて技術レベルが少し高いということで、どの班もすぐにできるものではないんですね。したがって、逆にいうと、そういう施工班の数の確保、それから、能力増強に努めていく必要があるものですから、段階的に数をふやしていかないと、現実的に対応ができないということになってございます。

また、私どもの工事会社の班だけでは足りないときには、先ほども少しご指摘がありましたけれども、例えば、他ガス会社の工事会社さんに協力をいただくということもございまして、そういったことを現実的な投入戦力の数と能力増強の観点から、こういった進め方をせざるを得ないということでございます。

それから、平成37年度、最終年度がなせ少なくなっているのということですが、工事というのは実際にやってみないとわからないところもございまして、平成37年度までに確実に終了させなければいけないというときに、リスクの取り方というご指摘がありましたけれども、私どもは、そういう意味でいえば、その物量を少し低めに設定して、もし流れ込んだ場合にも、確実に対応できるようにということでございます。

それから、20ページの大口径鑄鉄製バルブ対策について、これも同様に、もう少し平準化なりができないかと。最終年度というのは、先ほどのねずみ鑄鉄管と同様の意味合いでございます。

それから、最初に立ち上がりが遅かったのはなぜかということですがけれども、先ほどご説明をさせていただいたとおり、これはもともと寿命が何年と決まった設備ではございませんで、初めて古い設備で実際に問題が置きました。ほかの管でもこういう問題が起きる可能性があるのかとか、対策をどう立てるのが一番効率的なのかということ、24、25のところを、そういった専門の委員会をつくって検討してきたという経緯がございます。

そこでの検討結果を踏まえて26年度から立ち上げて、平成32年度末完了とさせていただいたのは、これも危険度からいいますと、ガスがとまらなくなってしまうので、東京オリンピック・パラリンピックにはやはり間に合わせなければいけないということで、こうさせていただいているところでございます。

○安念座長　大阪さん、いかがですか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　まず、ねずみ鑄鉄の対策ですが、1つは、ガス安全の高度化計画で、平成27年までに高リスクの路線の対策を完了しましょうと。それから、37年までに低リスクの路線の対策を完了しましょうと。こういう2段階で国からの指示をいただいています。

1つ目は、先ほど申し上げましたガス安全高度化計画で平成27年までに高リスクで、それから、ガス安全小委員会で平成37年度までに低リスクということで、先ほどご指摘いただきました18ページのグラフをみていただきますと、まさにブルーの部分がねずみ铸铁管の対策なのですが、27年度までに高リスクをまず終えて、その後、低リスクにとりかかると。

もう1つは、ねじ枝管の対策があります。こちらは、平成26年のガス安全小委員会で、低圧の導管の耐震化率を平成37年度に90%にしましょうという目標がございます。我々は、ねじもねずみもどちらも低圧の導管で、その工事量を常に一定に保ちながら、27年まではねずみの高リスクの対策をやって、28年からはねじの耐震化率90%の目標に向けた対策にとりかかっているということで、ここでちょっと内容が変わっているという状況でございます。

○安念座長 事業者さんのご事情とお考えは、事実こうだということ承ったわけですが。

○圓尾委員 確認ですけれども、大阪さんの18ページで、ねじ枝管のところに、「低圧導管耐震化率目標に従い……加速しています」と書いてありますけれども、これは平成23年5月のものではなくて、おっしゃったように、平成26年に決められたものと理解していいですか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） はい。

○圓尾委員 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、お願いします。

○松村委員

とりあえず、今の点だけ先に申し上げます。

最終年度が少なくなっているがこれを増やして保安対策投資を遅らせれば、ここは減らせるという問題意識は、私は共有していない。こういう安全対策、保安対策を後ろ倒しせよとこの委員会がいうことに躊躇します。しかし、私は投資が、保安対策投資が遅過ぎたのではないかという点に関しては、相当に問題意識をもっています。

まず、先ほどから、安全小委とかの話が盛んに出てくるのですが、それはちょっと情けないでしょうか。今まで、都市ガス事業者は、さんざん安全性、保安が最重要だとずっと繰り返し主張されてきた。どう考えても保安と関係ないような制度設計の問題でも、保安のことを持ち出して、ずっと反対してきた、保安を便利に使っているのではと疑いも

抱かせるほど、相当に保安を重視してきたわけですね。その事業者が、しかも業界をリードする大手の事業者が、保安上そんなにも重要なことを、国の委員会が命令するまでやらないというのは、おかしくないでしょうか。

実際にねずみ鋳鉄管の問題で表面化したのは、北見の事故が最初ですか。例えば、阪神・淡路大震災の際に、その潜在的なリスクは認識しなかったのでしょうか。そういうことを考えると、東京ガスは余りにも立ち上がりが遅過ぎたのではないか。その結果として後ろ倒しになって、こんな原価算定期間に多い量になったのではないか。

東京オリンピック・パラリンピックに間に合わせるといのはとても重要なことだと思うので、その邪魔をする気は全くないのですけれども、それよりもはるか前に、安全性、保安を最重視するのだったら、当然やっていなければいけなかったのではないか。そういう観点に立って考えるべきだと思います。

その点でみると、東邦ガスの資料の17ページをみていただくと、これは多くの人にとってもわかりやすい資料だと思います。リスクの高いものから順番にやっていました。したがって、低圧ねずみ鋳鉄管の取り替えは、このように早い段階で終わりましたと。こういう資料をみせられると、都市ガス事業者は安全性、保安をこんなに重視してやってこられたのですね、ということがとてもよくわかる。これに比べて、東京ガスの計画は、余りにも原価算定期間にこういう高リスクのものがたくさん入っていないか。

それは、国が安全小委でいったものの基準は確かに満たしている。その最終年度よりも前にやるのはいい。しかしそのスタートは幾ら何でも遅過ぎないでしょうか。国にいわれてからやり始めたというのが合理的な対応だったというのは、今までの業界の発言からすれば、到底許容できないのではないか。もっとはるか前に、阪神・淡路大震災の直後から計画してきちんとやっておくべきだったのではないか。こういう視点できちんと査定すべきだと思います。

一番簡単なのは、かなり前からみて全体量をならして、物量単位でみて、平均的にこれぐらいで十分ですと査定する。コストはもちろん削減されているので、原価算定期間の年平均投資額はそれより低くなるはずですけれども、過去のあるべき平均をみて、それを超えないように査定するのは合理的だと思います。

東京ガスはこれではだめだと言うでしょう。その物すごい前の時期では、能力がまだ十分に開発できていなかったのです。そんな言い訳するなら、それをもう少し説得力のある格好できちんと事実を示していただいて、説得力のある分だけ調整すればよい。原則とし

ては、阪神淡路大震災の翌年を出発年限として平均化し、それを基準にリーズナブルでないと思われるものについては、それで査定する。この方式の重要な点は、投資量を減らせといているのではなくて、もっと前にやるべきだったものは、この原価算定期間の原価には入れないということ。こういう考え方で査定すべきだと思います。

特に東京ガスについては他の点も含め、相当にちゃんと説明していただきたい。他の委員は上品な方々なのでそういうことはいわないのかもしれませんが、東京ガスの今回の申請は、この問題に限らず、原価算定期間に相当費用を盛ってきているのではないか。電気の査定をしたときにも、ある1社にはそういう強い印象を受けたわけですが、今回の東京ガスはあれよりも更にかなりひどいという印象を受けたのは、私だけでしょうか。

今回の問題だけではなく、二重導管のところでの脱落の入れ方だとか、あるいは、前回も質問があつて、この後、答えがあると思いますが、そういうところのやり方だとかも、その他いちいち指摘できないぐらいに多くの要素で、他社と比べても突出して原価算定期間にコストをすごく盛っているように見える。

コストが増えるのは、確かに合併した影響もあるでしょうし、投資の影響もあるでしょう。一つ一つはもっともらしく説明できるかもしれない。しかし全体としてすごく盛っている印象を受けて、この修繕費などもその一環として相当に不信感をもってきている。なぜこんなに遅くなったのかという説明も、今日いただいたような通り一辺倒の説明ではなく、もっと精密な説明を今後あらゆる項目でしていただかないと、到底、多くの委員は納得しないと思います。

とりあえず、今問題になった点だけでやめます。

以上です。

○安念座長　ありがとうございます。

当会合の今までのやり方も、事業者さんが事実としてどれだけ投資してこられたか、事実として将来どれだけの投資計画をもっておられるかということと、それを原価の中に認めるかどうかというのは、少なくとも理論的には違うことというふうに整理してきたと思います。もちろん、今回そうするかどうかはこれからの話ですが、それはそういう態度で今までも臨んできたと認識しております。

それでは、箕輪先生、どうぞ。

○箕輪委員　幾つかあるのですが、まず、事務局の資料の資料5-1の4ページで明示的に書いてあるのですけれども、今回、全体的にヤードスティックも入っている中で、減価

償却費は全部が個別査定になっているわけではなくて、一般管理費に入っている部分はヤードスティックになって、営業費のほうに入っている部分が個別査定になっているということなので、減価償却費がどのように営業費と一般管理費に分かれているかというのを、例えば過去の推移と比べてみせていただくことはできないでしょうか。

ここで細かく議論できるのは営業費に入っている側だと思いますが、その水準が例えば過去と比べて急激に一般管理費のほうに寄っていたときには、我々は余り細かい議論ができないのではないかと思ったので、その配分を確認できるといいなと思いました。やり方などは個別にご相談かなと思いますけれども、一つそういう考え方があるかということも含めて、お聞きしたかったところです。

それから、各社さん大体同じなのですが、固定資産除却費、あるいは、直接的には除却費用の中身ですけれども、余り細かくどういう件数なり単価なりということがご説明いただけていないので、そこが少しわかるような形でみせていただきたいなと思っています。例えば、除却の過程で出てきた鉄くずなども売却収入として多分差し引けるのだと思いますので、そういうところの算定の中身がわかるといいなと思いました。

それから、設備投資全体で、単価のお話は各社さんから、例えば、東京ガスさんですと、資料6-1の8ページから各供給設備の物量と単価のグラフをみせていただいている、単価のところは前々回の効率化の中では何%下がりますという議論がたくさんされていたと思いますが、このグラフだけみてしまうと、そんなに下がっていないなとみえてしまうので、効率化のときの議論との関係がもう少しわかるように説明していただきたいなと思いました。

会社さんによっては、何%織り込んでいますと書いてくださっているのですが、例えば、東京ガスさんなどはよくわからなかったもので、そこをご説明いただきたいと思います。

○安念座長 最初の原価償却費については、それはごもっともで、省令の規定はほとんど定義みたいなことしか書いてない。そこで、我々が査定する対象であるところの減価償却費というのはどの範囲をいうのか、頭の整理として事務局に整理しておいていただきましょう。

それから、第2点は除却費でしたね。除却費については、工事費と、後に出てくるスクラップバリューが入ることになるのだが、今までどうしていましたかね。大きいものについては、件名を個別審査か何かのときにやっていた記憶があります。あとは、細かいも

のについてはざっとした計算になると思いますけれども。そういうことを個別審査のところでやっていただくことになろうかと思います。

それから、第3点については、具体的にはどういうことを明らかにすればいいですか。

○箕輪委員　例えば、東京ガスさんの資料6-1の8ページ、9ページで、水色の線が単価をあらわしていますと。それで、直接、経営効率化の中で何%というのが出ていたのは、全体的なお話で、例えば10.何%とかということだけだったと思うのですが、普通に経営効率化が働いているとすれば、28~29とか30とかにかけて、もう少し下がっていくのかなと思ったのですけれども、少なくともこの原価算定期間の中では少し上がったり下がったりみたいな感じで、直近、28~29は少し下がっていますが、そういう意味で、効率化が働いているということがよくわからなかったので、効率化として、どれぐらいを織り込んだ結果がこういう単価になっているかというのがわかるように見せていただければと思います。

○安念座長　東京さん、ここでいう単価というのは、管の長さで1km当たりこうなるという計算ですよ。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　はい。ちょっとわかりにくくて恐縮ですが、先ほど申しあげましたとおり、ここは低圧の本支管工事全部をここに入れ込んでおりまして、大きくねずみ鑄鉄管とか経年劣化枝管の入れとりかえの工事と、先ほど拡充というお話をしましたけれども、新しく需要開発でガスを埋めていく、そういう工事が全部合算されているものですから、年々によって中身が違ってくると。

一般的な傾向で申し上げますと、鑄鉄管みたいなものは繁華街などに埋まっているものが多いので、どうしてもとりかえ工事費が拡充とか新設に比べると高くなってしまうということもありまして、すみません、この表だけではなかなかそこは読み切れないのですが、そういった背景がございます。

○安念座長　ただ、箕輪委員の問題意識は、この単価なるものに効率化というのがどのように効いているのかが知りたいと、そういうお考えですよ。

○箕輪委員　はい、そうです。

○安念座長　それは極めてごもつともなことなので、差はさりながら、工事の種別が、直接比較してもしょうがないようなものが入っているから、効率化がこう効いていますというような資料をつくっていただけると大変ありがたいのですけれども、ちょっと工夫していただければいいですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） はい。

○安念座長 では、とりあえず、そういうことでよろしいですか。

では、秋池先生、どうぞ。

○秋池委員 事務局の資料5-1ですけれども、7～9ページに、3社の高経年対策について表にまとめてくださっているのですが、これが各社ごとに表の縦軸の項目が違うものですから、なかなか比較しにくいので、何とか工夫をして項目をそろえていただけないでしょうか。

それから、あわせて、各社、規模が違いますので、絶対値の金額だけだと程度感というのがわかりませんから、例えば、売り上げ対比の比率にするとか、そういったものの分析もしていただければと思います。

○安念座長 できるかね、と僕がいうのも何だけれど。

○秋池委員 項目をそろえるのは難しいのですか。

○恒藤NW事業監視課長 注で似たようなものがあるなというのは書かせていただいていますので、名前は違うけれども、各社のものは似ているのだろうと思うものはあります。そういう意味では、各社に聞いて、どれがどれと等しいのかというのを整理して、できれば比較する表をつくるように頑張ってみたいと思います。

○安念座長 じゃあ、頑張ってください（笑声）。

○秋池委員 1の位までぴったりそろえることが大事なのではなくて、傾向がわかるということが重要なのだと思っておりますので。

○安念座長 そうなんだけれども……。

○野沢管理官 基本的に、この3社のものがねずみ鑄鉄管と腐食劣化管というのが同じで、その以下のものは個社の事情で管の腐食度合いによって違って、基本的に違ってあるというものなのですが、でも、同じものもなきにしもあらずですけれども、原則違うものなのですが、そこは比較でわかるような形で整理はします。

○秋池委員 その会社にはない項目は0を入れるとかですね。

○野沢管理官 わかりました。

○安念座長 例えば、中圧架管なんていうのは橋にかけているわけですね。こういうのがない会社は多分ないはずなので、抽出していけばできなくはないでしょうから、今は何ともいえないけれども、ちょっと頑張ってください。済みません。

○秋池委員 東京ガスさんの資料6-1の9ページは、今、議論にもなったところであり

ますけれども、量の件につきまして、東京ガスさんをサンプルにしてしまって恐縮ですが、各社さんとも32年度以降の数字というのが出ていないものですから、前倒ししてこれが入っていないかということの確認をするために、少し先の数字も入れていただけないかという希望なのですが。

○安念座長　それはどうですか。可能ですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　後ほど事務局とご相談させていただきたいと思うのですが、先ほどご説明したとおり、ねずみ鑄鉄管とか経年劣化枝管側というのはこの想定ができるのですが、需要側がなかなか難しく、そこをどのように取り扱ったらいかがということで、またご相談をさせていただければと思います。

○秋池委員　では、そのものの予測ではないにしても、先の方が原価算定期間に前倒しで織り込まれていないかということが確認できるような方法を何かお考えいただければと思います。

○安念座長　そういう方法があればね。

○秋池委員　それから、もう1つだけよろしいですか。高経年化対策ですけれども、平成37年までにやらなければいけないことというのは決まっていて、何年目で交換するのかというのは、各社さんのご判断に任されているということなのでしょうか。各社共に高経年化対策の考え方ということで表現をされています。

例えばまた東京ガスさんの例で恐縮ですが、11ページを拝見しますと、4-1の(1)で、1つ目の小さいボツのところに、「各種点検結果等を通じて得られた情報をもとに設備の改修等を実施しています」ということですので、いろいろご判断でやられているということなのだろうと思うのですが、その交換の期限が適正かどうか。要するに、もうちょっと使えるのに早く交換し過ぎていないかとか。高経年化対策は電力のときも大きな論点になったところでありますので、そこについてもう少し理解をして議論をしたいと考えました。

○安念座長　これは私は割に重要な論点だと思うのです。もちろん、税法上の耐用年数みたいなものはあると思うのですが、技術的というか、あるいは、レギュレーション上のというか、そういう意味での耐用年数というのは別になんじゃないですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　先ほども少し申し上げましたけれども、基本的にはこのぐらいという目安というのはないんです。例えば、ねずみ鑄鉄管というのは、今あるものはほとんど昭和44年以前に埋められたもので、もう50年以上たっているものですが、ねずみ鑄鉄管の場合は、松村先生に怒られてしまいますけれども、ここに来て危険度が高

いというのがわかってきたので、なるべく早くかえなさいということで、これは一律的にかえていくのですけれども、先ほどいいましたように、その他の高経年設備については、実際、いろいろな事例が起こって、類似事例が起こる危険性があるのかとか、そういったことを見極めながら、まずは修繕で対応できないかと。それでもやはりとりかえないと供給支障があるのかどうかと。

そういったことで、それぞれの設備ごとに少し整理をしながら対応してきているということですので、何か基準となるような年限が最初から明確であるわけではないという性格のものでございます。

○安念座長 どうでしょう。そうすると、とりかえの時期が適切であったかどうかというのはなかなか判断しにくいことになるのですが。

○秋池委員 例えば、たしか鉄塔のとりかえのときは、サンプルを出して、回帰分析的なことをやって、もちろん地域の状況によって、早く劣化する地域もあれば、比較的長持ちする地域もあるということがありましたけれども、それでも、幾つかのカテゴリーに分けて、目安となるような年限をみていったと記憶をしております。ですので、過去の履歴を参照しながらできないものでしょうか。

そのような過去の履歴に対して、過剰に早くやっているというのであれば理由が知りたいですし、一方、松村先生もおっしゃるとおり、じゃあ、長くして安全性が失われてもいけませんので、そこはファクトをみながら議論をするということで、いかがでしょうか。

○安念座長 それはもちろんそうだと思います。ガスの場合は、電力のように潮風にさらされるとか、そういう施設は余りないと思うけれども、どうでしょうかね、2～3、例を挙げていただいて、こういう経緯でこうなったというようなものがあれば、資料として出していただくというのも一手かなという気がいたしました。

それぞれの種別に応じて、何年だというふうには出せないということはもうはっきりしましたので、例を挙げて、こういう考え方、あるいは、こういう経緯で決めましたというのを出していただいて、その妥当性について判断するというので、いかがでしょうか。とりあえず。大した知恵ではございませんけれども。

秋池先生、とりあえずいいですか。

○秋池委員 はい。

○安念座長 では、河野さん。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 最初にこのご報告をいただいたときに疑問に思

った点に関しましては、今までの委員の先生方のご質問でかなり問題点が明確になったと感じています。

1点目は、やはり東京ガスさんの17ページですとか、その前の15ページ等でお示しいただいているように、私が品性がいいかどうかはわかりませんが、この3年間に少し集中し過ぎているとか、盛っている感は否めないかなという感じがしておりまして、このところを先生方にしっかりみていただければと強く思っております。

例えば、東京ガスさんの15ページのところの「2020年ビジョン」という、ガス安全高度化計画というのが何度も何度も繰り返しここに示されていますが、「保安対策の加速」というのをこの中で計画されています。そして、平成23年度からその計画というのはスタートしているはずですね。

そうしますと、この15ページの投資額の推移をみましても、翌年度以降加速するのであれば、そのあたりから数字は増えていってもしかるべきかなと、この表からは受け取れます。後半にかかって、いよいよ託送料金の原価算定となった時期に、大きな数字が入ってくるというのはどうなのかなという感想をもっておりますので、ぜひここで消費者も納得するような形で審議をしていただければと思います。

それから、もう1点は、資料5-1の各事業者の高経年対策のそれぞれの内訳のところ、先ほど秋池先生がご指摘されたところと全く同じところですが、3社の方々が対象としてここに上げられている設備の名称が皆違って、共通なのはねずみ鑄鉄管と腐食劣化対策管というところですけども、それ以外のところでいえば、東京ガスさんはバルブに関しては先ほど具体的に写真等で説明していただきまして、こういったところに高経年対策は必要なのだということで、かなり項目を上げていらっしゃいますが、東邦ガスさんも大阪ガスさんも、バルブですとか、同じものかどうか私も判断がつかないのですけれども、そういったところに関しては、対象として上げられていませんし、経費としてここに載せていません。例えば、東京ガスさんが上げられている項目と同じような設備を東邦ガスさん、大阪ガスさんは持っていらっしゃらなくて、もし持っていらっしゃらなければこの表で当たっていると思いますが、持っていらっしゃった場合、高経年対策の対象に入っていないのかということをお伺いしたいと思います。

○安念座長　　ガバナーのないガス屋というのはないので、東邦さん、いかがですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　　この表の「レイノルドガバナー」と書いてあるところですね。私どもは、高経年という観点では対策はしておりません。ただ、一方で、この

ガバナーの特徴としまして、浸水で水につかれますと、圧力制御が狂って圧力が上がってくるんですね。

そういう特徴がございますので、災害対策というカテゴリーで、特にハザードマップで浸水エリアというのが出ておりますので、例えば、1 m以上浸水する地区にあるレイノルドガバナーはある一定の期間でとりかえるというようなことはやっております。ただ、高経年という点ではやっておりません。バルブについても同様でございます。

○安念座長 なるほど。それについての高経年化が対象ではないということは、駆動機も対象ではないと、おのずからそういうことになってきますね。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） そういことですね。この辺は設置年代の古さとか——東京さんは早くから高圧導管設備をつくられております。私どもは10年以上おくらせてつくっておりますので、漏えいが発生するとか、バルブが動かなくなるとか、そういう事象はまだ幸い出ていないのではないかなとは推察はしておりますけれども。

○安念座長 河野さん、さっき、事務局に努力していただいて、できるだけ項目をそろえようという話がありましたので。設備はどこだって同じようなものがあるわけです。ただ、それが高経年対策の対象かどうかという違いだと思いますので、できるだけそろえていただこうと思います。今の点、よろしゅうございますか。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 はい、大丈夫です。

○安念座長 では、梶川先生。

○梶川委員 現場の事情が不勉強なので、的外れな質問になってしまうかもしれませんが、各社さん、設備投資の中で、需要の開発目的の設備投資、基盤整備というお話があって、この設備投資に関しての需要に対する限界的効率というものは、この資料の中のどこかにおありになるのでしょうか。

というのは、この設備投資を行うことによって、単位当たりの効率性が平均設備に対して、開発された需要がいかなる効果をもつかというところで、新しい地域とかそういったものがあるのだとすると、その限界的に増加する需要とこの限界投資との効率によっては、規制料金に近い託送料金で負担する意味合いが違ってくる要素もあるのかなという気も少ししたものですから、その辺の拡大投資が非常に意味あるものだとすることを説明していく必要があるのかなという気がしたのですけれども。私どもにとっても。その辺、ずれていないかもしれないのですが。

○安念座長 需要開拓だというなら、限界的な投資の額を、限界的な利益が上回ってい

るはずだ、経済学的には、そのはずだよなということをおっしゃりたいわけでしょう。

○梶川委員　そうじゃないと、説明が、公的料金として、していかどうかという話にもなるし、違う経済効果はもちろんあるものですから、それはそれでいいのですが、それを従来の受益者が負担をするという形でいくわけですので、その辺の説明もないといけな  
いのかなという気もしたものですから。みせていただく上で。

○安念座長　理論的にはそのとおりのだけけれども、そのようにお考えにそもそもなっ  
ていますか。どうだろう。何かコメントがあれば。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　即座にお答えができないのですが、もちろん、幹線  
建設であったり、いろいろな拡充投資については、投資採算性というのは個々のケースで  
検証しながら投資の意思決定をしているというのは事実でございます。

幹線につきましても、直接的なお答えになりませんが、私どもは、先ほどの資料  
でも少しご説明をさせていただきましたが、幹線を延長して、それはその周りの需要だけ  
ではなくて、例えば、今回、私どもが建設する茨城幹線というのは、日立と鹿島を結ぶこ  
とによって、関東圏に大きな幹線の輪ができるんですね。そうすると、どこで需要がたく  
さん出てきてもそれに対応できるということで、結果的にこれまでも、パイプを引いて需  
要を拡大して、その結果、既存のお客様も含めて託送料金を下げてメリットを享受してい  
ただくと。

基本的にはそういった循環をこれからも続けていきたいというのが大前提だということ  
で、済みません、今、お答えがその程度で恐縮ですが、考えているところでございます。

○安念座長　個別査定か何かで、そういうふうに正当化できるものかどうか、ちょっと  
考えでみませんか。

わかりました。ありがとうございました。とりあえず、いいですか。

○梶川委員　基本的に、最後の託送料金は、この投資をすることによって下がるという  
お話だなということで承りました。

○安念座長　まあまあ、ホープフリーにはね。わかりました。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

まずに、先ほどから繰り返されている高経年化対策ですが、ひよっとしたら、「高経年化対  
策」という言葉遣いがよくないのかもしれない。

例えば、鉄塔を建てかえるのは明らかに高経年化対策で、古くなればなるほど危なくな

ってくる。そして、あと何年使えるかを見極める必要がある。基本的に建てかえるときには、もちろん後の時代の技術革新を反映したものにはなるのですが、基本的には同じものにとりかえるという世界。

ところが、ねずみ鋳鉄管などは、ねずみ鋳鉄管が古くなって危なくなったからとりかえるのではなくて、これはかなり危ないものだから、同じ機能は果たすけれども、全く別のものにとりかえるもの。電気に対応するものは鉄塔ではなく、中部電力のときに問題になった配電網のところで、台風などが来ると火事になってしまうとか、そういう意味で危ないものをできるだけ早くとりかえていくというものにとても近いもの。

そうすると、新しいから、まだ使えるからもったいないからかえないというものではなく、より安全なものにとりかえていく。より古いものから、よりリスクの高いものからとりかえていくものだとしても、基本的には仮に新しくてもより安全な別のものに取り替えるべきもの。ねずみ鋳鉄管のようなもの、あるいは、リスクがとて高いので、防水機能を高めたもっと別のものに取り替えるという、そういう類いのものと、文字どおり高経年のものを基本的に同じものにとりかえるというのを分けて考えると、議論が相当整理されるのではないか。

分けた上で、文字どおり鉄塔に当たるようなものがもしあれば、それに関しては、本当にそんなに早くとりかえなければいけないのですか、と問う意味はあると思います。一方安全対策のための取り替えでは、それを問う意味はほとんどないと思う。仕分けして議論すればきっと整理できると思います。

次に、減価償却費、あるいは、この後も出てくる事業報酬も全部共通なのですが、ルールに従ってやっているんで、一旦設備として認めてしまえば、原価償却費は高過ぎるとか低過ぎるとか議論する余地はほとんどない。

だから、この設備がそもそもネットワーク部門として必要不可欠なものかどうかという議論だけが残っているのだと思います。その議論をするために私は一刻も早く出してほしいと思っているものがある。先延ばしになってしまった例の約款の件です。

約款の低圧のところに入れるというのはだめという約款なのですが、それをそのまま維持するということは、さすがに幾ら何でも絶対はないと思うのですけれども、例えば、それを認めるかわりに、特定負担のようなものを要求するとかということがたやすく予想できるわけです。前回は申し上げましたが、あんなことをいつてくる人たちなので、どんなコストをふっかけてくるかわからない。そこで特定負担だとかというのが出てくると、そ

れが特定負担だったら、これをそもそも今回の申請のこの部分もネットワークのコストに入れてはいけないという議論が当然出てくると思います。

例えば、電気でいえば、電源線はネットワークのコストではなく特定負担、新規参入者が負担することになっている。それは真っ当な整理ですけれども、電源線に当たるものももし既存事業者のほうにあったら、それは当然託送料金から除かなければならない。

もし今後都市ガス事業者が要求する費用が特定負担だったら、それは、都市ガス事業者が自分のLNG基地を前提とし、広域供給網をしたから、あらかじめ導管投資などをしていいるから、それは確かにコストは要らなかったかもしれないけれども、最初から新規参入者のその基地、その製造所を前提としていれば当然つくったであろうような設備も特定負担にするなら、逆に、今まで当たり前のようにネットワークと思われていた部分も、それは本当にネットワークなのかということ、もう一回問い直さなければいけないので、それは相当大きな問題。

大ごとなので、もしこんなものも特定負担を求めるのか、という問題が出てきたら、こっちにはねてくる。何が特定負担になるのか一刻も早く出していただきたい。そこでもし仮に理不尽なものが特定負担として認められるなら、さすがに本体のほうでも、今までネットワークのコストだと思われていたものも、もう一回見直さなければいけない。一刻も早く案を出していただきたい。

以上です。

○安念座長　今の約款の話は、資料3にあったけれども、次回以降ということになっていますので、それを拝見するという事になると思います。ありがとうございました。

辰巳先生、どうぞ。

○辰巳委員　今回の設備投資の中で、私はわかりにくくなっているのですが、基盤整備という費用と高経年化対策費用というのは、別のものなのか、重なるのか、そのあたりがよくわからなくて、東邦ガスさんはそのあたりを分けて書いてくださっているのですが、ほかのところはそういうふうには書いていないので、とりかえることがイコール基盤整備にもなるのだという発想なのかもしれませんけれども、ちょっと比較しにくいという感じがしていて、例えば、東京ガスさんはエリアを広げるのだとか需要をふやすのだとかいっておられるのだとしたら、それは新規に投資をしてやっていくものはずで、今のとりかえる話と一緒にしてしまうとややこしいという感じがしているので、もうちょっとわかりやすくしてくださるといいなと思いました。

それで、例えばですけれども、東ガスさんだと、資料6-1の5ページで、「参考・供給設備投資額の推移」と書いてあって、この中に黄色い矢印で①基幹インフラと②保安対策加速と書いてあって、それがどこにあって、どれを指しているのかというのもわかりにくく、15ページにも同じようなグラフがあるのですが、この違いもよくわからなくて。だから、これが今いっている高経年と基盤を分けているのかもしれないけれども、それならそのように教えていただきたいということです。

それから、やはり気になるのは、28年度に下がっている分なのですが、28年が下がっていて、あとまた戻っているという、凹型になっているというところで、前半の部分はそういうご説明がありましたよね。4ページにあるように、基幹整備がもう終わってしまっていて、28年度は基幹整備はやらないからへこんでいるのだというお話だったのですが、それはそれなりに、ああ、そうなのだとりあえずは納得したのですけれども、そうすると、15ページが下がっているのがまたよくわからなくて、15ページも同じように下がっているのは、それをそのまま引きずり込んできているのでしょうか。よくわかりません。それを教えていただきたい。

もう1つ、15ページの箱の中の2つ目の黒丸のところに、「経営効率化を織り込み」ということを書いていますね。それを「平成27年度の実績単価から5%削減」と書いている。これはここだけに書いているような気がしたのですが、ほかにも、ねずみのとりかえとかいろいろなことを含めて、そういう織り込み方をしているということなのですか。

それで、先ほど河野さんからもあったけれども、2020年の計画をつくったときに、今後ずっと効率よくやっていくといっているのに、27年度の実績から5%削減なのか。この基準がどうして27年度ですかというのもよくわからないので。

○安念座長　　ちょっと切ってもらっていいですか。まず、5ページと15ページの関係ですが5ページのそれぞれの棒の一番下にある青い部分がまさに高経年対策で、これをいわば特出しした形に15ページがなっているという関係でしょう。それはそれだけの話です。

それで、5ページの真ん中の黄色い矢印の①と②というのは何をいいたいのだと、そこからいきますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　　いろいろわかりづらいということで、厳しいご指摘をいただいて、申しわけありません。

5ページの大きく基幹インフラ整備とっておりますのは、一番上の幹線建設でございます。表の縦の黒い線が入っているところです。先ほども申しあげましたように、4ペー

ジの表にいろいろな幹線が書いてありますけれども、こういったものを我々は「基幹インフラ」と呼んでおまして、下のコストでいえば、幹線の例えば平成31年度でいえば253億円に入ってくるものということになります。

それから、主に「保安対策の加速」というのは、今、安念座長からお話がありましたとおり、一番下の青い部分で、ここに高経年対策というのがありまして、9割といったのは、この中の9割が経年劣化枝管であり、ねずみ鑄鉄管であるということで、これが特徴的なところでございます。

○安念座長 2011年に東ガスさんが「2020ビジョン」というのをおつくりになったので、その2011のところから走り出して、「2020ビジョン」の最も重要な柱である「基幹インフラ整備」と「保安対策加速」というのを矢印に向かって頑張りますと、そういう心を示しておられるという意味ですね。

○東京ガス株式会社（沢田常務） はい。

○安念座長 それと、あとは、効率化を平成27年からというのはどういうことなのだというのがありました。それは15ページの箱の中の話ですね。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 下の物量は絶対金額だけが入っておりますので、これは物量×単価が反映されたものとなっております。

単価のほうは、原価算定期間においては、平成27年度、喫緊の実績ということになりますけれども、この実績から5%の削減を織り込んで算定しているというところがございます。

○辰巳委員 いたいのは、27年は棒グラフが長いのに……。単価だから、関係ないですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） これは物量×単価になっておりますので、これ自体でイコール単価が高いというわけではないです。

○安念座長 事実としては、とにかく27年から織り込んだということですよ。

○辰巳委員 平成23年につくられた、その中では効率化とかそういうお話はなかったということですね。「2020年ビジョン」の中には。

○東京ガス株式会社（沢田常務） これも適切なお答えになっているか……。具体的な効率化目標として5%みたいなものはありませんけれども、当然、企業ですので、少なくとも入れとりかえであったり建設というのはいかに安くやって効率的にリターンを得るかと考えておりますから、そういう精神はいつの時代も当然織り込んでいるものでござい

す。済みません、うまくお答えできないのですが。

○安念座長 「2020年ビジョン」というのは、もっと頑張りましょうというものだから。

○辰巳委員 いえ、23年度にそれをつくっているんで……。

○安念座長 もちろんそうですけれども。

○辰巳委員 わかりました。

○安念座長 基盤整備という概念は、確かに東邦さんが出されているのだけれども、これはほかの会社と比べたら何のことが答えてくれというのも変なものですが、大体のイメージとしては、他の2社さんではどれに当たると考えたらいいですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 先ほどおっしゃられた幹線とか、需要開拓のために新しく入れるとか。保安というのは、先ほどございました、古くなって入れとりかえを行うというのが、高経年であり保安であると。新しく需要を開拓する、さらには、供給安定のためにループ化を図るとか、そういうのを基盤整備と私どもは整理をしております。

○安念座長 じゃあ、ぴったりどれに当たるかといわれると困るだろうけれども、イメージとしては大体わかるんじゃないですかね。どうもありがとうございました。

それでは、お待たせしました。佐藤常務、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 託送を利用する立場の者として申し上げたいことは、設備投資に関しては2点、先生方からもお話が出ていますが、1つは、高経年化対策について、3社とも、平成28年度の計画値に比べ、原価算定期間での金額が増加していると。そこで、原価算定期間内の計上が過大ではないかを検証する必要があると考えています。原価算定期間後も含めた高経年化対策投資全体の推移をお示しいただくとともに、なぜ平成28年度に比べて金額が増加しているのか、物量・単価の両面から理由をご説明いただきたいというのが1点。

また、高経年化対策以外の部分、設備投資の部分ですが、計上されている投資が本当に原価算定期間内に行なわなければならない投資なのか。今回は、供給区域外の導管費用も供給区域内の託送原価に含めることになったということで変わっていますので、供給区域外の導管投資が本当に需要拡大に資するものとなっているのか。ここについてはしっかりご検討いただければと思っています。

一例といたしまして、東京ガス様が、今回、本支管への投資額が直近3年間と比べて、94億円、16%も増加しているということになっていまして、不要不急の設備ですとか、低稼働しか見込めない設備への投資に関する検証が必要不可欠だと思っておりますので、ぜ

ひよろしくお願いいたします。

以上です。

○安念座長　　今のご指摘は恐らく最重要の論点ですので、我々も心して審査いたします。特に、第2の論点については、梶川委員のおっしゃったことと全く同じことですので、注意深く検討してまいりたいと思います。ありがとうございました。

お待たせいたしました、圓尾委員。

○圓尾委員　　量の検証については今ご指摘のとおりで、教えていただきたいのは、単価の動きです。箕輪さんもお指摘になりました。ただ、東京ガスさんの8ページ、9ページの低圧、中圧をみますと、実績のこの3ヵ年でかなり単価が上昇しています。それに対して、説明としては、例の積算単価が上がったということが書いてあるのですが、本当にそうなのかと思って2社をみるとこんなに上がっていないのです。だからできれば、この算定期間中の単価の正当性を納得するために、少なくとも実績の単価がどういう要因でこれだけ上がってきたかを各社とももう少し詳しく、日を改めてでいいので、お示しいただけないでしょうか。

例えば、低圧とか中圧だけ比べても、やはり東京ガスさんは他の2社より高く、東京だからなのかとも思うのですが、この水準が適正なのかどうかも、我々はこれだけだと何ともジャッジしがたいところですので、内訳はこういう形なのだともし見せられるものがあれば、何か工夫いただけないかと思っています。きょうお答えいただかなくても結構です。

○安念座長　　それは先ほどこよっとお願いした点でもありますので、ごもっともです。

○圓尾委員　　それから、もう1つは、これは言っても詮無いことですが、事業報酬率の決め方です。もう決まっているので使うしかないのですが、電力の時にあれだけさんざん議論したのに、という思いが私にはすごくあります。つまり、何を議論したかという、小売料金の事業報酬率とネットワーク部門だけ取り出したものは、これから違ってきますよね、という点です。

もちろん、原子力という大きな要素はあったものの、原子力はなくても当然違ってくる。つまり、一定の規制がかかり、総括原価料金に基づいた保護があるような安定的な世界と、自由競争にもまれていく部分と、電力でいえば発電と小売の自由競争にこれから突っ込んでいくところとネットワーク部門というのは、明らかに違う。そういうことを整理した上で、ネットワーク部門の事業補修率1.9%を出したはずなのです。

ところが、ガスの場合は、小売料金の事業報酬率とネットワークの事業報酬率と、どちらも同じで2.18%というのが私は理屈が全く合っていないと思いますし、せめて電力での1.9%を同じと考えるほうがむしろ正当だったのではないかと思います。これは今いつでももう何も変わらないのですが、今後、また託送料金の議論があるかもしれないので、そのときのために言っておきたいと思って申し上げました。

○安念座長 我々は、受け入れる立場なんです（笑声）。おわかりいただけますか。圓尾先生のおっしゃるのは全くそのとおりののだが、しょうがない。

どうぞ、松村先生。

○松村委員

今の点は、山内先生がいいわけをしないのであれば、僕がいいわけをしなければいけないような気がするのですが。ご指摘はごもっともかと思う。そもそも電気で小売りの事業報酬率とネットワークの事業と率を分けるといい、実際に電気で採用された方式を最初に言い出したのも私ですから、当然ご指摘ももっともだと言うべきですが、ガスに関して今回の方式を採用するのに私も、山内委員長も反対しなかった。電気の場合には、 $\beta$ 値を出したときに、震災前と震災後で劇的に違った。その劇的に変わったものは、ネットワーク部門の要因ではないだろうということはたやすく予想できた。そこでネットワークの事業報酬率の算定に関して震災前のデータを使った。

ガスの場合には、そんなに劇的に $\beta$ 値が変わっていなかった。仮に区別したとしても意味あるほど事業報酬率は下がらなかった。この点確認の上、今回の方式を了承した。

それから、ガスの導管部門は、電気のネットワーク部門ほど安定的かどうかは若干議論の余地がある。今回、二重導管でも出てきましたが、電気の場合に、例えば、だれかに需要をとられたということがあったとしても、それは託送を使う可能性が相当高い。今回の制度改正に際して、東京ガスが東京電力の電気の需要を奪っていったからといって、託送料金を払わないということは余り考えられない。しかしガスの場合にはあり得る。ひょっとしたら、リスクは電気より若干高いかもしれない。

僕が苦しいいいわけをしているように聞こえるかもしれませんが、そういうこともいろいろ考えた結果としてこうなっているので、今回のやり方が不当なことだとは私は思っていない。しかし問題意識はよくわかりましたので、長期的にもう一回考えるべしとの提言はしかるべき意見だと思います。しかしこの局面で報酬率が不当に高過ぎるとは私自身は思っておりません。いいわけでした。

○安念座長 山内先生、“いいわけ2”がありますか。

○山内委員 というか、ガスと電気で基本的に同じだという意味で、議論はないと思うのです。なので、それぞれ諮らなければいけなくて、それに従ったということだと思われ、今、松村さんがいったように、いろいろな要因があってそれは違うので、そういう形になっているということだと思います。それは将来的に見直したらそのとおりだと思います。

○安念座長 この話はこれでやめます。私もいいたいことはあるけれども。

僕は1つ発見したのは、松村先生でも口ごもることがあるんだなと（笑声）、深い感動を覚えたな。なかなか完全に説明し切るのは難しい問題だということがわかったので、これをもって成果といたしましょう。

南先生、お待たせしました。

○南委員 盛り上がっている設備投資ではなくて、ちょっとマニアックな除却のところ  
です。

除却については、箕輪先生がいわれたように、何を除却したかというのを最終的には個別審査でみていかなければいけないのですが、他方で、事務局資料5-1の17ページ、「固定資産除却費の概要」で3社を比較した資料があります。

個別の数字は置いておくとして、下に算定方法というのが、それぞれ除却損と費用について書いてあるのですが、割とばらばらなので、ごちゃごちゃ読んでいましたら、簡単にいうと、除却損については、ある規準で算定したものから売却代金を引いたものというのが東邦ガスさんと大阪ガスさん。そして、費用については、必要なものを除却するものに単価を掛けましたと。ただし、それに効率化を入れてますと。それが東邦ガスさんと大阪ガスさん。

東京ガスさんについては、除却損の算定方法について、過去3年の実績をもとに算定と。それはそうだろうけれども、何なのという話だし、除却費用の算定方法のその他についても、本支管などについては「経営効率化を織り込んだ単価」とわざわざ明記しているのですが、その他についてはそれは明記せずに、「過去実績をもとに算定」と書いてあると。

次のページの18ページの審査要領をみにいくと、除却費については、「適正な売却価格の見積額を控除することを前提に原価の参入を認める」と要領に書いてある。ということであれば、東ガスさんもそうしているのかもしれないけれども、少なくともこの説明において、「過去実績をもとに算定」というのはないんじゃないのと思います。

では、個別資料について見にいけばそこそこわかるのかなと思って、きょうお配りいただいた資料6-1の32ページに、固定資産の除却費について書いてあったので、見に行くと、余計わからないというか。簡単にいうと、「こういう費用で188億円となりました。以上」としか書いてないので、はっきりいうと、ふざけんなよという感じの資料になっています。

したがって、先ほどの箕輪先生のご指摘もそうなのですが、他方において、どういう算定方式で、どういう基本的なディシプリンでやっているのかをちゃんと説明していただかないといけないと思います。みんな設備投資に着目するのだけれども、実はそんなに小さな金額でもないで、ちゃんと説明してほしいし、審査要領違反といわれても反論できないのではないかというような説明っぷりだと思いますので、各社さんももうちょっと説明してほしいのだけれども、特に東ガスさんについては、なめた資料になっているのを改善してほしいです。

以上です。

○安念座長　では、とりあえず資料をできるだけ他2社さんとそろえた形でこの17ページをブラッシュアップしていただきたいのと、先ほども申し上げたけれども、個別審査は必ずしなければいけない話ですので、そのときにはまたお願いすることになると思います。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　資料の記載が非常にわかりづらいというか、乱暴だったというご指摘で、本当に申しわけなく思いますけれども、除却損は過去実績をもとに算定を行っているのですが、書いておけばよかったのですけれども、実績値は鉄くず等を売却した際の利益等は控除しておりますので、そういったものをきちんと書いて、改めてご説明をさせていただきたいと思います。

○安念座長　そうしてください。ありがとうございます。

あと、修繕費と事業者間精算もやらなければいけない。私の進行がいつも悪くて済みません、そちらに入りたいと思います。

では、修繕費と事業者間精算で10分ずつ。修繕費は、もともと修繕費本体とメーター修繕費というのは法令上も書き分けられているので、各社さんの資料もそうなっていますが、それぞれ精査していきたいと思います。

秋池先生、どうぞ。

○秋池委員　これは算定期間の、例えば、ガスメーターのとりかえのみ記載されているのですが、やはり32年以降が前倒しされていないか、ほかと同じですけれども、みえるようにお願いいたします。

○安念座長 それはお願いしてよろしいですか。では、各社さんをお願いいたします。  
辰巳さん、どうぞ。

○辰巳委員 修繕費の場合は、例えば、ガスメーター等ならば、10年前の製品に対してのとりかえの費用とかとなってくるので、長いグラフになるかもしれないけれども、そのときの本当の数値というのがそのまま今回に反映されるという気がしますので、それはプラス・マイナスあるかもしれないけれども、そのあたりの個数などをいただけるといいかなと思います。

○安念座長 どういう意味ですか。

○辰巳委員 ガスメーター等は……。

○安念座長 どこをみればいいですか。

○辰巳委員 資料5-2で、各社からデータだけが上がっているのですが、ガスメーター等に関しては、過去のメーターに対しての修繕ですよ。10年前の製品に対しての修繕。

○安念座長 検満のたびにやりますからね。

○辰巳委員 そう。それプラス、もちろん途中でだめになったものはプラスされるのだらうと思うのですけれども、その数値がちゃんと過去の数値と合うのかどうかとか、そういうのをもう少し詳しく知りたいなと思ったんです。

○安念座長 修繕の時期に来たメーターの数と合っているのかと。

○辰巳委員 そう。それが10年前にさかのぼって正しいのかと。

○安念座長 修繕した実績値を出せという意味ですね。それは可能ですか。

○東京ガス株式会社(沢田常務) メーターのとりかえ数の妥当性ということですよ。

○辰巳委員 そうです。

○東京ガス株式会社(沢田常務) 計量法上、10年に1回かえるということだけいいますと、基本的には毎年同じ数になりそうなのですが、先ほど申し上げましたとおり、年々で新設されて、うちでいうと20万件ぐらい新設されますので、そういうのが年々少しづらつきますよね。それが10年目に初めて迎えるみたいなものが乗っかってくるものですから、その辺の内訳ということではよろしいのでしょうか。

○安念座長 はい。では、東邦さんも大阪さんも、済みませんがその数字を出してください。ありがとうございました。

では、秋池委員。

○秋池委員 修繕費ですけれども、個別査定としてはかなり大きな項目ではあるものの、

資料5-2の3ページを拝見しますと、A. 基準修繕費ですが、「以下の算式により算定するものとする」ということで、検討の余地はありません。でも、そうだとすると、みるべきは、過去2年間の修繕費が適正であったかということであるとか、算定期間の設備の簿価が妥当であるかということになりますので、ここもやはり推移などをみるしかないかと思えます。何かうまい方法をみつけて、過去2年間の数字の妥当性を検証するような数字をいただきたいなと思います。

○安念座長 期首簿価というのは、ノーマティブな概念なのかしら。つまり、およそ修繕の対象にならないような、土地などは除くということは初めから法令上決まっているのだけれども、単にBS上、とにかく期首の簿価がこうだったからこうだというのではなくて、ガス事業に必要な、そのうち例えば95%は必要だったというようにしていいものなのかどうかですね。それは法の解釈ということになるけれども、それも含めて検討させてください。ありがとうございました。

では、事業者間精算に移りましょうか。

山内先生、どうぞ。

○山内委員 事務局資料の5-3の9ページですが、事業者間精算で、「各事業者の事業者間精算費は、以下のとおり算定されている」ということで、託送供給量が書いてあって、右側に、大阪ガスさんと東邦ガスさんはないのだけれども、東京ガスさんが平成27～28年はちょっと上がって、また平成29年から落ちて、3年間の原価算定期間中は一定で203になっているのですけれども、この辺の想定についてもう少し説明が必要なのかなという感じがします。どういう想定をされているのかと。

それから、10ページのところでは、今度は逆に収益のほうの算定をされていて、これは東京ガスさんは平成27～28年にかけて劇的に小さくなっているというのは、合併の効果だというご説明があって、その後、算定期間中は、東京ガスさんの資料8-1の6ページにはほぼ一定と書いてあるのですが、そこは微妙に下がっていくんですね。それに対して、大阪ガスさんのほうは上がっていくし、東邦ガスさんは逆に一定に仮定しているので、何で下がっているかということです。今の想定について説明をしていただきたいと思えます。

○安念座長 では、東ガスさんからしていただけますか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 託送供給量が減ったりふえたりフラットになったりという、そこでよろしいですか。

○安念座長 はい、そうです。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 9ページの群馬エリアにつきましては、これをごらんいただくとわかるのですが、基本的に、大口も含めて、もう新規が余りございませんで、ほぼ固定的なお客様に供給をしているという状況になっておりまして、そのお客様の使用状況によって、過去分は年々でぶれるという感じでございます。

なので、原価算定期間におきましては、その見通しがなかなか難しいのですが、大体一定だとみさせていただきます。これは203の説明でよろしいんですよね。

○安念座長 これは相手はJPEXさんだけですよね。

○東京ガス株式会社（沢田常務） そうです。だから、我々が群馬エリアでどれぐらい売っているかということを書いているということです。

○安念座長 見通しにくいと。

○山内委員 だったら、何でこう微妙に変化しているのかなど。

○東京ガス株式会社（沢田常務） これは過去です。

○山内委員 10ページのほうをいっています。

○安念座長 9ページのほうはいいですか。

○山内委員 ええ。

○安念座長 10ページのほうは、想定期間の中でもちょっとずつふらふらとしている。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 先ほどの3社のお話は置いておきまして、当然、供給計画をつくる段では、過去、卸先さんとヒアリングを実施させていただいておりまして、具体的にどこの会社というのは申し上げられないのですが、卸先さんの中で、例えば、大口需要がなくなるとか、コジェネの稼働をとめるとかというのがありまして、その分は減りますというのを受けて、それを我々は反映しているというところでございます。

あるいは、地方都市では需要が外周部に行くようなところもございまして、そういったものを反映した結果、やや物量が減っている。特に30年、31年は、卸先さんからの情報をもとにつくらせていただいているところでございます。

○安念座長 松村先生、どうぞ。

○松村委員

まず、事務局資料の9ページで、大阪ガスの、これは経営情報になるから非公表というのはわかるような気はするのですが、これはだれの都合で非公表になっているのかだけは明らかにしていただきたい。

どういうことかという、大阪ガスとしては公表してもいいのだけれども、中部電力が

嫌だというから出せないのか、あるいは、中部電力はいいといっているのだけれども、大阪ガスが困るから嫌なのか、両方だめなのか。契約に関して経営情報で出せないという回答が来たときには、電気のとくに常に同様に確認したので、ガスで確認しないのは片手落ちだと思うので念のために聞いています。この後、中部電力は、こんな情報でも経営情報で嫌だというぐらいなら、他の情報を出せとはいう資格はないのではないかとか、そういう批判も将来的にはあり得るので、だれの都合なのかを教えていただけないでしょうか。それから、これは質問ではなくてコメントです。さっき、大阪ガスの説明で、控除収益の二重計上を避けるということをおっしゃっていました。それは大変誠実なことをしていただいたと思います。ヤードスティックのほうに入っているものを、もう一回こっちにカウントしないというのは、正しいと思う。しかし、ということは、個社の判断でそれをどの費目にできるかということは、かなりの程度コントロールできる、裁量の余地があるという印象を受けました。

どのみち、二重計上にはならないので、全体としてはおかしくはならないのですが、ところが、ヤードスティックになっていると、本来、ヤードスティックのほうに入れてはいけないコストが仮に入っていたとしても、大阪ガスさんのトータルのコストは変わっていないから変なことは起きないのですけれども、これを基準にして比較して他社をみるわけですよ。

そうすると、入ってはいけないコストが仮に入っていたとすると、他の会社の査定が結果的には甘くなる可能性もあるので、本当にこれでいいのかということは、大阪ガスの託送料金の仕上りに影響はないとしても、やはり考える必要はあるかなと思いました。

これはやはりヤードスティックの大きな問題の一つかと思います。費目間で配賦先を変えられてしまう状況で、個別査定とヤードスティックというのが分かれていると、もし恣意的に変えられたりすると、ヤードスティックの査定の実効性も大きく落ちることになる。やはりこれは比較査定の潜在的な問題と考える必要があると思います。

最後に、事務局のほうから、増査定に関して論点化されています。私は増査定を認めざるを得ないのではないかと考えます。増査定なしでも、事務局がいうとおり、確定しなくなるということはない。けれども、4月1日にすぐに変分改定が出て、またすぐに認められて、4月に一旦出た託送料金がまたすぐ変わることになる。しかも、手間もかけさせることになる。これが今から見通せるにもかかわらず、増査定なしに固執することはない。

今まででも、増査定はしてはいけないということではなく、私たちは、ある意味で、上

げるという方向については自然に事業者はきっと織り込んでくるであろうから、下げるほうに注力するというのは理にかなっていた。しかし原理的に全てのものを認めてはいけないというルールではなかったと思いますので、今回は認めてもいいのではないかと。ただ、これが先例で、あらゆるものは増査定を当然に認められると思われると困るので、増査定をする場合には、その増査定が合理的かどうかを慎重に検討した上で認めるとすべき。今回のものは、これだけ合理的な理由があれば、認めるべきではないかと思いました。

以上です。

○安念座長　最後に、松村先生にもう既にいつていただきましたが、私は先ほどお諮りしたいと申したのはその点です。先ほどの事務局の資料5-3の14ページの案①と案②です。

増査定を認めるとすれば、それは全く外生的な要因であって、各事業者の責めに帰すべきものではないし、いずれにせよ、変分申請を認めるのだとすれば、今ここで増査定を認めたっていいじゃないかという、そういうプラクティカルな意味もあるということになると思うのですが、それでよろしゅうございましょうか。

では、案②で。

それで、大阪ガスさんにはなかなか聞きにくいけれども、ご自分の都合か……。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　大阪ガスの配慮で、個別の契約ですので、ここには出しておりません。事務局には提出させていただいております。

○松村委員　それは当然そうでしょうね。当然そうなのだけれども、おもんばかってということなのか、中電に聞いたのかと、そういうことなんです。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　私どもの判断でございます。

○安念座長　それは外向けには、そういうおっしゃりようしかないに決まっているじゃないですか（笑声）。

○松村委員

それは可能性としては、中部電力としては心外。別にこんなの出されたって構わないと思っているかもしれないので。

○安念座長　わかりました。そうかもしれないので、今度、勝野さんに聞いておきます（笑声）。どうもありがとうございました。

では、圓尾委員。

○圓尾委員　さっき、修繕費のところでは秋池さんがご指摘になった点です。私も、この算定方法が直近の2年間を参考にしているところが、ちょっとどうかと思っていました。

つまり、企業の一般的な行動としては、足元の収益動向が悪ければ修繕費を絞りますし、良ければ出すわけです。

それで、直近のガス会社の状況はというと、原料費調整制度のスライドの差損益によって結構利益が出ていたタイミングなので、そういう環境のものを2年間使っているのかという思いはあったのですが、ただ、実績をみると、ガス各社、そんなにぶれなく修繕費を出していますので、大丈夫かと思えます。けれども、細かい査定をされるときに、ぜひ一度確認してください。

1点だけ質問ですが、事務局資料の5-3の11ページのところで、東京ガスさんは中圧・高圧を分けなかったのが、中圧のところの値上げにつながるからというようなお話があったのですが、大阪ガスさんは同じような問題は、分けるという判断をされて、出てこないのでしょうかというのを確認させてください。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 結論から申し上げますと、値上げにはなりません。現状、高圧の供給というのはございませんが、将来の可能性も考えて、メニューとしてはつくっておこうという、そういう判断でございます。

○圓尾委員 わかりました。

○安念座長 辰巳委員、何かございますか。

○辰巳委員 さっきの増査定の話で質問したいのですが、査定を何回もやれるのですか。1回ですよ。だから、今のものは仮に申請されていると、そう全部が共通で考えてよろしいのですか。200社ぐらいあるかもしれませんが、それが申請したときの数値は、みんな仮の数値だと考えるというイメージなのですか。それがよくわからなかったんです。

だから、相手との関係があって——相手というのは、託送料金は変わってくるかもしれない、自分のつながる人たちとの関係で。それがわかるのですか。ここは変わるかもしれない、ここは変わらないかもしれないと、今、120何社と常に棒出しになっている会社が、全部が仮なのですか。変わる場所があるかどうかとか。

○恒藤NW事業監視課長 まず、今、この制度はございませんので、どの会社も今は料金表はございません。なので、川下の事業者は川上の事業者の料金表をみる必要があるのですが、みたいと思っても、料金表がないので、みられないと。それで、何かの推測をして、置いておられて、申請されているという意味で、仮値と申し上げてございます。

ただ、これは事務的に若干難しいところがありまして、まず、今、全社が申請をされておられます。なので、申請をされた中に、各社、自分のところはこういう料金表にしたい

のだという申請はされておられますので、この瞬間、各社の料金表の案というものは全て申請として出てきていると。

ただ、これをここで審査をいたしますので、各社が今申請をしている料金表というのも、またそれが審査のプロセスで変わる必要があるということで、こういったことになっているのをこの12月までにどうやってのみ込んで、全てができるだけ適正な原価にしていくかというのは、皆さんとご相談しながらやっていこうと考えてございます。

○辰巳委員 わかりました。

○安念座長 どうもありがとうございました。

私のとりさばきが悪くて、満限に近づいてしまって、申しわけありませんでした。

いつものことですが、今回解決がつかなかった問題については、事務局なり個社さんにまたいろいろ工夫をしていただきたいと存じます。

今回までに個別の原価については一通りの議論を進めてまいりました。そこで、今後は委員が3人1組になって、原価項目を分担して契約書の原本等の生のデータに直接当たりながら審査を進めてまいりたいと思います。その上で、それぞれが検討した結果を本会合に持ち帰り、査定方針案を策定してまいりますが、その際に、生のデータについても、非公表の事例に当たるものを除いて、極力、公表する方向で検討するという方向でお願いをしたいと存じます。また、担当の分担につきましては、私のほうでそれぞれお願いをしたいと存じます。

最後に、資源エネルギー庁ガス市場整備室・藤本室長より、今回の託送供給約款の認可申請に係る意見募集についてご案内をいただきたいと思います。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室（代理・高城補佐） 室長の藤本が所用で先に退室させていただいたのですが、託送供給約款の認可申請に係るパブリックコメントですけども、10月1日までを期限としておるところでございます。今のところご意見は、本省の所管についてはいただけてはいない状況ですが、1日にいただいたものについては委員会のほうにお諮りすることになりますので、よろしく願いいたします。

○安念座長 ありがとうございました。

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、また皆さんと調整の上、ご連絡をさせていただきます。

○安念座長 それでは、第17回の料金審査専門会合を終わります。長引いてしまい、本

当に申しわけございません。どうもありがとうございました。

——了——