

検討を深めるべき論点について (需要想定、経営効率化計画)

平成28年10月12日

電力・ガス取引監視等委員会事務局

ネットワーク事業監視課



電力・ガス取引監視等委員会
Electricity and Gas Market Surveillance Commission

目次

1. 需要想定について
(二重導管規制緩和による供給減について)
2. 経営効率化計画について

1. 需要想定について (二重導管規制緩和による供給減について)

二重導管規制緩和による供給量減少の考え方に関する論点

- 本日は需要想定に係る二重導管規制緩和による供給量減少の考え方の妥当性についてご議論をいただきたい

事業者名	供給量減少の考え方
東京ガス	平成29年度から4.9億m3減少すると想定。（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、その需要家を積み上げ）
東邦ガス	平成29年度から需要量全体の毎年1%ずつ二重導管による離脱が増えていくと想定。（29年度1%、30年度2%、31年度3%）
大阪ガス	二重導管規制緩和による離脱想定無し。

【参考】各社の原価算定期間の需要想定と二重導管規制緩和による離脱想定量

（単位：百万m3）

		H29	H30	H31	平均
東京ガス	離脱前需要想定	13,615	13,953	15,083	14,217
	離脱想定	▲ 488	▲ 488	▲ 488	▲ 488
	離脱後需要想定(申請ベース)	13,127	13,465	14,595	13,729
東邦ガス	離脱前需要想定	3,794	3,839	3,894	3,842
	離脱想定	▲ 37	▲ 75	▲ 114	▲ 75
	離脱後需要想定(申請ベース)	3,757	3,764	3,779	3,767
大阪ガス	離脱前需要想定	8,808	8,844	8,894	8,849
	離脱想定	—	—	—	—
	離脱後需要想定(申請ベース)	8,808	8,844	8,894	8,849

（注）四捨五入の関係により合計が一致しない場合がある。

(参考) これまでの主なご意見

佐藤オブザーバー (第15回)	前提となる需要について東京ガス殿、東邦ガス殿は、二重導管規制緩和による影響をそれぞれ織り込んでおります。二重導管規制の緩和については3年で4.5%までの既存需要獲得を許容するというのですが、需要離脱に伴う導管整備の影響等を3年後に検証すると整理されています。すなわち自然な絵姿は、二重導管規制による離脱を算入しないで導管網を順調に延長されるというものではないかと考えており、今回の前提計画もそれに沿ったものであるべきではないでしょうか。 しかしながら、今般の前提計画は二重導管による離脱を初年度より織り込んだ上で、導管延長も増加するというものになっています。これによりまして二重導管規制緩和によるネットワーク需要減による託送単価押し上げと、導管延伸による比較査定ネットワーク費用も増大という負の面が両方織り込まれることになり、バランスを欠いているのではないかと。これが今回の割高な託送料金水準につながっているものと考えています。これらを踏まえまして、二重導管規制の緩和を需要想定に最大限反映されることの妥当性についてご確認いただきたいと思います。ネットワーク需要の減を前提とすると、設備投資を含む設備関係費や効率化計画の検証はますます重要になると考えられ、厳格な査定を改めてお願いする次第です。 ちなみに今回の二重導管規制の織り込みに関しましては、東京ガスさんの場合は、先ほど1.6円の値上げになっていると、私、ご説明申し上げましたが、二重導管規制の需要脱落分を考慮しないこととなりますと約半分になるということでございますので、非常にインパクトの大きいものと考えておりますので、ご議論をよろしくお願いいたします。
安念座長 (第15回)	二重導管規制による需要の脱落をどのようにみるかというのは単純に事実の問題。どれだけ脱落するかはもちろん事実の問題なのだけど、それよりも前に制度にかかわっていることですので、<u>当専門会合でどの範囲で扱えるのかということを含めて検討しなければならないと思います。</u>算入するにせよ、しないにせよ、制度としてこうやれともう決め打ちになっていると考えるべきなのか、そうではないのかということも含めて検討しなければいけないような気が私はしているのですが、少なくとも軽々には扱えないと思っております。

藤本オブザーバー (第15回)	制度のほうを簡単にご説明させていただきますと、基本的に供給区域では、一般ガス導管事業者の導管からの供給しか認めないという制度になっております。ただ、一部需要家利益の阻害を確認した上で例外を認めるというのが二重導管規制の緩和でございます。年間のネットワーク需要が年1.5%ずつ伸びているものですから、この範囲であれば一般ガス導管事業の需要が離脱したとしても、例えば託送料金を上げなければならないといったことにはならないのではないかということで、3年間で 1.5×3 の4.5%までは、別の導管からの直接供給を認めるような制度の緩和を今回したところであります。この制度のもとに同じ時期、来年4月からこちらが発動されるものですから、どのぐらい離脱をみるかどうかというのが今の議論でございます。
松村委員 (第15回)	藤本室長のご説明が正確だと思います。佐藤さんのご要望は、聞きようによっては二重導管で脱落する需要に関しては、脱落しないものとみなして需要想定すべしといわれたのだと思うのですが、少なくともルールとしてそうっていないと私は認識しています。需要が何%か増える。脱落でその分減る。だから相殺してそんなに大きく減らない。そういう説明だったと思います。需要が伸びるのは当然読み込んで需要想定をするわけで、もし脱落がないと見なすとすれば、そもそも今いった議論は成り立たなくなる。制度の設計からすると、離脱があるとすれば織り込んで計算するほうが素直なのではないかと思います。ただ、その場合には、 <u>そもそももとの需要の伸びの想定が低過ぎるのはおかしいのではないかとか、そのような観点から議論することになるだろうと思うのですが、やはり離脱は織り込んで、その分託送収入が減るかもしれないということは考えるし、それをこの委員会で一切考えてはいけないと事業者というのはおかしい気がします。</u>
山内委員 (第15回)	基本的に私もそう思っています。さっき制度のご説明があったように、既存需要家への悪影響です。利益阻害性を確認してということになっているので、それは基本的に最初から見込むということが前提になる。ただ、 <u>それがどこまで離脱するかどうか。そういう検証はしたほうがいい。</u>

松村委員 (第15回)	それから離脱需要に関しては、先ほど二重導管で出てくる離脱に関しては各社も4.5%の上限を織り込んでいないと思います。上限の部分は原理的に無理。どうしてか。ちょうどぴったりに合う需要なんてまずないですし。 相当な大口で上に出るほうはとれないので、だから当然余すという格好になるはずだから、それより小さな値が出てくるのは当然なのですけれども、<u>初年度に一拳に全部想定されるものが出てしまって、そのまま3年とやるのと、徐々にとられていくのでは大分違うわけですね。さすがに最初の年度で全部とられて、その後ゼロというの、何か私たちの感覚からすると相当不自然にみえるのだけれども、そういう不自然な想定になっていないかどうかというのもみるために年度展開をお願いしたい。どれぐらい脱落していくのかというようなことも。</u> 原価の織り込みでこうなっているわけですから、<u>予想しているというよりも実際に織り込んだのはこうなっていますというのをみせてください。そういうことなのです。それでみて最終的な姿はそうとしても、順番に徐々にふえていくのが自然ではないかということなら、私たちはそのように査定すればいいわけですし、そのようなことができるように情報をお願いしたい。</u>
安念座長 (第15回)	<u>どのように客がとられるかということを予測するのは極めて難しく、だから3年間でまとめてどんぶりにしてしまって、それを3で割りましたというやり方だとまずいですかね。</u>
松村委員 (第15回)	いや、それはとても自然なやり方ですね。3分の1ずつとられて、実際にでこぼこはあるのだけれども、例えば初年度に300とられて、そのまま300、300、300という、もう目いっぱい初年度にとられて、その後はとられませんということなのですね。だけどそれでやると3年分の減収になり、最後の年にも100というようにすると、200分は最初の2年間は影響ないということなのですね。ならしてやるというのはある意味保守的な見方で、逆に初年度に全部とられるというのは託送料金を目いっぱい上げる。そういう見通しなわけですね。そうすると私たちは正確な需要の予測はできないけれども、託送料金を上げる方向でマニピュレートしていないかどうかはチェックしなければいけないので。そういう不自然なことをしていないかどうか。正確な予想は無理だというのはもちろんわかっています。自然なやり方をしているかどうかをみるべきだ。そうittedただけです。

2. 経営効率化計画について

(参考) 経営効率化計画に関する論点

- 本日は経営効率化計画の目標値設定についてご議論をいただきたい

論点		内容	対応
ア	経営効率化計画の目標設定	経営効率化計画について、数値目標（割合）は妥当な水準か	専門会合での議論
イ	経営効率化の算定方法と根拠	- 経営効率化計画を申請原価にどのように織り込んだか - 経営効率化割合を算定する際のベースとなる基準をどこに置いているか - 含めるべきではない内容が経営効率化計画に含まれていないか ➤ これまでの効率化 ➤ 今後の効率化（グループ外・グループ内）	個別審査にて詳細確認
ウ	調達戦略	調達の経営効率化、物価上昇率の反映等どのような調達管理を行い、調達戦略を立てているか	
エ	競争入札比率	- 競争入札取引による、これまでの効率化効果はどれほどか。 - 今後の効率化計画に対する根拠と申請原価への織り込み方法はどのようなものか	
オ	第三者評価	今後の経営効率化計画について客観性のある第三者評価が行われているか	
カ	エスカレの反映	- 申請原価に政府が発表した経済見通しを踏まえ、エスカレ(物価上昇や雇用者所得の上昇)を適用しているか - もし適用している場合、その考え方は妥当かどうか	3事業者とも適用なし (事務局確認済)

(参考) 経営効率化計画の目標設定：これまでの主なご意見

- 少なくとも電力相当（10%）、更に+αの効率化を求めているはとのご意見を頂戴した

主なコメント

経営効率化 計画の 目標設定

- 資料5のP10の（ア）の効率化計画の目標設定について、P11に3案提示されているが、C案（10%+α）を支持する。顧問料やガス協会費など、電力の料金審査時には含まれなかった費目が、YS費目の中に含まれている疑念があるとの指摘があるが、他にもそのような費用が入っていることが懸念される。そのため、昨年電力会社が目指した10%から+αを目指すべき。+αをどう定量的に定義するかは今後検討する必要がある。P12では規模の比較がされているが、大手3社とも11%削減した沖縄電力以上の事業規模のため、最低でも10%の水準を求め、できれば+αのC案とすべき。（秋池委員）

⇒本日、+αの考え方を複数ご提示

- C案（10%+α）を支持する。ただし、発射台となる震災前水準の内容を精査する必要があると考える。発射台の時点で効率化の反映が少ないものについては、今回の申請でより大きな削減を求めなければならない。自主的な努力による削減効果なのか、努力外で自然に減少したものなのかも精査が必要である。またC案を採用するにあたって+αの水準を検討しなければならない。+αの水準を決定する方法として、メーターの購入価格の推移が活用できるのではないか。（松村委員）

⇒第16回料金審査専門会合にて各社より説明（コメントは下記）

メータ調達 単価

- 修理品比率の拡大でコスト低減を図っているなどの説明があったが、かつて需要が大幅に伸びてメーターの調達台数が増加した時期があり、その後需要の伸びが鈍化すると、修理品の台数の割合が高まるのは当然のことである。「修理品比率の拡大」の大部分はこの需要の多寡によって説明ができてしまうことであり、これを効率化の取り組みと説明するのであれば、各社の説明は過大だと感じる。（松村委員）
- 単価に関して言うと、修理品であっても高い単価水準である。計量部分も単純な機構であり、通信機能についても、マンションの前に行って一括でデータを取得できるくらいの機能であると認識しており、この単価は高い。修理品も、新品のコストと差がそれほど大きくない。競争入札の導入や特命調達で工夫をしていると言うが、ほとんど下がっていない。（松村委員）

論点ア：経営効率化計画の目標設定：設定オプション

- 例えば以下のようなオプションから経営効率化の目標値をご議論いただいてはどうか

C案：電力相当(10%) + α を求める				B案:電力 相当10%	(参考)A案: 申請通り
ガス会社の 申請内容・実績を考慮		電力会社の 査定をベースに設定		その他	
①:10.4%		②:11.0%		③:11.5%	
④:10%+ α					
考え方	ガス大手3社で最も高い水準に揃える	電力会社のうち最も効率化水準が高い北陸・沖縄電力の効率化水準	B案の10%を1年分伸ばした水準	過去のメーター調達コスト等を考慮した水準	- 電力相当 - 申請通り
	東京ガスに対しては、申請以上の効率化を求められない	電気事業者の申請に基づくものであり、実現可能性が見込める	原価算定期間が電気より1年遅れている点を定量的に加味	具体的な算定ロジックをどのように立てるか	
ポイント		電気とガスで、効率化の削減余地が同等でない可能性がある			

(参考) 各事業者申請状況：経営効率化割合

- 各事業者が申請原価に織り込んだ経営効率化割合は以下のとおり

平成22年度東日本大震災前の水準 ↓ 平成27年度計画値 ↓ 申請原価		東京ガス(※1)	大阪ガス	東邦ガス
	これまでの効率化	▲ 4.7%	▲ 3.5%	▲ 6.7%
	今後の効率化	▲ 5.5%	▲ 4.7%	▲ 2.3%
	小計	▲ 10.2%	▲ 8.2%	▲ 9.0%
	グループ企業との取引における更なる効率化	▲ 0.2% (▲ 10.0%)	▲ 0.1% (▲ 8.2%)	▲ 0.1% (▲ 10.0%)
	合計	▲ 10.4%	▲ 8.3%	▲ 9.1%

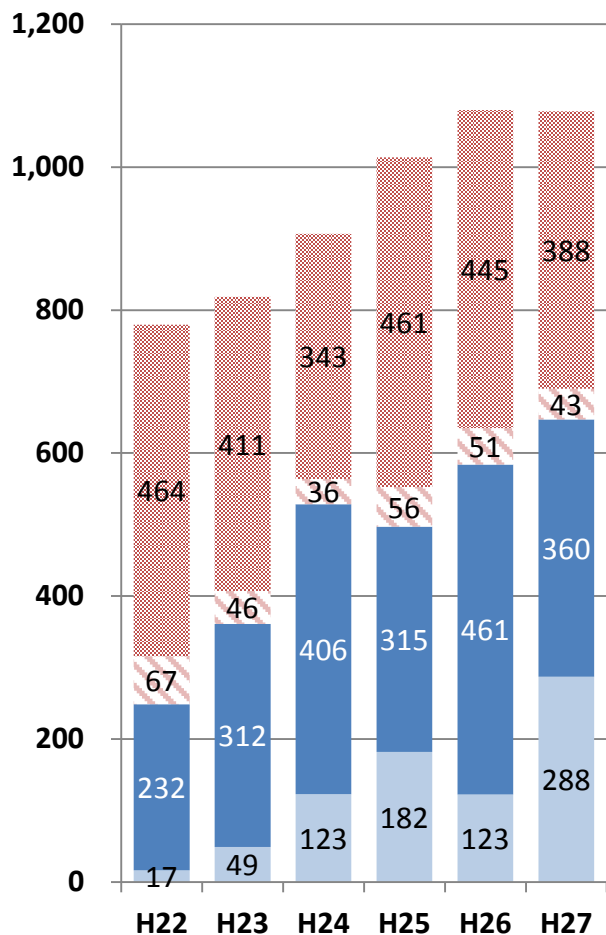
() 内の数値は、グループ企業との取引における更なる効率化割合を算定する際に採用した経営効率化割合である。

(※1) 「東京地区等」の経営効率化割合である。

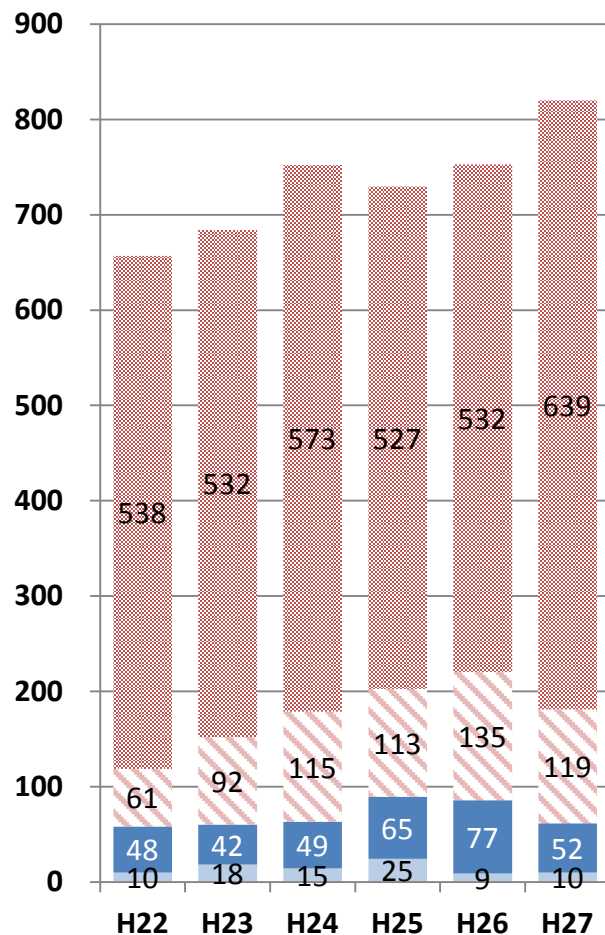
(参考) 年度別メーター購入台数推移

(単位：千台)

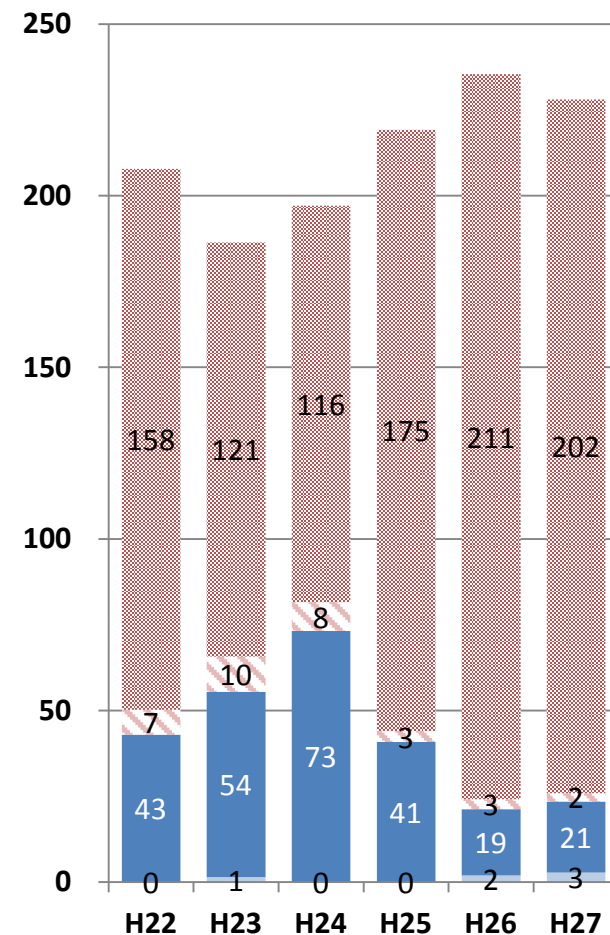
東京ガス



大阪ガス



東邦ガス

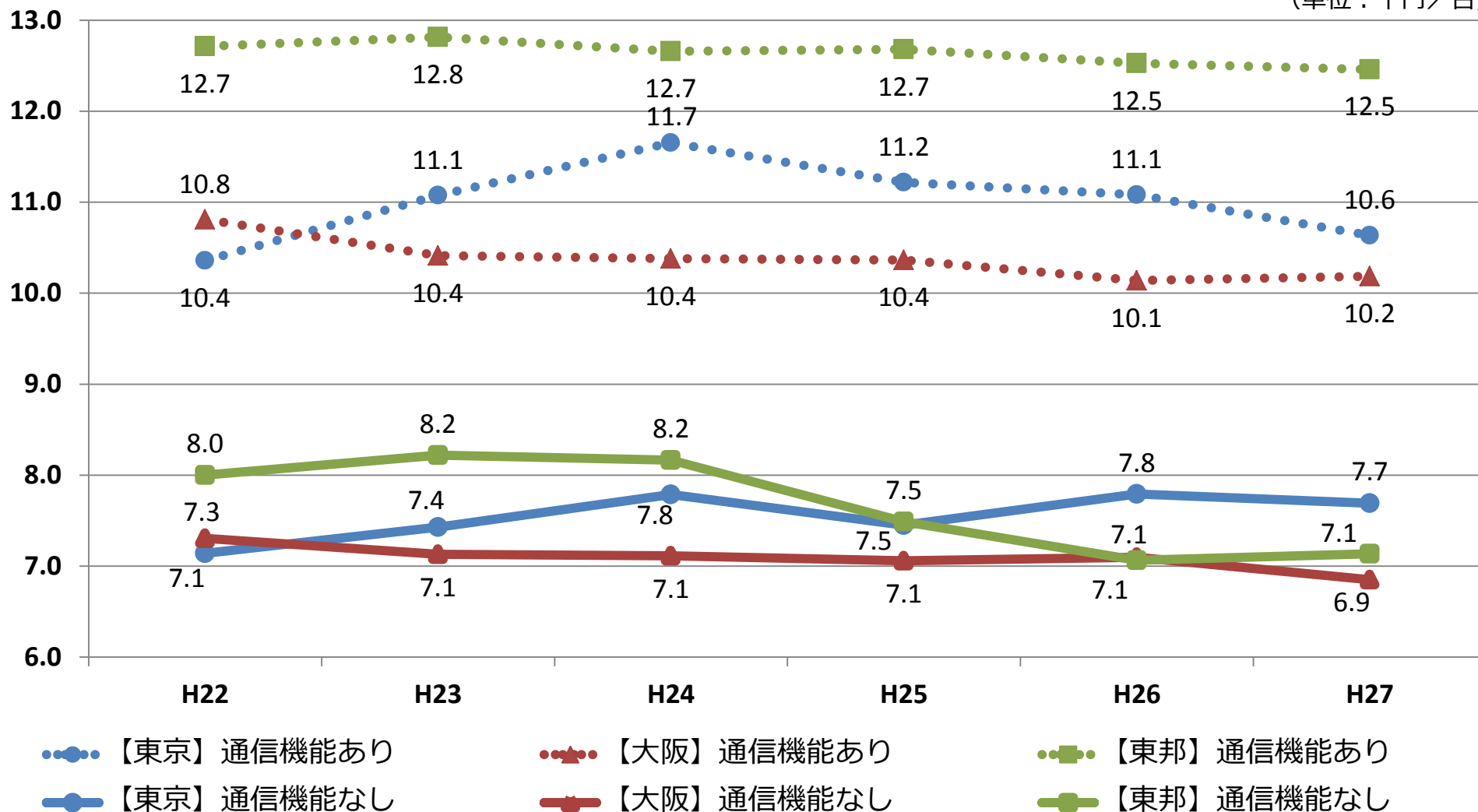


新品（通信機能あり）
 新品（通信機能なし）
 修理品（通信機能あり）
 修理品（通信機能なし）

(参考) 年度別メーター購入単価推移 (新品／修理品合算)

第16回料金審査
専門会合資料抜粋

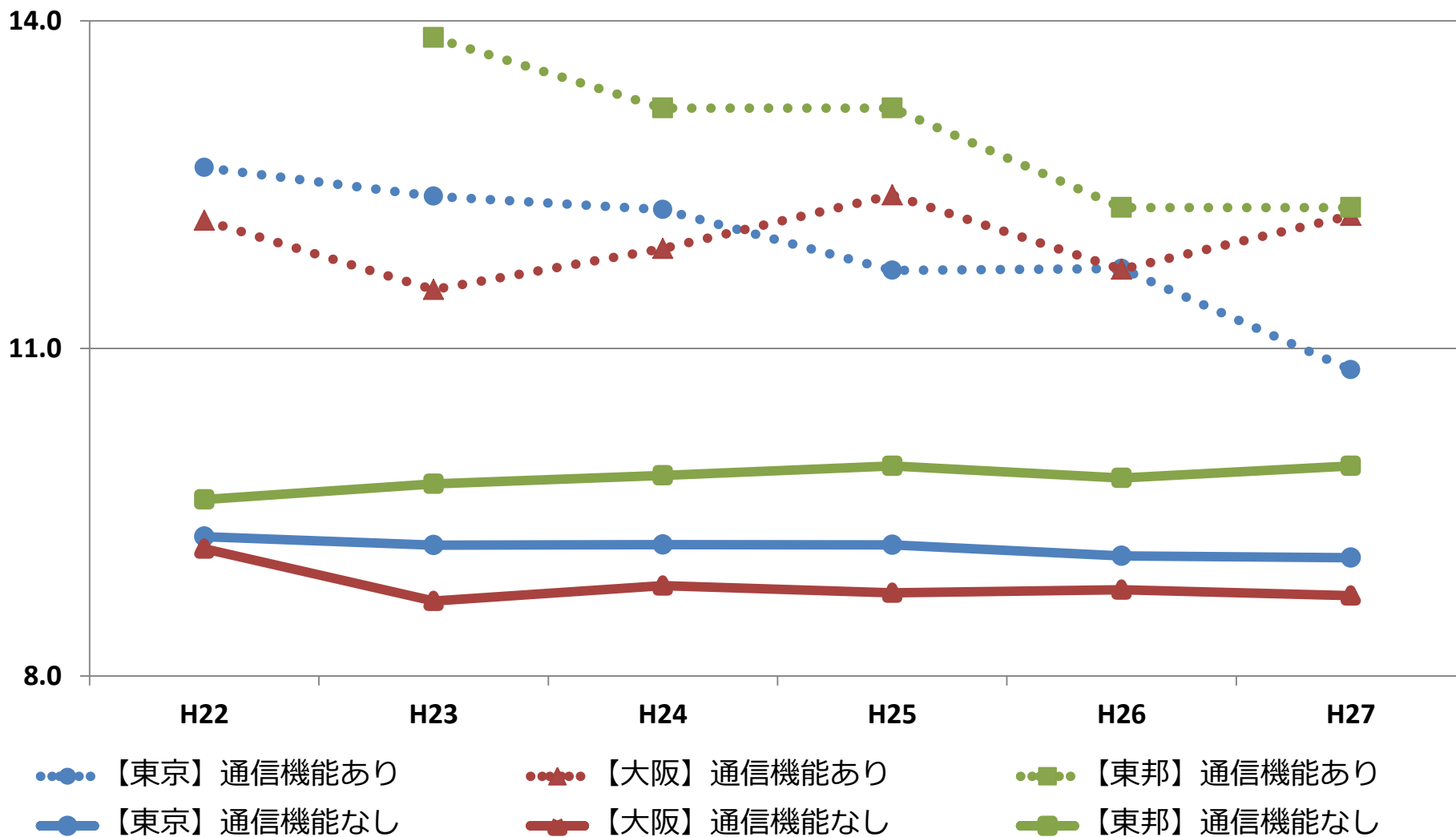
(単位：千円／台)



※ 平均単価は、新品と修理品の数量に基づく加重平均で算出

(参考) 年度別メーター購入単価推移 (新品のみ)

(単位：千円／台)



※ 東邦ガスは、平成22年度において「通信機能あり」の購入実績がない

(出典) 東京ガス・大阪ガス・東邦ガスの情報に基づき、電力・ガス取引監視等委員会が作成

(参考) 年度別メーター購入単価推移 (修理品のみ)

(単位：千円／台)

