

電力・ガス取引監視等委員会

第19回料金審査専門会合

1. 日 時：平成28年10月26日（水）14：00－17：00

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、秋池委員、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 には、ただいまから第19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どう
もありがとうございます。

本日は、梶川先生ご欠席でございます。

また、本日も、説明者といたしまして東京ガス・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、今回も高経年対策を扱うということで、ガス安全室長の田村もオブザーバーとし
て出席をしております。

では、これからの進行は座長にお願いいたします。

○安念座長　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、3つアジェンダーがございます。1、前回会合での指摘事項へのご回答、2、費用の配賦・レートメイク、3、検討を深めるべき論点、以上3点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いただき、ご回答いただきたいと存じます。

○恒藤NW事業監視課長　では、横置き資料3をごらんください。

これに、前回までの指摘事項を、種類ごとといいますかテーマごとに分類をしてございます。全体の関連で、前回のこの委員会で幾つかご指摘ございました。1から4でございますが、これについては、次回以降改めて議論をしていきたいと考えてございます。

それ以降、需給調整費の関係、5番と6番については、本日の後半のところ少し時間をとって議論をする予定としてございます。

設備投資の関連のところ、まず7番で、減価償却費の審査対象を改めて整理をして、過去の推移との比較をしたいというご指摘をいただいてございました。これについては、個別審査で確認をするということになっておったところでございます。

8番以降、設備投資関係が並んでございます。この中で9番、10番、11番は、高経年対策に関係するところでございます。これについても、本日の後半で時間をとって議論をする中で、事務局及び各社からご説明をするということにしております。

この後、それ以外の設備投資関係の8番、単価と効率化の関係について、12番、これまでの単価の推移の変動要因について、それから固定資産除却費の算定方法について、この3つについては、この後、各事業者からご説明いただくというふうにしてございます。

その後、14番、15番、修繕費関係、比較査定対象ネットワーク費用関係、この2件についても、この後、各事業者からご説明をいただく予定でございます。

最後、16から18は、費用配賦・レートメイクの関係でございます。この3つの指摘につきましては、本日また、これも1つかたまりとして議論をするという予定になってございますので、その中で事務局及び各社から説明をするということにしております。

以上でございます。

○安念座長　減価償却費の審査対象の範囲と推移については、箕輪先生、ご得心がいか

れましたか。

○箕輪委員 整理していただいて、今仕組み的には、設備投資のほうを削ってもヤードスティックのほうに入った部分は査定されないということは理解しました。

○安念座長 ありがとうございました。

それでは、指摘事項 8 番について東京ガスさんから、12から15番については各社さんからご回答をお願いしたいと存じます。窮屈な時間で恐縮でございますが、各社さんとも 5 分程度でご説明をいただければと存じます。

では、まず東京ガスさんからお願いします。

○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。

ご指摘事項のご説明の順番が一部前後いたしますけれども、まずはご指摘事項の12番、供給設備の実績単価の変動要因についてご説明をさせていただきたいというふうに思います。資料 4-1 の 2 ページをごらんください。

まず、上のほうであります、低圧導管工事についてでございます。低圧導管工事には、主に保安対策工事と拡充新設工事がございますが、上のグラフの赤色の折れ線をごらんいただきますと、平成25年から27年にかけて保安対策工事比率が上昇しているのがおわかりいただけるというふうに思います。ねずみ鋳鉄管等の保安対策工事につきましては、施工が難しく進捗に時間がかかるということで、単価が高くなる傾向にございます。

次の 3 ページを一度ごらんいただければと思いますけれども、例えば今の内容ですけれども、左から 2 つ目、これはガスの供給を継続して工事を実施とございます。取り替えの場合は、場合によっては、バイパス管を設けるなどガスの供給を継続しながら工事を行う。あるいは一番右側をごらんいただきますと、繁華街では施工時間が制限されるということがあったり、また、他の埋設物がいろいろ埋まっておりまして、その調整が必要となるといったことがその背景にあるということをご承知おきいただければというふうに思います。これが実績単価が上昇している主な要因でございます。

次に、中圧導管工事ですけれども、保安対策工事の増加に加えまして、工事単価の高い中圧基幹インフラ整備が増加したことによりまして、過去の実績単価が上昇してございます。

続きまして、ご指摘事項の 8 番、供給設備の単価に織り込まれている効率化の影響についてでございます。4 ページをごらんいただきたいと思います。左下の表をごらんいただきたいと思います。青色の折れ線が単価でございますけれども、原価算定期間につきまし

ては、平成27年度水準からの今後の経営効率化を織り込んでございます。

また、右下は効率化を織り込んだ内容を例示してございます。なお、効率化の割合は項目ごとに異なっておりまして、平均すると約5%の単価減となっているというものでございます。

次に、ご指摘事項の13番、固定資産除却費についてご説明をさせていただきます。前々回の当社資料は少し説明が不十分でしたので、改めてご説明をさせていただければと思います。

9ページへ飛んでいただきまして、9ページをごらんいただきたいと思います。まず、除却工事費についてでございますけれども、設備ごとにそれぞれ原価算定期間の計画数量にメートル当たりの単価を乗じて算定をしております。用いている単価は、直近実績に経営効率化を織り込んだ数値でございます。

次に、10ページをごらんください。除却損についてでございます。表に記載しておりますとおり、除却損実績の平均金額を原価に算入しております。鉄くず等の売却金額についてですけれども、本枝管、供給管につきましては、リサイクル処理等の委託作業費から控除していると、こういうやり方をしております。一方、メーターについては、除却損から控除しております。

続いて、11ページをごらんいただきたいと思います。ここでは除却損について修正案を示させていただいております。先ほど申し上げましたとおり、本枝管、供給管につきましては、実作業に対応した科目である委託作業費から売却金額を控除するという取り扱いとしておりました。しかしながら、料金の算定ルールでは固定資産除却費から控除するという取り扱いに今回なっておりますので、固定資産除却費から追加して売却金額を控除する方向で修正をさせていただきたいというふうに思っております。

続きまして、ご指摘事項14のメーター取り替え数の妥当性についてご説明いたします。12ページをごらんいただきたいと思います。申請期間の取り替え個数は、109万2,000個というふうになっております。なお、申請期間以降平成32年から34年の平均取り替え数は、117万個を予定しているということでございます。

13ページをごらんいただきたいと思います。上の表の少し薄い緑色の帯で囲われているのが、申請原価期間の10年前に設置をしたガスメーターの合計数でございます。下の表の濃い緑色の帯で囲われているのが、申請原価期間の検定満期メーターの取り替え個数を示しております。個数の変動につきましては、10年前の合計個数とおおむね相似形を示すよ

うな形になっているのがおわかりいただけるのではないかと思います。

取り替え個数については、撤去や休止等によりますこれまでの離脱分を織り込んでおり、10年前の合計数より少ない個数となっております。例えば平成29年度という下のところをごらんいただきますと、平成19年のやつが10年後に取り替えの対象になるということですが、平成19年以降、その対象となるもののうちから、撤去とか休止によりまして離脱をしていく分がございます。これにつきましては、約8年分、28年のところまでを織り込んでおりましたけれども、一部、将来発生が見込まれる約2年分の離脱織り込みが不足してございました。つまり、29年、30年に、この年にもまだ撤去や休止で離脱する可能性があるということで、8年分は織り込んでおったのですけれども、その2年分が漏れておりました。大変申しわけございませんでした。この件につきましては、現在事務局と調整をしており、補正申請の際にその分を修正させていただきたいというふうに考えております。

最後に14ページをごらんいただきたいと思います。過去の導管総延長におけます計画値と実績値につきまして、過去の供給計画や直近の実績をもとに算定したものでございます。なお、15ページと14ページ、この2ページにわたりお示ししておりますので、ごらんいただきたいと思いますというふうに思います。

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、東邦さんをお願いいたします。

○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。ご指摘事項への回答について説明をさせていただきます。資料4-2になります。

まず、3ページをごらんください。ご指摘事項12への回答、供給設備の実績単価の変動要因であります。単価が変動します主な要因としましては、基盤整備や高経年化対策といった施工種別の構成の変化によるものでございます。例えば低圧導管につきましては、工事単価が高いDG管対策、入れ替え工事の割合が高い期間においては平均単価も高くなっています。

一方、中圧導管につきましては、施工する路線の規模や敷設環境などに大きく影響を受けるため、変動幅が大きくなります。平成27年度以降で単価が上昇する要因は、広域エリアに向けました基幹となる導管の整備を開始したことによるものであります。

具体的には、広域向けの基幹となる導管は、長距離にわたり導管のないエリアへ延伸し

ていく必要があるため、河川や鉄道などの横断が必要となります。また、導管工事を進めております岐阜県の東濃及び中濃エリアは岩盤の多い地区であるなど、特殊性も高いということで施工単価が高くなっております。

なお、原価算定期間の単価につきましては、表に示しますこういった全部込みの平均単価ではなくて、施工種ごとの実績単価に今後の効率化を織り込んで算定をしております。

6 ページをごらんください。ご指摘事項13への回答、固定資産除去費の算定方法です。固定資産除却費は、本枝管関連の除却費の減により現行原価と比較して減少しております。内訳については、表をごらんください。

7 ページをごらんください。固定資産除却費のうち除却費用の算定方法であります。本枝管の除却費用は、基本的に除却延長に実績単価を乗じて算定しておりまして、この単価には今後の効率化努力を織り込んで算定をしております。

本枝管以外の除却費用につきましても、本枝管除却費同様、今後の効率化努力を織り込んで算定をしております。

8 ページをごらんください。除却損の算定方法でありまして、鉄くずなど除却資産の売却による圧縮も反映をしております。

続きまして、10ページをごらんください。ご指摘事項14への回答、ガスメーターの取り替え数であります。取り替えには、定期的に発生します定期取り替えに加え、メーターの故障に伴う故障取り替えとガスの使用量の変更に伴う号数変更がありまして、取り替え数はグラフのとおり推移をしております。

11ページをごらんください。取り替えの大半を占めます定期取り替え数の算定に当たりましては、検定期前の10年で取り替えを実施しますので、上段の表の緑色に示します10年前の新設数と取り替え数の合計がまずベースとなります。これに対し、満期までの10年間に一部のメーターは撤去されたり故障取り替えされますので、次回の定期取り替え対象から外れるため、これを差し引くことにより、下段の表の緑色部分に示します新たな定期取り替え数を算定しております。

12ページをごらんください。ご指摘事項15への回答、過去5年間の導管総延長と計画値の実績値であります。22年度から24年度の供給計画におけます計画値に対する実績値の乖離幅を示しております。

13ページをごらんください。こちらは25年度から27年度の供給計画について示しております。計画値と実績値の乖離は、供給計画の年度によって異なります。弊社では、平成20

年代初めまでに環状幹線の建設など導管整備が一段落しまして、この平成20年代半ばまでは、どちらかといえば導管沿線での事業開発を進めてまいりました。そうした中、24年度までは原油価格が上がり基調にある中、エネルギー源として油から都市ガスへの燃料転嫁が順調に進んでおりまして、新規の業務用のお客様のほか、事業部開発に伴います導管の延伸計画に対して実績が上回っております。しかしながら、その後原油価格が急落し、下がり局面においては、お客様も都市ガスへの燃料転嫁に対して様子見となることもありまして、新規のお客様獲得に向けた導管延伸の計画に対して、実績が下回って推移をしております。

結果としまして、26年度、27年度、この2年間のガス販売量は、両年とも前年度と比較してマイナスとなっております。今後は、この状況を打破してガス需要の増加を図るため、以前も説明しましたとおり、グループビジョン及び中期経営計画をもとに広域エリア、すなわち供給区域外でまだ導管が整備されておらず、一方、高速道路の建設などにより産業需要の誘致も進んでおり、今後の需要回復が見込めます例えば岐阜県などを中心としたエリアへ、新たに基幹となる中圧導管から低圧導管までを建設し、需要開発を計画としておりまして、導管延長も計画どおり延びていくものと考えているところでございます。

弊社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、大阪さんをお願いします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） ご指摘事項に関しまして、資料4-3でご説明をいたします。

3ページをごらんください。こちらはご指摘事項12への回答です。導管工事は、高経年化対策工事と基盤整備工事の2種類に大別できます。それぞれ工事単価実績は、スライドの右側にお示ししておりますように、高経年化対策よりも基盤整備のほうが相対的に低い水準となります。グラフをごらんいただきたいのですが、これまで低圧工事及び中圧工事ともに、ピンク色の基盤整備工事の割合が多い場合は、総じて単価水準は低く推移してきています。なお、原価算定期間である平成29年度からの工事単価は、効率化を反映した後の水準でお示ししております。

下が中圧工事ですが、平成26年度は姫路－岡山ラインから分岐をする基盤整備工事が多く発生したことが主な要因となり、単価水準は低目でしたが、平成27年度は南海トラフ地震を想定した津波対策として、工事延長を伴わないバルブ工事を集中的に実施した影響で、

単価水準は高目に推移しております。

4 ページ目をごらんください。ご指摘事項13への回答です。ここでは除却損と除却費用に分けてお示ししております。上側の固定資産除却損につきましては、直近3カ年実績から売却額等を圧縮した後の実績単価を用い、除却延長を乗じて算定しております。

下側の固定資産除却費におきましては、直近3カ年実績に効率化を反映した単価を用い、除却延長を乗じて算定しております。

次の5 ページに、工事種別や圧力別に算定いたしました導管除却延長をお示ししております。

また、6 ページには、原価算定期間に計上いたしました固定資産除却費をお示ししております。

7 ページをごらんください。ご指摘事項14への回答です。今回の原価算定期間では、平成19年度から21年度にかけて検定満期で取り替えたガスメーターの個数と、新たに設置した個数を合算したものが今回の対象個数となりますが、転宅などで取り外されるものがありますので、取り替え個数自体は若干減少した水準となります。

具体的な取り替え数は8 ページをごらんください。今回の原価算定期間におけるガスメーターの取り替え個数ですが、3カ年平均で58万8,000個を計画しております。

最後に、10ページと11ページをごらんください。ご指摘事項15への回答です。平成23年度から平成28年度の供給計画で策定した各年度における導管延長の計画値と実績値の乖離は、記載のとおりとなっております。

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、ただいまのご説明に関しまして、ご発言、ご質問のある方はどうぞ。どなたからでも結構でございます。

どうぞ。

○秋池委員 指摘事項12番への回答を3社から出しているのですが、資料のページでいいますと東京ガスさんの2ページ、東邦ガス、大阪ガス両者さんの3ページになります。同じ質問に対してなのですが、回答の仕方はそれぞれ異なっておりまして、一番細かく開示してくださっているのが東邦ガスさんになります。東京ガスさんだけ使っている言葉も違うものですから、定義を教えてくださいたいのですが、こちらで「保安比率」とか「保安対策」という言葉を使っているのは、東邦さんや大阪さんの言葉でい

うと「高経年化対策」とイコールとっていいのでしょうか。それとも、大阪さんは「その他」というのがあるのですが、何で成り立っているのかを教えてくださいたいと思います。

それから、できれば同様に内訳も示していただくとわかりやすいので、多分数字はおありなのでしょうから、出していただけないかと思いました。

もう一つは、東京ガスさんの中圧のほう、グラフの下のほうの青い棒グラフがあるのですが、これは凡例がないのですけれども、これは何を指しているか教えてくださいたいと思います。

以上が質問等で、意見といたしましては、東京ガスさんの単価が他社に比べると高いように思うのですが、何かその理由があるのであればお教えてください。

○安念座長 最後もご質問でしたよね。

○秋池委員 でも、その他とか。

○安念座長 まず、東ガスさんの概念と2社さんとの概念の比較対照はどうですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 正確にこれとこれというのは、ちょっと確認をしてから申し上げたいと思いますけれども、私どもが「保安比率」と書かせていただいたのは、先ほど申し上げましたとおり、低圧導管工事には新設などでガスを埋める工事と、ねずみ鋳鉄管とか経年劣化枝管とか保安対策で取り替える工事、同じ低圧でも、大きくいうとこの2種類がございます。ここで保安比率といっているのは、その全体に占めるいわゆる保安対策工事、ねずみ鋳鉄管とか経年劣化枝管工事の比率だというふうにお受けとめいただければありがたいなというふうに思っております。正確に、東邦さんのここまでは入るとかというのはちょっと確認をさせていただきたいと思うのですけれども、おおむねそんな感じでございます。

それから、特に単価のところは中圧のところ、高いとか……

○秋池委員 この中圧の青い折れ線グラフは、単価だと思えばよろしいのでしょうか。

上の凡例では緑が単価となっているのですけど、下も……

○東京ガス株式会社（沢田常務） 下は、折れ線グラフの青いやつが単価でございます。

○安念座長 東京さんのグラフも、例えばの話だけど、基盤整備と高経年化対策というふうに色分けすることは可能ですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 私、余り実務的に詳しくなくて申しわけないのですが、可能のようですので、次回お示しをさせていただきたいと思います。申しわけござ

いません。

○安念座長 秋池さん、もう一つは何だったっけ。

○秋池委員 単価が随分他社と違うのは、理由は何かあるのでしょうか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） まず、低圧導管側の単価ということで申し上げますと、先ほど申し上げましたとおり、まず新設、いわゆる拡充新設工事と保安対策工事を比べますと、新設工事というのはある意味新しく管を入れるだけなので、保安対策工事に比べて安く済むと。保安対策工事は、先ほどいいましたように、まず古い管を取り外して新しい管を入れて、場合によっては、古い管というのはかなり都心部にもたくさん入っておりますので、他の電気も含めた埋設物との調整が必要になったり、それから夜間の作業時間が制限されたりということでもかなり日数がかかるということで、同じ延長でも単価が高くなる傾向がございます。

基本的には、そういったことを背景に保安対策工事がふえてきておりまして、かつ、ここは詳細は、他社さんの細かいことはわからないので何とも申し上げられませんが、それこそ都心部の置かれた状況だとか、さらには口径、こういった要素が入ってまいりますので、一概に比較していただくのは難しいかなというふうには思っておりますけれども、基本的には今申し上げたようなことでございます。

あとは、多少首都圏の場合、やや労務費が高いということ、それも加わっているのではないかと思います。

それから中圧のほうは、ちょっと長くなって恐縮なのですが、右側にありますように、これはかかった総額を延長で割って単価を出しているという形なのですが、実は右側の黄色いところをごらんいただきますと、保安対策工事の増加の中に、以前ご説明いたしましたけれども、パイプの取り替え以外に、例えばバルブも漏れてしまったりすると替えなきゃいけないですとか、ガバナーもそういったことが必要なのですということで、こういうことを始めておりますというお話をさせていただいています。私どもはガバナーとかバルブを、細かいのですが、本枝管として取得する会計処理をしておりますので、実は総金額にはこういった取り替えが入るのですが、今お話ししたようなガバナーとかバルブというのは延長を伴いませんので、そういうので割ると少し金額が高くなるというようなこともあるのではないかと思います。

ちょっとわかりづらくて恐縮ですが、以上でございます。

○安念座長 本件は、大阪さんも同じことをおっしゃってましたよね。南海トラフ対

策でバルブを取り替えたが、それは、メートルは延びないけど金はかさむと、そういう話をなされたのだと理解しますが、そういうことですね。——ありがとうございます。

単価の比較は、もしご関心があるならば、比較ができるかどうかちょっと要検討と思っています。

それでは、次、箕輪先生。

○箕輪委員 私も、その単価が少し高いところが、秋池委員と同じように気になりましたというところと、あと、効率化との関係ということでいきますと、例えば東京ガスさんであれば、この資料4-1の5ページにあるように、東日本大震災前の水準から27年まで4.7%下げ、さらに申請原価のところでは5.7%下げているというお話なのですが、例えば2ページのところの過去実績をみせていただくと、ちょっと下がっているというところはわからず、これもいろいろなものが入っているということだと思えるのですが、どこまでそこが織り込まれているかなというのがよくわからなかったというところでは。

そこら辺の過去の効率化というのは、例えば5ページの枠囲みの中に、「これまでの施策による効率化として、」云々ということであるとか、6ページのほうの※の2つ目のところとかに書いてあるのですが、どういうふうにそれが単価に響いているのかわからなかったです。

今、効率化全体で10%にするかとか何%にするかというのも、27年までのところでそれがきいているという前提で話をしているので、そこがちょっとよくわからないと、また前提が違ってくるのかなと思っています。

○安念座長 どうですか。要するに、効率化をみると矢印は下のほうに伸びているのですが、折れ線を見ると上に上がっているのではないかと。平たくいうとそういうご指摘だったと思うのです。厳密な数字を挙げろというのは無理な話だけれども、何かコメントがもしおありでしたら。

○東京ガス株式会社（沢田常務） ちょっとわかりづらいのですが、過去の分は、先ほど申し上げましたとおり、この間、赤い棒グラフをみていただくと、保安対策の比率がどんどん上がってきていますよね。先ほど申し上げましたとおり、基本的に保安対策工事と拡充新設工事を比べると、やはりこちらの単価が高いものですから、そういった影響がこの中に入ってきているということだと思います。上がっている理由の大きな1つが。

それから、先々のほうは、例えば27年の50.8というものと、その後の単価が48.7とか48.2とかとなっていると思うのですが、大体この差分をみていただくと2.幾つとい

う形で、5%前後ということで、今後の効率化を織り込ませていただいているというふう
に考えております。

なお、織り込み方は、先ほど申し上げましたとおり、例えば工事によって大体これぐら
いのできるのではないかとということで、平均すると5%程度ということになっているとい
うことをごさいます。

○安念座長 とりあえずそういうご回答をいただきました。

松村先生。

○松村委員

最初に今の点で言いたいことあります。今の回答で、質問した人が納得したのならいいの
ですけれども、私は、東京ガスは何を考えているのかというのが正直な感想です。保安対
策に必要なもののコストのほうが高く、新設のほうが低い。それは正しいでしょう。各年
度の新設の単価がこう推移している、保安対策の単価がこう推移している。だから、それ
ぞれの単価は上がってないが、単価の高い方の割合が上がっているので平均単価上がって
いると見せれば、多くの方は納得すると思う。しかし何でこのグラフで納得すると思うの
かが、全くわからない。

東邦ガスのデータをみれば、保安対策といたっていろいろな種類あることがこんなに
きれいに出ているのに、一番批判にさらされているところが、何でこんな手抜きの説明だ
けで、これで納得すると考えるのか。私には全くわかりません。

少なくとも申請原価に織り込まれたものに関しては、保安対策のものと新設のものでそ
れぞれ効率化を反映した後の単価はみせてはいただいているのですが、それも他社に比べ
てすさまじく高くみえるわけです。これはどうしてなのと聞いているのに、ざっくり人件
費が高いのですという説明だけでは、もちろんわかるわけがない。もうちょっと、ちゃん
と説明していただけないでしょうか。

途中でモニョモニョといった、都市化が進んでいるところはとても難しいとか、そうい
うようなこと、いっぱい要因があるということはわかりますから、高いからけしからぬと
いって何も説明を聞かないで不可とすることは決してないけれど、しかし、さっきのよう
ないかげんな説明だったら、他社並みにカットせざるを得ないのではないか。もう少し
ちゃんとしたデータ。自己満足のためにではなくて、高い、おかしいではないかと思っ
ている人が、そんなことはない、もっともだと思えるようなレベルの情報をぜひ出して
いただきたい。

次に、別の点です。先ほどの投資の計画。導管投資の計画と実績の乖離なのですが、私、東邦ガスの説明はよくわからなかった。油価が原因なら他のガス会社だって全部同じですよ。だけど、同じような形になっていない。あの説明にどれぐらい説得力があったか。もっと重要な点は、恐らく導管の投資は、需要が切り替わるというようなタイミングよりももっと長いスパンで考えるもの。そもそも足元の油価が変わることが、何で導管投資の予測誤差にそんな劇的な影響を与えるのか、まだよくわからない。

いずれにせよ、他の会社と本来同じ傾向になっていなければならないはずなのに、必ずしもそうっていないということは、やはり実績と計画には一定の乖離があると理解すればいいのではないかと。乖離があること自体は、そんなに変なことではない。どんなものだって計画どおりに進まないことは当然あるわけですから、乖離を非難しているわけではない。私たちは、淡々と計画どおりには進まないだろうということを織り込めばいい。

しつこいようですが、東邦ガスの説明は著しく変な説明、不誠実な説明だったとは思わないけれども、今まで間違ったのは特殊要因であって、次からはばっちり確実に計画通り進みそうと委員を納得させるほどには説得力のある説明ではなかったと私は思いました。

以上です。

○安念座長　　ありがとうございました。

前半のところですけれども、例えばの話、東京さんの資料はどういうふうにしていたければいいですか。例えば基盤と保安との単価を、つまり折れ線が2本になる。差し当たりそれをしていただくというようなことになりますか。

○松村委員　　グラフでみせてもらわなくて、数字がいただければ十分です。

○安念座長　　それはそうですけど。

○松村委員　　それぞれの単価は下がっているあるいは上がっていない。構成比だけの影響というのが誰の目にもわかるようにつくっていただければそれで十分。○安念座長では、事務局を通して、可能な資料を発注させていただくことにしましょう。

何か、どうぞ。

○辰巳委員　　東京ガスさんの資料、2種類あったじゃないですか。

○安念座長　　低圧と中圧ですね。

○辰巳委員　　その表はこれですか。棒グラフですか。

○安念座長　　棒グラフを基盤と保安とに分けてもらって、単価もそれぞれに対応する折

れ線にしていだけないかなという、そういうお話を今していたわけです。事務局を通じて——どうぞ。

○圓尾委員　今何していただくかという話についてなのですが、恐らく皆さん悶々としているのは、高経年化と基盤整備との比率もさることながら、数字をみると、高いとおっしゃっている高経年化対策のところの大阪ガスさんと東邦ガスさんの数字は4万2,000とか4万3,000円ぐらい。これがなくて、基盤のところは2万何千で安くて、その平均値になっています。ところが、東京ガスさんの数字をみると、大阪さんと東邦さんの高いという4万2,000、4万3,000よりもさらに合計したものが高くなっているというところなので、東京ガスさんの例えば27年度で5万800円とかという数字が、中身がどう構成されているかをお示しいただいて、この中身はこういうところにコストがかかっている、東京はこういう要因で高いのです、というようなことがもしクリアに説明できれば納得できると思うので、その比率もさることながら、中身について何かご説明いただければいいのではないかと思います。

○安念座長　ごもっともだと思います。その中身というのは、例えば普通に考えれば資材費とか人件費とか道路占用料とか、そういうようなコンポーネントに分けられる話か——分けられると思うけれども、そういうことをおっしゃっているわけですね。

○圓尾委員　そうですね。

○安念座長　わかりました。

ほかにいかがですか。どうぞ。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　先ほど、その他が何かというご質問があったような気がしますので。その他につきましては、大きく分けると5つあるのですが、供給の安定の工事、これは既存のお客さんへの安定供給を目的として、供給圧力を改善するために導管のネットワークの安定化を図るための工事があります。2つ目は、他工事に伴う移設工事です。下水工事とか道路工事が起きますと、ガス管が支障になるケースがあります。そういった位置がえを行う場合の工事がございます。それから、ガバナーの設置工事ということでガバナーを取り替える場合。それからバルブの設置工事。先ほど東京ガスさんにもあったかもしれません。我々、特に津波対策として、津波が起きたときに速やかに供給停止ができるような新たな遠隔遮断のバルブを設置する工事がございます。最後は防食設備、腐食を防ぐための、特に中圧の鋼管の腐食を防ぐための防食設備の取り付けの工事、そういったところがその他の中にも含まれております。

以上です。

○安念座長 ありがとうございます。その他だけでも主に5つもあるんですね。
どうぞ。

○秋池委員 大阪ガスさんのその他、よくわかりました。高経年よりも年度によっては大きかったりもするものですから、結構いろいろあるのだろうなと思ったのですが、そうすると、それは東邦ガスさんでいうと、東邦ガスさんは余りそういうのはなくて、基盤と高経年化に割合にスパッと分けられると、そういう感じなのでしょうか。

○安念座長 いかがなのですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 私どもも高経年ということではなくて、いってみれば災害対策ですね。まさに津波とかいうことです。そういうことで投資計画には入っておりますが、今おっしゃったようにガバナ―1点だけ取り替えるとか、バルブ1点だけ取り替えるということですので、今回単価をおみせするという中では、やはり路線を取り替えるとうどうなのだというのをおみせするのが適切だと思ひまして、高経年に絞って書いてまいりました。

○安念座長 そうすると、今大阪さんにご説明いただいたその他に対応するようなものは、この棒グラフの中にはそもそも含まれていないという理解ですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 基盤整備のほうに一応含めてはいます。

○安念座長 わかりました。ありがとうございます。だから、やはり基本は保安と保安以外という、そういう頭の整理に大まかにはなっているわけですね。それはそうだろうな。わかりました。

では、ここのかたまりは、ちょっとまた後に戻っていただいても結構だから、次に進みましょうか。

次は、今回初めてやるやつなので結構重いのですが、費用の配賦とレートメイクについてです。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ご説明いただきまして、その後、各社さんからご説明をいただきたいと存じます。

では、恒藤課長、お願いします。

○恒藤NW事業監視課長 資料5をごらんください。私から、各社の申請の概要と考えられる論点をご説明いたします。

めくっていただいて、3ページに費用の配賦の概要を示しておりますけれども、これについては、各社の説明の中で具体的な説明を聞いていただいたほうがわかりやすいと思ひ

ますので、ここでは飛ばさせていただきます。

4 ページにレートマークについて、省令に記載されている内容をまとめてございます。

①、料金は中圧以上と低圧とに区分して設定しなければならないということ。②、料金体系は定額基本、流量基本、そして従量料金の組み合わせとして設定しなければいけないということ。③、設備の効率的な使用等に資すると見込まれる場合には、選択的託送料金を設定することができるということ。④、託送料金は、その収入が託送供給原価と一致するように設定しなきゃいけないということ。⑤、合理的と認められる場合には、地域別の料金を設定することができるということ。⑥、特別な事情がある場合には、①から⑤によらない料金を設定できるというのが省令に書いてある内容でございます。

ちなみに、この審査要領の記載の内容は、少し飛んで7ページでございます。この中では、レートマークの審査については1. (3)が一番わかりやすいと思いますが、「料金が定率又は定額をもって明確に定められているとともに、特定の者に対して不当な差別的取扱いをするものとなっていないか否かを審査するものとする。」 こういうふうに審査要領には書かれているわけでございます。

各事業者の申請内容でございますが、まず、総託送原価の事業者間生産分と託送原価分への配賦は8 ページのとおりでございます。トータルのコストをこの2つに分けているわけでございます。

その次9 ページが、各社が申請をいたしました料金メニューをまとめたものでございまして、各社とも、年間の使用量に応じて4つあるいは5つの料金表を設定しております。ただ、その閾値は各社それぞれとなっているわけでございます。このうち一番量の小さい、多くの会社は第1種という名前になってございますが、この第1種についてはさらに細かく分かれておりまして、その次の10ページでございますが、各社の今あります小売料金と同じ切り方に合わせまして、月間使用量に応じてさらに細かく分かれているということになってございます。

申請された3社の料金の比較でございますが、11ページ以降でございます。まず、横軸に月間使用量を取りまして、3社の今回の申請された託送料金がどうなるかというのをプロットしたのが11ページでございます。東京ガスが青でございますが、比較的基本料金が小さくて従量料金が大きいということで、量の多い需要家については料金が高くなるという設定になっており、また、赤は大阪ガスでございますが、逆に基本料金が高く、従量が小さいために、量が小さい需要家については比較的料金が高くなる、そういう設定になっ

でございます。東邦ガスは中間となっているように思われます。

それから、今の小売料金と比べたのが12ページでございます。グラフは、点線が小売、実線が託送でございますが、その下に、数字で小売料金と託送料金の比率を載せてございます。先ほどと同じ傾向といたしますか、東京ガスは、量が大きくなっても比率は余り変わっていかないというところで、大阪ガスは、量が大きくなると託送料金の比率が下がっていくということになっているわけでございます。

13ページは、各社の標準的な使用量において料金がどうなるかというのを表にしたものでございまして、右側が小売料金、左側が託送料金でございまして、基本と従量の設定の仕方が違うというのも、これをみればよくわかるかというふうに存じます。

14ページは、圧力別の料金の設定がどうなっているかというのを一覧表にしたものでございまして、一部、圧力共通料金が設定されているところがございます。これについては、その合理性を確認する必要があると存じます。

15ページ、各社の割引料金等の設定状況をまとめてございます。まず、季節別料金につきましては、東京ガスは、標準2種は全て季節別料金となっております。大阪ガスは、一定の場合には季節別料金を選択可能、東邦ガスは、全ての料金種別において選択可能というものが設定されてございます。

稼働率向上割引といった趣旨の料金につきましては、大阪ガスと東ガスについては一定の年間倍率——年間倍率というのは、最大の時ガスと年間の使用量との比でございますが、一定の年間倍率を超える場合には、そういった割引が使えるというのが設定されております。東京ガスにつきましては、コージェネレーションシステムを導入している需要家については活用できる割引料金が設定されているという申請になってございます。

こういう割引料金につきましては、省令に照らして合理的なものといえるかどうかというのをご議論いただく必要があると考えてございます。

16ページに論点をまとめてございます。アからキまで記載してございます。このうち、ア、イ、オ、カについては、事務局で確認すべき事項かと考えております。本日は、ウ、料金体系の設定に問題はないか、エ、基本料金と従量料金の設定、カ、割引料金の設定について、この後の各事業者からの説明を踏まえましてご議論をいただければというふうに存じます。

事務局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、各社さんからご説明をお願いいたします。ご説明は、東邦ガス、大阪ガス、東京ガスの順にお願いをしたいと存じます。やはり各5分程度でお願いできればと存じます。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） それでは、東邦ガスから費用の配賦・レートメイクについて説明をさせていただきます。資料6-2になります。

まず、3ページをごらんください。小売託送料金原価の算定フローのイメージであります。イメージ図にありますように、ステップ1の費目別の原価を、ステップ2で機能別、ステップ3で部門別に配賦し、ステップ4で事業者間精算収益を控除しております。その結果、今回申請におけます託送料金原価は745億円となります。

4ページをごらんください。託送料金表は、算定省令に基づき、託送料金収入と原価が一致するように設定しております。

5ページをごらんください。託送料金体系の全体像であります。託送料金種別は、家庭用を主な対象とした二部料金であります1種、業務用を主な対象とした三部料金であります2～5種の5段階とし、導管設備の季節間負荷の平準化効果を考慮して、それぞれに標準と季節別の区別を設けております。

なお、託送料金の設定に当たっては、小売全面自由化後も経過措置約款料金として適用される見込みであります一般ガス供給約款や大口需要家向けの現行の託送供給約款料金との整合性を考慮しております。

6ページには、今回申請しました託送料金の一覧表を記載しておりますので、ご確認いただけたらと思っております。

7ページをごらんください。需要家ごとに、最適な託送料金種別をどう判定するかについてまとめたものであります。最適となる託送料金種別は、年間の需要量、及び年間需要量を最大払い出しガス量で割りました設備利用の効率性をあらわします指標でございます年間倍率、この2つに基づいて1～5種の区分をまず判定いたします。次に、年間需要量の1カ月の平均値を、最大需要期であります12月から3月の需要量の1カ月平均値で割りました。いってみれば、季節間の設備負荷状況をあらわします表であります年間負荷率、これに基づいて、標準または季節別の区分を判定することができるようになっております。

8ページには、最適料金種別の判定例を載せました。後ほどご確認いただけたらと思っております。

9ページをごらんください。料金表におきます供給圧力区分についてです。1種の料金

表は、一般ガス供給約款料金との整合性を考慮し、ガスの供給圧力による区分はしておりません。なお、2～5種の料金表は、ガスの供給圧力が中圧以上の場合と低圧の場合とで区分をしております。

11ページをごらんください。託送料金と小売料金の比較であります。一般的な託送料金であります1種標準料金は、一般ガス供給約款料金との整合性を考慮して設定をしております。料金体系は、一般ガス供給約款と同様に、AからFの料金表区分をもつ二部料金としております。また、基本料金は、料金表区分ごとに供給約款基本料金の半額として設定をしております。

12ページをごらんください。現行の小売料金（一般ガス供給約款）に占めます1種標準料金の比率は、表にありますように、使用量にかかわらず4割程度とほぼ一定になっております。

なお、いずれの使用量においても、託送料金が供給約款料金を上回ることはありません。

13ページの表をごらんください。今回申請料金の1～5種の平均単価は19.79円/m³、現行託送に比べて0.74円のマイナスとなっております。

今回、託送料金と現行託送料金の比較が可能な下表におきます3～5種に相当する大口分野において、料金種別ごとの平均では値下げとなっております。

14ページをごらんください。参考として、現行の託送料金表を記載しております。現行の託送料金は、大口向けに今回と同様の三部料金が設定されております。

なお、先般の専門会合で電力さんからお話ございました従量料金の中圧Aと中圧Bの一本化につきましては、他社さんの例ですとか同様の使用形態のお客様間の公平性の観点から、今回、託送料金で見直しを行ったものでございます。

15ページをごらんください。割引料金についてです。現行の託送料金に附帯割引として設定しておりました天然ガス需要拡大割引及びコージェネレーション割引は、今般の託送料金制度の見直しを考慮し、廃止といたしております。

一方、今回の託送料金では、導管設備の効率的使用の促進を図るために、附帯割引として高倍率割引を新たに設定しております。

16ページをごらんください。料金表の見直しによる大口分野への影響についてです。現行の託送料金との比較が可能な大口分野、これは私どもの場合1,000件程度になりますけれども、これらを1件ずつ個別に今回料金と現行料金と比較すると、一部の需要家の託送料金は値上げとなっております。これは従量料金の中圧Aと中圧Bの区分を統一したこと

などによるものでありまして、大口分野全体では託送料金は値下がりとなっております。

なお、レートメイクは自社小売と他社小売を区別せずに検討を進めており、自社小売と他社小売に差別的な取り扱いはありません。

説明は以上であります。

○安念座長 ありがとうございます。

それでは、大阪さんをお願いします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） それでは、資料6-3をごらんください。

3ページです。料金原価の費用配賦につきましては、算定省令に基づいて算定した結果、今回計上した事業者間精算分を除いた小売託送料金原価は、年平均で1,961億円となります。また、算定に際しましては、事業者ルールは設定しておりません。

4ページをごらんください。先ほどの料金原価に基づいて想定した需要量・負荷などを勘案し、料金収入と料金原価が一致するように託送料金表を設定しております。

5ページをごらんください。託送料金の設定に際しまして、当社では大きなポイントとして、費用の回収、小売料金との整合性、現行の託送料金との連続性の3点に留意して設計をしております。

7ページをごらんください。こちらは、今回設定している託送料金メニューの概要です。赤枠で囲っております年間託送供給量が10万立方メートル未満の需要が新たに自由化範囲となりますので、料金メニューを新設しております。10万立方メートル以上の託送料金メニューの種類は、基本的に変更しておりません。なお、これまで設定しておりました天然ガス需要拡大割引料金やコージェネレーション割引料金といった附帯メニューにつきましては、これまで適用実績がなかったことに加え、需要開拓費制度が新たに創設されたこと、コージェネレーションを含めた良負荷の需要へ同等に対応することが適切と判断したため、廃止をしております。

8ページをごらんください。託送料金メニューは、需要規模に応じて大きく5種類に分類して設定しております。また、託送料金は各料金メニューの料金水準が連続すること、託送料金が小売料金を下回ること、従来から設定していた大口向けの託送料金水準が現行から値下がりとなること、この3つのポイントを満たすように設定をしております。

9ページをごらんください。託送料金の起点となります標準1種の基本料金の水準について、当社の考え方をご説明いたします。設定に関する具体的なルールはございませんが、当社は、現行の供給約款料金での基本料金である690円をベースに託送部門と非託送部門

との原価構成比で按分した結果、1カ月当たり490円といたしました。これを起点に、先ほど申し上げましたように、料金メニュー間での水準が連続し、小売料金を下回り、現行託送料金の水準が値下げとなるように各種料金を設定しております。

1枚飛ばしまして11ページをごらんください。こちらでは、小売料金である供給約款料金と託送料金の水準の比較を、10立方メートルごとに100立方メートルまでお示ししております。

下段の表に記載しております託送比率をご確認いただければと思いますが、供給量が増加するにつれて託送料金が占める割合が低下する体系となっております。

12ページをごらんください。託送料金メニューには、標準的な料金に加え、負荷特性にすぐれた需要形態への対応を図ることを目的に、選択的託送料金を設定しております。

13ページ目に、標準料金との違いをイメージとして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。

また、ガスメーターを設置していないガス灯向けの託送料金についても、今回新たに設定をしております。

14ページ目をごらんください。新設した10万立方メートル未満の託送料金の対象事業は、主に家庭用ですが、その中でも一定規模以上になると業務用などの需要もございますので、家庭用の主たる料金である供給約款料金がおおむね存在しなくなる3,000立方メートルを閾値として、主に家庭用に適用する託送料金を標準1種料金として、またそれ以上の場合を標準2種料金として設定しております。

さらに、それぞれの中で、ここでは「倍率」と記載しておりますが、負荷特性が平均以上の需要を対象とした選択的託送料金を稼働率向上料金として別途設定しております。

15ページをごらんください。先日の事業者間精算料金の際にも同様のご説明をいたしました。小売託送料金においても、算定省令に基づきまして圧力別に加・減算するための料金表を設定しております。

16ページから19ページまでは託送料金単価表です。

少し飛びますが、最後に、20ページをごらんください。こちらは現行の託送料金と今回申請した託送料金の各種別ごとの平均単価の比較表となります。いずれの託送料金種別においても値下げとなる水準で設定をしております。

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　　ありがとうございました。

それでは、東京さん。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 東京ガスでございます。資料は6－1となります。

費用の配賦につきましては、東邦ガス様、大阪ガス様と同様ですので割愛をさせていただきます。また、本日は時間の関係上、東京地区を中心にご説明をさせていただきます。

まず、6ページをごらんください。オレンジ色の料金メニューが今回新設したメニューでございます。ご家庭向けには標準料金第1種を、中規模需要向けには第2種その3を、また、コージェネレーション向けには割引料金を新設いたしました。また、大口需要向けにはグレーでお示しした既存のメニューを統合し、青の標準料金第2種、その1、その2に再編をしております。

1つ飛ばしまして8ページをごらんください。標準料金第1種は、東邦ガスさんと同様、一般ガス供給約款と整合するように設定いたしました。②にありますように、圧力同額の料金表とするために、事業者ルールを申請しております。詳しくは、後ほど15ページをご参照ください。

③の一般ガス供給約款を上回らないことについては、9ページもあわせて、後ほどご確認をいただければというふうに思います。

続きまして、11ページをごらんいただきたいと思います。標準料金第2種は、中規模以上の需要が対象で、使用量の増だけではなく、時間当たりの負荷や季節負荷など負荷パターンを工夫いただくと料金が安価となる三部料金としております。

続いて、12ページをごらんください。従量料金を季節別に設定した考え方をお示ししております。ガス需要は、季節間の変動が大きいため、需要のピークとなる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。このような状況を踏まえ、オフピークにも需要シフトによる投資の抑制、効率的な設備形成、またオフピークの需要喚起による原価単価低減を目指し、その他期の従量料金単価を冬期単価よりも安価に設定いたしました。

13ページをごらんください。2つ目の黒ポチの部分です。現行の季節別料金メニューの場合は、一定の基準を超えると安価となる仕組みとなっております。一方で、標準料金の従量料金単価を季節別に設定した場合は、一定の基準を超えなかったとしても、ピークシフトしていただいた分だけ料金が安価となるというのが特徴でございます。

お客様への影響としては、平均需要よりも冬期の使用量割合が少ない需要はより安価に、冬期の使用量割合が多い需要の場合は少し割高となります。ただし、「考え方」に記載しておりますように、季節別従量料金の導入は12ページでお示したような効果を生み出し、

低廉な託送料金の実現、ひいてはお客様全体のメリットにつながるものというふうに考えているところでございます。

16ページをごらんください。平均単価の比較でございます。字が小さくて恐縮ですが、右上の※1にありますように、小口分野の託送料金は、今回の自由化に伴いまして新たに設定をしたものでございます。よって、現行料金の原価をもとに比較しておりますが、5円のプラスとなっております。これは※2にありますように、これまでも何度かご説明させていただきましたが、今回の制度変更に伴って保安業務が託送側へ変更となり、申請料金に保安コストが含まれたことが主な要因でございます。

なお、前回ご指摘のありました保安コストの水準につきましては、次回の専門会合にてご説明をさせていただく予定でございます。

また、旧の大口分野につきましても、保安コストによるプラス傾向は同様となりますが、使用量が多い大口分野におきましては、1立方メートル当たりの影響額が小さくなることに加え、他の要因もあり、増減幅についてはばらつきがございます。

具体的には、第2種その3につきましては-2.31円となりますけれども、これは対象需要を10万立方メートルから3万立方メートルへ引き下げたことに伴いまして、定額の基本料金を引き下げたことによる影響です。

また、第2種その2、その1につきましては、コージェネ割引の影響等により保安コストの増が相殺されたものでございます。

続きまして、飛んでいただきまして19ページをごらんいただきたいと思います。ご指摘事項への回答となります。基本料金設定の考え方でございますけれども、一般ガス供給約款におきまして、少量需要家向けの料金については、その家計への配慮から、低廉な水準に据え置いてきたという経緯がございます。こういう経緯を踏まえ、選択の自由を全てのお客様にもたらすという全面自由化の基本的な考え方、また一人世帯が多く、1件当たりの使用量が小さい需要体の割合が多いといった首都圏の特性、こうした観点からA表の基本料金を設定したものでございます。

その結果、全ての需要群において新規参入がしやすくなることで、多様な小売ガス料金メニューの中から選択したいという多くのお客様ニーズにも合致をするのではないかとこのように考えたものでございます。

1つ飛びまして21ページをごらんください。コージェネレーション割引についてでございます。左下の四角の中にありますように、2006年の都市熱エネルギー部会におきまして、

導管の利用効率の向上や天然ガスの需要拡大を図る上で、選択的託送料金メニューは重要な役割を担うという位置づけに整理をされました。その結果、各事業者におきまして、コージェネや空調向けの選択的託送料金を設定してきたという経緯がございます。こうした経緯やコージェネレーションシステムを普及拡大させていこうという国の政策を踏まえまして、コージェネレーションを要件とした割引料金を申請した次第でございます。

なお、今回の認可申請におきましても、当社も含め多くの事業者が同様の割引メニューを申請している状況でございます。

続けて、22ページをごらんください。2つ目のポチとなりますが、コージェネレーションの需要は、年間の稼働時間が長く季節負荷のよい需要であることから、導管の効率的な利用に貢献する需要です。よって、コージェネレーション向けの割引料金を導入することによってコージェネレーションの需要が拡大すれば、導管全体の効率的な利用につながります。その結果、低廉な託送料金を実現し、ひいてはお客様全体のメリットにつながるものと考えております。

24ページをごらんください。割引単価の考え方についてです。割引対象となる需要と割引対象外の需要のそれぞれの原価を算定いたしました。割引額はその原価の差額の範囲内で設定しており、合理性があるのではないかとというふうに考えております。

なお、中ほどに小さく記載した※の補足をさせていただきますと、割引対象外の需要とは、コージェネレーションの設置がない需要であり、割引対象の需要群と同規模の需要群のことをいってございます。

当社からの説明は以上でございます。

○安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいま事務局及び3社さんからご説明をいただきました。どうぞ、ご指摘のある方はご発言ください。

では、まず河野事務局長からどうぞ。

○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。レートマークのところは、これから一般家庭においてどのような料金で都市ガスが供給されるかというところで非常に興味があるところがございます。事務局さんの資料の12番「各事業者申請状況:託送料金と小売料金の比較」というグラフと、13番「標準家庭における託送料金と小売料金」というところで、ここに関して、示されている数字も含めてご質問がございます。

1番目は、恐らく今回のレートマークを決めるときに、省令で決められている16条とい

うところがあるために、東京ガスさんは基本料金が安く従量料金が高い、大阪ガスさんは逆に基本料金が非常に高く、従量料金が小さいですね。そのあたり、こういうふうな設定にされた——多分ご説明いただいているとは思いますが、改めてこういうふうな設定にした、16条でいえば、「特別な事情が存在する場合であって、」こういうふうに決めることが「合理的でない認められる場合において」と、ちょっとわからないのですけれども、こういうふうにした個社の理由というのを説明していただければというのが1点目なのです。

○安念座長 1点目、そこから行きましょうか。割に重要な点ですので。事務局からがいいですね。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 お願いします。

○恒藤NW事業監視課長 1点だけ。私の説明が悪かったのだと思いますが、先ほどスライド4で16条と申し上げたのは、①から⑤以外のものを設定する場合は16条ということでございまして、今回、東京ガスなり大阪ガスがこの基本料金、従量料金を設定したのは①から⑤の範囲の中ではあるので、別に16条ということではなくて、各社のご判断だということだというのが1件だけ、私の説明が悪かったと思います。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 了解しました。

それならば、今の質問は、16条に関するところは訂正させていただきますが、なぜこういうふうな配分にされたのかというところをご説明いただければというのが1点目です。

○安念座長 東ガスの基本料金が非常に安いというのが多分目立つ点ではないかなと思います。その点、まず伺ってみましょうか。東京さん、いかがですか。基本料金のほうは非常に安く、100円かそこいらが出発点になっているわけですけど、これはどういうお考えかということ。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 先ほどご説明したとおりなのですが、改めてスライドの19ページをごらんいただきたいというふうに思います。ちょっと重複になりますけれども、改めてご説明をさせていただきます。

四角の中をごらんいただきまして、これはガス料金側ですけれども、まず、これまで少量需要家保護という観点で690円という基本料金があるのですけれども、これを正直いえば40年間据え置いてきたという経緯がございまして。そういう経緯を我々としては踏まえたということ。これは先ほど申し上げましたとおり、いろいろな家計への配慮等々でそういうことをしてまいりました。

その上で、1つは、選択の自由を全ての需要家にもたらすと。その下の四角の中に、左側の真ん中辺にありますけれども、ガスシステム改革小委員会の報告書の中でも、「選択の自由を全ての需要家にもたらし、競争によるサービスの質の向上」云々ということがございます。したがって、こういったことをきちんと踏まえて設定する必要があるだろうということ。

もう一つは、その下のところなのですけれども、いわゆる少量需要体の割合が多いというのが、私ども首都圏のお客様の特征でございます。左下をみていただきますと、東京都は、一人世帯数というのが大阪エリア、愛知エリアに比べて多いですし、一人世帯数の占める割合というのが非常に高くなってございます。

右側の折れ線グラフをみていただきますと、点々のほうですけれども、件数の分布のイメージということで、非常に月々の使用量が少ないお客様の件数が多いと。左側のパーセント、座標軸が明確に書いてなくて恐縮なのですが、件数の比率というふうにごらんいただければいいと思いますけれども、そういうのが多いのが特徴だということで、それらを踏まえまして、基本料金についても低目に設定をすることにしたということでございます。

その結果、何が起こるのかということなのですけれども、基本的には先ほど申し上げましたとおり、家庭用の特に件数が多いところ、そういったところでも、新しい小売事業者の方がどう考えられるかというのはあるのですけれども、その少量の需要群に参入しても、ちょっと言葉は適切かどうかわかりませんが、それなりにお客様にもメリットがあり、それなりに事業上也メリットがあるということで、新規参入がしやすくなるのではないかと。結果として、こういった層のお客様も小売事業者を選べる環境づくりにつながるのではないかと。というふうに考えたということでございます。

長々となって恐縮ですが、以上でございます。

○安念座長　　いかがですか。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長　　では、大阪ガスさんはどういうお考えだったのか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　資料でいいますと8ページ、9ページのあたりにそのあたりの説明をさせていただいているかと思うのですが、1つは、託送料金設定のポイントということで8ページに書いております。料金メニュー間で連続とか、小売料金を下回るときとか、現行の託送料金から値下げ。それから、我々、託送の事業の原価を回

収するということがございます。原価をどんな形で回収するかというのは、まさに9ページでいいますと託送料金の赤い折れ線の面積になるわけです。私どもの考え方としましては、490円という出発点は、何かルールがあったり、これが絶対合理的という考え方がないのかもしれませんが、考え方としましては、690円という現状の定額の基本料金の7割ぐらいが託送に資するものであるという考え方で、そこを固定しました。

あとは、原価をどんな形で回収するかということですから、形としてはこんな形になっていると。結果的には、使用量が少ないところで他社さんに比べると相対的にやや高くなったりしますが、逆にいうと50立方メートル以上とかになれば安くなってくるということで、設備をもって事業をする託送事業者、導管事業者としては、一番安い部分でも固定費を回収すべきであるという、そういう考え方に基づいてこの形にしております。

以上です。

○安念座長 よろしゅうございますか、第1点については。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長 そういうお考えであるということはわかりました。

2点目の質問なのですが、とすれば、大阪ガスさんのこのグラフをみせていただきますと、都市ガスの自由化といいましょうか、新規参入の方がいらっしゃらないと、ほとんどスイッチもなされず料金も余り変わらずというふうな、消費者とすると悲観的な見方を今回の制度の変更にみているわけなのですけれども、大阪ガスさんの場合、そのような託送料金の置き方をされますと、特に一般家庭の使用量は恐らく月に50立方メートル以下ぐらいなのですよね。それ以上は、恐らく小口といっても、コンビニさんとか小規模事業所などで、一般家庭でいえば、50立方メートル使えば、結構いっぱい使っているなという感覚でいます。

そうすると、そこから下の、特に11ページの大阪ガスさんの料金に対する託送料金の割合というのをみせていただきますと、0のところはともかくとして、一般家庭が使うであろう一番標準的な30立方メートルぐらいのところ、託送料金が料金の半分以上になるのですね。これは、先ほど東京ガスさんは、小口の利用者にも配慮しておっしゃっていますが、結果としてみると、家庭の利用者にとってみると、半分が託送料金であるという非常に厳しい現実だというふうに思っています。

それは、今後の都市ガスの自由化の展開を考えていく上で、半分の託送料金を払わなきゃいけないのだったら、新規の事業者さんはここにいわゆる商売のうまみを見出せるのだ

ろうかと。もともとたくさん使わない家庭で、しかもその半分がほぼ託送料金で払わなければいけない。残りの部分で、どれだけ企業の皆さんが知恵を絞ったとしても、それほど利益はないのではないかと。そうすると消費者側からみると、ここには新規参入が起これず、私たちはこの高い託送料金、特に少量利用者のところの託送料金率の高さで、この先のことを考えると、結構暗澹たる気持ちになってきてしまいます。

特にそれは、大阪ガスさんのところが、やはり小口のほうの託送料金の割合がちょっと高くというか、かなり高いふうにみえてしまうので、関西では新規参入はない、一般家庭のところにはないのではないかなというふうな見通しをもってしまいます。

一方で東京ガスさんのほうは、逆に小口でも、たくさん使われるほう、100立方メートルのほうの方は高くなっていきます。たくさん使えば高くなるということなのですが、そうすると、こちらのほうは恐らく商売上、経営を考えたら、何らかの経営上のいろいろな作戦を考えれば参入は見込めるかもしれませんが、この分野に対しても、今度は東京というか首都圏地域では、逆に託送料がこんなに高いということで参入が見込めなくなってしまう。

大阪ガスさんのほうは一般家庭にとって、東京ガスさんのほうは、たくさん使う事業者さんのところに参入がないと。そうすると、1種のところであれば、どちらにしてもなかなか厳しい状況になるのではないかとというふうにみえてしまうのですけれども、そのあたりをどうお考えになるのか教えていただければというふうに思います。

○安念座長 一般論としては、託送料金と小売料金の値差が幅広ければ広いほど、広々とあいていけば、それは新規参入しやすいわけですね。大阪は、小口のほうだとそれが狭い、東京は、大口のほうになるとこれが狭くなっていく。それは、事実そうですわな。

大阪さん、何か小口のセグメントでの新規参入のしやすさなどというのは、考慮要素というのはございましたかね。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 我々、託送料金というのは、導管の事業者が事業としてお代をちょうだいするということですので、新規参入の方がやりやすいかどうかとか、どこに来られるかというのは余り考慮して考えてはなくて、逆に健全に導管事業を發展させて、結果的に託送料金全体を下げたって、ひいては都市ガスというか天然ガスの料金を下げていくと。その健全な導管事業のためには、先ほど申し上げたような考え方が合理的ではないかと思った次第でございます。

○安念座長 ほかの2社さんから何か、もしコメントがあれば伺いますが、それぞれの

お考えだということなのでしょうね。

どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　大阪さんからもお話ありましたとおり、小売の事業者さんがどの程度の粗利を十分な利益と判断されるのかというのは、正直いいまして、私どもの立場で、導管事業者の立場で申し上げることはできないというように思いますけれども、たくさんご使用のお客様の需要群というのは、1件当たりの使用量が大きいのは事実ですので、若干——こういう言い方はちょっと怒られてしまうかもしれませんが、多少託送料金が割高となったとしても、1件当たりの粗利とすれば大きくなるということもございますので、ある程度そういったところもみて、どういうふうにご判断されるかということなのではないかというふうに思っております。ちょっと言い方で適切でなかったかもしれませんが。

○安念座長　どうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長　事務局さんがつくってくださった13ページの託送料金と小売料金のところの表を拝見すると、私たちが払う料金の半分近くが託送料金であるというこの構造というのは、今さらながらなのですけれども、一般家庭の消費者にとってみるとなかなか厳しいなと思います。それはなぜかと申しますと、電気ときは40%いかなかったと思うのですね。ですので、いわゆる託送料金が40%いかななくても、それほど自由化といいましょうか進んでいない状況で、都市ガスという特殊な供給形態において、半分以上託送料金が占めている。これで自由化になったときに、私たちは、その他もろもろ、料金に関しては経過措置料金とかいろいろございますけれども、考えたときに、本当に自由化を喜んでいいのかなというところが非常に気になるところです。

以上です。

○安念座長　ありがとうございました。

松村先生、お願いします。

○松村委員

今の河野さんのご指摘はごもっともだと思いますが、まず、事実として理解していただきたいことが何点かあります。1つは、託送料金の消費者への影響と言う点を議論していますが、この3社、いずれも小売りに関して経過措置料金規制がかかります。したがって、消費者としては、少なくとも小売料金としては今の料金よりも高くなることはありません。もちろん経過措置料金以外のメニューが出て来ることはあり得ますが、というよりあるで

しょうが、そのようなメニューが出てきてもそれを選ばないという自由は消費者にありますから、今よりひどくはならない。この点まずご理解ください。

その上で、託送料金は新規参入者にとって費用ですので、競争に影響を与え、小売り料金にも影響を与える可能性はあります。電気でも、大半の人が新規参入者に切りかえないでそのまま既存事業者を使っていることからすると、ガスも同じような状況になる可能性が高く、その結果短期的には消費者の価格に直接はねるものではないかもしれない。間接的に、これから長期的に、競争の結果つく料金に影響を与えるかもしれないけれど、今議論しているのは託送料金で、小売料金のことを議論していないということをまずご理解ください。

2点目。託送料金がそもそも高過ぎるではないか、こんな高かったら、仮に競争で託送以外のところが多少下がったとしても、小売り競争による価格の低下は、消費者が払う価格の低下は、たかが知れているではないか。あるいはそもそも託送料金が高すぎたら新規参入者が入れないではないか。このご指摘はそのとおりだと思います。

したがって、これは全体として、今回の申請に入っている原価が過剰になっていないかどうかが一番大事な点。ここが過剰になっていれば、規参入は難しくなる。したがって、消費者の間接的な利益も得られにくくなる。全体がとても重要だということを改めて言っていたいただいとまず理解します。

次に、配賦です。小口のほうにコストが不当にたくさん寄せられると、小口の託送料が割高になり、大口に比べて家庭用の消費者は競争の利益を得られないではないか、という不満はよくわかります。しかしこの配賦は一応ルールが決まっています、そこを事業者のほうで何か操作して、すごくおかしなことをやっているというなら、もちろんちゃんとみて査定しますが、一定のルールに従って費用を配賦しているので、極端に大口に有利になって、小口に物すごく不利になるというような操作をしているわけではないと思います。もちろん、だからといって今後もこの配賦の仕方を見直さなくていいといっているわけではないのですけれども、その見直しは基本的には料金審査の役割ではなく制度設計の問題。その見直しを料金審査段階でやるのは極めて難しいことは、ご理解ください。

次に、託送料金の割合が高い低いという点です。確かにとても重要な点なのですが、例えば託送料金の割合は、天然ガスの調達費用がもし100倍になったとすれば、そんな恐ろしいことは日本人として決して起こってほしくないのですが、100倍になったとすると、託送料金の割合は極端に下がります。それは、ガスの値段が物すごく上がるけれども、ガ

ス管とかのコストは余り変わらないから。

したがって、この割合はそういういろいろな要素にも依存しているので、電気に比べて高いから不当だとかは、一概には言えない。私たちは最大限努力して託送の費用全体を減らすよう査定しますが、割合だけでガスが電気より不当だと判断はされないようにぜひお願いします。

さて、いよいよ本論です。レートメークで東京ガスと大阪ガスの考え方が大きく違うという点です。考え方を整理して理解していただきたい。例えば天然ガスのコスト、ガスの原料費とかというのは、2倍ガスを使う人はその分だけ、その人の需要を満たすためには2倍ガスを輸入しなきゃいけないわけですから、2倍のお金を払って当然。それは、公平という観点からみても効率性という観点からみても当然だと思います。

したがって、こういう類いのものは、従量料金で回収するのは極めて自然。これ以外にも量が増えるに従って増える費用があれば、多くの量を消費する人がそれに応じて、何らかの形でコストを負担するのは公平だと思います。

一方で、例えばメータのような費用を思い浮かべてください。家庭用のメータのコストは、ガスを20使おうが100使おうが、1個分のコストがかかる。検針費などもそう。そういう類いのコストは、たくさんガスを使う人がたくさん負担するのが公平なのでしょうか。それは10使おうが20使おうが同じように1個のガスメータを使うのだから同じだけ払うのが公平なのか。こういう問題になってくる。ガスメータの費用、検針費、敷地近傍までの低圧管、これらが典型的な固定費で、そうすると、もしコストはどれだけ使っても同じなら、やはりそれはみんなで公平に払うべきだとすると、基本料金で回収するという設計になる。いや、メータのコストだって、たくさん使っている人がたくさん負担すべきと考えたと、この費用も従量料金で回収することになる。私は、自然なのは、そういう類いのコストは基本料金で払うというのが基本ではないかと考えます。

とはいっても、固定費を全額基本料金で賄おうとすると、少量を消費する人に負担が重くなり過ぎるので、その点は考慮して、従量料金でも固定費を多少回収するということはあるかもしれないけど、基本は基本料金で回収するということだろうという考え方は自然。一方少量使う人の保護も考えるという、2つのバランスをとりながら料金を決めているということなのだろうと思います。実際ガスの小売り料金でも、家庭用の規制料金は固定費の一定割合は基本料金で回収されているが、一部は従量料金で回収されていて、両者のバランスをとっている。

さて、託送料金は、明らかにガス代とかが入っているような小売料金、託送以外の料金に比べて圧倒的に固定費の割合が高い。だから基本料金で多く回収するというのは決して不自然なことをしているわけでも、戦略的に何か妙なことをしているわけでもない。大阪ガスのようなやり方は、大口に優しく小口にきついことをしているのではないか、消費者としては思わず反発したくなるようなひどい料金にみえるかもしれませんが、これはちゃんとした考え方に基づいてつけられたもの。つまり固定費の7割が託送部門なので、ネットワーク費用と非ネットワーク費用の全体を回収している小売り料金の中の基本料金部分の7割ぐらいは託送料金の基本料金でもらってくるというのは自然ではないかという考え方でやっている。託送料金も非託送料金も、どちらも同じ割合で固定費の一部を基本料金で、一部を従量料金で回収しており、その回収割合を同じにしている。他の会社と比べると突出して基本料金が高くみえて、何か小口いじめみたいに見えるかもしれないけれども、そういう自然な発想に基づいた料金体系なのです。

東京ガスのほうなのですが、その真逆なことをしているわけですね。東京ガスの説明はいわばきれいごと。要するに何をやっているのかというと、小口は、少量消費家庭は、電気でも比較的とられにくいわけで、ガスでも当然同じ。だから、比較的小さなところは、どのみち託送料金を低くしたってどうせ入ってこられない。だから託送料金を低くする。家庭用でも比較的消費量の大きい大口のところは、新規参入者に入ってこられる可能性がそれなりにある。それなりに参入の可能性のあるところは託送料金を高くして、できるだけ参入を阻止しようとしている。つまり、参入を最大限阻止できるような、東京ガスの小売り部門にとって最も有利な託送料金体系を考えた。それをきれいごとでいうと、ああいふ感じの説明になるわけです。

東京ガスは、小口のところがとても多いので、だからそこを安くしましたと説明している。それは、誠実に料金を設計すればどう考えても全く逆。託送部門は安定的に稼いでこななければいけないわけだから、小口の需要家がたくさんある事業者で、小売価格を一定として託送料金の従量料金で大きく負担させるということにすると、料金収入は消費量に大きく依存することになる。使用量は気温によっても景気によっても変動するわけですから、収入がとても不安定になる。だから、本当に自然体に、うちは相対的に小口の人が多いため、その点を配慮しましたといたら、本来なら、むしろ基本料金は高くするのが自然な発想。にもかかわらず、真逆のことをやっている。きれいごと、レトリックで正当化しただけで、全く理屈になっていない。

実際に他の審議会でも聞いておられたと思いますが、例えば伊東ガスが、別荘で使用量はとても少ない。使用量はとても少なくて従量料金から全然回収できないのだけど、でも、ほんの数カ月しかいない人、あるいは週のうちほんの数日しかいない人だって、いろいろなメンテナンスは必要。もちろんメータのコストも必要だから、こういうところをいっぱい抱えていると、普通に伊東に住んで生活している人にすごく迷惑がかかる。リバランスをさせてくれないとやっていけない。これは小売のほうなのですが、これは、要するに小口の人にももう少し適正なコストを負担してくれと悲鳴を上げているということ。

東京ガスも同じように小口が多いということをいっておられるわけですが、そういう悲鳴を上げるような状況ではなく、物すごく余裕があるので、こういうマニピュレーションができる。

私は東京ガスの説明は全く説得力ないと思っています。全体として参入を防ぐ。そもそも大口のところというのだからそんなに簡単には入れないのに、従量料金をこれだけ取れば、さらに市場がおいしくなくなって、もともとおいしくなかった小口のところも含めて、全体的に競争を抑制する。ガス業界の悲願であるガスシフトもリバランスも犠牲にして競争を抑制するということだと思います。

長くなっていますが、しつこいようですが、本当に消費者のためのことを考えてやっているわけではない。消費者間の費用の配分なので、誰かが得して誰かが損して、全体の額としては一定。これによって消費者のことを配慮しましたなどというのは、どれぐらい信用できるのか。きちんと考えていただきたい。

さらに、河野オブザーバーが正しくいっているとおり、競争というのを起こすためには、全体の原価というのが高ければ、そもそも起きにくくなるわけですね。今回の東京ガスの申請は、これでもか、これでもかという格好で原価を盛っている点が十分みられたと思います。こういうことをしている人が、競争を促進するためにこういう料金体系をつくったというのは、どれぐらい信頼できるのかはきちんと考えていただきたい。

以上です。

○安念座長　ありがとうございました。

では、辰巳委員、その次は佐藤常務にしましょう。

○辰巳委員　ありがとうございます。思っていたことをかなり松村先生が整理してくださったので、今から何をいえばいいかと、自分が思っていたことと混乱してしまっているのですけれども、まず、何が知りたかったかというのは、今回、小口の家庭用向け、標準

費とかという、それをきちんと細かく数値でみせてくださったから、それはとてもよくわかったのですけれども、自由化に今度対象になっている小口のもうちょっと大きいところとかなんかの料金表が全然わからなくて、そういうのももし可能なら知りたいなというふうに思ったのが1つです。

○安念座長 それは簡単でしょう。

○辰巳委員 ですよ。だから、それも1つ。

それから、まさに事務局がお示しくくださった13ページのこの数字をみていって、東邦ガスさんちょうど真ん中に入ってしまったけれども、大阪ガス方式がいいか東京ガス方式がいいかということ、明らかにこれをみながら考えなきゃいけない資料だというふうに思いはしたのですけれども、今、松村先生からお話しくくださったので、かなり書いている数値の見方というか、私としての捉え方が納得しました。

だから、あえてこれからどうこうというわけではないけれども、まず、32、33、31と標準使用量としてお出しになっているこの数値は、事業者から出てきた数値ですよ。標準使用量。ですよ。それで、さっき東ガスさんは、東ガスのお客様は小口というか小さい人が多いのだというふうな表現でしたよね、データも。それでも標準使用量がこういうふうになるのかというのがちょっと疑問だったもので。東京にそんな小口の人が多いのだら、ここがもっと少なくなるのかなとちょっと思ったのですけれども。だから、多い人も多いのでしょうねというふうに思いはしたのですけれども。だから、とりあえず基本料金の余りの違いというのはとても気になります。

私たちが支払うのは託送料金ではなくて、右側の小売料金を支払うわけなので、小売料金の従量料金の単価をどう設定するかによって調整は幾らでもできると私は思ったもので、余り結果的には違いがないなとは思ったのですけれども、考え方としては、設備のための費用は、使う量が多くとも少なくともかなり公平に消費者としては払うべきものかなというふうには思ったので、高い安いはちょっとわかりません。だから、東ガスさんの144円と1,400円、10倍違うのが、どちらに寄せればいいのかわかりませんが、東ガスさんの数値が小さいなという。だからといって、大阪ガスがいいとは思いませんけれども、そこら辺はちょっと検討し直さなきゃいけないのではないかなと、ある程度見直していくべきではないかなと思ったということなのです。

○安念座長 わかりました。ありがとうございました。

では、佐藤常務。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役　　まず、私どもから先般いろいろご質問した点についてご説明いただきまして、ありがとうございます。

まず、託送料金の割引メニューに関しましては、大阪ガス様のような流量倍率に着目した選択メニューを設定することによりまして、コージェネやエネファームを導入したお客様だけでなく、ガス導管の効率的な利用に資する消費者が等しくメリットを享受できるようにならないかと考え、先般お伺いしたものです。

今回、東京ガスさんの小型コージェネレーションシステムパッケージ契約については、専用メーターを設置しないで、コージェネ使用分だけでなく全量割り引かれるということですが、そうであれば、なぜ大阪ガス様のような使用実態に基づく割引としないのか、もう少し明確に説明していただければと思います。

また、季節別料金については、現在当社が都市ガスをお届けしている大口需要家様が全て通年一律料金を選択されておりますので、これらの契約に値上げなどの影響が出ないよう、選択メニューを残していただけないかというお願いをいたします。

もう一つ、東京ガス様の現行料金との比較に関して教えていただきたいことがあるのですけれども、資料6-1、16ページのところをみていただきたいのですが、「料金種ごとの平均単価について（東京地区等）」、この比較表ですと、保安コストの加算や圧送コストの控除など制度の見直しに伴って生じた差異が含まれておりまして、これだけでは値上げか値下げなのか単純にはいえないと思っております、例えばこの表で、5円程度の上昇となっている1種とか2種のその3のお客様について、効率化等の他律的な要因を除いたとき、小売料金はどのような影響を受けるのでしょうか。

また、今回、東京ガス様の託送総原価は約200億円ふえているのですけれども、これらの影響を除いたときに、原価上昇の影響はどのセグメントにあらわれているかといえるのでしょうかということです。託送を利用するものとして大変気になっているところでございますので、ご説明いただければと思いますので、よろしく願いいたします。

私からは以上です。

○安念座長　　わかりました。現段階でお答えいただけることをお答えいただきたいと思いますが、いかがでしょう。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　　いろいろ厳しいご指摘をいただいておりますので、コージェネの割引をなぜ考えたのかというところを、まずご説明申し上げたいと思います。先ほど申し上げましたとおり、エネファームとかコージェネの普及というの

は国のエネルギー政策として掲げられていて、導管事業者としてもその普及を支援する必要があるのではないかなど。小売ガス料金の中に、先ほど来ありますけれども、託送料金が一定程度料金の中で占めますので、コジェネの普及促進に向けて、導管事業者としても託送料金にコジェネの普及促進のためのインセンティブを設けていく必要があるのではないかというふうに考えたということでございます。

もちろん大阪さんのように、あるいは皆さんからご指摘のとおり、倍率や負荷率に応じてやるということも含めていろいろ検討はいたしました。ガスの使用の負荷パターンに応じて値差をつけるという選択も考えたのですが、実はいろいろなお客様とのヒアリングもいたしますと、例えば、工夫して負荷を改善していただきたいという依頼、ご相談をしても、現実的にはピークシフトしていただける需要というのは非常に限られると。お客様のほうでどういう形でやるというのはなかなか難しいと。単に冬場の使用を控えて節約をしていただくというような手だてしか我々も余り知恵がなく、その場合、結果として、もちろんこれはお客様にとっていいことなのかもしれませんが、導管のスループットからみれば減ってってしまうということがありまして、一方でコジェネにつきましては、販売量の年間を通じた増と負荷平準化の2つの効果はあるということと、お客様にとっても、何をしたらいいかという意味でわかりやすく、選択肢として検討してもらいやすいというメリットもあって、先ほどいいましたとおり、倍率や負荷率に応じたということも考えたのですが、今回、機器を要件としたメニューを申請させていただいた。我々としてはそう考えさせていただいたということで、残りの点は、少しまた整理をしてお答えをさせていただきたいと思います。

○安念座長 1つは季節別の話でしたね。もう一つは、今回制度改正によって乗ったコストを仮に除外して考えたとする、それぞれのセグメントへどういう影響があるのかという、そういうご質問だったですね。わかりました。

第1点目は、恐らく佐藤さんのおっしゃりたいのは、個別機器にひもづけてというのが変ではないか、そういうお考えと承りましたが、いいですか。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役 わかりやすくということとそういうことです。

○安念座長 そのような2点については、また後日ご回答いただくということにしたいと思います。

では、松村先生。

○松村委員

コジェネ割引に関しては、最初からそういつていますが、私は全く問題外だと思います。国の政策に合わせてやっているという指摘も、託送で考えることか、という問題がある。例えばエネルギー基本計画に原子力が位置づけられて、一定割合を目標値として仮にあげたとして、しかしこのままでは達成できそうにないから、関西電力と九州電力が、原子力発電事業者に対しては託送料金を割引くメニューを仮に出してきたとしたら、当然紛糾したでしょう。私には、認められると到底思えない。もっとも電気事業者はそんな不見識なことは決してしないと思うのですけれど。

それと五十歩百歩ではないか。私たちは、コジェネ推進が国策に位置づけられて、それに対して協力していくのを邪魔しようなどと少しも思っていないけれども、個別事業者の判断で託送料金を割引くという格好でやるのがいいのか。それは本当に公正な料金といえるのか。しかも、これは信じがたいことに、大阪ガス、東邦ガスが考えたような、負荷率というか利用効率の高いのに注目してやるということも考えたのだけれども、あえて選択しないでこれを選んだというのだから、もう確信犯なわけですよ。他のものを思いつかなかったというわけでは決してなかったわけです。

そうすると、需要家に聞けば、負荷率なんて大してよくないコジェネだってあるかもしれない。だから、それだと割引けないかもしれない。だから、こういう特定の機器にひもづけなければいけないなんて説明は、正当化できるとは思えません。これから電気自動車を普及させなきゃいけないというときには、電気自動車をもっている家庭は全部託送料金を割引くとか、そんなことを限りなく拡大していくつもりなのか。しかも、それを事業者の裁量でやれるなんていうことを認めてもいいのか。私たちは冷静に考える必要があると思います。

国策として推進するということについては別に一切異議を唱えないし、例えば東京ガスが、今回の減収分は自分たちでかぶります、だから、あえてあくまで割引料金設定するというなら何も反対することはありません。その減収分を他の人に押しつけ、特定の機器にひもづけるなどというのは問題外だと思います。

以上です。

○安念座長 レートマークはいろいろご指摘をいただきました。これは法の解釈を伴う結構タフな問題でして、算定省令の14条1項で基本原則は決まっているわけですが、ここが極めて重要な問題であるはずなのに、法令が決めていることは、要するに基本料金があ

る、流量基本料金がある、それから従量料金がある、この3つがあるぞと。そして、そのうちの1つか2つか3つかの組み合わせでやれということしか決まっていなわけです。つまり、それをどのような考え方に基ついでどのように割り振りをするかということが何も決まっていな。ただ、そうはいつても、今幾つかのご指摘があつたように、基本料金というのは基本的に固定費を回収するものでしょう、従量料金というのは、従量といつているのだから、どれだけガスを運んだかによつて決まるものでしょうといふ、その言葉自体から出てくる内容といふのはあると思ふのだけれど、それに厳密に沿つてなきやいけなのかとか、そうなると、基本的には何も決めてなわけです。

それから、特別の事情があつてと、さつき課長から紹介していただいたけれど、第6にいつても、そうやると合理的な場合には一般原則に代えられるといふ程度のことしか書いてなくて、今のご指摘はそれぞれにごもつともなのですが、法令で読める範囲でやるのかといふこともあわせて考える必要があると思ふます。それはローヤーの端くれとしての感想を申し上げただけです。

では、レートメイクは思ひのほか盛り上がりましたが——どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 先ほどもちょっと申し上げたのですけれども、機器にひもづけた託送約款料金といふのは、2006年に都市熱エネルギー部会で議論されて導入されて、実際の例としては、これはもちろん松村先生ご存じでおっしゃっているのだと思ふますけれども、今回初めてといふことではありませないことだけは、ぜひご承知おきいただきたいなといふふうに思ふます。

○安念座長 わかりました。

松村先生。

○松村委員

値下げ届け出制のもとで、例えば電気の小売料金でも、オール電化割引とかが普通に行われていて、それが震災前にあつたといふのはもちろん存じてはいるけれども、審査をする段階になって、以前認められていたのだからそれを認めるべきとでもいふつもりですか。

値下げ届け出制で、選択約款でも届け出で著しく不合理でなければ変更命令は出ないといふ制度の下で認められていたものと審査後のものは同じであるべきですか。新たに制度が始まって厳格な審査を経て出てくるものと一緒くたにされては困る。過去の例で認められたから合理的だといふことを言い出したら、私たちが今まで査定したことのかかなりの部分は違法なことをしたことになる。私は決してそうは思ひませない。

以上です。

○安念座長 わかりました。ありがとうございました。

どうぞ。

○東京ガス株式会社（説明補助者） 基本料金の配分のところで、小さいところが入りやすくというところで、先生からの参入抑止的だというご指摘をちょうだいしたのですが、私ども、決してそんなことを考えて設定したわけではないので、そういうふうにいわれるのは大変つらい思いをしております。それはなぜかと申しますと、電気の小売のときに、我々もいろいろ託送料金との関係で検討させていただいたのですが、その段階で切りかえられるお客さんって、平均使用量よりちょっと多いぐらいの方が多くて、逆にちょっと少ない人にも入っていただいたのですが、そういった方は、もうちょっと託送料金が安ければいいのというお声もちょうだいいたしました。

そういうお声を踏まえて我々算定しております、コストの観点から先生がご指摘のようなことがあるというのは、我々も承知しているところでございますけれども、そういった自由化でいろいろなお客さんの声とか我々も聞いておりますので、それを踏まえて考えさせていただいたということで、決して参入抑止的とかそんなことを考えて設定したわけではないということをご理解いただきたいというふうに思います。

○安念座長 そうおっしゃるわな。わかりました。ありがとうございます。

検討を深めるべき論点というのは、これは大山が残っております、次、それに行きたいと思います。本日は、需給調整費と高経年設備に係る設備投資計画です。

では、まず事務局からご説明いただきましょうか。

○恒藤NW事業監視課長 資料7でございます。

まず、1点目は需要調整費でございます。これについては4ページに書いてございますが、指摘事項5と6については、この後、事業者から説明がございます。それとは別に、事務局に対して、各社の方法を整理して対応案を示すようにというご指示をいただいております、担当の委員の先生方とも相談しつつ、今回、調整力コスト、振替供給コストについて、次の5ページに示してある論点ごとに整理をいたしましたので、順次ご説明をさせていただきます。

なお、6ページの記載の論点については、既にこの会議の中で一定の方向性が出ていると思います。記載した査定案という形で記載してございますが、ご確認をいただければというふうに存じます。

では、調整力コストに関する論点でございます。8ページをごらんください。まず、調整力コストについては、原価算定期間の最大時ガスというのを使って出すということになっているのですが、これをどうやって出すかがポイントになっておりまして、各社、①過去の最大時ガスに、②伸び率を掛けて出すという大きなやり方は同じでございますが、その①、②の具体的な算定方法が異なっております。

まず、過去の最大時ガス①でございますが、東京ガスと東邦ガスはA方式と書いていますが、過去の2月の最大時ガスを平均して算出しております。これに対して大阪ガスは、B方式と書いていますが、1年間で最も送出量が多かった日、すなわち最大送出日のロードカーブを過去3年分平均いたしまして、その最大時ガスを用いております。

次のページですが、これについては事務局としては、大阪ガスの方式、B方式がより合理的ではないかと考えておりまして、理由としては、来年4月以降、導管事業者が事前に計画したロードカーブをつくりまして、それに従って各製造事業者がガスを注入するという新たな制度が導入されるということになってございます。

そう考えますと、将来、原価算定期間の各年の最大時ガスは、最大送出日のロードカーブにおける最大時ガスになると考えられますので、過去の分についても最大送出日の平均ロードカーブをベースに最大時ガスを使うほうが、より適当なのではないかなと考えた次第でございます。

次、伸び率でございます。10ページ以降、各社ごとに分析をしております。まず10ページ、東京ガスでございますが、東京ガスは最大送出日の伸び率を使っておりますが、その数字を具体的にみてまいりますと、この黄色の部分でございますが、過去3年の伸びが0.6に対して、将来に向けた伸びは平均4.2となっております。

他方で、年間販売量の伸びは過去も将来も2.4、2.5とほぼ同程度でありまして、要すれば、日量の伸びは年間量の伸びよりも低いというのが過去であったのですが、将来は逆転するということが推計になってございます。

こういった分析を踏まえまして、対応としては、11ページに示してございますが、案1から案4まで考えられるのではないかと。案1は、最大日量の伸びは年間販売量よりは下だろうということで、年間販売量の伸びを上限としてはどうかという案。案2は、最大日量の伸びはやはり年間販売量の伸びよりは小さだろうと。特に大口需要の伸びが多いようなケースがそうであろうと思われまして、そういう考えで一定の補正をしたのを上限としてはどうかという案。案3は、なかなか合理的に考えられないので過去から横ばいにし

ではどうかという、ちょっと単純な案。案4は、申請どおりにしてはどうかというものでございます。

続いて、東邦ガスがその次のページでございますが、東邦ガスは、最大日量ではなくて年間販売量の伸びを用いております。これについては2つの案があると考えておりまして、1つは、事業者の説明が合理的だと判断をするという案。もう一つは、年間量ではなくて最大日量の伸びを用いるということにし、ただ、その量の算出に当たっては、供給計画の値を用いるのではなくて、年間販売量をベースに適切な補正を行って算出をしてはどうかという案でございます。

最後に大阪ガスでございますが、大阪ガスについて分析した結果、13ページでございます。大阪ガスは最大日量の伸びを用いておりますが、その数値は、この表に記載のとおりほぼ横ばいとなっております。年間販売量の伸び等みても、大きく不自然な点はなく、事務局としては申請どおりでどうかと考えるところでございます。

以上が調整力についての整理でございます。

続きまして、振替供給コストについての整理でございます。振替供給コストの算定は、15ページの下に算定の流れを過去の資料からコピーをして張ってございますが、ステップ1からステップ4までであるというこの中で、まずステップ2にある振替供給エリアの新規参入者の供給量、すなわちここでは「想定振替供給量」と書いていますが、それを設定する必要がございます。

まず、大口でございますが、大口については15ページの上には書いていますが、大阪ガスと東邦ガスが採用しているA方式と東京ガスが採用しているB方式がありまして、これは、全体のところから出すのか、そのエリアに着目して出すのかということでございますが、A方式のほうが合理的ではないかと考えてございます。

小口については16ページでございますが、それぞれの方法で各社出してございます。これについては、この後の各社の説明も踏まえて、どれが合理的か、あるいはそれぞれ合理的なのかということについてご議論をいただければというふうに思っております。

17ページは、これは東京ガスだけの論点でございますが、東京ガスは、原価算定期間の初年度から3年目の振替供給量に対応する量を確保するという申請になってございます。これについては前回、東京ガスから、確実に確保しておくためには初年度から3年先のことまで見込んで確保しておくことが必要だというご説明がございました。これに関して事務局で、東京ガスの供給計画の確認をベースに、原価算定期間のピーク時ガスの量と供給

計画上の製造能力の比較を行ってみました。この表がその結果でございますが、これはあくまで東京ガス全体の量でございますので、エリアごとの分析はできてございませんが、かなり余裕があると、十分な製造能力を有しているということがわかりましたので、これを踏まえ、3年後のことを最初からとっておくということではなくて、各年度の量に応じた振替供給能力に修正することとしてはどうかというのが事務局の案でございます。

最後、18ページも東京ガスのみの論点でございますが、東京ガスの申請は、新たな同時同量制度における数量調整部分10%を含めて振替供給能力を算定してございます。これはどういうことかと申しますと、来年4月からの新制度においては、託送供給を依頼する者は最大受け入れガス量、すなわち最大時ガスの1.1倍に相当する供給力を確保するというルールになってございます。これはガスシステム改革小委で決められて、各社それぞれ同じ内容を託送供給約款に書くということになっているものでございますが、こういうことで、要するに、1.1倍みんな確保しておかなきゃいけないのだから、振替供給能力を確保する際にも1.1倍確保しておくべきだというのが東京ガスのお考えと存じてございます。

これは両方あると思いますが、一方で、これは新規参入者が撤退等した場合の備えとして導管事業者がキープしておくというものでございますので、その備えとしては必ずしも1.1倍でなくてもいいのではないかとというのが事務局の提案でございます。

以上が需給調整費関係で、その後は、参考資料として16回の資料、制度全体がわかるような資料をつけてございます。

もう一点、ご議論いただきたいのがございまして、ずっと飛んでいただいて46ページでございます。46ページからが高経年対策の設備投資についての議論でございます。これについては、まず事務局で、額の大きいねずみ鑄鉄管と腐食劣化対策管に関する対策につきまして、3社の申請内容を改めて比較をいたしましたので、ご説明をさせていただきます。

48ページでございますが、ねずみ鑄鉄管に関する申請については、東京ガスと大阪ガスが対策をこれから講じるとなっております。それぞれの量が棒グラフ、折れ線グラフが投資額でございます。みていただきますとわかりますように、東京ガスはこれから増える、大阪ガスはこれから減るという計画になってございます。ちなみに、東邦ガスは既に対策が終了していると聞いておりまして、この期間の投資はございません。

この単価でございますが、その次のページでございまして、東京ガスと大阪ガスの単価は49ページのとおりでございます。大阪ガスのほうは、本年度から単価が大きく上昇してございます。これについては、その下に注で書いてございますが、28年度から口径が比較

的大きいものの対策にシフトしたので、平均単価が大幅に増加しているという理由だと聞いてございます。

このねずみ鋳鉄管について、国のガス安全小委等における要求事項をまとめたのが50ページでございます。この表をみていただきますと、まず23年5月のガス安全高度化計画におきまして、要対策導管、よりリスクの高いものについては27年度までに終わらせる。それ以外の維持管理導管と名づけられたものについては、優先づけをして対策を進めるということで、この時点では期限が決まっていなかったものが、28年3月の見直しにおきまして、37年度までに完了するという形で見直されたというのが、これについての経緯でございます。

続きまして、腐食劣化対策管に関連する設備投資でございます。これについては3社とも進めるということにしてございまして、数量と投資額の推移は、このグラフのとおり、棒グラフが数量、折れ線が投資額でございます。東京と大阪が過去3年よりも増加、東邦ガスは減少するというようになってございます。

単価は次のページのとおりでございまして、いずれも過去3年よりは低い値となっております。ただ、下げ幅は若干東邦ガスが大きい、絶対値の水準にはそれぞれ違いがあるとなっております。

53ページに、この腐食劣化対策管についての要求事項をまとめてございます。これについては、26年のガス高度化計画見直しにおきまして、37年度末に90%とする耐震化目標が設定されたということでございます。あとは、前回までの指摘事項を踏まえまして、各社の対策を比較する表をつけてございます。

54ページでございます。この表は、まず会社ごとに3つありますが、過去3年と原価3年期間の3年と、その先の3年について平均値を記載してございます。54ページが導管関係、55ページがそれ以外の設備でございます。

これをみると、各社それぞれ特色があるというのはわかっていただけたと思います。導管では、東邦ガスがねずみ鋳鉄管ゼロというのが大きな特徴でございます。そのかわり、ダクタイル鋳鉄管等を進めるということが東邦ガスの特徴な点となっております。

それ以外、55ページについては、東京ガスが導管以外の対策を進めるとしている点が特徴的な点かというふうにあります。

最後、56ページでございますが、これは指摘事項12でございますが、高経年対策といっても、古くなったので同じような機能の新しいものに更新するケースと、そうではなくて、

現行品に何らかのリスクがあるということが判明したので、現行品とは異なる、より安全な高性能あるいは高機能のものに交換するケースと両方あるよねと。そういうことはよく認識して検討する必要があるというご指摘をいただきましたので、それを整理したものでございます。

下に2つ表を載せてございますが、左側が導管関連、右側が導管以外でございます。丸印が、古くなったので同機能の新しいものにかえるというのが主なケースという種類のもの。より安全な、ある種異なる高性能、高機能なものに交換をするというのが主なケースであるという設備が星印でございます。このように、各社が予定しております高経年管理の設備投資は星印が多いということがわかったということでございます。これらについては、耐用年数が来たから交換するというものではなくて、現行品のリスク等を踏まえて計画的に対応していくというものだということでございます。

あと最後、その次のページに、これまでの会合で出された論点を①、②、③として示してございます。①、原価算定期間だけ増えているのではないかと、②、国の安全高度化計画等で定められた期限より前の段階で達成する分については平準化してもいいのではないかと、③、あるいはもっと以前から対応すべきだったのではないかと、こういう意見が主に出てございました。この後、各社から対応のスケジュール、考え方などについて詳細なご説明がございまして、それを踏まえてご議論をいただければと存じます。

以上でございます。

○安念座長　　ありがとうございました。

詳細なご説明をいただかなければならないのですけれども、とにかく5時までしかこの部屋が使えないということで、今後の進行もありまして、需給調整費と高経年化対策、どちらも非常に重要なので、きょうは論じ尽くさなくてももちろんよろしいのですが、一応全体での感触を伺っておきたいので、審議にご協力をいただければと存じます。3社さんからは、まことに申しわけないのですが、できるだけ簡潔にご説明をいただければ幸いです。

では、まず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）　　それでは、まず需給調整費についてご説明をいたします。資料8-1の3ページをごらんいただきたいと思います。

これはご指摘事項5の回答になります。最大送出日量の平均の伸び率が年間販売量の平均伸び率を上回っている理由と根拠は何かというご指摘をいただいたものでございます。

この理由は、原価算定期間中に見込まれる大口の新規需要が要因となっております。当該新規の大口需要が、原価算定期間の最終の平成31年度の途中から稼働開始するというふうに想定をしております、そのため、販売量は年間きかない、年間量にはならない。一方で、最大送出日量が1日の最大値となるということが背景にあるということでございます。

ご参考に、当該新規の大口需要がその年度の4月から稼働開始すると仮定した場合に、最大送出日量の平均伸び率のほうが小さくなるということでございます。

次に、4ページをごらんいただきたいと思っております。こちらはご指摘事項6の回答になります。先ほどご説明がございましたけれども、事務局資料におきまして、事業者算定使用値の最大送出日量の伸び率が供給計画の最大送出日量の伸び率よりも高い理由についてご指摘をいただいております。

5ページをごらんいただきたいと思っております。この理由は、先ほどご説明ありましたが、事業者算定使用値が2月の最大送出日量の実績となっております、供給計画記載の実績値である年間最大値よりも平均で小さくなっているということで、発車台の低いところからみた伸び率であるということが要因でございます。当社の算定方法は、原価算定期間の最大時ガスを算定するに当たり、過去の最大時ガスと最大送出日量の割合を2月の実績値から求めているということになります。

続いて、6ページをごらんいただきたいと思っております。振替供給コスト算定に当たっての想定スイッチ量の考え方、算定方法についてどう考えたのかということです。小口について全面自由化後のスイッチ量を想定するのはなかなか難しいのですけれども、私ども、市場調査等踏まえて想定いたしました。具体的には、首都圏在住の約3,000名を対象に、ガスの自由化に関するインターネット調査を行いました。5%程度の価格差であれば、約1割のお客様がスイッチを考えたいと。ただし、しばらく様子を見て決めたいという方もいらっしゃいましたので、2020年（平成32年）に約1割のスイッチが起こると想定し、その間に一定のペースでスイッチが進むということで、振替供給コスト算定に当たってはそういうふうに考えたということでございます。

なお、電気では、全面自由化後8月までの5カ月間で関東圏において3.8%のスイッチが起きておりますので、ただいまの数値は都市ガスにおいても十分起こり得るものではないかなというふうに考えた次第でございます。

続きまして、高経年化対策に移ります。8ページをごらんいただきたいと思っております。ご

指摘事項9の回答になります。こちらのグラフは、原価算定期間以降の投資額の推移も含め示したものでございます。投資額につきましては、原価算定期間は3年平均で235億円、原価算定期間以降の平成32年から平成34年では、3年平均で240億円を計画しております。

なお、以前もご指摘ありましたが、このグラフをみていただきますと、平成28年度の投資額が平成27年度に比べて減っているということで、これはなぜかというお話もございました。これは、実は平成27年度に拡充新設工事量が減少した。いわゆる新設側ですね、工事量が減少したために、その分、期中に施工班を経年劣化枝管対策に稼働シフトしたということがございまして、これによりまして27年度の高経年対策の投資額がふえたことによるというものでございます。

加えて、以前もご説明しましたけれども、単価面で平成28年度から原価算定期間に先行して経営効率化を織り込んだことも影響しているのではないかというふうに思っております。

続いて、10ページをごらんいただきたいと思います。ご指摘事項11の回答になります。これも先ほどご説明ありましたが、高経年対策の分類になります。①の表をごらんいただきたいと思いますが、ねずみ鋳鉄管、経年劣化枝管、大口径の鋳鉄製バルブ、レイノルドガバナー等々は、腐食性、耐震性等にすぐれる高性能設備に取り替えを行います。

また、②でございましてけれども、高圧設備、防食設備、バルブ駆動機は、基本的に同機能の最新設備に更新をしていくということでございます。

15ページをごらんいただきたいと思います。ここでは指摘事項10に関しまして、これまでの私どものねずみ鋳鉄管対策の経緯と今後の取り組みの考え方について整理してご説明をさせていただきたいと思います。この資料にはありませんけれども、当社は高度成長期を中心に、当時は最もすぐれたパイプでありましたねずみ鋳鉄管を埋設管として使用し、他社さんと比べ残存物量が圧倒的に多いという実態にございました。平成10年にまとめられましたガス安全高度化検討報告書に基づきまして、私どもとしては、先ほど事務局資料7の50ページにもありましており、比較的高いリスクを有する要対策導管につきましては平成32年ごろ、2020年にはおおむね対策を完了する、それ以外の維持管理導管は、2030年から2040年ごろに対策を完了する計画を立て、実施をまいりました。

その後、平成19年1月に発生いたしました北見市でのガス事故によりまして、国の対策目標として、要対策導管の完了年度が平成27年度に5年前倒しをされました。これに伴い、当社としても計画を前倒しすることを対外発表し、施工体制を順次強化しながら対策を進

め、計画どおり、昨平成27年度に対策を完了したところでございます。

一方、維持管理導管につきましては、当時の施工能力で平成41年ごろに完了する計画で対策を進めておりましたが、先ほど申し上げました要対策導管の前倒しに伴い、維持管理導管も対策完了年の前倒しの努力が必要だというふうに判断をいたしまして、平成23年に、完了年を平成39年度ごろということで前倒しをする社内ビジョンを策定いたしました。

さらに平成25年には、社内目標として、平成37年度に前倒した計画へと見直しを行い、先ほどもお話がありましたとおり、本年3月のガス安全高度化計画見直し案においても、平成37年度の対策完了が目標とされたものでございます。

これを踏まえまして、維持管理導管につきまして、平成37年度に何としても対策完了すべく、施工班の増強、育成に加えまして、他ガス事業者からも応援をいただきつつ、対策を加速、推進しているところでございます。

なお、最終年度の平成37年度の計画物量が少なくなっておりますのは、対策工事実施に当たりまして、先ほど申し上げましたけれども、他埋設物との調整、あるいはお客様の営業時間と工事作業時間との調整といったものが発生するケースがございまして、こういった対応を求められても必ず37年度中に完了できるように、要対策導管対策での経験も踏まえながら設定しているものでございます。ぜひご理解をいただければというふうに思います。

13ページに飛んでいただいてごらんいただきたいと思います。これは、工事難易度及び対策物量増加のための対応策ということで整理をしたものです。先ほど申し上げましたけれども、新設工事と比較して取り替え工事は工事難易度が高いということで、施工班の配管技能の向上や重機、配管工具の増強等が必要になると。なので、順次こういった増強をしながら対応していかなきゃいけないので、一気になかなかできないということはぜひごらんをいただきたいと思います。

飛んでいただきまして、19ページをごらんいただきたいと思います。経年劣化枝管対策についてでございます。経年劣化枝管につきましても、ねずみ鋳鉄管と同様に相当の残存物量がございます。腐食漏えい発生件数の低減、耐震化率の向上を目指し更新を進め、業界や国の目標前倒しも踏まえ、段階的にこちらにつきましても対策物量を増量するなど、加速を行ってまいりました。平成25年11月には、従来延長の3割増を計画、対外公表し、平成28年度より147キロのベースで対策を進めているところでございます。

あと、23ページは、ご指摘事項10のふぐあい事例の回答になります。ガバナーステーシ

ヨンの複数設備同時更新にかかわる現状のふぐあい事例としては、こちらの写真のとおり、バルブやガバナーといった機器からの漏えい等になります。このようなふぐあいに対して、更新の必要性について個別に判断をして対策を計画しているところでございます。

最後に、24ページをごらんください。防食設備のふぐあい事例としては、イメージ図に示しました電極の断線になります。電極は地中深く埋まっているため、事象発生の写真はございませんが、発生についてはグラフが示していますように、電極が断線しますと電極全体の面積が減少し、これにより抵抗が増加することで接地抵抗の上昇を確認できます。この現象で電極が断線したことを確認しているわけでございます。

長くなりましたけれども、説明は以上でございます。

○安念座長 どうも簡潔にご説明いただいて、ありがとうございました。

それでは、東邦さんをお願いいたします。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） それでは、まず需給調整費についてご説明いたします。資料8-2、4ページをごらんください。

ご指摘事項5への回答、原価算定に用いた最大時ガスの伸び率についてであります。表は、前回の専門会合におけます事務局資料の算定根拠データを一部修正したものでございまして、具体的には下の表、B、供給計画の最大送出量日の指数の欄について、過去計画に対する伸び率でなく、過去実績に対する伸び率に修正したものでございます。

弊社の供給計画におきます最大送出日量は、厳冬で多くのガスが送出された場合でも耐え得る設備形成のもととなるものでございまして、ここに余力を見込んで策定をしております。そこで、下表の赤枠囲いの③にありますとおり、実績と比較して余力がございまして、+7.5%と大きくなっております。そのため、今回の申請原価の算定には、この最大日送出量ではなくて、年間需要量からダイレクトに最大時ガス量を算定したものでございます。

5ページをごらんください。振替供給能力についてです。表の左下に記載のとおり、スイッチングによります託送需要は、原価算定期間の平均で1,200万立米と想定しております。

具体的な想定方法について、次のページでご説明いたします。6ページをごらんください。小売全面自由化後におけますスイッチングによる託送需要は、シンクタンクによる電力におけるスイッチング想定であります3%、これを参考に、当社小売需要の一部が段階的に他社による託送需要へ切り替わるものとして想定をしております。

具体的には、平成29年度の小売全面自由化開始以降、段階的にスイッチングが増加し、平成28年度供給計画の最終年度であります平成32年度断面で、当社小口分野におけます小売調定件数の3%が他社に切り替わるという想定をしているものでございます。

続きまして、高経年化対策についてご説明いたします。9ページをごらんください。保安対策の概要について記載をしております。弊社では、保安対策を高経年化対策と災害対策に区分しております。ご指摘事項9への回答になりますが、ほかの事業者様が高経年化対策とされております中圧の低品質溶接鋼管対策については、弊社では災害対策として整理をして計上いたしております。

10ページをごらんください。高経年化対策の投資額及び対策数量の推移であります。こちらは、ご指摘事項9のうち原価算定期間以降の投資計画についての回答になります。これまで優先的に対策を進めてまいりましたねずみ铸铁管、中圧DG管の対策を終え、今後は、低圧ねじ接合管及び中圧GM管からの漏えいによります供給支障事故が顕在化していることから、この中圧GM管の対策を進めてまいります。

計画算定期間以降の平成32年度から34年度の投資計画は、足元の27、28年度及び計画算定期間と同等水準を予定しているところであります。

11ページをごらんください。10ページのグラフから、ねずみ铸铁管とねじ接合管対策を抜き出したものになります。平成22年ごろまでは、最も対策の優先順位の高いねずみ铸铁管対策に注力してまいりました。このねずみ铸铁管対策にめどが立った後は、これまでの大震災におけますガス管の被害状況を踏まえ、ねじ接合管の対策を加速させております。

12ページをごらんください。ねずみ铸铁管とねじ接合管対策の残存延長の推移でございます。ねずみ铸铁管は、平成元年には約2,300キロ存在しておりまして、着実に対策を進めてきました。その後、平成7年に発生しました阪神大震災に加えまして、平成8年には弊社の供給エリアにおきまして、このねずみ铸铁管に起因した爆発死亡事故が発生したことを踏まえまして、年間対策量を120キロ程度まで加速をさせたところでございます。その結果、平成20年代早期には対策がおおむね完了したことから、次に優先順位の高いねじ接合管の対策を同等の水準で継続をしております。

ここで、ねじ接合管の対策について説明をさせていただきたいと思っております。恐れ入ります、少し飛びまして22ページをごらんください。ねじ接合管の対策は、通常時の腐食漏えいへの対策、高経年化対策、これに加えまして、当社では大規模地震による被害を想定した地震対策として、これを兼ねて推進をしているところでございます。

地図をごらんいただきますとよくわかりますが、近い将来発生することが懸念されております南海トラフ巨大地震、これは先般の熊本地震のような直下型ではなく、東日本地震のように海洋型地震でございまして、非常に影響範囲が大きい。私ども供給区域のほぼ全域にわたり、30カイン以上の大きな揺れとなり、このねじ接合管に大きな被害が発生することが想定されております。

したがって、通常時のガス漏えいの低減に合わせまして、地震時の早期復旧の実現に向けて、このねじ接合管対策を進めているところでございます。

それでは、申しわけございませんがページを戻っていただきまして、13ページをごらんください。弊社の高経年化対策の位置づけについて整理をしております。こちらは、ご指摘事項10と11への回答になります。弊社が実施しております高経年化対策は、同一品への取り替えを行うものはございません。全て高性能品への取り替え、つまり安全対策ということでございます。ここも対策優先順位を踏まえて対策を進めてまいりたいと思っております。

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、大阪さんをお願いします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長）　　資料8－3です。需給調整費について説明いたします。

4ページをごらんください。前回の会合でご説明しましたが、当社では、泉北2.5メガエリアと藤原メータリングステーションエリアの2地区で振替供給が発生すると想定しています。これに対応して、原価算定期間に必要となる振替供給能力は、その2地区での託送供給量と同じ量になり、大口部門と小口部門それぞれで想定をしております。

下の表で内数として記載しておりますが、年平均で大口5,700万立方メートル、小口1,700万立方メートル、合計7,400万立方メートルと算定いたしました。これを直近3カ年の年間需要量と1時間当たりの合送出量の比率を用いて、供給能力である1時間当たりのガス量に換算し、1万5,000立方メートルの振替供給能力が必要と想定いたしました。

5ページをごらんください。振替供給エリアで実施する大口部門の託送供給量につきましては、直近の平成27年度の託送実績を用いて、各払い出しエリアごとに分解した後、泉北2.5メガエリア、藤原メータリングステーションエリアの2地区での合計値をそのまま採用しております。

6 ページをごらんください。小口部門ですが、来年度から新たに託送供給の対象となるため、託送供給に移行する比率を想定して算定しております。具体的には、直近の自由化範囲を拡大した平成19年度から3年間で、託送供給へ移行した件数比率を適用し、全エリアでの託送供給量を想定した上で、振替供給エリアでの販売量割合を勘案して算定しております。

7 ページに詳細を整理しておりますので、ご確認いただければと思います。

続きまして、高経年化対策についてご説明します。9 ページをごらんください。ご指摘事項9への回答です。高経年化対策工事に対する投資額の水準につきまして、原価算定期間の前後3カ年の水準と比較をお示ししております。表の一番下に記載しておりますが、直近3カ年実績の水準と比べますと17億円の増加となり、原価算定期間後も同水準で推移すると計画しております。

10ページをごらんください。こちらは平成18年度からの投資実績の推移をお示しております。棒グラフの青色と赤色を合わせたものが低圧導管に関する対策です。緑色が中圧導管に関する対策となっております。

11ページをごらんください。高経年化対策工事として計上しております対策設備のうち、電気設備である経年防食設備以外は、耐震性などにすぐれた設備に取り替える計画としております。対策対象としましては、経年ガバナーの一部は劣化状況を踏まえて取り替える計画としております。また、経年防食設備は、実耐用年数をもとに対策を計画しております。それ以外の設備は、全量を対象として対策をいたします。

13ページをごらんください。指摘事項10及び検討を深める論点への回答となります。最初に、低圧管対策の一つであるねずみ鋳鉄管対策の推移ですが、従来から高リスクと評価した路線を年間46キロメートルのペースで対策を進めておりましたが、北海道北見市のガス漏れ事故をきっかけに対策を加速させ、高リスク路線については5年ほど前倒しして対策を完了しております。平成28年度以降は、低リスク路線を中心に年間40キロメートルのペースで進めていく計画としております。

なお、当社は、対策が必要な数量及び可能な限り早期に対策すべきというガス安全高度化計画の趣旨を踏まえ、平成36年度までに対策を完了させる計画を策定し、取り組んでおります。

14ページをごらんください。ご説明しましたとおり、ねずみ鋳鉄管対策は今年度から低リスク路線を中心に進めていく計画としており、対策物量自体は半分程度の水準となりま

すが、口径が大きな導管が対象となりますので、高リスク路線の際の工事単価と比較すると増加する傾向で推移していく予定です。

15ページです。もう一つの低圧管対策である腐食劣化対策管の推移です。こちらも、従来から実施目標であった平成42年度で耐震化率90%に向けて、年間120キロメートルのペースで対策を進めてまいりましたが、平成26年に、ガス安全高度化計画で示された平成37年度で耐震化率90%に向けて対策量を増加させ、年間180キロメートルのペースで進めていく計画としております。

16ページです。先ほどご説明しましたねずみ铸铁管と腐食劣化対策管を合わせた低圧管対策全体の工事量をお示ししております。施工能力を踏まえた対策量としましては、従来から一定の水準を維持しながら進めてきており、原価算定期間を含む今後についても、同水準で対策を進めていく計画としております。

17ページです。ご参考までに、これまでの災害とそれを踏まえた安全対策との関係を整理しております。阪神・淡路大震災後は、今回ご説明した設備対策も一部実施しておりますが、どちらかという供給停止ブロックの整備など発災時における防災対策に重点が置かれ、そちらを中心に対策を講じてまいりました。その後の新潟中越沖地震、東日本大震災以降は、設備対策に軸足を移し、対策を進めることとなってきた経緯でございます。

18ページをごらんください。非裏波溶接鋼管及びダクタイル铸铁管のいわゆる経年中圧管対策についてご説明いたします。10ページのスライドでお示ししておりましたが、経年中圧管対策は、直近は津波対策など他の中圧工事の影響もあり、対策延長数量は若干減少しておりましたが、阪神・淡路大震災以降、一定の規模で継続的に対策を進めてまいりました。原価算定期間を含む今後は、社会的影響が大きい繁華街でも対策を優先して進めていく計画としております。

最後、20ページです。経年ガバナー及び電気防食設備対策です。これら2つの対策は、自主的な対策となります。経年ガバナー対策は、ガバナーを構成する部材の一部にねずみ铸铁が使用されているものや、街中で接地スペースを確保することが困難であったため、地下に人孔を設けて設置したことで、腐食が進行しているなどの現象が顕在化しておりますので、今後は、劣化状況を見きわめて優先的に取り替えが必要なものを中心に進めていく計画としております。

また、経年防食設備の取り替えにつきましては、設備寿命に基づき計画をしております。防食設備の耐用年数は20年となっており、従来はブレイクメンテを中心に対応してござい

したが、近年は、設置後20年を超過した設備の故障件数が急増してきたこともあり、取り替えを平準化するため、過去に故障した設備の実際の経過年数である25年を超えた設備を対象に、計画的に取り替えることとしております。

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 どうもありがとうございました。大変盛りだくさんな内容について、しかし非常に簡潔にご説明をいただきまして、本当にありがとうございました。

それでは、まず、重要な論点が2つあったわけですが、需給調整費についてご意見を承りたいと思います。特に需給調整費につきましては、資料7に戻っていただきまして5ページ、事務局のほうで論点1から論点6までを設定していただいて、そのうちの幾つかについては、大体こういう方向ではないかという事務局案もつくっていただきましたので、特にこの事務局案の方向性について、きょうファイナルなものにする必要は全然ありませんけれども、こういうものでいいだろうとか、あるいはそうではないだろうといったようなご意見を特に承ることができれば幸いです。どうぞ、どなたからでも結構でございます。

では、松村先生お願いします。

○松村委員

まず、需給調整のほうだけですね。まず、論点1から5までに関しては、事務局案が出ているものについては、私は事務局案全てに賛成です。

論点1は、B方式が合理的ではないかといっていたのは、私もそう思います。

論点2については、案1から案4まで出ていますが、説明からしても、案2がほぼ唯一の合理的なもののような気がします。私は、案2を支持します。論点2の東邦ガスについても、案2が合理的ではないかと考えますが、多分案1でもほとんど変わらないと思います。大阪ガスについても、事務局案で結構かと思います。

論点3についても、A方式が合理的だということも、これも合理的だと思います。

論点4に関しては、これが一番もめるところなのですが、私、大阪ガスの数字はかなり控え目だなと感じました。もうちょっと積むかと思っていたのですが。しかし、これは3社の説明の中ではほぼ唯一、ある種の根拠がはっきりしているものだと思います。他の説明は、もやもやとした説明、当てになるのかどうかもわからないような説明だったので、私は、大阪ガスに全部統一して、1.1で10.4%伸ばすというのでいいと思います。関西電力が東京電力よりも強力なコンピェーターかどうか、中部電力がどうかとかということと言

い出すと、確かに地域によって凸凹あるということはあるかもしれませんが、これぐらいの数字が合理的なのではないかと私は思いました。

次、論点5と論点6ですが、これはさすがに東京ガスも引っ込めると思います。先ほど笹山さんが、自分たちは邪悪な考え方はもっていない、全ての消費者に競争の恩恵を与えることを真摯に考えているのだと、あれほど強くいわれたわけですから。消費者に一番利益を与えるのは、全体のコストを下げることなのですよ。他のガス会社が要求もしていないようなことを突出して要求するというのを、あの発言の後に続けるなどという恥ずかしいことはもうしないと思うので、東京ガスもさすがに受け入れると思います。論点5と6に関しては、他の会社と同じような扱う、事務局案でいいと思います。

以上です。

○安念座長 どうもありがとうございました。非常に論点に沿って簡潔にご発言をいただいて、どうもありがとうございました。

ほかの方、いかがですか。何か、僕が少しせかしてしまっている感じします？ しますよね。済みません。

どうぞ、圓尾先生。

○圓尾委員 前のほうの案2を選ぶとかというのは、松村先生と結論は一緒なので省きます。

論点4の小口需要のスイッチ量のところですよ。大阪ガスさんの1.1%を基軸に考えるかどうかというのは別としても、今電気で起きているそれぞれの地域のスイッチの状況を利用するのはありかなと思うのです。例えば大阪地区で1.1%を利用したとしたら、今電気で起きていることを名古屋ではどうなのか、東京ではどうなのかと反映させて、アジャストしたらどうかと思います。1.1を使うかどうかは、私もぴんときないので、ほかに何かいい設定値があるのかなというのは、まだ考えてはいるところです。

○安念座長 なるほどね。わかりました。ありがとうございました。

ほかにはいかがでしょうか。

松村先生、もう一回どうぞ。

○松村委員

今の点、地域ごとに電気の参入状況を考えるというので補正するというのは、あり得ると思います。ただ、この場合には全体の参入量ではなく、例えば東京ガスがとった量、大阪ガスがとった量、東邦ガスがとった量とやるほうが合理的かもしれない。どうしてかとい

うと、コンペティターってほぼほぼ、それぞれの地域で今のところ考えられるのは1社ですよね。複数社で、全体で何%とったというのをを使うのがいいか、東京ガスがとった分ぐらひは東京電力がとり返すというふうに考えるのがいいのかというのは、考える余地はあるかと思います。ただ、東邦ガスは入っていないので、そうすると、ゼロというのは幾ら何でもひどいので、大阪ガスのはかなり控え目に出ているので、その大きいほうにするなら、まだ合理的になるかと思います。

以上です。

○安念座長　　ほかはいかがでしょうか。

どうぞ、もっととられそうだとか、佐藤さんから、そんな甘いものではないぞとか、いろいろリスポンスがおりかなと思うけれども、何かもしコメントがおりであれば、どうですか。いいのですか。

辰巳さん、どうぞ。

○辰巳委員　　何となくの感触ですけれども、今のスイッチの話ですけれども、今スイッチした人、していない人のコメントをちらちらと聞くと、していない人の中には、ガスの自由化がスタートしたら合わせて検討する。つまり電力と。

○安念座長　　電力と合わせわざで。

○辰巳委員　　そう。だから、エネルギーというものをどちらか1つ、という声をよく聞くのですよね。だから、そのあたりというのはどういうふうに考えるのかなというのが、わからないのですが、何かそんな声はとてもよく聞きます。だから、現状の数値とちょっとまた変わる。

○安念座長　　今おっしゃったことは、現状で電力小売で起きているのよりも、スイッチングはプラスアルファになりはしないかという、そういうご感触があるということですかね。

○辰巳委員　　電気の場合はね。

○安念座長　　電気よりもガスのほうが。そういうことでもないの。

○辰巳委員　　どうなるのでしょうかね。

○安念座長　　でしょうねって、辰巳さんとか河野さんに教えてもらわなきゃ、ほかの人、誰もわかりはしない。

○辰巳委員　　でも、そういう声はとてもよく聞く。

○安念座長　　そうですか。わかりました。ありがとうございます。

ほかはいかがでしょう。

どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 1点だけ、補足といいますか、論点6で先ほど松村先生から引き下げだなんていわれましたけれども、振替供給コストのアローアンスの扱いをなぜそう考えたかだけ、もう一回ちょっとお話をさせていただきたいと思います。ことし2月5日のガスのシステム改革小委員会の中で、小売事業者は、需要に対してガスを届けることができる適当な場所に供給力をもつことが原則というふうに整理をされ、新制度で確保すべきということにされました。それは、この間からご説明している0.5ずつも含めてもということで我々認識しております、それに基づいて、1.1倍に相当する供給力は各需要のエリア内にもつべきであり、下げ能力の中にも含めるべきであると考えたと、そのことについてはぜひお受けとめいただきたいなというふうに思います。

○安念座長 それはよくわかっております。

笹山さん、どうぞ。

○東京ガス株式会社（補足説明者） もう一点、スイッチについて補足をさせていただきたいと思います。辰巳委員からのご指摘に若干関連するかと思いますけれども、東京電力さん、既に自社の新メニューにたしか100万件ぐらいかえられているというふうに思いますので、そこで例えばガスをお勧めされると、100万件というのは、全量我々のエリアかどうかというのはわかりませんのであれですけど、仮に我々のエリアだとすると、1,000万ぐらいのお客さんですから10%ということになります。しかも、この限られた期間でまだ伸びる可能性はあるということですので、あながち10%というのは過大な数字ではないのではないかというふうには思っております。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役 我々からどれだけというのはなかなかいいづらいところではあるのですが、電気以上にガスのほうはなかなか難しいというのは、我々がやっている中での正直なところですので、この辺のところは……。

○安念座長 お互いそうおっしゃるのだけど、この世界は。わかりました。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

論点6を引っ込めるならもういいのですが、もしこれに固執するなら、これがいかに邪悪な提案なのかということをもたしつこくいわなきやいけない。もうこれ以上東京ガスの悪

口いいたくない。どんなひどい提案なのかというのはいわざるを得ないので、もし本当に頑張るのだったら、早い段階できちんといってください。時間があるときにきちんと、これがどんな悪い提案なのかはご説明します。

それから、スイッチに関しては、東京電力の規制料金から東京電力の自由料金に移った、東京電力内の新メニューに切り替わった量と、都市ガス市場で東京ガスから奪ってくる量が同じだという発想は、ちょっと論理の飛躍が過ぎると思います。

以上です。

○安念座長 ありがとうございます。

もう一つ議論しなければいけないので確認ですが、論点1については確かにB方式でよろしい、平均ロードカーブ方式でよろしいのではないかというご意見。この場だけではなくて、今までの個別審査とかその他でもそういう感触だったと私も認識しています。

論点2なのですが、これは案2に対する支持がございまして、一つの考え方です。案1か案2でどちらを選ぶかというぐらいの選択肢に多分なるのではないかと思います。ただ、案2の場合は、補正をどうするかというのは案外難しい問題で、考え方が難しいという面もあるし、でき上がった数字で最終的な、大変曖昧な言い方で恐縮なのですが、枝ぶりとしていかがかというのを今の段階になると考えなければいけませんので、決め打ちよりは、私は案1その他もとっておいたほうがいいと思いますので、案2を中心にはするものの、ほかの案も捨てるに忍びないというふうに私自身は思っております。

それから最大時ガスですが、これも東邦さんと大阪さんについては、申請どおりでも結論としてはよろしいのではないかというご意見だったと思いますし、要するに、どっちにしても大した変わりがないので、それでよろしいのかなという気がいたします。

論点3は、これは実績というか実際の数字で行こうというのがA方式ですので、これもA方式を中心に考えるということによろしかろうかと思います。

論点4は、ちょっときょうは収束のしようがないように思います。幾つかのお考えをいただいたという点は有益でしたので、それを踏まえてまた検討したいと思います。

それから5と6は、これは邪悪かどうかはともかくといたしましても、実際の供給余力は相当あるというのは教えていただいたことですので、その点を踏まえながら、事務局案は、実際の能力というのでしょうか、考えればよろしいのではないかというのは、まことにその点のごもつともと思いますので、これもこの点を中心に検討してはいかがかと思っています。

ただ、6については、ある意味で東京ガスさんがどう思ったかとは別に、一種の制度としてこうなっているものですので、それをどう考えるかという論点は依然として残っていると思いますので、論点5と6については、0か1かというそういう話では必ずしもないと思いますので、中間の着地点ということも十分あり得るかというふうに思っております。これが、一応私が現在思っているところです。

今申しました方針に基づいて、この問題は実は松村先生、圓尾先生と僕のチームでやっておりますので、もう1回か2回かは、またどっちみち最終的な案を出すまでには検討する必要があると思いますので、もしこの場で、今私が申し上げたような方針でよろしいということであれば、そういう方針で進めたいと思いますが、それでよろしゅうございませうか。

どうぞ。

○辰巳委員 いろいろな決め方のときに、各社それぞれ根拠があり、それが認められればオーケーという、それは私は賛成なのですけれども、ここでの決まったことを参考に、これから各地方局がなさるときにすごく迷われないかなと、ちょっとそのような気がしたので、どのように考えたらいいのでしょうか。

以上です。

○安念座長 重要なお指摘と思います。3社だけのルールがあるわけではありませんので、辰巳委員のおっしゃることは全くそのとおりで、これから100のオーダーである業者さんの全てについて、理論的には同じルールを適用しなければいけません。そのようなことが可能であるようなルールというか適用の仕方であるかということも当然検討の対象になると思います。どうも重要なお指摘をいただきまして、ありがとうございます。

というわけで、需給調整費については、暫定的に私が申し上げたような方針で進めさせていただければと存じます。

その次、高経年化でございますが、いかがでございませう。

どうぞ、松村先生お願いします。

○松村委員

既にいったことをもう一度繰り返します。今日の東京ガスのプレゼンでも明らかになったとおり、急に増やそうとするとコスト高になるのは確かにそのとおり。平準化すればコストを下げられるのでしょ。

したがって、保安を第一に考えると今まであれだけやってきた事業者が、当然考えるべ

き期間を設定し、仮にならしたとすれば、こうなった。実際にどういう政策でやるかというのは各社判断ですが、ならしてやっただとすれば一番コストが下がった。そうしたとすれば、原価算定期間にどれぐらいになるのかというのを算定し、それを上限とすればよいと思います。具体的に阪神・淡路大震災の翌年からならしたとすると、どれぐらいの量になるか考え、それを上限として原価算定を認めればよいと思います。

以上です。

○安念座長 わかりました。それは確かに一つの案でしょうね。

ほかのお考え、いかがですか。

どうぞ。

○辰巳委員 きょうの事務局の資料の52ページ、考え方として過去3年平均と比較するという話で、各社とも低下しているというのは少し効率化をしているのだろうかというふうに想像しますけれども、この過去3年平均の単価がえらく違うのですね。これはどういうことなのかなと、それぞれ違いがある……

○安念座長 それは、きょうのまさに一番最初に出てきた話と同じことで、それぞれ東京ガスさん、それは恐らく東京固有の事情があつてのことだろうとは思いますが、いろいろなコンポーネントに分けて数字を出していただければ出していただきたいという、そういうことでお願いする手はずでございます。

どうぞ、秋池さん。

○秋池委員 今回の同じ52ページ、それから同様に49ページなどもそうなのですが、単価がこの先ずっと横置きなのですよね。これは工夫の余地はないのかなというふうに思います。こうやって51ページなどのように、この先の工事量というものを開示していく、なおかつ平準化するということは、請負側にとっても仕事のやりやすいことなのだと思いますので、単年度の契約ではなくて、例えば複数年の契約にするとか、今までにやらなかったような競争も導入するとかいうことで、ずっと横置きではなくて削減努力というのはすべきではないかと思うのですが、何らかそういうことも含めてもう一度この単価というものについてもご検討いただけるといいかと思います。

○安念座長 済みません、横置きとしてあるのは、算定期間ではなくて直近から横置きになっているのではないかという、そういうご指摘ですか。

○秋池委員 そうです。

○安念座長 これは効率化との関係が大きいものだけれども、何か現段階でコメントして

いただくようなことはありますか。事務局資料7の49。ねずみもそうですね。28年度からの横置きになっているという、そういうご指摘だったと思いますが。

どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 私ども、29、30、31、いわゆる28年からもう効率化は織り込もうということで織り込んでいるものですから、逆に先取りしているという感じでお受けとめいただければと思います。

○安念座長 事実を私は保証できないけれども、それはそうおっしゃるに違いないという。

圓尾さん、どうぞ。

○圓尾委員 まず、東京ガスさんの15ページのねずみ鑄鉄管の説明をお聞きしていて、今回詳しくステップ踏んで説明していただいたわけですが、こんなことをいうと松村先生に怒られるかもしれないですけど、それぞれのステップでいろいろなことを考えて手順を踏んでやってきているというのが理解できて、ある程度認めていいのかなと思ったのです。ただ、前回か前々回か松村先生がご指摘になったとおり、安全対策に対して前向きに取り組んだところが相対的に損をするようなことがあってはまずいということがあり、その意味で3社を比較してどうなのかな、とプレゼンを聞いていました。そうすると、東邦ガスさんがねずみ鑄鉄の対応を、今ほとんどやらなくてよくなった。これはなぜかと聞いてみると、阪神・淡路の平成7年、それからみずからの事故があった平成8年、ここをきっかけに、確かにグラフから読み取ってみると、今まで100キロぐらいの年間対応だったのを120キロに加速して対応されたので、そういう状況になっている。

そうすると、思ったことは、多分そういう意味で松村先生おっしゃったのだと思うのですが、平成7年、8年ぐらいのタイミングで、同業他社がそういう決断をされたのをみているわけですから、大阪ガスさんや東京ガスさんは、どういうふうはこの時点で判断されて、どういう行動をとられたのだろうかというのを、どこかでもう一度きちっと聞くことは必要なのだと思いました。

大阪ガスさんは、当然震災の真ただ中にいらしたわけで、一部ご説明があったとおり、ほかのいろいろな対策をされていたというのが出ています。ここは東京ガスさんから、随分前の話なのでプレゼン資料には出てこなかったもので、確認して、その判断をどう我々受けとめるかを考えないといけない。大阪さんの説明にあるように、もしかしたら歴史的な経緯も違いますから、ねずみ鑄鉄以外にいろいろ対応しなきゃいけないものがあって、ど

うしてもここまでできなかったということかもしれませんし、もしかしたら、気がついていたけど先延ばししてましたという単純な話かもしれませんし、そこを聞いた上で判断すべきと思いました。

○安念座長 山内先生。

○山内委員 この担当、我々の班なので、事務局とやりとりしながらいろいろ議論しているのですが、さっき松村さんがおっしゃった案、過去にさかのぼって平準化するというのも一つの案ではあるのですがけれども、考えなきゃいけないのは、ねずみの場合には37年までに完了しないといけないということなのですよ。今の案だと、この原価算定期間中はいいのだけど、その後に加速するとかなんとかと、そういうことになるかもしれない。これ、ちょっと試算してみないとわからないのですがね。

だから、いいたいのは、37年までにやらなきゃいけないというのを、どこまでどういうふうに我々ちゃんと担保するようにした上で、そういう制約条件の上で査定するかということだと思うのですよね。例えば今までは、投資の場合には過去3年間の平均というのをやってきたのですが、この形だと、少なくとも過去3年間のやつでやると、37年までにはいかない、37年までには完成しないのですよね。そうすると、それを採用することはできなくて、幾つかバリエーションを考えなきゃいけないと。我々の班で少しやっています。

例えば東京ガスの場合には、処理能力が上がるということを考慮しているのですが、それをどういうふうに考慮するかということとか、最終年度、37年度に大ガスさんは0ですし、東ガスさんもかなり投資量が小さくなっている。それはリスクといいますか、それまでに終わらせるためにはそうだとすることなのだけど、それをどうみるかとか、その辺のことで少しバリエーションが出てくる。それをちょっとまた検討して、ここで提案させていただきますけど、これは腐食劣化対策管もそうで、90%が37年というのをどの時点からやるのか、どういうふうにみるのかによってちょっとバリエーション出てきますので、そんな形でどうかと思っています。

○南委員 私も担当なので、今に引き続いて。37年で終わらなきゃいけないと、安全をみて。それは当然の前提として。過去3年でやると終わりそうにないですねというところはそうなのですが、その前にさかのぼって平準化したらどうなのだという議論と、原価としてどうみなきゃいけないかという議論というのはいろいろあり得るので、平準化したら37年で終わらないから申請通り原価を認めるべきだという議論をしているわけではなくて、安全対策しみながらどう平準化するのが妥当かという点から検討しなきゃいけな

いということで、結局それは量の問題と、また秋池先生おっしゃったような単価の問題、この2つをどうやって考えるかということを慎重に検討していきたいというふうに思っていますが、現状はちょっとそこまで、では平成24年からやるべきなのか、阪神・淡路からやるべきなのか、過去3年でやるべきなのか、37年で終わるところを見据えてどう平準化していくのかというのは、まだ検討中です。

○安念座長 わかりました。それは検討中なのだからしょうがない。検討してください。山内先生おっしゃるように、思考のバリエーションは幾つかあらざるを得ないですね。決め打ちでこうだというのはないので、またいろいろご検討ください。

松村先生。

○松村委員 南さんの話を聞いて安心した。山内さんの話を聞いて、何いつているのか全くわからない。過去3年で、それで延ばしたら期限内に終わらなくなるではないかって、何をいつているのか。前にやるべきだったものを今回の原価算定期間には認めないということをしていて、どれだけ投資しろなんてことをいつているものではないのだから。もちろん当然終わりが切れていて、それで平準化するので、そこと矛盾する案なんか出てきようがない。

○安念座長 山内先生のおっしゃるのは、過去3年の工事量をただ延長していくと、37年の尻では事実終わらないというご指摘をされたわけですね。それは恐らく事実のご指摘でしょう。わかりました。

では、議論が終わったわけではないのだけれども、時間もなくなってまいりましたので、高経年化はまとまったわけではないのだけれど、幾つか論点を出していただきましたので、また事務局とチームとでご検討いただきたいと思います。よろしく願いいたします。どうもありがとうございました。

本日回答ができなかった質問については、また次回以降、それぞれご回答いただきたいと思います。

それから、きょうは127社さんの関係がありまして、資源エネルギー庁の藤本室長よりパブコメの結果が出ましたので、それについてご報告をいただきます。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場準備室室長 資料9をご確認ください。

127社からの託送料金の認可申請につきまして、資源エネルギー庁及び各地方局のほうから、若干タイミングのずれはありますが、8月2日から10月4日までパブコメを行いました。5者から延べ19件の意見提出がございました。

詳細は省きますが、厳格な審査、ヤードスティック、固定費の割り振り、需要調査開拓費、事後検証の強化等についてご意見をいただいています。別紙で付していますので、またお時間あるときにご確認いただければと思います。

以上です。

○安念座長 どうもありがとうございました。

当然のことですが、いただいたご意見は審議の参考にさせていただくことになります。

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 次回の日程につきましては、また調整させていただいてご連絡をいたします。

以上でございます。

○安念座長 では、これをもちまして第19回料金審査専門会合を閉会いたします。どうも終始熱心にご議論いただきまして、本当にありがとうございました。

——了——