

電力・ガス取引監視等委員会
第19回料金審査専門会合
議事概要

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

○主なご意見

＜前回までの指摘事項＞

- 東京ガスの資料の中で使っている言葉が、東邦ガス・大阪ガスと違うので、言葉の定義を教えて欲しい。保安対策は東邦ガスや大阪ガスでいうところの高経年対策と同義なのか。また、内訳の数字を出していただきたい。また、大阪ガス・東邦ガスのその他という項目は具体的になにを指しているのか。
→低圧導管工事の低圧には新設する工事とネズミ・経年劣化支管の取り替え工事の2種類がある。ここで言う保安比率とは、正式な定義ではないが、全体に占めるネズミ・経年劣化支管の対策の工事の比率のことを指す。（東京ガス）
→ご指摘のその他の内訳に関してだが、既存の需要家への安定供給への費用、

水道管等の工事に伴い配管の配置換えが必要になった際の費用、バルブの設置工事費用、防食設備の費用等が含まれている。(大阪ガス)

→今回の資料上では高経年に絞って記載しており、その他に対応するような費目に関しては、基盤整備の項目中に含めている。(東邦ガス)

→各社の中では、保安対策か保安対策以外かと言うような一応の区別ができていたということか。(安念座長)

- 東京ガスの単価が他社に比べて高いのは何か。
 - 低圧導管の単価に関しては、拡充新設工事と保安対策工事を比べた際に、保安対策工事は古い管を出して、新しい管を入れるので、その際に他の埋設物との調整等があり、結果的に日数がかかってしまい、単価も高くなってしまふ。これについては、各地域で事情が異なり、簡単に比較はできなのではないか。加えて、首都圏はやや労務費が高いことも影響している。中圧の方は、かかった総額を延長で割って単価を出しているが、ガバナ・バルブの交換も本支管として取得する会計処理を行っているが、導管の延長を伴わないため、単価が高くなってしまふのではないか。(東京ガス)
- 東京ガスの単価が高くなっている点が気になるが、過去実績を見る限りではどこまで効率化が織り込まれているかが分からない。効率化をどれくらい求めていくのかという話も、過去の効率化分が前提となるため、確認したい。
 - 過去の分は赤いグラフをみていただきたいが、保安比率が上がってきている。基本的に保安対策工事は単価が高いために影響が出てしまっているのではないか。また今後の効率化分に関しては、H27の単価50.8千円/mからH28では48.7千円/mと5%程減少しており、ここに今後の効率化を見込んでいる。(東京ガス)
- 東京ガス資料4-1のP2に関して、グラフを見ている人がわかると思ったのか。東邦ガスの資料は、保安対策にはこんな要素があるということがわかりやすく示されているが、東京ガスはこのような手抜きの説明で読んだ人が納得できると考えたのか。保安対策と新設でそれぞれ効率化を反映した後の単価を見せて頂いているが、それも他社に比べて非常に高く見える。これに対して、人件費が高いという説明だけでは理解できるはずがない。都市化など様々な要因があることは承知しているので、より詳細な説明をお願いしたい。
- 導管投資の計画と実績の乖離について、東邦ガスから油価の影響が原因であ

るとの説明があったが、恐らく導管の投資というのは、長期的な計画に基づき行われるものと思われるので、足元の油価が劇的な影響を与えるものではないのではないかと。他のガス会社も同じ影響を受けるはずだが、同様の傾向は必ずしも見られない。このことを踏まえれば、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。どんなものだって計画どおりに進まないということは当然あるので、本専門会合としては、淡々と計画どおりに進まないだろうということを織り込めばいいと考える。著しく変な説明だったとは思わないけれども、「今まで間違っただのは特殊要因であって、次からは確実に進みそうだ」という説得力のある説明ではなかった。

- 高経年化と基盤整備の比率については、高経年化対策の数字が高くなっている。そのなかでも、東京ガスは大阪ガスや東邦ガスよりも高くなっている。高経年対策の構成を示していただき、それぞれの費目の要因がどのような理由で高いのかとすることを説明することが、今後必要になるのではないかと。→例えば、資材費とか人件費、道路占有料といった要素に分けられるかどうかということだと認識した。(安念座長)

<費用配賦・レートメイク>

- 一般家庭に対してどのくらいの料金水準で託送されるかは注目度が高い。資料5のP12及び13を見ると、今回の託送料金をレートメイクする際に、東京ガスは基本料金が低く従量料金が高く、大阪ガスは従量料金を高く設定していることがわかる。なぜこのような料金設定(基本料金・従量料金配分)になったのか、その根拠・理由を改めてご説明頂きたい。
→資料6-1のP19に記載の通り、「少量需要家保護」という観点からこれまで小売料金は690円を基本料金として据え置いてきた経緯がある。また、「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や料金の低廉化を実現する」というガスシステム改革小委員会での整理を踏まえてレートメイクをした。加えて、東京ガスの供給エリアは少量需要帯の割合(件数)が多く、それらの需要帯でも託送料金比率が低くなるようにしている点が、基本料金が低い理由のひとつである。これにより、事業者にとっては需要家件数が多い家庭用の少量需要帯を含めた全ての需要群において新規参入が可能になり、最終需要家にとっては小売事業者の選択肢が広がる環境が作られると考えている。(東京ガス)
→資料6-3のP8, 9に記載の通り、3つのポイントを前提に託送原価をどう回収するかという観点からレートメイクをしている。基本料金を490円にしている点に明確なルールはないが、小売の基本料金690円の約7割

が託送に資する部分だと考えて 490 円を基本料金として固定し、そこから先は原価が回収できるように設定した。他社よりも相対的に割高となる使用量のレンジもあるが、導管事業者としては少量需要家からも固定費をある程度回収したいと考えている。(大阪ガス)

- 一般家庭の月間使用量は 50m³ だとかなり使っている方だと思うが、大阪ガスのようなレートメイクだと、一般家庭が使う一番標準的な 30m³ くらいの月間使用量でも、小売料金に占める託送料金の割合が半分以上となっている。消費者から考えると支払う料金の半分が託送料金というのは厳しい現実である。託送料金を除いた残りの部分で新規参入者は商売のウマミを見いだせるのだろうか。小口の託送料金割合は高く、関西圏では新規参入は期待できないという見通しを持ってしまい、少量利用者として見るに、消費者としては暗い気持ちになる。
→託送料金は、導管事業者としてどう原価を回収するかを前提にレートメイクしており、新規参入者がどこの需要群をターゲットにしてくるかという点はあまり考えていない。それよりも、健全な導管事業の遂行のために、公平に原価を回収するためのレートメイクをするというのが合理的だと考えた。(大阪ガス)
- 東京ガスは 100m³ 以上のほうが割高な水準である。商売上の戦略、経営判断を考えれば小口需要に新規参入する事業者がいるかもしれないが、逆に中規模需要に対して関東圏では新規参入が期待できない。大阪ガスエリアでは一般家庭、東京ガスエリアではたくさん使う需要家への参入がしにくいということである。どのように考えているのか。
→語弊がある言い方かもしれないが、多くのガスを利用する需要家に関しては、多少、託送料金比率が高くても、実際の粗利の額は多いので参入してくれるのではないかと思う。(東京ガス)
- 資料5のP12及び13を見ると、再度申し上げると、私たち消費者の支払う料金の半分が託送料金というのは厳しい現実である。電気料金においては、40%はいかなかったと思う。電気は、この40%という水準であっても自由化が進んでいない現実があるのに対して、ガスで50%という水準の託送料金で自由化されても、この自由化を喜んでいいものか気になる場所である。
- 今のご指摘はごもっともだが、事実として、ご理解いただきたい点がいくつ

かある。まず、全面自由化がはじまっても、家庭用需要に対しては経過措置料金が残るので、消費者としては今の小売料金からは上がらない。また、託送料金の割合が高いという点については、全体として託送料金原価が過大な水準になっていないかがまずは重要なポイントである。次に、費用配賦はルールが決まっているので、配賦を極端に恣意的に行っているのであれば審査が必要かもしれないが、極端に高圧需要に有利に、低圧需要に不利になるようには各社はしていないと思う。もちろん費用配賦のやり方自体の見直しを今後検討・実施することを否定するものではないが、この専門会合でやるのは難しい。最後に、託送料金の割合が高い／低いという問題は非常に重要だとは思いますが、例えば天然ガスの価格が100倍になったとしても、ガス導管の使用料は変動しない。その場合、託送料金の割合は著しく下がることになる。したがって、原料費の水準がどの程度かという点も考えたうえで、託送料金の割合を見なくてはならない。いろいろな要素に影響を受けるので、比率だけをもって不当であると判断するべきではないと思う。

- ガス等の使用量が増えてコストが上がるものは従量料金で回収し、メーターコスト等需要家の使用量に比例しないコスト、いわゆる典型的な固定費は基本料金で回収するのが基本ではないのか。ガス導管事業においては、固定費の割合が高いことから、基本的には基本料金で回収すべきであるが、全額基本料金で回収することは少量需要家への負担が重くなりすぎなので、少量需要家保護とのバランスも考えるのが正しいのではないか。
- 大阪ガスのやり方は大口に対して優しく、小口に対して厳しいようなレートメイクに見えるが、固定費の7割が託送部門のコストである以上、全体の7割を基本料金で回収するという考え方は不自然でなく、ある程度納得できる。
- 一方で、東京ガスはその真逆の説明をしている。小口は電力市場でも取られにくいとされており、大口の新規参入されやすい需要帯については料金水準を高くしている。参入を最大限阻止できるように料金を設定しているのではないか。小口の需要家が多いのであれば、託送原価を安定的に回収するために基本料金を高く設定するのが自然な発想であり、東京ガスのレートメイクは全体的に競争を阻害するような方法と言えるのではないか。

→小口需要に対して参入しやすくなっている体系が参入抑止的と言われると大変つらい。電気の小売事業者を切り替える需要家は標準使用量より少し多いくらいの需要家が多くを占めることはヒアリングなどにより把握している。コストの観点からこのような指摘があることは理解するが、決して参入抑止を考えてレートメイクをしたわけではないという点をご理解を頂きたい。(東京ガス)

- 小口の家庭用需要に関する料金は、事務局資料でも説明されておりよくわかった。小口以上の料金がどうなっているのか見たい。
 - 資料5のP13を見ると、大阪ガス方式と東京ガス方式のいずれのレートメーカーが合理的かという議論が重要であると思う。やはり、各社で基本料金水準が大きく異なっている点が気になる。供給設備のための費用は、使用量にかかわらず公平に負担すべきと考えたので、どちらの基本料金に近づけていくべきものか判らないが、ある程度見直していくべきと思った。
 - 託送料金の割引に関し、なぜ東京ガスは、大阪ガスのように使用実態に基づく割引料金を設定せず、個別機種に紐づいた割引料金を設定しているのか。
 - 東京ガスの既存の自由化分野における現行託送料金メニューでは季節別料金が設定されているので、今回の申請においても季節別料金は残して頂きたい。
 - 資料6-1のP16について、各料金種別で値上げになっているか値下げになっているかは単純には判断できない。どのセグメント（料金種別）でどれくらいの原価上昇の影響が現れているのか、制度変更の影響を排除した単純比較をお願いしたい。
- エネファームやコージェネレーションなどの推進・普及が国の政策として行われていることから、導管事業者としてもそれを支援するために、コージェネレーションの普及促進のためのインセンティブを設けている。大阪ガスのように倍率・負荷率に応じた割引制度なども検討したが、需要家へのヒアリングにおいて、ピークシフトできる需要は限られている等、負荷率／稼働率をより改善してもらう方法は現実的に難しいと聞いている。コージェネレーションは、販売増加とともに負荷平準化が実現でき、割引適用の有無が需要家にとっても分かりやすいという点から重視している。残りのご質問については整理した上で追って回答したい。（東京ガス）
- コージェネレーション割引は問題外であると考えている。国の政策に乗っかっていることを理由にしているが、これはそもそも託送料金で考えることなのか。先ほどの説明を聞くと、コージェネレーション割引以外の方法が思い浮かばなかったのではなく、あえてコージェネレーション割引を選んでおり確信犯である。実際には負荷率のよくないコージェネレーションあるかもしれないが、そのような需要家にも割引が適用されてしまう。国策の推進そのものに異議は唱えないが、それを理由にコージェネレーション割引が正当化されるとはとても思えない。

→個別機器に紐づけた託送料金の割引は、過去に設定していた実績もあり、今回新設した料金体系ではないことだけは、ご承知おきいただきたい。

- 著しく不合理で無ければ認められるような値下げ届出制の下では、たとえばオール電化割引が東日本大震災前には存在した。今回のように新制度の下でしっかりとした料金審査を実施する中で、申請された割引制度の根拠や説明として、そのような過去の状況下で届出て設定されていた割引制度の存在を持ち出して正当性を主張するのは見当違いである。
- レートメークに関しては、あるべき論もあるが、法の解釈をどのようにするかも極めて重要である。算定省令第14条1項で基本原則は決まっているが、要するに、定額基本・流量基本・従量という3つのうち、1つか2つか3つの組み合わせによって、料金を設定しなければならない旨しか決まっておらず、託送料金原価をどのように配分するかまでは何も決まっていない。皆様のご指摘はごもっともであるものの、法令としてどう読めるかも含めてしっかりと考える必要がある。(安念座長)

<検討を深めるべき論点>

○需給調整費

- 資料7の論点1から5については、事務局案に賛成する。論点1について、B方式が合理的であるというのもそうであるし、論点2は、東京ガスについて、案1から案4を提示しているが、案の2が合理的であり、これを支持する。東邦ガスについては案1でもかわらないと思うが案2が良いのではないか。大阪ガスもこのとおりで良いと思う。論点3はA方式が良い。論点4については、大阪ガスはかなり控えめだと思う。ただ、少なくとも、今回あった説明の中では一番の根拠が明確だったと考えている。この論点については、初年度のスイッチ量が全体の1.1%で、翌年以降10.4%伸ばすという大阪ガス方式が良いのではないかと思う。地域によってスイッチの状況が違うとは思いますが、これくらいの数値が妥当だと思う。論点5・6については、東京ガスは「新規参入阻害は考えていない。全ての消費者に恩恵を与えることを真摯に考えている。」と言っていたのでさすがに引っ込めるだろう。
- ほとんどの進め方は、同じ意見である。論点4のスイッチ量については、大阪ガスの1.1%を基軸に使うのかとは別にして、それぞれの地域での電気のスィッチ率を反映するというのもありだと思う。関東か中部でそれぞれの数値を反映するのはどうか。

- 地域毎の数値を用いるということもあると思う。その場合、地域全体のスイッチ率ではなく、東京ガス・大阪ガス・東邦ガスの獲得した割合で出すのが良いと思う。ただ、電気に参入していない東邦ガスは零になってしまう。大阪ガスの1.1%か電気のスイッチ率の大きい方を使ってみるということを考えれば、まだ合理的だと思う。
 - 論点6の振替供給コストで計上したアローワンス部分については、2月5日のガスシステム改革小委員会にて、需要にガスを届けることができる場所に適当な供給力を確保するべしとされた。それに基づいて私どもは1.1がエリア毎に必要なと考えたということは、ご理解して頂きたい。(東京ガス)
 - スイッチについて補足したい。電力自由化に関し、東電EPが自社のメニューに100万件切り替えると聞いている。仮にそれが我々のエリアと考えると、東電EPの需要家数が1,000万戸であるので、そのうちの100万件となると、10%と考えた。あながち10%は過大ではないのではと考えている。(東京ガス)
- 電気以上にガスは難しいと考えている。
- 先ほど論点6に関して東京ガスが固執するつもりであれば、これがいかに邪悪なのかを説明したい。また、スイッチについてだが、東京電力が自社範囲内の自社のメニュー内での切り替えを、東京ガスから取った需要して全て反映するのは不適切ではないのか。
- 以下のとおり整理したい。論点1はB案で良い、論点2の東京ガスは案2に支持があったが、補正をどうするのかは、考え方や最終的なできあがりとの関係で意外と難しい。この段階になるとできあがりを考えないといけないため、案2を中心としつつも案1を残すこととしたい。最大時ガスについては、東邦ガスと大阪ガスは申請通りで良いかもしれないというご意見があったが、どちらにしても大して変わらないので、それで良いかと思う。論点3は実際の数値のA方式を中心に考える。論点4は頂いた意見を踏まえてさらに議論を深めたい。論点5・6については、邪悪かどうかはともかく、実際の供給余力を踏まえながら考えれば良いのではないか。ただ、論点6については、東京ガスの思いはともかく、制度としてこうなっているものをどう考えていくかということであり、0か1という話ではないと思う。中間の数字もあり得る。(安念座長)

- 各社毎に決めるのは良いが、今後の地方ガス会社の審査において、各地方局が悩むのではないか。
→そのとおりである。3社だけのルールではなく、理論的には全ての事業者に対して同じルールが良いが、それも検討の視点としたい。需給調整費については、暫定的に私が申し上げた方針で進めていきたい。(安念座長)

○高経年化対策

- 東京ガスの説明で明らかになったが、平準化することがおそらく一番コストを下げることになる。従って、保安を第一に考えていると今まで言い続けてきた事業者が、そのとおりに保安を第一に考えた場合に対策を実施すべき期間を設定して、仮に平準化して実施したとすれば一番コストが下がったはずであるので、その条件下で原価算定期間にかかるコストを上限とすればよいのではないか。例えば、阪神淡路大震災の翌年から平準化した場合の費用を上限にするという方法もあるのではないか。
- 事務局資料P52に関して、考え方として各社とも低下しているのは少し効率化をしていると想像するが、過去3年平均の単価が各社で大きく違う理由はなにか。
→最初に議論があったとおりで、それぞれの地域毎の固有の問題など要素を示してもらっている。(安念座長)
- 事務局資料P52に関して単価が今後横置きになっているが、工夫の余地は無いのか。P51の様にこの先の工事量を開示し、平準化することが請負側にとってやりやすいことになるので、単年度の計画ではなく、複数年契約にすることなどをとおして、下がるような仕組みを考えるべき。
→算定期間からではなくて、直近から横置きになっているというご指摘だが、何かコメントはあるか。(安念座長)
→H28年度からの効率化を織り込んでおり、逆に先取りしていると受け止めていただきたい。(東京ガス)
- 東京ガスの資料8-1のP15の説明を聞いて、ステップを踏んで考えていると感じたので、ある程度認めてもいいのではないか。しかし、安全対策に対して前向きに取り組んできた事業者が相対的に損をしてはいけないと思う。東邦ガスは、ネズミ鑄鉄管の修理に対して、阪神淡路大震災や自社の事故から対応を加速したのがわかる。平成7、8年時に東邦ガスのような同

業他社の判断を見て、東京ガスや大阪ガスはどのような判断をしたのか。どのように受け止めたのかを聞いた上で判断していくべきではないか。

- ネズミ鑄鉄管は平成 37 年までに解消すべきであり、平成 37 年と期限が切られている中で、これに間に合うように、どこまで担保した上で査定していくべきかを考えるべきと認識。例えば、東京ガスの場合には、処理能力の向上を考慮しているが、それをどう考えるか。また、大阪ガスや東京ガスは、最終年度について 0 としていたり小さく見込んでいたりするが、そうしたリスク回避についてどう考えていくか。そうしたバリエーションをしっかりと検討していくことが重要。
- 平成 37 年で終わらせるのは当然の前提。過去 3 年の実績を元にと終わりそうにないが、遡って平準化したらどうかという議論と、原価としてどこまで見なければならぬのかという議論は色々あり得る。どのように安全対策を見ながら平準化するのが妥当かという点から検討しなければならない。量の問題と単価の問題をどのように考えるかという点も慎重に検討していきたいが、現状としてはまだ検討中である。
- 過去 3 年では終わらない、というのは理由にならない。それは、前にやるべきことをやっていなくていましているのだから当然に平準化すべき。