

電力・ガス取引監視等委員会

第20回料金審査専門会合

1. 日 時：平成28年11月10日（木）14：00－17：00

2. 場 所：経済産業省 本館17階 第1～3共用会議室

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、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、定刻になりましたので、第20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方々、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執行役員にご出席をいただいております。

また、前回に続きまして高経年対策を取り扱うということで、ガス安全室の室長・田村もオブザーバーとして参加をしております。

では、以後の進行は、安念座長にお願いをいたします。

○安念座長　それでは、お手元の議事次第に従って進めてまいります。

本日のアジェンダは3つでして、第1は前回会合での指摘事項への回答、第2は検討を深めるべき論点、第3はその他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お願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　資料3でございます。前回と前々回にいただいた指摘事項がまだ残っております。前々回の第18回では、全体関連、特に原価の推移の関係といたしまして、1～4番の指摘事項があったところでございます。

それから、前回、まず1つは設備投資関連で5番の供給設備の物量の内訳のお話、そして、6～8番はどちらかというと保安なり高経年対策の関係での指摘事項がございました。そして、最後に、9番、レートメークの関係で指摘事項がございました。

以上が指摘事項として残されているものの全体像でございます。

以上でございます。

○安念座長　ありがとうございました。各社さんからの回答につきましては、検討を深めるべき論点に関係するものもございまして、後ほどまとめてお願いをしたいと存じます。

続いて、検討を深めるべき論点にまいります。

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をいただきます。よろしくをお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　資料4-1～4-5でございます。本日は、これまでの本会合の議論でまだ方針が固まっていない点、それから、担当の委員によりまして個別審査を進めていただいている中で、全員が参加する会合でご確認をいただいたほうが良いと判断された点について、合計5項目についてご議論いただきたいと思います。

1点目は、資料4-1、二重導管規制の緩和による需要減の見積もりについてでございます。に

1ページですが、この二重導管規制の緩和の影響につきましては、東京ガスが3年間一律に4.8億m³減少、東邦ガスが毎年度全需要の1%ずつ減少するという申請がなされてございます。

これらについてでございますが、これまでの本会合におけます議論を踏まえまして個別

審査を行っているところでございますけれども、審査の視点といたしまして、ここに書いてございますように、各社と需要家との契約の状況、それから、各社の供給区域におけるガス導管事業者の導管の整備状況等を総合的に勘案して審査してはどうかと。

具体的には、例えば、①東京ガス及び東邦ガスの該当地域における大口需要家との契約期間の残存期間、②ガス導管事業者の導管が、例えば、初年度から需要家に供給できる状況にあるのか、あるいは、必要な工事にかかる期間はどれぐらいかなどを確認し、2社の申請が合理的なものかどうかを審査してはどうかという方針の案がこの審査の中で出されている状況でございます。

この方針でいいのかどうか、この後、ご議論いただいておりますかと考えてございます。これが1点目でございます。

続きまして、資料4ー2をごらんください。高経年化対策の設備投資についてでございます。

2ページに論点をまとめてございます。各社の申請額の大きな割合を占めるのは、ねずみ鋳鉄管と腐食劣化対策管でございます。この投資計画の妥当性についてでございますが、大きな論点として、アとイがございます。アは申請数量の妥当性、イは申請単価の妥当性でございます。この2つの論点に関係してこれまで幾つか指摘事項が出されておまして、この後、各事業者から詳細な説明がございまして、その詳細な説明をお聞きいただいた上で、この2つの論点についてご議論をいただければと思っております。

この論点のうち、論点イの単価につきましては、本日、この後のご議論を踏まえまして、それを経営効率化における審査に反映していくということで対応をしていきたいと考えてございます。ちなみに、その経営効率化についての審査でございますが、下に注で書いてございますけれども、現在、①～③の点を中心に審査が経営効率化では行われている状況でございます。

論点のもう一方のアの数量の妥当性については、本日、できれば一定の考え方をおまとめいただければと考えてございます。

3ページは、各社の高経年対策の投資の推移をまとめたものでございます。

平成17年以前については、各社とも高経年対策としてまとめたデータをすぐに出すことは難しいということで、平成18～34年ごろまでの推移となっております。

大きいのはやはりねずみ鋳鉄管と腐食対策管ということで、その2つを中心にご議論いただきたいと思いますと考えてございます。

4 ページは、ねずみ鋳鉄管に関する論点でございます。

大きな論点は3つあると考えてございまして、①平準化を考える際にどのタイミングを起点とするか、②いつまでに対策完了と想定するのか、③段階的な更新数量の増加を織り込むかどうかということでございます。

それぞれのこれまでのご議論で出てきた案はその下のとおりでございます。

まず、論点1につきましては、A案が平成24年度からで、これは考え方としては、23年5月にガス安全高度化計画が策定されてございまして、そこで、後でご説明いたしますが、一定の方向性が出たということ踏まえた考え方でございます。

B案は、平成8年からでございます、これは阪神・淡路大震災の翌年からという考え方でございます。

C案は、申請どおりでいいのではないかと。これについては、平成28年3月にガス安全高度化計画が見直されているということに合った内容になっているのではないかとこの考え方でございます。

それから、いつまでに対策を完了とするのかということにつきましては、ガス安全高度化計画において期限とされている37年度末にするというのがA案、最終年度は半分までに終わらせればいだろうというのがB案、そして、各社の申請どおりでいいのではないかとこの案でございます。

論点3の段階的な更新数量の増加を織り込むかにつきましては、ここに記載の案、A、B、Cが出されているということでございます。

5 ページは、各社の申請内容でございます。ちなみに、東邦ガスは既にねずみ鋳鉄管についての対策は終了しているため、申請はないということになってございます。

ちなみに、参考として、改めて6 ページに、ガス安全小委員会等での過去からの決められたことをまとめてございます。その下の表をみていただければと思いますが、ねずみ鋳鉄管には要対策管と維持管理導管という大きく2種類がございまして、それぞれについてこれまで記載のとおり決まってきたわけでございますが、維持対策管も含めて、期限が決められたのは本年3月の見直しの時期であるというのは、みていただければわかるかと存じます。

これを踏まえて、幾つか代表的な数値の算出例をお示ししたのが7 ページでございます。

案1が申請どおりで、申請額を記載してございます。それ以降、幾つかの考え方で試算をしております。主なものをご説明いたしますと、案3は、先ほどの中でありましたが、

平成24年度から始めたとして平準化をした案、案3'は平成8年度から平準化をして考えたという案でございます。

それをグラフであらわしたのが8ページとなっておりまして、緑の線がその案を踏まえて計算した額でございます。

9ページも同じでございます。

10ページ、もう1つが腐食劣化対策管でございます。腐食劣化対策管の論点もほぼ同じ論点でありまして、平準化を考える際にどこからを起点とするのか、平成37年度末に実現する耐震化率を幾らにするのかでございます。

論点2は、ガス安全高度化計画の中では、37年度末に90%までは実現しようということになっておりますところ、申請の中ではより前倒してやりましょうという申請もなされているところをどうするかというのが論点だということでございます。

11ページと12ページは、各社の申請内容でございます。

13ページは、これについてのガス安全小委員会等でのこれまでの議論をまとめたものでございます。24年4月に初めてガス安全高度化計画にこの論点が盛り込まれ、26年2月の見直しにおいて、37年度末に90%とするという目標が設定されたという経緯でございます。

これをもとに、幾つか代表的な案について計算をしたのが14ページでございます。案1が申請どおりとした内容でありまして、それぞれの考え方で試算をした結果でございますので、ごらんいただければと思います。

あとは、その結果をグラフに示してございます。

以上が、2つ目の論点の高経年化対策に関する設備投資についての説明でございます。

3つ目が、需要開拓費でありまして、資料4-3をごらんください。

2ページに論点をまとめてございます。この需要開拓費については、大きな論点が2つございます。1点目は、需要開拓活動の対象地域をどうするのかという点でありまして、これはこの制度の趣旨でございます都市ガス導管網がいまだに整備されていない地域における整備促進という趣旨に照らして、対象地域はどうあるべきかという点でありまして、これについては前回までのこの会合での議論を踏まえて、個別審査におきまして、担当の委員の先生方に検討していただいているということで、引き続きそれに対応したいと考えてございます。

もう1点は、需要開拓活動の各社のスキームなり手続が適切なものになっているかという論点でございます。これにつきまして少し議論が中途半端な点があったと考えてござい

まして、改めて議論をしていただきたいと考えてございます。

これにつきましては次の3ページに簡単にまとめてございますが、これまでも幾つか指摘事項がございまして、各社から詳細なご説明を16回と18回で実はいただいております。

i P a dにも過去の資料が入っておりますが、委員の方々にはお手元にコピーを置いてございます。それをご参照いただければと思いますが、16回と18回でご説明いただいた中に、各社がどういう制度を今用意されているかが書いてございますので、改めてその内容につきまして、委託費の条件や公募のスキームなどが適正といえるかというのをご確認いただきたいと考えてございます。

その中で、委託費の単価でございますが、5ページは、各社の需要開拓委託費の1件当たりの支払額が新しく獲得した新規顧客の需要量ごとに幾らになるのかを、事務局で各社の料金単価表をみてつくったものでございます。家庭用、10万 m^3 、100万 m^3 、1,000万 m^3 というお客さんを獲得した場合に幾ら支払うという料金表でございます。

この表にまとめさせていただいたとおり、家庭用であれば、1件当たり5万～6万円お支払いすると。10万 m^3 になると250万～320万程度。これが一番右の1,000万 m^3 のお客さんをとった場合には1億円前後の委託費をお支払いするというのが、今の申請された各社のスキームに基づいた単価になってございまして、特に大口を獲得した場合に、1件でも大きな額の委託費を支払うことにされていることについて、合理的とっていいのかどうかというあたりは、改めてご確認していただく必要があると考えてございます。

需要開拓費については以上でございます。

次に、資料4-4、比較査定対象ネットワーク費用についてでございます。これはいわゆるヤードスティックといわれているところでございます。

この仕組みは簡単でございます。これは原価算定期間における導管総延長に決められた一定の係数を掛けて出すということになってございますので、原価算定期間における導管総延長が適切かということを確認するというのが審査の内容となっております。

これにつきましては、4ページをごらんください。担当委員による個別審査の中では、ここに示した方法がいいのではないかと案をいただいております。お示した図のとおりでございますが、各社の申請は、平成26年度の導管総延長に27年度の実績値、そして、28年度以降は各年度の導管延伸——どれだけ導管が延びるかという計画値をまず出しまして、それを1年ごとに足し合わせていくということで、29年度、30年度、31年度の導管総延長を計算するという方法になってございます。

審査といたしましては、過去の計画をみても必ずしも100%導管延伸が実現できているわけではございませんので、過去の実現率を掛けて実際の計画値から将来の確からしい値を出して、それを査定値にしてはどうかというのが案でございます。

その際に使う値につきましては、細かいところはその下の注に①～④まで書いてございますが、こういった方法で過去の実現率なりを出して、掛けて、査定値を出せばいいのではないかという案でございます。これについて、こういった方法でいかどうかをご確認いただければと存じます。

最後は、資料4-5、レートマークについてでございます。レートマークにつきましては、前回の議論の中では、基本料金と従量料金をどうバランスをするのかということと、割引料金の設定の適切性について大きく議論がございました。基本料金と従量料金の割合の件につきましては、引き続き個別審査の中で、前回の議論も踏まえて審査を進めるという対応で進めていくことにしてございます。

本日は、割引料金の適切性について改めてご議論いただきたいと思っております。4ページをごらんください。論点をまとめてございます。上のほうに、申請をされた東京ガスのご説明をかいつまんで載せてございまして、東京ガスからは、大きく3つの理由でこの割引料金というのは合理的なのだというご説明がございました。これにつきましては下に論点を記載してございます。

この割引が導管設備の効率的使用に本当に寄与するのか。

また、託送料金として特定の機器設置を要件とするということが合理的といえるのかどうか。

また、コジェネレーションシステムを導入している者と同じように負荷が良い需要家であっても、機器を有していないということで割引の対象外になる、あるいは逆に、この機器をもっていれば負荷が実際には悪くても割引になる、こういった公平性のところ。

この3つの主な視点があるかと考えてございますが、改めて本日、この後、事業者からも追加の説明があるということでございますので、それもお聞きになった上でご議論いただければと存じます。

事務局から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。

続いて、各社さんから、指摘事項への回答及び検討を深めるべき論点についての考え方等について、追加のご説明を伺いたいと存じます。ご説明は、東京ガスさん、東邦ガスさ

ん、大阪ガスさんの順にお願いをしたいと存じます。15分程度でまとめていただければと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

○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。私どもはたくさん宿題をいただいておりますので、ちょっとお時間をいただきまして、順番にご説明をさせていただきますたいと思います。

まず、資料5—1をごらんいただきたいと思います。ご指摘事項の1．内管保安原価の推移、2．内管保安原価が他社様と比べて大きい理由についてでございます。

4ページをごらんください。ご回答させていただく前に、まず、定期保安における内管漏えい検査とともに、ここでいう内管保安原価の対象となる緊急保安の業務内容・体制等についてご説明させていただきます。

緊急保安業務の役割は、万一の場合に備えた緊急出動を迅速に行うことにより、都市ガスの事故を未然に防ぐことにあります。そのため、24時間365日体制の電話受け付け、緊急出動ができるよう体制を整備してございます。

具体的には、お客様からの通報等を受け付け、現場の状況確認を行い、緊急出動指令を出す保安指令センター、そして、実際に迅速に現場に出動し、ガス漏れ対応等を行うガスライト24等の体制を整備しております。

5～6ページでは、緊急保安業務のフローをお示ししております。

まず、5ページですが、保安指令センターでは、通報を受け付けたら、お客様に対して、先ほど申し上げましたとおり、いろいろなアドバイスを行った上で緊急出動指令を行います。

6ページですが、これを受けたガスライト24は、直ちに現場に出動いたしますが、現場作業は道路側の作業——具体的には、道路下にある本支管・供給管のガス漏えい対応と、お客様敷地内の作業——具体的には、お客様の敷地内にある内管やメーターのガス漏えい対応等に大別することができます。

したがって、ここには記載はありませんが、コスト面からみますと、緊急保安は道路側にかかる直接緊急処理費、敷地内にかかる直接緊急処理費、待機や指令ほかの共通費用、大きくこの3つに分かれます。

7ページです。定期保安、緊急保安とも、法令に基づき業務を実施しておりますので、業務内容という点では各社で大きな違いはございません。それぞれ各社ごとに効率的な体制を構築していると考えております。

続いて、8ページをごらんください。ご指摘事項1への回答となります。棒グラフのオレンジ色が内管保安原価、灰色が消費機器保安原価で、その推移をお示ししております。また、折れ線グラフでお客様1件当たりの内管保安原価をお示ししております。内管保安原価につきましては、2008年に定期保安につきまして協力企業に移管をするなど、グループフォーメーションの見直しを行い、効率化、低減を図ってきております。

次に、9ページ、ご指摘事項2の他社様に比べて内管保安原価が大きい理由についてご説明いたします。

なかなかわかりづらいのですが、左下のイメージ図をごらんいただきたいと思います。4ヵ月に1度、お客様宅を訪問する定期保安は、消費機器調査周知と内管漏えい検査業務に分けられます。また、緊急保安は、お客様の敷地内の保安作業と道路側の保安作業に分けることができます。

緊急保安のうち道路側の保安作業は、これは従来から託送負担であり、変わりはありませんが、今回の制度変更により、お客様の敷地内保安作業と定期保安のうちの内管漏えい検査業務の2つが導管事業者の業務と明確に整理をされ、今後、託送負担となります。

これらのうち、緊急保安について、当社では現場における延べ作業時間比を用いて、トータルコストの85～90%を小売負担に、10～15%を託送負担としてきましたので、9ページの絵でみますと真ん中のオレンジ色の部分であります。これが新たに内管保安原価として託送負担に移管されることとなります。

もう少し補足をさせていただきますと、左側、現行の内管保安原価、小売負担、その下に供給原価とありまして、内管保安原価は定期保安の内管漏えい検査と緊急保安の需要家敷地内保安作業という構成要素になっております。先ほど、緊急保安コストはおおむね10～15%を託送負担というお話をさせていただいたのは、定期保安と緊急保安の間に点線がありますけれども、ここから下をみていただいて、黄色の供給原価、道路側の部分ですが、これが10～15%で、点線から下のオレンジ色の3分の2ぐらいの部分、これが85～90%ということで小売負担としてきたということでございます。わかりづらくて恐縮でございます。

続いて、10ページをごらんいただきたいと思います。今お話しした移管額が他社様より大きいという点について、少し補足をさせていただきます。

緊急保安にかかる今のコストを小売負担とするか託送負担とするかという点につきまして、現行ルール上、特に明記されておらず、統一した基準がないため、各社がいろいろな

やり方で区分しているのが実情かと存じます。

図は、現行の区分の仕方を3つのパターンで例示したものです。当社は、先ほど申し上げましたが、もともと託送原価に区分している部分、クリーム色のところですが、これが最も小さいケース3に該当するというところでございます。

また、11ページをごらんいただきたいと思います。今申し上げましたケースに合わせて、今回の制度変更に伴う移管額のイメージをお示ししたものです。当社はケース3であり、これまで多くの部分を小売負担としてきたため、今回の制度変更により託送負担に移管されてくる部分が大きくなるというところでございます。表現するのが難しくわかりづらいかもかもしれませんが、ご了解いただければと思います。

以上ですけれども、資料にはありませんが、コスト面から再整理をさせていただきますと、先ほど申し上げましたように、緊急保安のコストは大きく3つに分かれております。

1つ目が道路側にかかる直接の緊急処理費、2つ目が敷地内にかかる直接の緊急処理費、3つ目が待機や指令ほかの共通費用、これで構成されております。なお、共通費につきましては道路側と敷地内に配分されます。

この共通費の配分の違いによりまして、これまで供給原価、すなわち託送としていた道路側の費用と、今回、小売から託送へ原価が移管される敷地内の費用の構成には、差異が生じているというところでございます。繰り返しになりますけれども、これはもともと道路側と敷地内の配分基準が明確に定められていなかったことに起因するものでございます。なお、道路側と敷地内の配分基準の違いはあるものの、トータルの保安業務についてはほぼ同様の業務となっております。

以上、繰り返しになりますけれども、とりまとめますと、もともと託送でみていた道路側と新たに託送へ移管される敷地内のコストの構成が、共通コストの配分方法によって異なってくることにより、各社ごとに今回託送に移管される内管保安コストに差があるというところでございます。わかりづらくて恐縮でございます。

次に、ご指摘事項の3点目、二重導管がない場合の計算方法についてご説明をさせていただきます。資料の13ページをごらんください。

第18回の専門会合におきまして、需要量当たりの単価に関し、二重導管脱落がない場合の計算方法についてご指摘をいただきました。分母である需要量は、申請時の想定需要量に想定脱落量を加算して算定いたしました。分子となる原価は申請時と同じ原価を使用しました。これは二重導管脱落に伴う需要によって、需要量当たりの単価がどのように変化

するのか、いわば、少し感度をお示しする趣旨でそのように算定させていただいたものでございます。

なお、原価をより精緻に算定し直す作業につきましては、今後提示されます査定方針を踏まえまして、補正申請時に改めて実施をさせていただきたいと考えております。

続きまして、ご指摘事項の4点目、制度変更の影響を受けない託送原価の推移につきましてご説明をさせていただきます。

15ページをごらんください。これは以前お渡ししました制度変更影響を受けない託送料金原価、いわゆる供給原価の推移でございます。

16ページをごらんください。ここでは、ただいまの全体の原価のうち、小口の供給原価と単価の推移をお示ししております。小口の供給原価は、安定供給のための導管投資が続いていることもあり、ふえつつありますが、その後の需要増でカバーすることにより、単価水準といたしましてはほぼ横ばいで推移しております。

17ページをごらんください。小口部門の制度変更影響を受けない託送料金原価の需要量当たり単価は、今申し上げましたとおりほぼ横ばいですが、託送原価以外の原価項目、すなわち、原料、製造、小売にかかる原価を削減することにより、お客様にご利用いただく小売料金といたしましては、これまで業界トップレベルの値下げを行い、消費者の皆様へ還元をしております。

18ページをごらんください。こちらは大口卸の供給原価と単価をお示したものです。大口につきましても、安定供給のため並びに関東圏の旺盛な広域需要に対応するため、高水準の導管投資が続いており、供給原価はふえつつありますが、着実な需要拡大により、単価水準といたしましては減少してきております。

続きまして、20ページ、ご指摘事項の5点目、供給設備の物量の内訳をご説明いたします。左側のグラフは、低圧導管工事の延長の推移を示しておりますが、折れ線にありますとおり、高経年対策工事の延長割合が増加傾向となっております。一方、右の中圧導管工事延長は、年度により変動があります。これは以前申し上げましたが、延長を伴わないケースもあるバルブやガバナー工事の増減等によるものでございます。

続きまして、22ページ、低圧におけます高経年対策工事と基盤整備工事の各単価の推移を示したものでございます。右下の表に整理いたしましたとおり、原価算定期間における高経年対策工事と基盤整備工事の平均単価は、いずれも当社の実績単価に対しまして効率化を織り込んだものとしております。

23ページをごらんください。中圧導管工事の平均単価推移ですが、延長を伴わないバルブやガバナーのとりかえ工事の増減や基盤整備工事の内訳などによって変動しております。

続きまして、26ページ、ご指摘事項の7点目、他社よりも単価がなぜ高いのかといったことについてでございます。

まず、導管工事単価がどう構成をされているのかといったことについて触れながら説明をさせていただきたいと思っております。当社の導管工事単価の構成は、表に示しますように、ガス管の埋設工事費が67%、道路復旧費が33%、主にこれに大別ができます。さらに、それぞれは円グラフに示すような内訳となっております、いずれも労務、土木工事の占める割合が高くなっております。

以降では、当社の単価が大阪ガスさん、東邦ガスさんよりも高い理由についてでございます。比較に際しましては、他社様の実態というのは私どもではなかなかわかりませんので、公表されている外部資料等を用いて、可能な限り定量的にその差異を分析してみたというものでございます。

27ページをごらんください。地域による労務単価の比較です。これは国交省の公表資料であります、労務単価には地域差があり、東京は、大阪、愛知に比べ近年の上昇率が高く、直近では10%程度高どまりをしてございます。このことは、先ほどごらんいただきましたように、ガス管理設工事費及び道路復旧工事費の大きな部分を占めます労務費に影響を及ぼすということになります。

次に、28ページをごらんください。こちらは地域による土木材料単価の比較です。土木材料単価も労務費と同様の傾向がございまして、東京の上昇率が高く、5~30%程度高どまりをしてございます。これらは、私どもの今度は導管工事費にも影響をしていくということでございます。

次に、29ページをごらんください。ここは地域による道路復旧面積を比較したものです。道路復旧工事では、復旧範囲、すなわち面積は、道路管理者ごとに算定方法を定めているため、地域により工事物量に差が発生をいたします。

例えば、ここに記載をいたしましたのは、東京都と大阪市の道路管理者が定める要綱では、図にお示ししたような差がございまして、これに基づき、低圧導管工事における一般的な掘削断面で試算いたしますと、東京都の道路幅は大阪市より20%程度広くなり、このことが道路復旧工事費の土木工事費に大きく影響してくるということでございます。

次に、30ページをごらんください。導管工事単価に影響を及ぼす都市部の施工環境や作

業環境をご説明いたします。四角の中ですが、以前にも申し上げましたけれども、都市部におきましては、道路環境や他埋設物による影響によりまして施工環境が厳しく、導管工事単価を押し上げる要因となっております。特に東京におきましては、こういった傾向が質・量ともに顕著になっています。

都市部の道路環境による影響につきましては、工事による渋滞回避のため、当社では労務単価の高い夜間施工が低圧導管工事全体の約1割、特にねずみ鑄鉄管・経年劣化枝管取替工事では約2割を占めてございます。東邦ガス様の低圧導管工事全体の夜間施工率は約3%とお聞きしており、当社ほど高くないという状況でございます。

また、オフィス街や繁華街では施工時間が限定され、例えば、銀座などでは月曜の未明4時間程度しか許可されないという場合があります。結果として施工日数がかかるということもございます。ほかにもこういった銀座と同じような箇所が歌舞伎町等々でもございます。

さらに、当社では、舗装構造がつく工事単価の高い国道、都道、県道の工事比率が約1割を占めています。舗装が厚いだけでなく、日本の玄関口となる東京駅前などは特殊なブロック等を使用した舗装の箇所もありまして、こういった箇所での工事はブロックを手作業ではがすなど、結果として工事単価が上昇する要因となっております。

次に、31ページをごらんください。都市部の他埋設物による影響です。都市部では、電線地中化が他地域に比べると進んでいるといったこともありまして、他埋設物がより近接しており、必要な作業スペースが十分確保できず、工事の進捗が低下するケースがございます。その結果、ガス管理設位置を当初と別位置に変更せざるを得ず、道路の復旧幅が増加するといったこともあります。

また、道路工事単価の安い非開削工法——余り掘らないで入れかえをするという工法ですが、他埋設物が密集している場合には非常に適用が難しくなるということもございます。

続いて32ページをごらんください。ここでは、今お話を申し上げました東京や当社の事情を考慮した場合の工事単価につきまして、一定の仮定のもとに少し定量化できないかということで試算をした結果を示しております。

まず、32ページでは、地域差や施工条件の違いが工事単価に及ぼす影響について、影響度という指標を用いて算定しておりまして、最大で約131%になるという試算結果が出ております。この影響度の指標は、地域差や施工条件による工事費の上昇率をその条件が適用される延長比率で掛け合わせたものをベースに算定したものでございます。影響度合いを

それぞれ織り込みながら考えてみたということでございます。

続いて、33ページでございます。ここは口径比率の影響をねずみ鋳鉄管対策と低圧工事全体で示しておりますが、口径ごとに工事単価が大きく異なることがおわかりいただけると思います。

また、34ページですが、今の試算を踏まえまして、影響度を考慮した工事単価を示しております。これはあくまで試算に基づくものでございますけれども、他社の施工条件がわかりませんので結果に幅をもっておりますが、ただいまお話し申し上げてきました影響度を考慮しますと、3社の単価差は大きく縮まってくるのではないかと考えてございます。

さらに、定量化はなかなか難しいのですけれども、ほかにも例えば、コストが相対的に安い再生材の使用適用率——これを使うと復旧が安くなるのですが、首都圏ではこの適用率が低いと思われるということもありますので、こういった点もご理解いただければと思います。

差異の分析は、今申し上げましたように、いろいろとチャレンジをしてみたのですが、この辺が正直限界であるということについては、ご理解いただければ幸いです。

次に、ご指摘事項の8点目、高経年化対策の取り組み状況でございます。阪神・淡路大震災を踏まえた地震防災対策等の概要と、そのときに何が保安的に優先課題となっていたのかといったことからご説明させていただきます。

36ページですが、阪神・淡路大震災後は、地震防災対策上の優先課題として、2点がこの表にあるとおり整理をされました。

1点目は、漏えい時の影響が大きい中圧の導管についての設備対策を優先的に推進をするということ。2点目は、低圧導管については、積極的な設備対策推進による被害件数の大幅な減少というのはなかなか困難であるということから、二次災害防止のための緊急対策、低圧ブロックの形成ですとか、世界でも類をみない高密度で設置された地震計を用いた防災システムの構築等を優先して実施してきたということでございます。

39ページですが、一方で、並行して取り組んでまいりました高経年設備対策につきましては、ねずみ鋳鉄管対策の取り組みについて、改めて少しご説明をさせていただきます。

以前申し上げましたとおり、当社は高度成長期を中心に、当時としては最もすぐれたねずみ鋳鉄管を埋設管として使用し、他社と比べ残存物量が圧倒的に多いという実態がございました。

そのような背景がある中で、ねずみ鋳鉄管対策につきましては、先ほども地震対策で触

れましたとおり、最も一般的に影響が大きいのは中圧だということで、中圧のねずみ鉄管対策の対応をまず進め、これは平成4年に対策を完了しております。そして、平成9年には、業界内の事故や通産省からの通達を踏まえ、低圧のねずみ鉄管対策を加速いたしました。

40ページです。ここでは、ねずみ鉄管と経年劣化枝管の残存物量の推移を示しております。

ねずみ鉄管対策は、先ほど申し上げました平成9年度の対策加速時点では、対策延長を年当たり50～85km、さらには、その後は100kmへと加速し、2040年ごろまでに完成する計画といたしました。その後さらに、北見市のガス事故を受けて、リスクの大きい要対策導管は2015年度に5年前倒しをし、対策完了すべく、年当たりの延長も150kmに延伸をいたしました。

一方、維持管理導管につきましては、2020年代に完了する計画で対策を進めておりましたけれども、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が必要と判断をいたしまして、平成23年に、完了年を2020年代半ばに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、2025年度に前倒し達成する計画へと見直しを行いました。

一方、平年劣化枝管につきましては、腐食漏えい数の低減を目指し対策を推進し、平成18年度からは耐震化率の向上も目指して対策を進めてまいりました。

41ページをごらんいただきたいと思います。今お話ししたことをここでは少し整理をしてございます。これまで申し上げました阪神・淡路大震災後の地震防災対策の取り組みと高経年設備対策の取り組みの全体感につきまして、時系列でまとめたものでございます。

ねずみ鉄管対策は、ねずみ鉄管の亀裂漏えいに起因する事故等を踏まえまして、とりかえ対策を段階的に加速してきました。また、平成9年度にとりかえ対策を加速する以前は、継手漏えい対策として年45km程度の継手修理も積極的に行っておりまして、以降も適宜、継手修理を実施してきたということで、それ以前の段階はとりかえとこういった継手修理の両方で進めてきているという対応でございました。したがって、この中には、継手修理の部分というのは修繕になりますので、延長として含まれてこないということになります。

また、経年劣化枝管につきましては、阪神・淡路大震災前から積極的なとりかえや、こちらも年間約110km程度を内面修理工法等による補強を実施し、平成15年ごろには本支管の

漏えい数の半減を実現しているということでございます。ねずみ鑄鉄管対策の加速に合わせ、漏えい率の高い路線を優先的に対策することとし、その後、当社ビジョンにおきましては、業界目標を前倒しして達成する計画を策定し、平成28年度より147kmベースで対策を計画しております。こういった点につきましてご理解をいただければ幸いです。

長くなっておりまして、大変申しわけございません。

続きまして、ご指摘事項の9点目、料金種別ごとの平均単価についてご説明いたします。

46ページをごらんいただきたいと思います。表の黄色い欄をご説明させていただきたいと思います。

小売託送平均では、申請料金は現行料金と比較し、+1.62円となっております。このうち、制度変更に伴う影響につきましては+1.15円。これは申請料金に保安コストが含まれたことなどの影響でございます。

次に、二重導管の脱落影響によるもの、つまり、需要量が全体として減ることにより平均単価が上昇している影響は、小売託送平均で+0.49円となります。この平均原価の算出は、アスタリスクで記しておりますとおり、ご指摘事項の3で回答させていただきました方法と同じ方法で算出したものとなっております。

最後に、その他影響でございます。小売託送平均では、-0.02円となります。つまり、制度変更と二重導管の影響を除けば、若干ではありますけれども、マイナスとなっているということについてご理解を賜ればと考えてございます。

最初の資料5-1については以上でございます。

済みません、もう少しお時間をいただきまして、資料5-2ですが、検討を深める論点でありますコジェネ割引につきまして、前回と重複するところがございますけれども、補足の説明を整理させていただきたいと思います。

1ページに全体像を整理してございます。コジェネの割引料金につきまして、申請に当たっての当社の考え方を改めて整理してご説明をさせていただくものです。

ポイントといたしましては、1つ目は選択料金の設定ルールと考え方について、2つ目は天然ガスの利用拡大と選択約款との関係について、最後にこれら2点を踏まえた上での今回の申請に当たっての当社の考え方についてでございます。

まず、左上のポイント1についてでございます。選択料金の設定ルールといたしましては、効率的な設備使用、効率的な事業運営に資すると見込まれる場合には、小売、託送ともに選択料金を設定できるとされております。これを受けまして、弊社では選択料金に「負

荷条件型料金」と「用途（機器）指定型料金」の2種類の料金メニューをこれまでも設定してきてございます。

続いて、ポイント2です。ガス事業は、これまで給湯・調理から空調へ、さらには発電へと、新たな用途でガスをご利用いただけるガス機器を拡大することで、天然ガスの利用拡大に結びつけてまいりました。このような背景とともに、弊社では新たなガスの用途拡大を推進するための選択料金を設定した経緯がございます。

これらのポイントを踏まえまして、今回の申請に当たっての当社の考え方をご説明いたします。一番下のところでございます。

1点目は、国策ともされております「コジェネ用途」の需要群の推進に寄与すべく、割引料金を設定したということです。

なお、5ページの中段にも記載をさせていただきましたが、他のガス事業者様におきましても、同様の用途指定型の料金を申請してございます。

戻っていただきまして、2点目ですが、用途指定型料金は、割引条件がわかりやすく、効率的な利用促進の効果が高いというメリットがあるのではないかと考えております。

3点目としては、一般需要への原価低減効果が高いということでございます。

この3点目につきましてはわかりづらいと思いますので、6ページをごらんいただきたいと思います。機器やシステムを指定する用途指定型料金は、伸びを見込む、あるいは、延ばす需要群に限定することで、割引原資を限定できる、原価低減効果が高い、こういったメリットがあると考えております。

これもなかなかわかりづらいかもしれませんが、中ほどの図をごらんいただきたいと思っております。左に負荷条件型、右に用途指定型の体系を記載しております。この黄色とオレンジ色の総面積は、総収入を示しております、左右の2つの体系の総面積は同じ——総原価を配分するということですので、同じにする必要があるということでございます。

まずは有効性の1点目ですが、割引料金の設定には割引原資が必要となりますけれども、用途指定型であれば他の一般需要に振り向ける原資——オレンジ色の面積の部分ですが、いいかえると、値上げ額を限定することができるということでございます。

次に、有効性の2点目ですけれども、割引対象を限定することで、選択需要の需要増による原価低減効果を一般需要へ大きく還元できると考えております。したがって、用途指定型の料金にも公益上の有効性が十分あることから、指定機器設置のない同負荷需要には当該料金を適用しなくても、不当に差別的な取り扱いをしているものではないと私ど

もとしては考えた次第でございます。

当社からのコジェネ割引料金の説明は以上でございます。

最後になりますが、資料はないのですけれども、二重導管規制の緩和による離脱量の考え方について、先ほどの事務局資料にお示しされましたので、私どもの考え方を改めて申し上げさせていただきたいと思っております。

先ほどの事務局資料の4-1の1ページに、審査の観点を2点ご提示いただいておりますので、申し上げます。

ご提案いただきました審査の観点は、当社の想定した個別の需要家がどの程度離脱する可能性があるのかを見極めて審査をするということだと受けとめております。そうであれば、導管の敷設状況や契約の残存期間だけではなくて、契約の違約金の内容ですとか、競合他社との託送料金の値差も含めて、その個別の需要家の離脱する可能性を総合的に勘案してご審査をいただければと考えております。

具体的には、本日いらっしゃいますけれども、東京電力様の託送料金は、当社の託送料金と比較いたしまして、発電用でつくったものでございまして、5分の1程度でございます。当社との契約を解約した際の違約金を上回るメリットがあるご提案がなされる可能性もあるのではないかと考えております。よって、契約の残存期間にかかわらず、離脱する可能性は十分にあり得るのではないかと考えているところでございます。

また、当社は、原価算定期間の3年間にわたって一律4.88億 m^3 が離脱すると想定いたしました。これは2016年3月末時点で策定して提出をいたしました供給計画にもともと織り込んだものでございます。この時期は、ガスのシステム改革の二重導管規制の議論におきまして、離脱量の上限が1.5%から4.5%へ引き上げられた時期でもございました。そこで、限られた期間内で離脱想定を行う必要があったため、とりわけリスクが高いと思われる需要家を3件、2017年4月から離脱すると想定をいたしました。

その後、個々の需要家情報をより精査した結果、3件以外にも離脱リスクがある需要家が存在するという事実でございます。それを踏まえれば、例えば、年度が進むにつれて徐々に離脱量がふえていく想定へと見直しをする案もございましたけれども、託送料金の認可申請に当たりましては、供給計画をもとに申請することが原則と考え、当初想定のまま申請をしたという経緯でございます。

このような背景ですとか、3件の個別の需要家以外にも離脱するリスクがあることも踏まえまして、当社の離脱想定量が妥当か否かのご判断をいただければと考えております。

なお、個別需要家の審査を行う際は、当社がどの需要家を想定したのかといった情報ですとか、当社と需要家との機密レベルの高い契約内容を確認することになると思われま。当社が想定した需要家情報が競合他社様に伝わることはないように、ご配慮を改めてお願いできればと考えております。

大変長くなって申しわけありませんでした。当社からの説明は以上でございます。

○安念座長 どうもありがとうございました。最後の点は、まことにごもつともです。私どもは非常勤の国家公務員として守秘義務を負って審査をしておりますので、当然のことと存じます。

それでは、東邦ガスさん、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。それでは、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6の2ページをごらんください。ご指摘事項1への回答、内管保安原価の推移でございます。

グラフの青色部分が内管保安原価になりますが、申請原価における内管保安原価は、金額水準1件当たりの内管保安原価ともに、現行原価との比較で減少しております。

続きまして、3ページをごらんください。ご指摘事項4への回答です。従来から継続している託送原価の全体の推移でございます。

棒グラフは従来から継続しております託送原価の金額と機能別の内訳、また棒グラフの上の折れ線グラフは立米当たりの単価を示しております。なお、折れ線グラフの下に記載しております数字は単価の増減で、括弧内の上段が原価の影響、下段が需要量の影響を示しております。また、グラフの上には参考として需要量を記載しております。

申請原価の金額は現行の原価から下がっておりますけれども、立米当たりの単価でみますと現行原価から横ばいとなっておりますのは、需要量の減少によるものでございます。先般の専門会合でも説明させていただきましたとおり、今回、申請原価の需要量は、将来に向けて増加させる計画としている一方で、平成27年度の需要量の実績が27年9月の前回改定時の計画量に対して大きく落ち込んだということを反映した上で策定しているためでございます。

4ページをごらんください。従来から継続しております託送原価のうち、小口部門の推移であります。申請原価の金額は、現行原価から下がっておりますけれども、原価の減少に比べまして、小口の業務用の需要量の減少影響が大きいため、立米当たりの単価は若干

増加しております。

5ページをごらんください。従来から継続しております託送原価のうち、大口卸部門の推移でございます。申請原価の金額、立米当たりの単価ともに、対現行原価で減少しております。

6ページをごらんください。ご指摘事項6への回答でございます。高経年化対策と基盤整備の単価の推移でございます。

まず、上の低圧導管のグラフをみていただきますと、基盤整備の単価は平成27年度まで微増傾向にあります。これは25年度以降、導管がない地区におけます基盤整備の割合が徐々に高くなっておりまして、幹となります導管、つまり、口径の大きい導管の割合が高くなっているということでございます。

平成28年度以降につきましては、24～26年度の実績平均単価に効率化努力を織り込んでおります。このために、足元27年度よりは低い単価となっております。

また、高経年化対策では、同じく27年度に単価が上昇しておりますけれども、これは単価が高いDG管の対策割合が一時的に増加したことによりますもので、今後は基盤整備と同様に、28年度以降は24～26年度の実績平均単価に効率化努力を織り込んでおりますため、足元よりも低い単価となっております。

次に、下のグラフ、中圧導管の基盤整備につきましては、これは施工します路線の規模や敷設環境に大きく影響を受けますので、変動幅が大きくなります。今後につきましても、大規模な路線につきましては個別で算定をしておりますして、単価は変動しております。

中圧の高経年化対策では、これは減少傾向となっております。28年度まではDG管の対策が終盤を迎えておりまして、いってみれば、最後は施工が困難な箇所が残っているということで工事単価が高くなっておりますが、原価算定期間では、29年度に中圧のDG管対策が終了しまして、対策の対象が中圧のGM管に移るために施工能率が高くなり、単価は下がってまいります。

資料6の説明は以上でございますが、続きまして、資料はございませんけれども、検討を深めるべき論点のうち、資料4-1の二重導管規制の緩和によります離脱量の考え方につきましてと、資料4-3の需要開拓費の2点につきまして、弊社の考えを少し述べさせていただきますと思います。

1点目は、資料4-1でご説明いただきました二重導管規制の緩和による離脱量の考え方でございますが、1ページの2つ目の丸に記載のとおり、今回の申請では毎年度全需要

の1%ずつ減少するというので、申請をさせていただいております。

ガスシステム改革小委員会におきましては、当初はネットワーク事業の毎年度0.5%を上限として需要離脱を認めるとされておりましたが、低廉なガス供給を求められるお客様の声ですとか新規参入者の方から、この0.5%の拡大を要望される意見もございまして、最終的には、自由化後3年間でネットワーク総需要の4.5%を上限として需要離脱を認めるということと変更されております。

現状でも、弊社の供給エリアにおきまして、電力事業で償却が進んでおり、託送料金の安い発電用導管からガスの供給を受けている需要家は数多く存在しております。加えまして、弊社の既存需要家であって、発電用導管からガス供給を受けることも可能な需要家は、制度上の上限であります4.5%をはるかに上回る規模で存在してみえます。この4.5%という数字は、当社に当てはめると約2億 m^3 という数字に相当しますが、資料の2ページに記載のとおり、今回の申請ではこの制度の上限を下回ります原価算定期間年平均で2%、7,500万 m^3 を想定離脱量とさせていただいております。

また、資料で論点として上げられておりますガス需給契約期間の残存状況につきましても、全面自由化開始年度であります平成29年度以前に需給契約の切れる需要家が、今回申請の想定離脱量を上回っているということを事務局の方にもご確認をいただいているところでございます。

新規参入者の方の意欲、また、発電用導管の安価な託送料金を考慮しますと、この上限で4.5%の脱落ということは十分考えられますが、前回は申し上げましたとおり、弊社の営業部門の防衛努力も考慮しまして、年平均2%、7,500万 m^3 を想定離脱量とさせていただいたというものでございます。何卒そういった点をご勘案いただけますようお願い申し上げます次第でございます。

続きまして、資料4-3でご説明いただきました需要開拓費につきましてです。

需要開拓費の制度趣旨は、導管網が整備され、導管のスループットを拡大することで導管網の効率的な運用の実現につながることを目的に制度化されたものと考えております。

また、その算定方法につきましては、ガスシステム改革小委員会におきまして、5年間の託送料金収入増加額の2分の1に相当する額とされたものと認識をしております。

資料4-3の5ページの2つ目の丸に、「獲得した需要が大口の場合、1件でも大きな額の委託費を支払うこととされているが、これが合理的といえるか」という提起がなされております。導管事業者としましては、この導管のスループット拡大によりまして託送料金

収入が増加する。その2分の1をインセンティブとしてガス小売事業者に支払うことにより、需要開拓活動がさらに促進され、新たな需要開発につながる。こういった好循環を通じて導管ネットワークの形成を図りつつ、さらには、効率的な運用につながるものと考えております。

また、先般の専門会合でも申し上げましたとおり、導管網の整備は、特に新たなエリアにおけます大規模な需要の獲得をきっかけに、まずは幹となる導管を延ばしまして、次にその周辺の小規模需要家をじわじわと獲得し、枝となります導管を整備していく。こういった流れが一般的でございます。こういった中から、大規模需要の獲得ということは導管網の整備における第一のステップに当たるものであり、極めて重要でございます。

一方で、実際の営業活動をみてみましても、例えば、年間10万 m^3 規模のオフィスビルですとかショッピングセンター、病院などの比較的規模の小さい需要家と、年間100万 m^3 規模の工場など規模の大きい需要家とでは、獲得に向けました営業活動の質、量、密度ともかなり異なるものがございます。

例えば、弊社がガスを供給しております愛知、岐阜、三重のエリアでは、ご案内のとおり、自動車関連の産業が集積しているという特徴がございまして、自動車向けの鋼材の製造ですとか車体の塗装、乾燥などには工業炉が使われておりまして、工業炉の燃料としてガスをお使いいただくケースがたくさんございます。

こういった工業炉の新たな需要開発に当たりましては、企業、工場ごとのオーダーメイドということになりますので、弊社の営業担当に加え、技術者も入り込み、バーナーの開発から試運転、燃料具合の最終調整まで非常にきめ細かい工程が必要となります。このように1件の工業需要獲得のために数人がタッグを組みまして、数年単位の足の長い活動を行っておりまして、省エネ診断、最適なガスの機器の提案及び省エネに資する使い方の提案、さらには、具体的な機器の組み込みや調整、こういった何段階ものステップを経てようやく獲得できているというのが実情でございます。

少し定量的なことを申し上げますと、弊社の場合ですと、こういった大口需要の開発に従事しております業務用の営業要員が約240名ございます。労務費換算で約20億円程度になるということですが、現在の開発件数1件当たりで割り込みますと、1件当たり2,000万円程度となります。つまり、実際の需要開発は少なくとも2,000万円程度の労力プラス諸経費、これを投入してようやく1件の大口需要を獲得しているということでございます。

以上、申しあげましたとおり、審議会にて定められました算定方法を踏まえ、開発ガス量に応じてガス小売事業者の方に成功報酬をお支払いして、新たな需要開発、すなわち、導管のスループットの拡大を図って導管網を拡大することが制度の趣旨に合致していると考えております。仮に開発ガス量に応じた支払いに、実態と比べて少ない上限がもし課された場合には、小売事業者にとって、こういった手間と時間のかかります規模の大きい需要を開発するインセンティブにはつながらないのではないかと考えております。そうした事情もご勘案の上、ご高察をお願いいたしたいと思っております。

弊社からの意見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、大阪ガスさん、お願いいたします。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 大阪ガスの瀬戸口でございます。

資料7をごらんください。3ページです。ご指摘事項1への回答として、内管と消費機器にかかる保安原価の水準と単価について、過去からの推移をお示ししております。今回、申請グラフの赤枠で囲った部分が、小売原価から託送原価に移管される部分となりますが、過去からおおむね同水準で推移しております。

4ページをごらんください。ご指摘事項4へのご回答です。制度変更影響を受けない託送料金原価と総需要量の推移をお示ししております。総需要量はほぼ横ばいで推移しておりますが、費用自体が減少していることで、1 m³当たりの平均単価は低減してきております。

5ページをごらんください。4ページのグラフを小口部門と大口部門とに分けて、ここでは小口部門をお示ししております。小口部門では、需要量が減少しているため、平均単価を押し上げる要因になっておりますが、それ以上に費用が減少しているため、平均単価は低減してきております。

6ページです。大口部門では、小口部門とは異なり需要量も増加しますので、費用の減少と相まって、平均単価はより低減してきていることがおわかりいただけると思います。

ご参考までに、第16回の専門会合でお示しいたしました制度変更影響を受ける託送料金原価の推移を7ページに示しておりますので、ご確認いただければと思います。

8ページをごらんください。ご指摘事項6へのご回答です。低圧工事単価を各工事種別に細分化した上で推移をお示ししております。今回の申請で適用した工事単価には、経営効率化の-4.8%を初年度から織り込んでおります。

平成28年度以降は、ねずみ鑄鉄管の工事単価が大きく上昇いたしますが、その要因につきましては、次の9ページをごらんください。ねずみ鑄鉄管対策は、高リスク路線での対策が完了いたしましたので、平成28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ます。その結果、対策物量自体は半分程度の水準になりますが、口径が大きな導管が対象となるため、これまで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となっております。

10ページをごらんください。中圧工事単価の推移です。原価算定期間では、低圧工事と同様に、経営効率化の-4.8%を初年度から織り込んでいますが、工事単価が低廉な基盤整備工事が減少するなどの影響で若干上昇いたします。なお、平成26~27年度にかけて中圧工事単価は大きく上昇しておりますが、これは基盤整備工事が減少した反動と南海トラフ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行ったことによるものです。

11ページをごらんください。ご指摘事項8へのご回答です。平成7年1月に発生した阪神・淡路大震災で、当社管内は甚大な被害を受けました。発災後は復旧活動に取り組んだ後、平成8年には当社独自に地震対策5ヵ年計画を策定し、災害への対応に取り組んでまいりました。また、これと並行して、復興需要に伴い導管工事が通常の2倍程度まで増加しましたが、全社を挙げて対応してまいりました。

そのような中で、ねずみ鑄鉄管は、過去に発生した災害や事故を踏まえて対策工事を加速させてきましたが、高リスク路線の完了に伴い、平成28年度以降は低リスク路線の対策を平成36年度までに完了させる計画で進めております。

他方、腐食劣化対策管ですが、震災後は社会的優先度が高い路線を中心に進め、平成18年度に完了させてまいりましたけれども、平成20年度に、平成42年度で耐震化率90%という目標を設定し、対策を進めてまいりました。その後、平成26年に、目標年限が平成37年度末に前倒しされたことを踏まえて、現在ではさらに対策を加速させる計画としております。

12ページをごらんください。先ほど少し触れましたが、阪神・淡路大震災の翌年に地震対策5ヵ年計画を策定し、震災復興対応と並行して取り組んでまいりました。策定から4年後の平成12年3月には初期の目標を達成いたしましたけれども、その後も平成17年度ごろまで継続的に推進してまいりました。

13ページをごらんください。阪神・淡路大震災後の復興対応や地震対策5ヵ年計画を推進した後の平成18年ごろからは、一定の規模でねずみ鑄鉄管と腐食劣化対策管を合わせた

低圧管対策に注力してきており、今後も同水準で対策を行っていく計画としております。

14ページに、前回の資料の再掲となりますが、高経年化対策投資額の推移を示しておりますので、ご確認いただければと思います。

最後ですが、15ページ、過去の地震対策報告書で求められた対策について整理をしておりますので、こちらもご確認いただければと思います。

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、ディスカッションに入りたいと思いますが、その前に、ガス安全室の田村室長より、保安確保の観点からご発言があると伺っておりますので、お願いいたします。

○田村商務流通保安Gガス安全室長 どうもありがとうございます。私はガス安全室長の田村でございます。ガス安全高度化計画をとりまとめた立場といたしまして、そちらのほうから簡単にお話し申し上げたいと思います。

まず、安全確保であるとか保安確保、こういったことの基本といたしましては、潜在化するリスクについては速やかに根本原因を取り除く——この場合はねずみ鑄鉄であるとか経年劣化枝管ということになるわけでございますが、そういったことが基本姿勢であると考えてございます。ただ、一方では、現実的には、事業者さんからもご説明のあったとおり、経年管対策のようなものについては、その限られたリソースの中では一朝一夕にとりかえが進まないという現実もございます。

そういった中では、可能な限り早目にとりかえるということを原則としつつ、その中でも優先的にとりかえる部分はどこなのか、あるいは、とりかえを終える間までは適切に維持管理をしていく。そういった中で、できるだけリスクが顕在化することを抑制するという考えのもとで、ガス安全高度化計画のねずみであるとか経年劣化とか、そういった目標を設定しているということでございます。

したがって、申し上げたかったことは、経年化対策の目標年度として平成32年度であるとか37年度と年度は設定されておりますけれども、その意味合いとしては、各個社がその年度までに完了すればよいというものでは決してございません。

全国には一般ガス事業者さんといわれているものが200社超いらっしゃるということでございますが、それぞれ対象となる導管の規模であるとか、工事の難易度であるとか、工事のためかけられるリソースであるとか、そこは各社さんいろいろな社内事情を抱えていらっしゃる。その中でも最善の取り組みを尽くしていただき、その上で、早く完了する

ところは完了していただくということで、日本国内での導管全体として、最長でもその年度の間までに終わるということをこのガス安全高度化計画の目標として掲げさせていただいているところでございます。

もう1点、保安の取り組みのあり方であるとか方針につきましては、当然ながら、時系列として刻々変化してございます。例えば、事故が起これば新しい知見や教訓について、その都度、従来方針を見直すであるとか、対策を強化するとか、そうしながら累々これまで積み重ねて現在に至っているということがございます。

その意味で、直近、将来的な保安の取り組みの基礎となるというのは、やはり最新のガス安全高度化計画でございます。阪神・淡路の高炉であるとか、さらには23年のガス安全高度化計画初版のころとは状況が異なっているということをご理解いただきたいと思っております。

そういった目で資料4-2で事務局から提出された資料を拝見させていただきますと、こういった言葉が書かれているわけございまして、ガス安全高度化計画見直しの達成に必要な設備投資の一部のみが原価に算入されるということをお示しいただいているところでございます。これは実際に活動とどう影響してくるのかというのは、私どももはかり知れないところでございますが、仮にガス安全高度化計画の目標が達成できないであるとか、達成が困難であるとか、こういったことを示唆するということであると、国民の生命財産を守って公共の安全を確保するという使命をもっている私どもの立場からしますと、大変憂慮を覚えざるを得ないと思っております。

事業者さんからもこれまでのご説明がございました北見市のガス事故、これは平成19年に起こったわけでございますが、この事故においては、3名の住民の方のとうとい命が奪われているという事実がございまして、これはねずみ鋳鉄管の導管の損傷により住民の方が亡くなられています。そういったことを二度と繰り返すことのないよう、現在の取り組みを緩めることは決してならないと私どもは思っております。

そういった意味におきましては、このガス安全高度化計画につきましては、都市ガス保安の専門家であるとか、消費者も含めたステークホルダーの方々に合意いただいて、今、全国で一生懸命取り組んでいただいています。そういったところで、本日のご審議に当たりましては、ガス安全高度化計画の活動を最大ご理解いただきながらご審議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した。

藤本室長からもお願いいたします。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長　　ありがとうございます。ご議論に入られる前に、私のほうからも制度面について一言補足をさせていただきます。

大変わかりにくい部分ですが、内管保安原価についてであります。資料をおかりしますが、東京ガス様の資料5-1の8～9ページです。9ページをみていただきますと、緊急保安業務の左側の現行であります、需要家敷地内の分と道路側の分に切り分ける明確な基準はこれまではございませんでした。このため、従来は、特に人員待機させるための費用とか、緊急指令を出すための費用とか、こうした道路側にも敷地内側にも使われる費用の切り分けについては基準がございませんでしたから、各社さんの整理で配分をされていたという事情がございます。

それが合理的である範囲においては、我々としてもぴたっと一致していなくてもそれを認めてきたという事情がございます。こうした事情もありまして、東京ガス様の資料8ページの引越し分の整理をしている内管保安原価の1件当たりの単価等が会社によって違ってきているという事情が生じていると考えています。

9ページの右側ですが、今回の申請原価につきましては、この内管保安の部分と道路側の部分の切り分けは明確な基準を置きまして、その整理については我々も確認をしております。そういう意味では、新しい申請については整理のずれは生じていないと思いますが、過去分についてはずれがありました。それが各社の単価の差にあらわれているということかと認識しております。

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。

今の点も含めて、ディスカッションいたしましょう。宿題返しに対するディスカッションですが、その前に、先ほど議論を深めるべき論点として5つ出させていただきました。時期的にも、そろそろコンクリートな議論に集約をさせていただきたいと存じます。

そこで、最大5時までだそうですので、その間に、宿題返しに対するディスカッションと5つの論点についてのできる限りホープフリーにはコンクリートなものが欲しいという、大変欲張った注文なのですが、そのようにしたいなと思っておりますので、できるだけご協力をいただきたいと思います。と存じます。

それでは、まず、宿題返しのほうからいきましょう。これはどの論点ということはなく、

どこからでも結構でございます。

内管保安の点ですけれども、東京ガスさんは、内管保安のコストに関して今まで、恐らくは他社さんよりも小売側に寄せていた部分が多かったと、こういうご趣旨のご発言であったやにお聞きしたのですが、そういう理解でよろしいですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 他社さんの詳細は私どもはわかりませんが、基本的には、私どもが小売側にかなり寄せてきたということを申し上げたつもりでございます。

○安念座長 わかりました。他社さんに聞いてみますか。聞いてもしょうがないかな（笑声）。何かご発言があったら、どうぞ。後ほどでも結構でございますので。

では、松村先生、お願いします。

○松村委員 検討を深めるべき論点について一通り言わないと5時までに終わらないと思われるので、まずそれを言ってしまっていていいですか。それとも、次回以降の宿題としたほうがいいですか。○安念座長 いえ、とてもありがたいです。もうガンガンいきましょう。

○松村委員 まず、二重導管規制の緩和に伴う離脱量については、東京ガスからも東邦ガスからもそれぞれ意見は伺いましたが、基本的な方針についてのものではなく、方針に従って精査するとき、こういう要素もちゃんと考えてくれという要望だと思います。もっともな要望で、考えた上で査定することになると思います。

私は、東京ガスから3件という情報まで出てくるとは思わなかった。公開の席で言っていただいたので、話しやすくなったと思います。いずれにせよ、言われたことはもっともだと思います。この方針に従って査定していただく。前回までの発言に加えて言うことはない。

次に、高経年に関して室長から指摘を受けたわけだが、私は全く理解できなかった。まずこれが37年度までにやれとなっていたとして、37年度までぎりぎりやればいいのか、そうすればコストを抑えられるじゃないかと私たちが言って、事業者はもっと早くやりたいと思っているのにそれを邪魔することがあってはいけないと思う。その点に関する指摘ならわかる。したがって、事業者が37年を半分にしたい、あるいは36年までに終えたいと言っているなら、それを認めるべきではないかという指摘ならば、それは全くもっともだと思います。私もそうすべきだと思います。合理的な範囲で事業者が前倒ししたいというのを邪魔してはいけないし、その合理的な範囲でコストが多少上がるのは、保安の重

要性を考えれば、僅かな託送料金の上昇は容認すべきだと私は思います。

わからないのは、過去からもっとやるべきだったという指摘に関して、低い額しか認められないから、だから投資が滞るといのは全然論理の違う話。もっと前にやるべきだったものに関して、後回しにしたものを今回の託送料金では面倒みないといっているだけであって、国が決めた方針、そして事業者も承認した方針に対して遅らせていいとか、遅らせるべきということは一切言っていない。

行動の話ではなく、コストとして認められるのはどれだけ適正かという話。私たちは委員会のミッションを果たしているだけ。高度化法についてけちをつけているわけではない。もっとゆっくりやるべきだ、そうすればコストが安くなるはずだとか、そんなことをいっているのでは決してない。査定がどうであろうと、それを口実に投資を怠るなどということは決してないと思うし、それは論理的にもおかしいと私は思います。

その上で、平成8年からというので、もちろんおしりは36年に前倒しすることはあってもいいと思いますが、平成8年からやるというのは、まさにいろいろなことを考えて、安全性のためにはもっと早く、8年、9年で全部やってしまうとかというのが一番よかったのかもしれないけれども、そんなことは経営上も無理だし、優先度とかいろいろなことを考えてやるわけだから、それは無理だというのはわかった上で、だから、こんなに長い期間でならしている。仮想的にみてそれが適正なコストだといっているだけ。今後の投資計画そのものについて文句をつけているものではない。

その点で、東京ガスの説明は、私には全くわからなかった。それは平成8年からならすといっているのに、それよりも前にこんなに頑張ってきましたとかという説明で膨大な時間を使っているのですが、それは一生懸命やっておられたのはわかるのですけれども、平成4年に終わった工事が邪魔して平成8年以降の投資が滞ったなんていうことは決してないと思います。私は、平成8年からで、終わりのところは、申請を早くやるというのであればそれに合わせるというのでいいのではないかと思います。

次に、需要開拓費です。これは事務局の資料では、範囲を限定するという事とともに、資料4-3の5ページに表が出ているということは、1件当たりの上限を制約すると。既に自由化されていた10万㎡のところ、大阪ガスの250万円というのが出てきているので、このあたりを上限にしてというつもりで出てきたのだと思います。

私は、上限は100万円がいいと思っている。しかし、100万円の根拠は何といわれるとまたもめるので、座りのよさそうな250万円という数字をもってくるのには反対しないし、こ

の案はもっともだと思います。

私はずっと一貫して言っていたように、今回は余りにもずさんな申請。こんなものは認めるべきじゃない。この主張をくんでいただいたのではないかと考えています。つまり、国の調達だって100万円を超えるようなものは一定の手続が必要なわけで、簡単に認められるわけではない。なぜそうなるのかという合理的な根拠のようなものは説明しなければいけないわけですね。そういう意識が全くなかったと疑わせるずさんな申請。上限まで説明なしに認められると決めつけたような申請に対して、これを超えるような金額については、さすがに相当ちゃんと説明してもらえないと認められない。今回のようなずさんな申請では認められるのはこれだけ。そういうことだろうと私は理解しています。

つまり、これは制度の趣旨からして、250万円以上のものは決して認められないということではなく、次回以降、もうちょっとちゃんとした申請が出てきて、一つ一つの根拠を、コストパフォーマンスからしてもこれは十分正当化できるのときちゃんと上限の範囲内で、ガスシフトあるいは需要開拓による効率化で十分説明できるようなものなのだとということがきちんと出てきた上で、次回以降の申請で認めるということはあるかもしれないけれども、今回のようなずさんな説明では、これ以上のものを1件当たり認めるというのではほとんど審査したことにはならない、と考えるものだと思います。

そういう意味で、一定の上限を加えるのは適正であり、250万円はそんなに無茶な数字ではないと私は思います。このような案が出てくれば、支持することになる。

次に、比較査定のネットワーク費用ですが、これも事務局案でもっともだと思います。特に言うことはありません。

レートマークについては、今回出てきたものでは、コジェネ割引が一番もめると思います。これについては一言でいうのは難しい。東京ガスの資料に対して反論することになりますが、後で言わせてください。

以上です。

○安念座長 ありがとうございます。

では、秋池先生、どうぞ。

○秋池委員 とりあえず、3点あります。

まず1つ目は、先ほど藤本室長からご説明もいただきましたとおり、今回の申請原価においては、内訳は各社同じものになっているというご説明でした。各社さんからご説明いただいたのですけれども、質問は、この内訳が小売から来たから金額が大きいのだという

説明を東京ガスさんの資料5—1の9～11ページでご説明いただいているのですが、多分、委員が聞いているのは、むしろこの8ページとか、東邦ガスさんの資料6の2ページ、大阪ガスさんの資料7の3ページにある単価の違いですね。

1件当たりの単価3,400円、東邦ガスさんが2,900円、大阪ガスさんが2,200円と、なぜ東京ガスさんが単価が高いのかというのが質問であって、小売からたくさんこちらに来たことが質問の内容ではなかったと感じておりますので、その単価の高さをご説明いただきかけたというのが1つ目です。

もう1つは、同じ東京ガスさんのご説明で、指摘事項7に対して、導管工事のところなどで、例えば、27ページ、28ページに、大阪や愛知に比べて上昇率が高いのですというご説明をいただいているのですが、上昇率ではなくて、絶対額の話であって、もともと単価が低ければ上昇率は幾ら高くても、実は結果の絶対額は高くないということになるわけなので、この説明は納得するには不十分かと感じました。

それから、30ページで、都市部は高いのであるというご説明があったのですが、都市部は東京だけではなくて、大阪も名古屋も都市でありまして、また逆に、東京ガスさんの地域にも都市部でない、それほど過密ではない地域もあるわけで、これもちょっと理解しにくいご説明だったと思いますので、もしここで後でご説明いただければと思います。

3点目は、コジェネ割引について、今、松村先生が後回しになさったのですが、いいですか。

○安念座長 どうぞ。

○秋池委員 例えば資料5—2ですが、いずれにしても、これは託送の話なので、商品によって単価が変わるとするのは、小売の競争市場の中でどのような価格をつけていくかという戦略の話であると思っております、託送としては商品ごとではないのではないかとというのが率直に感じるところです。

それから、資料5—2の6ページにご説明いただいているところで、どうなのかなと思っただのが、選択的な需要のところから値引いた分をほかの一般需要家に乗せるというのは、ちょっとおかしいのではないかと思います。

例えば、値引きをするというのは、たくさん買ってくれる人からボリュームディスカウントで少し値引きをしますとか、あるいは、1年間安定的に買ってくれるから、事業者として原価が低減できるものに対して値引きをするというのは、それはその顧客との間で閉じる話であって、ほかのお客さんにつけ回す話ではないと思うのです。

ですから、この6ページの説明は納得しにくい説明だと思いました。そして、それは東邦ガスさんも大阪ガスさんもやっていないことなので、やはりやめたらどうかと思った次第です。

○安念座長 一番最初の内管保安の1件当たりのコストですが、これは3社さんでそれぞれ違って、違うこと自体は悪いことではないけれども、東京ガスがどうして高いのかということについてです。今回の1件当たり単価は、3社とも中身は同じはずですよ。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長 東京ガス様の資料5-1の10ページをみていただければと思いますが、今回の単価というのは、オレンジ部分の移管分の平均の単価を出しているものですから、本来、我々として確認すべきは、それが発射台が違うことによって移管分の多い少ないが生じて単価の差が出ているということだと我々は理解をしています。我々として本来チェックすべきは、9ページに戻っていただき、今回の申請原価に含まれている緊急保安——もともとあった分も含めて、引っ越した後の緊急保安にかかる1件当たりの単価が各社でどのくらい違っているのかというところは、確認をすべきだとは思っています。

ここは、もしよろしければ、また仮定を使わざるを得ないかもしれませんが、委員会事務局とも相談をしまして、我々のほうで3社でずれがあるのかないのかはきちんと確認をさせていただきたいと思います。

8ページの各社さんに整理をしていただいている単価は、引っ越し分の過去からの経緯と、引っ越し分の単価なものですから、発射台が違っていると、その単価には差が出ているということかと理解しています。

○安念座長 ここは共通の理解の基盤が必要なので、この平場で議論していても仕方ないと思います。もう1回点検してみます。

松村先生、どうぞ。

○松村委員 でも、理解が違っているととても困るので、東邦ガスと大阪ガスに聞けばすぐわかると思います。東邦も大阪も内管保安の原価の推移などを出してくださっているわけですよ。そうすると、例えば、東邦でいうと2.9という数字が出ているわけです。この2.9という数字は保安のコスト全体ではなく、今まで保安に入っていなかったもので、今回移ってきたものが2.9であって、保安のコストは他の費目に入っているところはいっぱいある。そういうことなんですよ。その理解で正しいですか。○東邦ガス株式会社（伊藤常務） そうです。制度変更で今回引っ越してきた分がこれで、東京さんでいわれると

ころのもともあった道路部分というのでしょうか、それはまた別にあるということですか。

○大阪ガス株式会社（瀬戸口副社長） 大阪ガスも同じです。

○安念座長 道路部分というのは、職人などの待機部分などもありますよね。そうすると、それは人件費ですよ。内管保安の相当部分は人件費だと思うけれども、人件費というのはヤードスティックの中に入ってしまったから、その部分だけを今さら抽出するというのは多分難しいと思うけれども。

わかりました。理解の共通の基盤を整理します。いろいろありがとうございました。

○市川日本商工会議所産業政策第2部副部長 高経年化対策と需要開拓費について、少しコメントさせていただきたいと思います。

先日、都内の住宅地で実施されていた「ねずみ鋳鉄管」のとりかえ工事の現場を視察してきました。電線、光ファイバー、上・下水道、電話線など、地中の中に縦横無尽に埋まっている最下層に「ねずみ鋳鉄管」がありまして、昼間だったのですけれども、8人がかりで、1日当たりわずか18メートルしか取替えが進まない。これが夜間の幹線道路になると数メートル程度の進捗だそうです。また、工事に携わる方の高齢化の問題であるとか、人材の確保も問題です。

本体外工事以外にも、道路管理者や警察への許可の手続きであるとか、近隣の住宅や商店への事前の説明、道路封鎖に伴って四方八方の道に警備員を配置するなど、こういった形で多くの下請け企業・人員がかかわっておりました。こうしたとりかえ工事が、毎日どこかで100ヵ所程度、管轄のエリア内で行われていて、全体としては相当な人数に上るといってさうです。

こうした「ねずみ鋳鉄管」であるとか「腐食劣化対策管」といった高経年化設備への投資は、事故を未然に防ぐ安全面からは基本的に一日でも早く施工・完了すべきものであり、ほかの設備投資とは性格が多少異なっていると感じております。ただ、現実としては、資金の問題であるとか人員確保、資材の調達など、「工事の能力」といったリソースが十分になければ難しい面もあろうかと考えております。

今回は、査定といった側面があるのは十分理解しておりますけれども、特に高経年化設備につきましては、現場であるとかバックヤードで携わる人たちに「しわ寄せ」がいかないよう、また安全面も十分考慮して、現実的な審査をお願いできればと思います。

現場のモチベーションとして、「安全基準は守るけれども、低コストに切り詰めて、やらされている」とネガティブに受けとめるのと、「適正な経営資源が確保された環境下で、心

理的、体力的な余裕をもって、安全基準以上の配慮をしてとりかえ工事をやろう」とポジティブに受けとめるのとでは、全く異なるのではないかと考えております。

次に、需要開拓費についてですが、エネルギー基本計画であるとかガスシステム改革の趣旨を踏まえ、都市ガス利用を希望する企業や国民が十分な機会を得られるよう、「スイッチ営業」に邁進するような小売事業者同士での競争ではなく、未整備の白地地域を塗りつぶして、全体のパイを広げていく新規需要の開拓こそが重要だと考えております。

こうした「導管網の形成」を図るインセンティブの仕組みとなるようお願いできたらと思います。また、各ガス会社の皆様には、「適正な見積額」のもとで小売事業者とともに導管網の形成拡大を図る体制整備に努めていただけるようお願いできたらと思います。

以上でございます。

○安念座長 さっき、安全とおっしゃったのは、工事の安全のことを差し当たりおっしゃっていたわけですね。

○市川日本商工会議所産業政策第2部副部長 そうです。事故を未然に防ぐ設備面の安全対策も含みます。

○安念座長 ありがとうございます。市川さんもいろいろなところにお出かけなんですね。

○市川日本商工会議所産業政策第2部副部長 知恵やニーズがたくさん詰まった現場にこそ耳を傾け、丹念に対話を重ねることが仕事なので（笑声）。

○安念座長 では、辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 ありがとうございます、幾つかあるのですけれども、一番気になったところから申しますと、資料4-3の需要開拓のお話です。事務局から出ております資料ですが、今回、この委員会の話し合いをした最初のころの説明のときに、国策で導管を広げていくというのがまず基本であるということで、それに乗かって各事業者さんはやっているのだということでした。

先ほどのコジェネの話もよく似たところがあるのですが、国策でいろいろな需要をふやしていこう、あるいは導管を広げていこうという根本的な考えに関して反対をいうわけでは全然ございませんで、それは当然やっていくべきだと思っておりますので、よろしいのですけれども、それを今ガスを使っている人たちの託送費用に乗っけるということに関して、根本的に何か納得できないままでまず来ておりますという前提なのですけれども。

そういう意味で、例えば、今回の需要開拓費も、その費目をお立てになって、そのお金

をだれがだれに払うのだというのもまだよくわかっていないんです。払う人はお金を集める人だから、多分、導管の事業者だと思います。けれども、それを払う相手がだれに払うのか。小売の事業者なのか、あるいはディベロッパーさんなのか、そのあたりもよくわからないままで、そういうところに流れたりはしないかという心配もあったりします。

その辺をきちんともう一度説明していただきたいし、需要開拓費あるいは開発費の流れは、例えば、導管が広まれば、普通の需要家にもメリットがあるというご説明もあったのですが、どういうメリットがあって、それはどこでどういうふうに説明してくださるのか。だから、とりあえず投資と回収だと思うのですが、私たちがその投資に協力をしなければいけないというお話ならば、何年か後にはこんな形でとか、このくらいの価格で還元されるのだとか、託送料金を決めてしまった後、どういう形で私たちに説明されるのかが全然わからない。決める段階でもとてもわかりにくい。先ほどの非配分の内管保安の話でも、ずっと説明を聞いたのですけれども、あの絵をみながらでも、なかなか理解できなかったところもあるんです。

ですから、将来的にこういうメリット、あるいはこのくらい託送費用が下がるから、だから今ここで負担してくださいとか、そういうわかりやすいご説明をとてしてほしい。それはどこでかという、ここではなくて、制度設計で、料金表で、私たちに説明をされる折に、ガス料金と託送料金との内訳はこうなっていますとか、そういう説明がちゃんとあればうれしいのですけれども、そこまで説明が出てくるとは思わないので、そういう説明もちゃんとやるという前提でまずお話ししてほしいと思います。

コジェネに関しても、通常の高スの暖房ではなくて、T E S という暖房を使えば、それはそれで料金が少し安くなる。でも、その安くなった分はだれが負担するのかなとか、家庭用のコジェネでつけたときにも、そのつけた人は支払が安くなるという状況になっているのですが、安くなるのはつける人にとってはインセンティブになるけれども、それをどういうふうにみんなで負担しているのか。国の制度で普及するのだ、だから国が補助金なり何なりを出してということで、税金でやるのだというならまだしも、使っている人たちだけでまたそれを負担していかなければいけないというのが、なかなか納得いかないと思います。

だから、細かい小手先のお話は後にして、根本的なところできちんと説明していただいで納得できるようにしていただかないと、そこが理解できないということなんです。それだけとりあえずお伝えします。

○安念座長 要するに、コジェネと需要開拓費については、納得していないという強いメッセージをいただいたと解釈いたします。

○辰巳委員 そうです。

○安念座長 ありがとうございます。

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 我々のほうからも内管保安については同じような問題意識がありましたので、これについては先ほど先生のほうからお話がありました。

それ以外では、まず、東京ガスさんの資料5—1の46ページですが、差異について、制度変更とそれ以外に分けていただきましたと。これは我々はやってほしいということをお願いしたのですけれども、それについて2点ほど確認させていただきたいと思います。

1点目は、二重導管の影響ですが、二重導管規制の緩和に伴いまして影響を受ける需要は、主に高圧管を使った大口需要だと思えますけれども、高圧管には大口需要から家庭用の需要まで全ての需要がぶら下がっていると考えると、二重導管の影響は、各需要セグメントに等しくあらわれるのではないかと考えているのですが、しかしながら、ご説明の資料では、今回、二重導管の影響は使用量の少ないセグメントにより多くあらわれていますので、なぜそのようなになっているかということをお教えいただければと思います。

2点目ですけれども、その他の影響というのが右のほうにあります。これは主に何かあるのか、代表的なものを教えていただければと思います。

以上です。

○安念座長 東ガスさんからよろしいですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） はい。まず、1点目ですが、二重導管の影響がなぜ小口にまで大きくきくのかということだと思います。実は、二重導管でまさに需要脱落するのは当然大口のお客様ということになりますが、大口のお客様はネットワークから脱落をすることになりますと、その大口需要に割り振られる原価がトータルで減ることになります。そうしますと、これは小口需要からみると、今度は小口需要側に原価が割り振られるということになりまして、旧小口の影響額が大きくなると。これは特に小口の場合はガス量が小さいですね。ですから、小さいガス量で割り返すということになりますので、単価が大きくなります。

それから、2点目のその他影響とは何かということですが、物理的には、先ほど佐藤さ

んからお話がありましたとおり、申請料金と現行料金の差から制度変更と二重導管影響を差し引いた残りを記載しているということですが、この中に含まれるというのは、制度変更を受けない供給原価そのものの影響額ですとか、レートメイクによって売価の変動影響——幾つか大口のところをやらせていただいていたので、そういったものが含まれると。非常に徹々たるものですが、そういった感じになってございます。

○安念座長　ありがとうございます。佐藤さんのおっしゃる前者は、大口が離脱したそのコストが全部に行き渡ると。それは当たり前の話ですね。けれども、行き渡るのだとすると、立米あたりは同じ額になるのじゃないのと、そういうご趣旨でしょう。僕も何となくそういうものかなと思ったのですが、それでもなさそうだから、これも今ここで平場で議論しても多分しょうがないだろうと思います。

あらゆる質問に100点満点の答えをしてくださいととてもいえることではないので、また整理しましょう。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　申しわけありません。

それから、1点だけよろしいですか。

○安念座長　どうぞ。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　先ほど秋池先生から、単価が比率で見ると納得感がないというお話があったのですが、私どもの資料5—1の27ページ、28ページをごらんいただきたいと思うのですが、例えば、27ページの折れ線グラフをみていただくと、左上のところに書いてありますけれども、これは平成24年の東京の単価、絶対値です。単価を100としてその後の伸び率をみているということなので、これは絶対値をみているものになります。

したがって、絶対値でこの伸び率でいえば、27年度断面でいえば、大阪や愛知に比べると、10%とか15%、東京が絶対値で高くなっておりますということでございます。済みませんでした。

○安念座長　秋池委員、どうぞ。

○秋池委員　その後でもう1ついった、都市は高いというのがありますね。おっしゃりたいことはわかるのですが、御社の管内も東京だけではないと思いますし、大阪や愛知にも東邦ガスさんや大阪ガスさんにも都市部はあるというのが感想です。御社にも都市部も地方部もあるなど。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　冒頭申し上げましたけれども、他社さんの状況とか

都市間の違いというのはなかなか難しく、私どもも東京とか我々のエリアでいえることを一生懸命探して、それも都合よく使っているわけではなくて、最後は少し定量化も試みさせていただきましたけれども、例えば労務単価でも、うちで占める全体の構成割合からみるとこのぐらいの影響だねとかということで、我々としてできる限り織り込んでみたということで、そこのところは、済みません、これが限界だということをご承知いただけるとありがたいなと思います。このこと自体はうそ偽りがあるわけではないと思っております。他都市さんの状況はわからないのですけれども。

○安念座長 限界だそうであります。

それでは、梶川先生、松村先生、藤本室長の順でお願いします。

○梶川委員 私も皆様がおっしゃられたこととかなり重複するのですが、意見を申し上げたいのは需要開拓費と割引の制度でございまして、この両者ともある意味では政策的なコストであるというご説明ですので、需要開拓費の場合には、ここに提示された数字ではないのですが、実際に公的なコストというのは最終的にどこに渡るかというところまで検証される、ないしは、そういう形の算定がされるべきではないかと思えます。そういう意味では、需要活動の最も適正な活動で想定され得る最小限の費用という形で公的支出と思えますので、途中の小売業者の中で溶け込んでしまうというのは、算定方法として余り適したものではないのではないかという気がします。

その金額が幾らかというのは、250万がとか100万がというお話がありましたけれども、いずれにしろ、積み上げで、通常の営業活動をされる場合にこの程度は最低限かかるかなというような考え方で整理をしていただければと思います。そうなれば、余り従量的に、比例的にかかるとは営業活動として思いませんので、ある程度定額限度みたいな形でお考えいただくほうがいいのではないかと思います。

それから、コジェネの割引ですが、これも政策的にということはおわかりののですけれども、そうであれば、逆に各社さんばらばらという話ではないのではないかなと。行政指導的にどのように考えられるかと、そういう形で公的な説明をされるほうがよろしいのではないかなと。需要開拓も、そういう意味では算定式なども決められて、それ自身、今、話題にはなっているのですが、レートメイクの割引としても、今、辰巳先生などがおっしゃられたように、既存の方が負担するという形ではこれは公的なコストになるわけで、ここはもう少し行政的な規範性のある話をお聞かせ願いたいという気がします。

○安念座長 ありがとうございます。

それでは、一通り伺いましょう。松村先生、どうぞ。

○松村委員　　まず、東京ガスの資料の5-1ですが、最初に保安のコストについては、私も誤解していました。絶対値でこの3社のものが出てきたのかと思い込んでいたもので、すから、大変申しわけありませんでした。この点は、私は今回の説明で納得しました。

2点目です。二重導管の脱落がない計算方法について、よもやそんなずさんな計算はしていないでしょうねとの質問に対して、そのようなずさんな計算をしていましたという、とてもわかりやすい回答をいただいた。こんなずさんな資料を、しかも、これはしつこく言っていますが、事前に本当にこんな出すのかと警告した上で、それでも東京ガスが自らの意思で出してきたもの。それですらこんなにずさんだったということですから、他のところも相当ずさんじゃないかと疑わせるに十分。これについては、東京ガスは少し反省していただきたい。

3点目です。先ほど秋池委員がご指摘になっていた、導管の単価が高過ぎるじゃないかという点に関しては、私は、今回の説明でかなりの程度納得しました。相当頑張って説明したのではないかと。今までだったら、夜間の比率が高いとか、労務単価が高いとかと、抽象的な説明で煙に巻いていたものが、それではだめだとさんざん指摘され、それに誠実に対応して、やれる範囲で精いっぱいやったのではないかと思います。

今回も、具体的に3割ぐらい高くなるというのは、ある意味でしょうがないということを出してきたので、効率化チームで精査していただいて、この労務単価は、東京だけとというのは幾ら何でも恣意的、もうちょっとちゃんとみろとか、そういうことを少し精査していただいて、あるいは、夜間比率というのだから、確かに夜間はコストが高くなるというのはそうなのだけれども、他社だってそうなのだから、本当に説明できるのか。

東邦とはこんなに格差があるということ具体的な数字で言っていたものに関してはそのとおりで、そうでないものについては、必要があればこちらで他の会社にも問い合わせ、もっともだという範囲では高くなる分はしょうがないと認定して、それでも説明できない部分だけ査定するというのでいいと思います。今回、東京ガスが出した項目については、精査した上で、ある程度説得力があったと認めるのはいいと思います。

次に、先ほどもいった経年対策の物量についてです。私は、平成8年当たりからやるべきだと思うのですけれども、これについては、しつこくって申しわけないのですが、3社のうち2社は、それで考えた量に比べて遙かに多くの量をこれまで投資してきた事実があることはちゃんと認識していただきたい。つまり、私たちは、コストをならすという観

点からみるとこういうやり方をすればきっとコストが一番低いのだけれども、それよりも他の会社は前倒ししてやっていた。

前倒ししてやっていたということは、前の原価に相当たくさん入っていたわけですが、それについて非難しているのではない。ならばそうかもしれないけれども、人の命に関わる大切なことなのだから、それよりも前倒しの方向にもっていくという判断は、それは保安を費用より重視した経営判断。この判断を否定はしない。

東京ガス以外の会社は、その基準だと緩過ぎるというぐらいに十分に今まで努力してきた。そういう緩い基準でみても、東京ガスの今までの投資量は少な過ぎたのではないかとやっているということを知りたい。

これはこれからの投資量をもっと抑えるべきだということをいっているわけでは決してなく、今までの分を取り返すぐらいちゃんとやってほしいというのは当然の前提として、今まで足りなかった部分を今回の原価に乗せないといっているだけ。しつこいようですが、他の会社は楽々クリアしているような緩い基準だということは、きちんと認識してほしい。

次に、一番問題になるであろうコジェネ割引に関してです。まず、東京ガスがこれを主張する資格があるのか。今回、問題にはならなかった、きっと取り下げたということだと思うので、その点についてはこれ以上言う必要はないと思いますが、レートメイクで、もともと東京ガスは異常なほど従量料金を高くする設定で申請したわけです。従量料金が物すごく高いというのは、託送料金でいえば、たくさんガスを使う人に物すごく不利な料金体系をわざわざみずからの意思でつくって出してきた。

そうすると、コジェネを導入している人は典型的にたくさんガスを使う人。たくさんガスを使う人に対して、一方では物すごく不利で、ある意味ではガスシフトを真剣に願っていた人に対してひどい裏切り行為とすら言えるレートメイクをしておきながら、ガスをたくさん使うことによって全体を効率化して、これでいろいろなコストを全体として下げていこうということも一生懸命考えていた人に対して、裏切りとも思えるような、こんなひどいレートメイクをする企業が、コジェネによるガスシフトによって効率化し、これが全体の利益になると堂々と主張する神経が理解できない。東ガスにそれを言う資格があるのか。

そもそもこういう説明をして説得力があるのか。自分の胸に手を当てて考えていただきたい。個々の説明をバラバラに見ると高尚なことを言っているように見えるけれど、全体

として首尾一貫していない主張を、今回の申請を通してずっと主張し続けていないかを、まず考えていただきたい。

次に、しかし、そうはいつでも、コジェネ割引を申請しているのは東京ガスだけじゃない。この場にはいない他の会社も言っていて、レートメイクとしては東京ガスほどひどいことをやっていないところだって出しているんで、それを代弁しているのだとすると、そういう意味では真っ当なことを、ひよっとしたら言っているのかもしれない。

これに関しては、私は最初に聞いたときには疑っていた。他の会社も相当邪悪なことを考えているんじゃないかと疑っていた。コジェネの顧客は、ガスを購入しているだけでなく機器とかの契約もあるのかもしれない。例えばリース契約などを結んでいる、あるいは保守契約などを結んでいるというのが普通なのではないか。

したがって、リース契約や保守契約で完全に囲い込める。もしガス契約を切りかえようとする、リースの残価の分は全額一度に払ってくれとか、保守料金をすさまじく上げるとか、そういうことをすることが可能。だから、囲い込める。囲い込めるところは託送料を安くしても大丈夫。囲い込めないところを高くして、囲い込めるところを安くするという、東京ガスのレートメイクを同じ構造の邪悪な意図があるのではないか、などということちょっと疑っていた。これについては、私の誤解だったことが十分わかりました。

別の委員会で、東京ガス出身のガス協会の幡場さんが、もうこれ以上ないほど明確に、「そういうことはしない」と発言している。今まで自分たちはとてもひどい目に遭ってきた。かつてなら無償配管とかで、今はないわけですけども、LP業界がそういうことを仮にやっていたとすると、それについてもただで負担してやったのだから、切りかえるなら金返せとか、そういうことをいっていたことになる。付帯契約での囲い込みと同じ構造。都市ガス事業者はそういうひどい目に遭ってきた。それを都市ガスで同じことをやってはいけない。だから、私たちはそういうことをしないで、正々堂々と競争しますと、これ以上ないほど明確に言っていただいたので、そういう邪悪な意図はなかったということは、これではっきりした。

この後、沢田さんなりが、「いや、幡場がいったのはそんなのじゃない。私たちはそういうことをやります」なんていうことを言うなら別ですけども、そんなことは決してないと思いますので、そういう意図では、ガス協会に加盟する他の会社もなかったということは明確になって、今回、プレゼンされたとおり、純粋にガスシフトを促して全体を効率化して託送料金を長期的に下げたいという純粋な意図だったということは理解しました。し

かし、やはり個別の機器に紐付けるのは、託送料金としてやるのは相当に問題がある。この点は、秋池さんがおっしゃることに私も100%賛成します。

例えば、特定の会社が、「プラグインハイブリッドは、これから託送料金で後押ししてあげないと普及しない。でも、これで普及させれば、系統電力の消費量が増えて、将来的には託送量を下げられるかもしれない。でも、EVはほっておいても普及するだろうから、EVには割引しないけれども、プラグインハイブリッドを入れたところの家庭だけは割引きます。」そんな託送料金を出してきたら、当然、私たちは反対する。その判断が間違っているとか正しいとかではなくて、そういうことを、個々の公益ネットワーク事業会社が考えて、差別的にみえるような特定の製品に紐付ける託送料金を設定するのは、いかがなものかとの判断。

それを小売事業者が特に割引料金を自由化の範囲内でつけるというなら、まだ理解できるかもしれないけれども、これを託送料金でやるのはいかがなものかという理屈なので、確かに高尚な目的があることは理解しましたし、エネルギー基本計画に確かに合致しているということはわかりますが、合致していれば何でも許されるというようなものではないということは、ぜひご理解いただきたい。

今回の申請に関しては、やはり特定の機器に紐付けて託送料金を割引くのは、かなり筋の悪いやり方だと私も思います。私も、認めないほうがいいと思います。

ただ、一方で、もう既にあるということがありますから、例えば、3年間経過措置をぜひ設けさせてくださいとかというのは、それが望ましいかどうかは、意見の相違はあると思うのですが、しかし、電気では規制料金の経過措置を認めた先例があるので、「経過措置を認めてください」といわれたときに、それも一律にノーというかどうかは別問題。これを前提として、この機会にやめるべきなのではないかと私は思います。

以上です。

○安念座長　　ありがとうございました。

藤本さん、どうですか。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長　　辰巳委員ご指摘の需要開拓費について、ご説明をさせていただきます。

ネットワークにぶら下がる需要量が多くなれば、固定費はそれに応じては大きくなりなるとすると、一需要家当たりのコストが下がってくるというメリットが定性的にはあるの

だと考えています。

一方で、ほとんど需要がとれない導管などを引き始めると、コストのほうが高くなるので、そういう事態を避ける工夫が必要なのだと思いますが、現状ではまだまだペイする導管というのはあるのではないかというのが我々の見立てであります。

自由化になりますと、新しい地域で需要を開拓するよりは、ほかの事業者がもっている需要をひっくり返す、いわゆるスイッチングのほうが営業コストがかからないとなると、小売事業者としてはそちらを追いかける可能性があるということで、一部託送費用で需要開拓費をみてもいいのではないかというのが議論でありました。

プロセスとしましては、我々として避けたいのは、ある導管事業者が自分の同じ会社の小売部門にばかりこの需要開拓費を払うというのは避けるべきと思っています。そのフェアネスには気をつけて制度設計はしているつもりでして、導管が引かれる地域を導管事業者が特定をして、その中で、全てのガス小売事業者が需要開拓を競っていただく。そして、実際に契約をとった人に、先ほど単価のご議論がありましたけれども、成功報酬の形で費用を払っていくという仕組みを今は設計しているところであります。

そういう意味では、変な人にこのお金が流れてしまうとか、そういうことは決してないということはいえると思います。ありがとうございます。

○安念座長 辰巳委員は、定性的な説明はわかったが、それを数字で出してくれないと本当かどうかわからないよと、こういうことをおっしゃりたかったわけですね。それもよくわかる。

では、箕輪委員、どうぞ。

○箕輪委員 多分一番議論しなければならない高経年のところで発言させていただければと思います。

資料4-2のねずみ铸铁管のところですけども、もちろん安全にかかわるところなのでできるだけ早くやるべきということもそうだと思いますし、行動と原価に入れるものは違うというところは、私もそう思います。ただ、今回、明確に法律があって、それが徐々に変わってきているというところで、皆さん申請されているところをやれば、今のところ、間に合わないということは起こらないという中で申請をされてきていると思うのです。

なので、もちろん早くやるべきだし、行動と原価は違うというのはわかりつつも、今、行政で決められたところに間に合うところで上げてきている原価をこの料金査定で削ることが積極的にできるのかというのが私の中でもひっかかっている、そこまでは今

回難しいのではないかなと思っています。

ただ、単価のほうは、先ほどから都市部というのはほかにもありますよとか、もともと経営効率化のところがどういう形でどれだけきいているかというのも、この中では議論はそこまでされていませんけれども、単価のほうはまだ下げる余地は恐らく各社さんであると思うので、単価のほうはきちんと査定はするとして、量という意味では、ねずみ鋳鉄管についてはこの査定案のとおり認めるというのも一つ考え方かなと思っています。

私は、最初、最後の年度の扱いのところも、2分の1というのも、いろいろな申請があったので、最後の年はゼロにする会社も、少しは入れている会社もあったので、それその間をとって2分の1かなと思ったのですが、2分の1にすると逆に遅くするような方向性でこちらが査定するような感じも出てきてしまうので、それであれば、終わりのところも申請どおりとしたほうが、そこはシンプルなのかなと考えました。

もう1つ、腐食劣化対策管のほうもあると思いますが、こちらは90%に達するまでということなので、ねずみ鋳鉄管とは難しさも違うということだったと思いますので、そこはいろいろ考え方があって、申請どおりでなくてもいいのかなと思っていまして、例えば、資料の14ページのあくまで間に合うということが前提なので、間に合うようにやっていただきたいのですが、例えば案2とか、そういう方法でもこちらはいいのかなと思っております。

○安念座長　　ありがとうございました。

では、圓尾委員、どうぞ。

○圓尾委員　　順番に簡単にお話しします。まず、資料4—1です。事務局案に加えて、東京ガスさんからもご提案があったように、具体的に判定できるものは解約料など経済的な状況も考えて査定していきましょう。特に、1ページの②に書いてある「実際に供給できる状況にあるか否か」は大事なポイントだと思いますので、事務局と事業者とでよくやりとりしていただいて、正確に把握するよう努めていただければと思います。

それから、経年化対策のところは、私は今日の東京ガスさんの説明を聞いて一定の理解はしました。「一定の理解をした」というのは、平成8年、9年の地震、そして東邦ガスさんの事故を踏まえて、東邦ガスさん自身が加速的に対応されたのを横目でみながら何もしていなければ、さすがにここを基準に考えるべきではないかと思ったのですが、十分かどうかは置いておいて、一応、年50キロの対応を80数キロに加速するような手は打っていらっしゃるし、このときに、こういうやらなければいけないことがありました、というのは

理解はしました。

ただ、東京ガスさんの資料でいうと、36ページに、こんなことがあったといろいろ書いてあるものが、例えば、手数の面でどのくらい大変であったとか、金額の面でどのくらい大変であったとか、だからねずみ鑄鉄の対策をもっと加速しようと思っても、このぐらいが限界だったのか否か、そのインパクトの大小がよくわからないので、できればそこをもう一段深めるものを何か説明していただけるといいと思いますが、その2点で一定の理解はしましたということをお伝えします。

それから、需要開拓費については、私も、いろいろな説明を聞いて、250万の単価で切るのがいいと思いました。例えば、東邦ガスさんの説明を聞いていて、事業者さんもこの費用がどういうものかちゃんと理解していないと思ったのです。つまり、事務局資料には明確に、「2.5年というのは上限なのですよ」と書いてあって、松村先生もかねがねおっしゃっていますが、これを上限とする中で適正な水準がどうかを議論すべきなのに、上限をもらえて当然といわんばかりの発言がありましたし、大口の開拓はお金がかかるというのは、それはそうだと思いますけれども、需要開発にかかったお金を全部くれと直接はおっしゃっていませんでしたが、私は東邦さんのプレゼンを聞いてそういう印象を受けました。250万ぐらいで上限を切った上で、正当な理由があればきちっと説明していただくというスタンスにしたほうが適正ではないかと思いました。

それから、導管総延長に関しては、事務局の提案どおりで私はいいと思います。

以上です。

○安念座長　ありがとうございます。

では、山内先生、どうぞ。

○山内委員　全体ですけれども、資料4-1の二重導管の話は、皆さんおっしゃっているとおりだと思います。私はこれの担当なので、いろいろ情報などをいただきながらみましたけれども、情報を取りながら個別の情報を精査してやっていただければと思います。

それから、高経年の設備ですけれども、先ほど松村さんの意見と箕輪先生の意見がありました。私は箕輪さんの意見に近くて、平成8年というところで区切るという考え方もよくわかるのですけれども、ただ、今おっしゃっていたように、東邦ガスさんの事情があったという説明を受けて、それはそれで私はある程度納得ができたところです。それから、もう1つは、どこの時点で方針としていつまでというのを決められたということを考えて、平成8年というのはちょっと厳しいのかなと思っています。

さらに、先ほど箕輪さんがいっていましたが、これから37年までにやらなければいけないので、それについては我々の委員会として責任をもってある程度ちゃんとできることを認めたほうが、我々としての責任を果たせるのではないかと考えています。もちろん、おっしゃっていたようにコストの問題はいろいろ精査しなければならないところはあると思っています。

それから、腐食劣化のほうは、90%、90.8%という問題があるのですが、これも考え次第ですけれども、90.8%を前倒しというのはあり得るのかなとは思いますが。ただ、90%でよいということであれば、それで計算するというやり方もあるかなと思います。

それから、需要開拓費ですけれども、これも事務局案が基本的によいと私は思いますけれども、ただ、個別の情報もう少しあって、どこで切るかという問題は少し考えてもいいのかなと思っています。

それから、レートメークのコジェネ料金ですけれども、これは方針の問題だと思うのです。託送料金で何か政策目的を達成するという論理がどこまで許されるのかというと、やはりちょっと無理があるのかなと私は思います。ある意味で、さっき松村さんがいわれたように、何らかの形で計画的にみるという手はあるのかなと、せいぜいそのくらいかなと思っています。

○安念座長　　ありがとうございました。一通りいただきました。

では、松村先生、どうぞ。

○松村委員　　東京ガスの高経年対策の説明についてですが、何もやっていなかったわけではないということに納得したと二人の委員が発言し、私は驚いてしまった。何でこの説明を聞いて納得するのか、全くわからないので。これで納得したというのは余りにも恥ずかしいので、どう納得したのかを、この平場でなくてもいいので、本当に納得したと認めるのなら、どう納得したのか、ちゃんと私にもわかるように教えてください。

例えば、低圧のブロック化とかというのは、それは東京ガスが一生懸命やっていたのは認めますけれども、じゃあ、これは他の会社はやっていなかったのかというと、そんなことは決してなくて、大阪ガスだって当然にやっているわけですよね。最優先でやっているわけで、これをやったらねずみ鋳鉄管の投資に差しさわるって一体どういう理屈なのか。もう全くわからない。

これは単に、「私たちは一生懸命やっていました」という印象を大きく損ねたので、それについていいわけをしまったというレベルのことであればまだ認められるけれども、投資

をこんなに怠ってきたということの説明に何でなるのかというのは、全くわかりません。いずれにせよ、もう一度、理解した委員から、何らかの形で説明をぜひお願いします。

次に、国の委員会でこういう方針が出てきたのだからという理屈は全くわからない。本来、安全性というのは、保安というのは、事業者が国から何かいわれるまでもなく、当然責務として負っている。だから、こういうひどいことにならなかったとすれば、委員会が開かれて何か方針が示されてなんていうことをしなくたって、当然に普通に事業者がやるべきもの。こんな理屈を認めたら、もし国の委員会が何もいわなかったようなものだったら査定できなくなってしまう。電気でやった査定と本当にコンシステントなのか。

電気では、国の法令や審議会の方針に違反するとはいわないけれども、そんなことを放置しておいたら火事になるとかと、そういうリスクがあるようなものについては、何でこんなにのんびりしているのだという観点から厳格に査定をした。にもかかわらず、ガスではのんびりしているところもあるから、国が相当関与してきちんと設計した。これに関してはもっと早くやるべきだったという議論ができない。本来、事業者が全体として早くやっていたとして、国がそんなことをいう必要もなかったというときには、そういう査定が可能だけれども、国に言われるまでのんびりしていると査定されないなんて、どう考えたって、発想としておかしい。

国がそんなことをいわざるを得なかったようなこんな重大な問題で、しかも、東京ガスが一番対策しなければいけない物量が多かったところだから、他社以上に早く始めることが合理的なのにもかかわらず、のんびりしていたということに対して、のんびりしていれば、原価算定期間に大量にコストを乗せられるという、そういう査定の構造を残してもいいのかということ、ちゃんと考えていただきたい。

しつこくいいますが、これは私たちは投資計画について文句をいっているのではない。コストとして認めるものとしてはどれぐらい適正なのかということだけをいっているのであって、先ほどの、この説明は幾ら何でもおかしいだろう、平成8年からまずいだろうというのは、私はやっぱり納得しかねます。ほかの2社が楽々クリアしているような緩い基準だということは、もう一度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。

山内先生、どうぞ。

○山内委員　　説明しろといわれたので。私は松村さんのいうことはよくわかるのですが、

ただ、どこで納得したかといわれると、1つは、3社は初期状態は違っていたのだろうなということなんです。それから、初期状態に対してどのように踏襲するかという意思決定のシステムが違っていた。そういうことなんじゃないかなと思っています。

ですから、できるところはできたかもしれないし、それはやるべきだったかもしれないけれども、できなかったというところはある程度わかりましたということです。ですから、これだけやるべきだということの処理能力とバジェットと、そういう意思決定の中でやりましたというところはわかりましたということです。

これはいつからやるべきだったということについては、私は、松村さんのようには性善説ではないので、普通の企業というのはレギュレーションがなければやらないんじゃないかと思います。

○安念座長 それはやらないでしょう。これはコストセンターですから。

○山内委員 だから、やるべきだったとって、そこからするのはちょっとどうかと思うのですが。

○松村委員 それは一応理解しました。山内委員と安念座長が、ガス業界は、東京ガスのような業界のリーダたるべき企業ですら、小委がいなければ安全投資をしない、保安投資をしない業界だと理解しておられるということは、よくわかりました。

私は全く逆。その認識は正しくないと思います。保安、保安とあれだけ保安を重視したと称する発言を繰り返している業界なのだから、国にいわれなくたって、消費者の生命にかかわるようなことは当然にやる業界だということは前提としていたし、いまでもそう思っている。もし山内案を入れるのだとすれば、ガス業界というのはそういう業界だということはこの委員会でも公式に認めたということ。だとすれば、引き下がるしかない。

○山内委員 逆にいうと、これから認めるか認めないかもそういうことで、もし認めなかったらやらないかもしれないと、そういうリスクもあるので。だから、逆にいうと、物すごく信頼していないのかもわからないけれども、おっしゃる意味ではそうかもわからないですね。

○安念座長 私も参加させていただくと、人間というのはそういうものだと思います。コストセンターに金を喜んで割くという企業は私はないと思います。

これは本当かどうかは知りませんが、かつて、アメリカのエアラインの中には、安全投資に金を割くよりも、飛行機が落ちて損害賠償を払ったほうが得だから、安全投資をしないという会社があったやに聞きます。これはガセかもしれないと思うが、ある意味で合理

的な選択なんです。ある意味で。

倫理的には全く許しがたいし、ガス会社さんがそうだとおっしゃっているわけではなくて、人間というのはそういう側面があるということは、ある意味で私は当然のことだと思います。これは一般論を申し上げているだけですけれども。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 需要開拓費に関しては、私はこの託送でもつべきではないと思っているのですけれども、そうじゃない、制度として入っているということであるならば、私の思いだと、開拓してもらって広がって、それで需要がふえるわけですよ。その需要がふえた益は導管業者に行かないんです。小売に行くんですよ。違うんですか。

○安念座長 そんなことはない。

○辰巳委員 そののところもよくわかっていない。

○安念座長 収入増の5年分の半分が直接のプロモーターのほうに行きます。

○辰巳委員 それは開拓費として払われるお金で、そうじゃなくて、開拓してもらって、導管が引かれて、そして使ってくださいと、ガスの需要がふえますよね。そのときのふえた分は、小売屋さんに行くんじゃないんですか。

○安念座長 もちろんそうです。

○辰巳委員 だから、もうかる人がいるのだから、そういう人が当然負担すべきだと、私のイメージではそう思っているんです。ということをおっしゃっていただいたんです。

それから、これはしょうがなく入るのだというならば、1億なんて当然あり得ないということで、事務局のご提示の金額はあるのですけれども、一方で、家庭用をみて、1件当たり5万円ということだと、200戸のマンションができたりすると一気に1,000万とか、そういう感じの計算でしょうか。その辺の単価の提示の仕方も納得いかないなど。だから、上限250万を抑えたときに、掛け算をしたときにどうなるのかということも検討しなければいけないんじゃないかなと思いました。

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。

○梶川委員 導管が伸びて、その果実が小売に行くというところもあるのですが、この理屈は、その果実が将来薄く受益者に、既存利用者に行くということでよろしいわけですよ。薄く固定費のカバー率が高くなって、既存の受益者にも行くので、今の受益者に負担しておいてもらおうと考えておられるのではないのでしょうか。

○安念座長　　そうじゃないですか。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長　　ガス代という意味では小売事業者に行きま
すけれども、託送量がふえて入ってくるという意味では、導管事業者にも返ってくるこ
ろがあります。そして、梶川先生がおっしゃるとおり、将来的には、ほかの、そのネット
ワークにぶら下がっている需要家にメリットがあるということだと考えています。

○辰巳委員　　そうすると、導管を引くお金とか、まさに今話をしている導管の根本的な
メンテのお金だったり、安全性のお金だったり、それももちろん増大するわけですよ。
それでももうかるんですか。もうかるんですかというのは変だけれども（笑声）、私たちに
先投資するぐらいのメリットがあるのですかということをお願いなんです。

○安念座長　　それは確かに定性的にしか説明されませんでしたな。それは私もそうだと
思います。

○藤本資源エネルギー庁ガス市場整備室長　　定量的にどう出せるかというのは少し考え
てみたいと思います。

○安念座長　　定量的には、本当はガス小委で資料をつくっておいてもらいたかったとこ
ろですね。今さらいってもしょうがないけれども。

○辰巳委員　　そういう意味では、この金額そのものをガーンと縮小すべきじゃないかな
と思いました。

○安念座長　　では、松村先生、どうぞ。

○松村委員　　しつこくて申しわけないですが、私は余りにもショックだったものですか
ら。安念先生はそうお考えだったのだろうというのは、普段の言動から何となく予想はつ
くのですが、山内先生がまさかそんな、小委員長がまさかそんなふうにかけていたとは思
いもしなかったもので、すごいショックを受けている。これはむしろ東京ガスにとっても迷
惑じゃないかなと思う。私は、山内委員や安念座長と認識が異なり、今回厳しい査定を受
けたとしても、東京ガスはちゃんと保安対策投資をしようと思う。安全小委の結論があるに
もかかわらず、これに反するようなことは決してしないと思う。

けれども、山内さんの理屈では、こんな査定を受けたら、小委の結論があっても保安投
資を減らすし、小委の結論がなければなおさら東京ガスが安全対策投資を減らす。それは
当然の前提ということですよ。

私たちは——私たちはなんていってはいけないのかもしれない、僕だけがそう思ってい
るのかもしれない。都市ガス事業者は基本的に保安のことは第一に考えていて、基本的に

は、規制などなくても保安の責任を負っている者としてかなりの程度努力をしてきた事業者だということを念頭に置き、そういう前提で今まで議論してきた。都市ガス業者だってそう思われていることは誇りに思っているのではないか。もし山内委員の見方が正しいとすると、私は、安全小委の議論だってちょっと甘過ぎる、安全対策のようにもっと寄せて強い規制を課すべきだと思う。性善説に立っているから、保安のことは基本的に十分考える事業者という前提に立っているから、あの程度の規制で何とか動いているのだと思うのですが、本当に山内委員の見方が正しいのか。

東京ガスにとっても、今回査定されなければ、もちろん託送料金が上がるわけだから、それについてはもちろん万々歳でうれしいのだろうけれども、それで業界がそう思われるというデメリットのほうが遙かに大きいと私は思います。東京ガスの意見を私がいうのは僭越ですけれども、そんなふうに思われるぐらいだったら査定を受けたほうがましだと、今までのガス事業者の誇りが本物なら、当然そう思うのではないかなと私は思います。

以上です。

○山内委員 東京ガスについていっているのではなくて、我々の責任をいっているのです、だから、やられるのでしょ。だって、レギュレーションなのだから絶対やるのだけれども、ただ、我々がそれを担保しなかったこと自体の責任は問われませんかといっているだけで。それで、過去について、平成8年からの改定について、レギュレーションはなかったのだからやらないということはある得るでしょうといっただけです。

○安念座長 保安を守ることに大いに誇りを感じておられるという事実は、私もそのとおりだと思いますよ。ただ、問題は、人間というのは、どんなに善意であっても、先立つものがないとね……。それだけのことをいっているわけです。

圓尾委員、どうぞ。

○圓尾委員 私もさっき申し上げたとおりで、納得している部分、納得していない部分はあのおりでしかないのですが、もう1つ加えていえば、平成8年時点で、ああいうことを踏まえて、多少なりとも対策を加速させたということは、やはり安全に対しての意識を少なからずもっていたということの証左だと思うのです。

要は、その程度問題です。安念先生がおっしゃるように、割り切って安全対策をしないなんていうことはなくて、結局、その時々を経営判断でどこまで加速するかを決められた。やろうと思えば、3年ぐらいで片づけるぐらい年間何百キロと、やりようがあるかどうかはわからないですが、やれたかもしれないけれども、そのときの経営状況を踏まえて

やられた。

そのときに、例えば、大阪ガスさんが100キロやっているのに、東京ガスさんが50キロしかやっていなかったら、それはどう考えても、バランスからいっておかしいんじゃないかと思えますが、平成8年に増やした後を見ると、大阪ガスさんがたしか40何キロで、東京ガスさんが80何キロだったと思うので、このぐらいで適当と、当時、多分判断されたのだと思います。

オフィシャルな機関で、安全小委で取り上げられて、厳しく何年までと規定されるような水準のものと、そうではなくて、その当時でいえばこれだったと思うのですが、自主的な安全意識のもとに取り組まなければいけないものと、恐らく会社の中でも色をつけて対策をされていたと思います、そういう意味では、決して安全の意識がなかったわけではなくて、そのときの状況を考えれば、それなりに適切な判断だったのではないかなと思っていますということなのです。

○安念座長　　ありがとうございました。

それでは、大体ご意見も承ったと思いますので、暫定的ですが、こんな雰囲気だったのではないかという私の認識をちょっと示させていただきます。

まず、第1の点ですが、二重導管規制については、資料4-1の1ページで、①、②とありますけれども、先ほど東京ガスさんからご指摘がありましたように、例えば、違約金を払っても逃げたほうが得なのではないかという判断があり得る。これは経済判断としては当たり前の話だから、そういう事情があるかどうかも含めて、ご指摘をいただかなくても当然考えなければいけないことだったと思うのですが、その種の観点も加味したという上で、この「具体的には」という方針に従うべきではないかと考えます。

次に、高経年化ですが、これは私のような鬼のような性悪説論者の立場に立つと、それでは申請どおりに認めるべきかということになるわけですが、私はそうは思っていない。なぜなら、性悪説だから、申請も性悪にやるであろうと考えると、コンシステントでないのです。

私の考えはこうです。1つの選択肢は、申請どおり認めるというのは、これはこれでよろしいと思うのだが、もう1つは、平成8年までというのは私もちょっと厳しいかなと思うのですが、もう少し前、平成24年の点まで戻して平準化するという考え方はあり得ると思います。おしりについては、そんなに大きな違いはなかったように思いますので、それを丸ごと認めるか半年にするかはありましたが、平成37年でおしまいにするか、それ

とも申請どおりとするか、その選択ではないかと思えます。

腐食劣化対策管についても、90%という目標ですけれども、これも先倒しにしてもよいというご意見はあったので、私もそれでよろしいのではないかと思います。完全にコンクリートだと私も思っているわけではありません。今までの全体の議論を暫定的にとりまとめさせていただいているという、それだけのことでございます。

次に、需要開拓費ですが、これについては、そもそも需要開拓費というものを一般導管事業者のコストとして認めるべきかどうかについて、実は非常に深い疑問があって、その点は実は私も同じです。これはもともと小売の話なのではないかと思えますが、しかし、法令が認めている以上、はなから認めないというわけにはいきませんので、今回のスキーム、手続等についてご議論いただきまして、それほど大きなご異論はなかったと思われるところの10万m³の需要開拓についての大阪ガスさんの2.5ミリオンを起点として考えるということでもよろしろうと存じますが、先ほど辰巳委員のご指摘もありましたので、細かいところについてはもう少し議論すべきところがあるかもしれません。

それから、YSのほうですが、これは我々として査定の対象になり得るのは、導管総延長の部分だけです。一種の移動平均法で、過去3年の平均をずっとずらしていくという考え方ですけれども、多分これ以外に格別の考え方もなかろうと思えますので、これはこれでよいのではなかろうかと思えます。

それから、最後のレートメイクは、レートメイク一般についての議論はあり得ますが、きょうは主としてご議論いただきましたのはコジェネ割引のことで、これにつきましては、ガス事業者さんには申しわけないが、旗色悪しです。特別サポータティブなご意見は、少なくともきょうは私は承らなかつたと考えております。

私の暫定的なまとめは以上でございます。何か不足、あるいは私がちょっと先走り過ぎているとか、そういうことがございましたら、どうぞ遠慮なくご指摘をいただきたいと存じます。

伊藤常務、どうぞ。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務） 需要開拓費につきまして、まず、松村先生から、非常にずさんな姿勢だったとのご指摘をいただき、おわびを申し上げます。

梶川先生からは、通常の営業活動費の費用の中で最低限どれだけかかるのだと。それをみた中での定額であろう、とのご意見をいただきました。

また、圓尾委員からは、250万で切ったらどうだと。ただ、それを要するには正当な説

明が必要ですと。そういうお話もございましたので、一度ぜひ私どものほうから事務局のほうに、需要開拓の実態はどのくらいかかっているのだということをご説明させていただく機会を設けさせていただきたいと思っておりますが、いかがでしょうか。

○安念座長 横で渋っておりますが（笑声）。それでは、またご相談しましょう。

では、辰巳委員。

○辰巳委員 まだよくわからないことがありますして、例えば、需要開拓もそうなのですが、工事の費用も含めてですが、全て部品と人間ですよ。労務費という表現で入ってきているのですけれども、私にとっては、これと会社の社員の人件費との関係が明確ではないなど。だから、工事費の単価の中に人件費が入っている、その人件費がダブルカウントで会社の人件費とならないのかとか、需要開拓も人が行うわけで、その人の労働賃とか、そういう費用が入るのかなと思ってしまったので、その辺は明確に分けてもらえるのかどうかを聞いたかったんです。

○安念座長 これは私の理解ですけれども、自社の従業員については、給与、賞与という形で、渡し切りみたいな感じですよ。多少、残業代とかは出るかもしれないけれども、それは人件費の中で面倒みる話で。

一方、いろいろな協力企業などに出す話は、その時々、請負契約での代金という形になるので、それをしたらすっきり整理されているのではないかと推測しますが、違いますかね。

○辰巳委員 現場監督とか、工事をやる時に本社の人間も関係しますよね。

○安念座長 するでしょう。だから、それは本社の人間の給料あるいは残業代の範囲だろうと思いますが。そうでしょう。

○辰巳委員 わかりました。

○安念座長 工事によっていろいろだろうけれども、本体の人もやはりつくわけですか。

○東京ガス株式会社（沢田常務） 先ほどの緊急出動の場合を考えていただくと、まず、ガス漏れだといって、行くのは社員なんですね。社員が行って、例えば道路漏れだということになりますと、今度は、待機で工事会社の作業班がいて、そこが一緒に出動してもらって、その方々には委託で払うという形になりますので。そういった仕組みになっております。

○辰巳委員 わかりました。

○安念座長 高経年対策のことですが、箕輪先生からご指摘をいただいたように、単価

のことはまだ議論しておりませんので、これは経営効率化の文脈の中で議論しなければいけない多分重要なテーマです。これはこれでまだ未決着だと私は思っております。

松村先生、どうぞ。

○松村委員　もう旗色が悪いので、多分、完敗ということだと思います。私は、大変残念。今回の結論を今のまとめのままでいくと、国民に顔向けできない恥ずべき査定案になる。保安対策で手抜きをした事業者が高い託送料にできることを認めてしまった、恥ずべき結論になりそうで、私はとても残念です。

本当にそういう前提だとすると、私は、料金よりは、そちらに座っておられる別の方々にちょっと考えていただきたいのですが、保安は本当にこれで大丈夫ですか。一般的な責任として、十分にやってくれるし、やってきたし、当然にやってくるだろうということを前提としていた者としては、この点すごく心配。その整理で本当に回るのか。後できちんと考えていただきたい。

以上です。

○安念座長　それは確かにそうですね。

ほかに、言い残されたことはございませんか。

○東京ガス株式会社（沢田常務）　規制がないから保安をやらないということは決してございませんし、我々として当然できる限りのことは、松村先生からみるとご不満だということなのかもしれませんけれども、やっていくと。

それから、圓尾先生からもお話がありましたが、もちろん保安重視で考えていきますけれども、これも先ほど申し上げましたが、全体的な投資額の中でどのように考えていったらいいのかと。もちろん、時期によっては、幹線建設があったり、今までは一緒でしたので、工場の基地をつくらなければいけなかったり、一方で保安の投資もするという中で、一体どのようにそれをバランスをとってやっていけばいいのかということも、現実的には考えてやっていかなければいけないということは、ご認識をいただければありがたいと思っております。

それから、ちょっと脱線しますが、今回の料金審査でいろいろ厳しいご指摘をいただいておりますが、私どもとしても真摯に受けとめてやっていきたいとは思っています。ただ、1点、聞いていただければありがたいなと思っておりますのは、今回の託送料金の申請対応に加えまして、来年4月の全面自由化に向けて、さらには、2022年には法的分離も想定されているということで、私どもとして相当数の者がこの部門で働いておりま

すので、実際、新しい導管事業というのをどう運営していったらいいのだろうか。さらには、どういう事業者でありたいのか。そういう議論を社内ですべてきております。

そのことを少しだけ、我々の思いということで、ご紹介をさせていただきたいと思いません。

安定供給と保安の確保というのは、これは自由化になっても、今後とも導管事業者を中心にやっていくということは何ら変わりはありませんし、来年4月の全面自由化を踏まえて、より一層の中立性を確保していくべく努力していくというのは、大前提だと認識しております。

その上で、今議論しておりますのは、今後は導管事業者として3つのマインドを大切にしていこうじゃないかという議論をしているところです。

1点目は、コストマインドということになります。託送料金の低廉化に向けて、これまで以上に事業運営全般にわたりたゆまぬ経営効率化やコストダウンに努めていこうと。そして、このことが、辰巳先生おっしゃるとおり、ひいてはお客様のガス料金の低廉化につながると確信をしております。

2つ目は、改革マインドです。エネルギーを取り巻く環境がどんどん変化する中で、常にイノベーションや業務仕組みの見直しを通じて、技術力あるいは現場対応力を向上させて、小売事業者様やお客様にとって任せて安心だと信頼していただける存在になろうじゃないかという話をしているところです。

3つ目は、マーケットマインドです。導管事業者としては、効率的な導管網の整備とそこにいかにたくさんのガスを使っていただくかと、スループットの増大を図って天然ガスの利用拡大に貢献していくということが非常に重要な役割になると思っています。そのために、ガスをお使いいただくお客様のことを絶えず念頭に置いて、小売事業者様と密に連携を図ることに努めていきたいと考えています。こうした取り組みによりまして、導管の利用拡大を通じたコスト低減に結びつけていけることができるのではないかと考えているところです。

以上のマインドを導管事業に従事する一人一人が大切にして、新生導管事業者として経営の自主性とコンプライアンスの歯車がしっかり回っていくように、かつ、今後の全面自由化と天然ガスの利用拡大が高度に両立するように、その役割を果たしていきたいと思っております。

こういったことを社内でも議論しながら、仕事に誇りをもってやっていきたいという思い

でいるということについては、ぜひご理解をいただければありがたいなと思っております。

大きく脱線しましたけれども、私からは以上でございます。

○安念座長 とんでもない。おまえの考えているような品のないことは考えていないのだよという、お叱りを頂戴いたしました（笑声）。ありがとうございました。

○恒藤NW事業監視課長 1点だけ。先ほど東邦ガスさんから、需要開拓費で追加のご説明をというお話がございました。私ども事務局として一番気になっているのは、来年4月から始められるように、これをしかるべくタイミングで終わらせるというスケジュール感でございまして、いずれにしても、委員の先生方にみていただく必要がございますので、委員の先生方が集まっていたことが可能かどうかも含めて、スケジュール調整ができるかどうかも含めて、検討させていただきたいと思えます。

○安念座長 今回は、電力と違いまして、3社さんだけではなくて、背後に——という言い方をしては失礼ですが、おびたしい事業者さんがいらっしゃいますので。

それでは、検討を深めるべき論点については、先ほどまとめさせていただいたような方向で、しかし、まだ決まっておきませんので、検討を深めたいと思えます。

次に、前々回に取り上げました増量に伴う契約変更時の中途解約補償料について、3社を代表されまして東邦ガスさんよりご説明をいただきたいと思えます。

○東邦ガス株式会社(伊藤常務) それでは、資料8の2ページをごらんください。「増量に伴う契約変更時の中途解約補償料」について、補足をさせていただきます。

18回のこの専門会合におきまして、「増量に伴う契約変更時の中途解約補償料」の必要性をご説明させていただきますとともに、東京電力エナジーパートナー様からの「ガス需要拡大のインセンティブが働かない」とのご要望を踏まえまして、中途解約補償料の適用除外に關します託送供給約款の文言修正案を提示いたしました。

その会合終了後、ネットワーク事業監視課様から、「新設・増設によってガス消費量が段階的に上がっていく場合であって、託送供給依頼者がその時期をあらかじめ把握している場合の取り扱いが不明確である」というご指摘をいただきました。

このケースの場合には、契約時点で託送供給依頼者が需要家の増量時期を把握しておりますので、契約当初からその増量分も含めた需要量に基づいて契約するものであり、そもそも中途解約の必要性がなく、本補償料の適用が問題とならない事例と認識しておりましたけれども、ご指摘の点を踏まえまして、規定の内容をより明確にする必要があるということで、次のページのとおり、文言を追加させていただきたいと思っております。

3 ページをごらんください。託送契約に記載する内容でございます。下線部分ですが、「個別契約締結時点で託送供給依頼者が把握できなかった」という文言を追加して、より明確にしていきたいと思っております。

以上でございます。

○安念座長 このポイントについて、何かご指摘をいただくことはございませんか。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役 我々のほうからお願いしたことなのですが、我々の10月12日に受け取った印象とちょっと違ったものですから。

ガス需要拡大のインセンティブが働かないとのご意見を踏まえ、約款の文言を修正したとあったのですけれども、我々としては、ガス事業拡大に資する、例えば、工場の新設などにおいても補償料が免除されるものと理解しておりました。資料8に、私どもが提出した資料の抜粋がありますが、そこでも、工場の新設などを例として挙げております。

その理解のもとで、12日の会合では、ガス会社様の説明に対してお礼を申し上げるとともに、合理的と認められる場合についての具体化・明確化をお願いした次第です。

しかしながら、本日お示しいただいた修正案では、「個別契約締結時点で託送供給依頼者が把握できなかった」との文言が新たに追加されておまして、前回の修正案に比べて、逆に要件が相当厳しくなったとの印象を受けております。

本日のご見解は、ガス事業拡大インセンティブに配慮したものと受けとめることはちょっと難しいのではないかと感じておまして、我々としては、これまでの繰り返しになりますが、工場新設やガス機器の増設などにおいて、契約期間中に柔軟な契約変更を認めることは、お客様にとって過度の負担を回避できることに加えまして、導管事業者としても早期の託送需要増が望めるわけであり、双方にメリットがあると考えておりますので、契約料については余り硬直的にならず、お客様のニーズを踏まえ、柔軟な運用が可能になるよう改めてお願いいたします。

ちなみに、電気の事例を申し上げますと、計画的な工場の新・増設などは、契約途中かどうかにかかわらず、増加に伴う補償料は求めておりませんので、同じような形にさせていただきたいということを改めてお願い申し上げます。

以上です。

○安念座長 どうでしょうね。今の佐藤常務がおっしゃるのは、要するに、礼を言うのは早過ぎたと、そういうことだったわけですが。ガス会社さん、いかがですか。補償料をとらなければならない場合が、それは観念的・理論的にはあるかもしれないが、例えば、

「それは至って例外的な場合である」と、そんな表現というのはどんなものですか。それは厳しいですか。

○東邦ガス株式会社（伊藤常務）　むしろ、今おっしゃった、工場の増設をやるとか、設備の増設をやるということは、1年契約が一般的ですので当然、契約される時点で把握できるはずですよ。それを踏まえた上で、最大ピーク時量に供給できるように導管設備をつくっていくという考えのもと、このような案を提示しているものですから、普通は把握できる。にもかかわらず、それを意図的にわからなかったということでは困るわけです。

そうすると、資料の7ページでお話ししましたように、不公平感が出てしまう。初めからわかっていた人は、ピークではこうですよと（最初から申請することがルール）。わかっていたけれども、わからなかったふりをして、ふえた結果こうなりましたと（いう申請ができることになってしまう）。ここを認めるということはどうかと思います。

ただ、お客様の事由で確かに変わることはあり得ると思います。来年4月にやる予定が、ことしの2月にやることになりましたと。そういうときには、これはもうしかたがない話ですから、もう補償料はいただきませんと。そういう趣旨だと思っております。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役　我々としては、性悪説に立つというよりも、そういうことも含めて、電気と同じように認めていただけないかということをお願いしたということをごさいますて、工場の増設がわかったとしても、最初は少なくとも途中から上がるという場合でも、ペナルティなしでお願いできないでしょうかというところが前回の要望だったということをごさいます。

○安念座長　ご要望の趣旨はそうだったと思います。

どうだろう。ご意見のある方、いらっしゃいませんか。ちょっと僕にはまとめ切れないな。

松村先生、どうぞ。

○松村委員　絶対に起こしてはいけないことは、例えば、冬はたくさん使うけれども、夏は余り使わないというときに、毎年、冬になると上げて、冬が終わるともう機器は廃止したとかと嘘を言って、結果的に冬以外の季節に低い託送料を享受するとかという、そういうことを毎年繰り返すのは、あってはならない。そんなことになったら、事務コストだって膨大になるし、明らかに不公平。これは防がなければいけないと思います。

それで、ご提案のやり方でも、それは必ず防げることになると思うので、どちらのほうがいいのかは、どちらでも問題は起きないと思います。

○安念座長 おっしゃったように、僕も、現実には大した問題ではないんじゃないかという気はするのですが、ただ、佐藤さんがおっしゃったように、ちょっとリストラクティブな感じの表現ぶりになってしまったという印象も否定はできないような気がするんです。ですから、妙な言い方だけれども、デンと構えて鷹揚な表現ぶりというか、そういうものがないかなというのが私個人としての希望です。佐藤さんも多分そういうお考えじゃないかと思えますけれども。

○佐藤東京電力エナジーパートナー株式会社常務取締役 ええ、そういうことでございます。

○山内委員 今ここで全てを決める必要もないので。

○安念座長 ええ、それでは、済みませんが、もう1回、文言の工夫をしていただけませんか。どうしてもだめだというなら、それはそれで申請者のご自由だからしょうがないけれども、そういう感覚もあるということ踏まえていただいて、ご苦勞ですが、よろしくお願いいたします。

それでは、最後に、準大手の審査状況について、事務局よりご報告をいただきます。

○恒藤NW事業監視課長 資料9でございます。準大手事業者の審査につきましては、この会合の委員の先生方の意見を聞きつつ、委員会事務局及び各経済産業局において審査をするということが、本電力・ガス取引等監視委員会で決められるところでございます。

そして、その方針に基づきまして審査をしております、3枚目でございますが、10月20日、委員の先生方に集まっていたき、各経済産業局などから担当の会社の審査につきまして、特にポイントとなるようなところをご説明し、委員の意見もお聞きし、それを踏まえて、引き続き、今、審査を行っております。

状況報告だけこの場でさせていただきました。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、事務局から事務連絡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、皆さんと日程調整をさせていただいた上で、またご連絡をさせていただきます。

○安念座長 長時間に及びましたが、これをもちまして、第20回料金審査専門会合を閉会いたします。終始、活発にご議論いただきまして、皆さん、本当にありがとうございます。

—了—