

電力・ガス取引監視等委員会  
第20回料金審査専門会合  
議事概要

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

○主なご意見

<二重導管規制の緩和による離脱量の考え方について>

- 二重導管規制の緩和による離脱量を審査する際に考慮すべき点について、東京ガス及び東邦ガスからそれぞれ意見があったが、いずれももっともな意見。それらの点も踏まえて審査する。
- 東京ガスの資料5—1の46ページに関して、二重導管規制の緩和に伴っ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うが、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さ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。今回の資料で、二重導管の影響が使用量の少ないセグメントにより多くあらわれ

ている理由は何か。また、その他の影響とは主として何か、代表的なものを教えて欲しい。

→二重導管で需要脱落するのは大口の需要家だが、その場合、大口需要に割り振られる原価がトータルで減り、小口需要側に原価が割り振られることになるため、小口への影響額が大きくなる。また、小口の場合ガス量が小さいため、小さいガス量で割り返すということになり、単価が大きくなる。また、その他の影響とは、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であり、制度変更を受けない供給原価そのものの影響額や、レートメイクによる影響等が含まれている。(東京ガス)

- 二重導管の脱落がない計算方法について、警告したにもかかわらずこんなずさんな資料を出してきたことを考えると、ほかのところも相当ずさんではないかと疑う。少し反省していただきたい。
- 資料4—1に関して、事務局案に加えて、東京ガスから提案があったように、具体的に判定できるものは解約料とか経済的な状況も考え査定していくべき。特に、実際に供給できるような状況にあるかは大事なポイントであるので、事務局と事業者とでよくやりとりをして、正確に把握するよう努めていただきたい。

→二重導管規制については、先ほど東京ガスから指摘があったように、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、経済判断として当たり前の話もあるため、そうした事情があるかどうかも含めて、資料4—1の1ページの「具体的には」以下の方針に従うべきではないか。(安念座長)

#### <高経年化対策>

- 事業者が平成37年度分の対策物量を半分にしたい、あるいは平成36年度までに終えたいのなら認めるべきであり、安全性を考えれば、合理的な範囲での前倒しによる託送料金の上昇は容認すべき。一方、過去から取り組むべきであったということで託送原価としては低い額しか認められなければ投資が滞るとするのは、論理としておかしい。行動の話ではなくコストとして認められる適正な範囲について話をしており、もっと前にやるべきだったものを後回しした場合は今回の託送料金では面倒はみないということであって、国が決めた方針、そして事業者も承認した方針に対して、遅れていいとは言っていない。安全性のためには、平成8、9年で全部終わらせてしまうのが一番よかったのかもしれないが、経営上無理であり、他の工事等の優先度も含

めて考えていることは承知しているので、平成8年から平準化して、終わりのところは申請どおりとするのがいいのではないか。東京ガス以外の事業者が楽々クリアできるような基準に対して、東京ガスの今までの投資量が少なすぎたということをご認識していただきたい。

- 指摘事項7に対して、東京ガスは、導管工事について大阪や愛知に比べて労務単価や土木材料単価の上昇率が高いという説明をしているが、上昇率ではなく絶対額が重要なのではないか。また、都市部は導管工事単価が高いという説明もあったが、東京だけではなく大阪も名古屋も都市であり、また逆に、東京ガスの供給エリア内にも都市部ではない地域もある。

→資料5-1の27ページ、28ページについては、平成24年度の東京を100とした絶対値をみているもの。また、他社の状況や都市間の違いについて説明するのは難しく、自社エリアで言えることを一生懸命探して定量化したものであり、これくらいの説明が限界であることをご理解いただきたい。  
(東京ガス)

- ねずみ鋳鉄管の取替工事を視察したが、ねずみ鋳鉄管は、地中に縦横無尽に埋まっている中の最下層にあり、昼間は8人がかりで1日に18m、夜間だと数mしか進まない。工事関係者の高齢化、人材の確保も問題。道路管理者や警察への許可手続や、近隣住民・商店への説明、警備の配置といった形で多くの人員がかかる。毎日100か所程度が管内で行われている。高経年対策は安全面から一日でも早く施工完了すべきものであるが、現実としては、資金、人員、資材といった工事能力が十分になれば難しい。今回の査定においては、特に高経年化の設備について、現場やバックヤードの人たちにしわ寄せが行かないよう、安全面も十分考慮して現実的な査定、審査をお願いしたい。現場のモチベーションとして、低コストに切り詰めてやらされていると感じると、適正な経営資源が確保された環境下で工事の安全性に十分に配慮してやるのとでは全く異なる。

- 導管の単価が高すぎるのではないかという点については、私は今回の説明でかなりの程度納得した。やれる範囲で精一杯説明したと思う。具体的に3割程度高くなるのはある意味で仕方ないということであったので、効率化の観点から精査をしていただき、もっともだという範囲では高くなる分を許容し、説明できない部分だけ査定するという点でよいのではないか。今回、東京ガスが出した項目については、査定の上である程度説得力があったと認めてよいと思う。

- 資料4—2のねずみ鑄鉄管に関して、安全にかかわるところなので早くやるべきで、また、行動と原価に入れるべきものは違うという点には同意。ただ、法律で定められている期限が徐々に変わってきている中で、それに間に合わないということはないという中で申請をしてきている。したがって、そうした原価を今回の料金査定で積極的に削ることは難しいのではないかと。単価に関しては、各社にまだ下げの余地があると思うのでしっかりと査定するとして、量という意味では、ねずみ鑄鉄管についてはこの査定案のとおり認めるのも一案ではないか。また、最終年度の扱いに関しては、2分の1にすると逆に遅くするような方向性で査定するような感じも出てしまうため、最終年度は申請どおりとしたほうがシンプルでいいのではないかと。
- 腐食劣化対策管に関しては、90%に達するまでということなので、ねずみ鑄鉄管とは難しさも違うということだったので、申請どおりでなくとも、間に合うようにということ的前提にして、資料4—2の14ページに記載のある案2としてもいいのではないかと。
- 東京ガスの説明を聞いて一定の理解はした。平成8、9年の地震や東邦ガスの事故を踏まえて、十分かどうかは置いておいて対応は加速していたし、他に対応すべきことがあったことは理解できた。東京ガスの資料4—2の36ページの記載では、ねずみ鑄鉄管の対策を加速することの手数や金銭の面での困難さのインパクトについて、できればそこをもう一段深めるような説明をしていただけるとなおよいが、一定の理解はした。
- 高経年の設備に関して、平成8年というところで区切るという考え方もわかるが、東京ガスの当時の事情があったという説明を受けてある程度納得ができた。また、対策完了期限やそれを決めた時期を考えると、平成8年とするのは少し難しいと考えている。さらに、高経年化対策は、37年までにやらなければいけないので、ある程度できることを認めたほうが、我々の委員会としての責任を果たせるのではないかと。もちろん、コストの問題は精査しなければならぬところがあるのは認識している。
- 腐食劣化については、90%、90.8%という問題があるが、これは考え次第ではないかと。
- 投資を怠ってきたことに対する説明として東京ガスの説明は全く理解ができない。理解したと言っている委員から何らかの形での説明をお願いしたい。また、ガス安全小委でこういう方針が出てきたためというが、その理屈は全

くわからない。安全性・保安というのは、事業者が当然の責務として負っている。国が方針を示さざるを得なかったようなこんな重大な問題で、東京ガスは一番対策しなければいけない量が多く、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対応が遅かったため、原価算定期間に大量にコストを乗せられようとしている。そういう査定の構造を残してもいいのか。

- 3社の初期状態は違っていて、また、それぞれの初期状態に対してどのように対応するかという意味決定が違っていて、それぞれが処理能力や予算等を踏まえた意思決定の中でやってきたという点については理解したということ。いつからやるべきだったということについては、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のではないか。
- ガス安全小委が言わ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いるということは理解したが、私は全く逆に思っていて、保安、保安とあれだけ重視して言っ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のだということは前提としていた。  
→コストセンターに金を喜んで割くという企業はないと思う。ガス会社がそうだと言っている訳ではないが、一般論としてそういう側面があるということは、ある意味で当然だろう。(安念座長)
- 今回査定を受けたとしても、安全小委の結論があるから、これに反するようなことは決してしないのではないか。けれども、安全小委の結論があるからやるのであって、こんな査定を受けたら、小委の結論がなければ、安全対策投資を減らすということになるのだとすると、安全小委の議論も甘いのではないかと心配になる。性善説に立って保安のことは基本的に十分考える事業者であるという前提に立っているから、あの規制で何とか動いているのではないか。東京ガスにとっても、今回査定されなければ託送料金が上がるので嬉しいのかもしれないが、業界がそういう目で見られるデメリットの方がはるかに大きいのではないか。
- 安全小委の結論については、ガス事業者は絶対やるだろうと考えられるけれども、我々があまりにも厳しい査定をして実現性を担保しなかったとすれば、その責任が問われるのではないか。他方で、平成8年からの改定について、国のレギュレーションではなかったためにやらないということはあるのではないか。

- 平成8年時点で、多少なりとも加速させたということは、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を示しているのでは。要は、程度の問題であって、割り切って安全対策をしないことはなくて、時々経営判断でどこまで加速するかではないか。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と、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は、恐らく会社の中でも色をつけて対策していたはずなので、決して安全の意識がなかったわけではなくて、当時においてはそれなりに適切な判断だったのではないか。

→高経年化対策について、1つの選択肢として、申請どおり認めるというのもあると思うが、もう1つは、平成8年までというのは厳しいかなと思うが、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のではないか。期間の最後については、そんなに大きな違いはなかったように思うので、丸ごと認めるか半年にするかの議論はあったが、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。(安念座長)

→腐食劣化対策管についても、90%という目標だが、これも先倒しにしてもよいという意見はあったので、そのとおりでいいのではないか。(安念座長)

→単価のことはまだ議論できていないので、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重要なテーマであり、これはまだ未決着だと考えている。(安念座長)

- 保安対策で一番手抜きをしたところが一番高い託送料をとれるということを知ってしまった恥ずべき結果を出すことになりそうで残念。保安については、一般的な責任として、十分に対策をできており、今後も当然にやっていこうということを経営としていた者としては、今回の整理で本当にいいのかということは、料金審査が終わった後できちんと考えていただきたい。

#### <需要開拓費>

- 事務局資料4—3の5ページにも記載があるが、対象となる範囲を限定するとともに、1件当たりの上限を制約するという認識。上限としては、すでに自由化されていた10万㎡で大阪ガスの250万円という数値があるが、私は100万円ぐらいでいいと考えるが、一応座りのよさそうな250万円という数字でもっともだと思う。これは、制度の趣旨からして250万円以上のものは認められないということではない。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であれば、次回以降の申請で認めるということではないか。しかし、今回のようなずさんな説明では、これ以上の額を1件当たりで認めるというのでは審査したことにはならない。そういう意味で、一定の上限を加えるというのは適正であり、250万円というのはそんなにむちゃな数字ではない。このような案が出てくれば支持する。

- エネルギー基本計画、ガス小委の趣旨を踏まえて、事業者がスイッチ営業に邁進するような小売事業者同士の競争ではなく、未整備の白地地域を塗りつぶしていく新規需要の開拓をすることが重要である。こうした導管網の形勢を図るインセンティブの仕組みとなるようお願いしたい。また、ガス会社においては、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きたい。
- 国策で導管を広げていくことが基本であり、それに基づき各事業者が取り組んでいるものであり趣旨は理解したが、現在ガスを使っている利用者の託送料金に載せることには納得できていない。需要開拓費を誰が誰に払うのがよくわからないので、もう一度説明をお願いしたい。また、導管が伸びると既存需要家にどのようなメリットがあるのか、例えば、将来的のメリットとして、このくらい託送料金が下がるというように、わかりやすく説明していただきたい。
- 公的な資金なので、最終的にどこに支出されるかというところまでみるべき。きちんと制度に基づいて運用されているかも確認するべきである。適当な活動で想定される最低限の範囲で必要なものに限られるべきである。金額に関しては250万、100万だと意見があるが、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考え方で整理をしていただきたい。従量的・比例的にかかるとは思えないので、ある程度限度額のようなものがあつた方がよいと思う。

→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、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あり、現状はまだそのような導管がある。自由化になると新しい地域で需要を開拓するよりは、スイッチングのほうが営業コストはかからないため、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った。しかし、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のは避けるべきであり、その公平

性には気をつけて制度設計をしているつもりで、導管が引かれる地域を導管事業者が特定して、その中で全てのガス小売事業者が需要開拓を競うようにしている。そして、実際に契約をとった人に、成功報酬の形で費用を払っていくという仕組みを設計しているところ。(藤本室長)

- 他の意見も聞いて、250万円の単価で切るのが良いかなと感じた。東邦ガスの説明を聞いていて、事業者もどういう制度の費用か理解されていないと感じた。上限の範囲内で適正な費用ということにされているのに、上限まで全部入れて当然という姿勢であった。250万円程度で上限を切った上で、正当な理由があればしっかり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。
- 事務局案で基本的に良いが、個別の情報がもう少しあって、どこで切るかという問題はもう少し考慮してもいいかもしれない。
- 導管網を拡充して小売事業者がもうかるのであれば、そういう人が当然負担すべきだというイメージを持っている。これは制度上入ることが決まっているというならば、一件で1億なんて当然あり得ないということで、事務局資料の金額について、家庭用で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1,000万という計算になり、その辺の単価の提示の仕方も納得いかない。上限250万円を抑えたときに、こうした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のではないか。
- 導管が伸びて、その果実が小売に行く部分もあるが、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か。薄く固定費のカバー率が高くなって、そのメリットが既存の受益者にも行くので、今の受益者に負担してもらおうという考え方か。  
→需要量が増えた分の利益については託送収入が増えるという意味で、導管事業者にも返ってきて、そして、将来的には、ネットワークにぶら下がっているほかの需要家にもメリットがあると考えている。(藤本室長)
- 導管が伸びると、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。それでも我々が先行投資するメリットはあるのか。  
→定量的な説明が可能か考えてみたい。(藤本室長)



→そもそも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るが、法令が認めている以上、全く認めないというわけにはいかない。今回のスキームや手続等について議論いただき、それほど大きな異論はなかったと思われる 10 万㎡の需要開拓についての大阪ガスの 250 万円の単価を起点として考えるということではよいと思うが、細かい議論をする必要があるかもしれない。(安念座長)

→非常にずさんな姿勢だのご指摘を受けた点について、お詫びを申し上げたい。通常の営業活動費の中で最低限どれだけかかるのかを見た上で定額とすべき、上限として 250 万円で切ったら良いのではないかと、といった御意見をいただいた。一度、是非需要開拓の実態としていくらかかっているかをご説明させていただく機会をいただきたい。(東邦ガス)

#### <比較査定対象ネットワーク費用>

- 比較査定対象のネットワーク費用については、事務局案でもっともだと思う。
- 導管総延長に関しては、事務局の提案どおりで良いのではないかと。

→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。これは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が、多分これ以外に格別の考え方もなかろうと思いますので、これでよいのではないかと。(安念座長)

#### <レートメイク>

- 事務局資料 5-2 についてだが、商品(設備)によって単価が変わるのは小売の競争市場の中での話であり、託送ではないというのが率直な感想。また、割引対象の需要群から値引いたものを他の需要家に付け替えるのはおかしいと思う。本来は、たくさん買ってくれた人、一年間安定的に買ってくれた人に対して値引きをし、顧客ごとのディスカウントで完結するはずである。その原資を、他の顧客に付け替えるということはやってはいけないことだと思う。大阪ガスも東邦ガスも実施していない割引であり、廃止してはどうか。
- 通常のガス暖房ではなく、TES を使えば料金が安くなる。でも、その安くなった分は誰が負担するのだろうか。家庭用のコジェネをつけた人は安くなるので、つける人にはインセンティブになるが、その分を誰が負担している

のか。国の政策として補助金や税などによって国民全体の負担の下で推進をしていくものならわかるが、ガスを使っている人たちだけで負担していかなければいけないのであれば、コジェネ割引について納得することは難しい。

- 政策的な観点を考えて設定した割引であることはわかるが、そうであれば設定している事業者と設定していない事業者がいるという状態にはならないのではないか。割り引いた分を他の者が負担するというのであれば、公的なコストになるわけで、行政的な規範性のある説明を聞きたい。
- 東京ガスは、コジェネ割引設定の妥当性を主張する資格があるか今一度考えて頂きたい。東京ガスのレートメイクでは、従量料金の高い料金表が作られていた。これは、たくさん使えば使うほど託送料金が高くなるということだが、コジェネを使う人はたくさん使う人である。全体の使用負荷を効率化して託送料金を下げようとする人に対しての裏切り行為ではないか。最初は、コジェネなどの機器について、リース契約や補修契約などと紐づけて囲い込むので、そうした需要を安くして囲い込もうとする邪悪な意図があるのではないかと疑っていた。しかしながら、東京ガスは他の場でこの疑念を明確に否定し、我々は正々堂々競争をしていますという趣旨の説明がなされた。したがって、この点はそういうことではなく、ガスシフトを促し全体効率化を図って託送料金を下げたいという狙いと理解をした。とはいえ、個別の機器に紐づけた割引を小売事業者が自由化の範囲内で設定するのは許容できるが、託送料金で設定するという点は相当問題がある。高尚な目的があることは理解できたが、やはり特定の機器に紐づけるのは筋の悪いやり方であって、認めないほうがいいのではないか。一方で、既にあるコジェネ割引に対して3年間の経過措置を設けるなどの対応については、電気でも経過措置を認めたこともあり、一律にダメだとはならないとおもうが、原則として、今回の料金審査で機器要件の割引は廃止すべきと考える。
- 託送料金で政策目的を達成するという論理には無理があるのではないか。別の委員もおっしゃったように、経過措置的なところをケアするなど、せいぜいその程度ではないか。

→主として議論いただいたのはコジェネ割引についてであったが、認めるべきではないという意見が多く、特別サポータティブな意見は少なくとも今日はない。(安念座長)

#### <内管保安>

- 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説明だったが、むしろ東京ガスの資料5-1の8ページ、東邦ガスの資料6の2ページ、大阪ガスの資料7の3ページにある単価の違いではないのか。1件当たりの単価では東京ガスが3,400円、東邦ガスが2,900円、大阪ガスが2,200円と、なぜ東京ガスの単価が高いのか。  
→東京ガスの資料5-1の10ページを例にとって説明すれば、今回の資料に記載された単価は、移管分の平均単価を出しているものであり、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ことだと理解している。そのような中、我々として確認すべきは、元々託送に計上されていた分も含めて、移管後の緊急保安に係る1件辺りの単価が各社でどの程度異なっているのかという部分と認識。事務局とも相談して、我々の方で3者の差異を確認したい。(藤本室長)
- 東邦ガスも大阪ガスも内管保安の原価の推移などを提出しているわけだが、例えば、東邦ガスの資料6の2ページにある2.9千円/件といった数字は、保安のコスト全体の単価ではなく、今まで保安に入っていなくて移管されてきた物という理解で正しいか。  
→そのとおり。制度変更で移管された分であり、東京ガスでいうところの元から託送に積み重ねられていた道路部分の費用は別にある。(東邦ガス)  
→同じくそのとおり。(大阪ガス)  
→内管保安の相当部分は人件費だと思われるが、人件費はヤードスティックの内数なので、内管保安だけを今更抽出するのは難しいと思われるが、理解の共通基盤を整備する。(安念座長)
- 内管保安については、今回の説明で納得した。

#### <その他約款記載事項>

- 10月12日の専門会合で受けた印象と違う。ガス需要拡大に資する工場の増設についても補償料が免除されると認識していた。その理解のもとに、ガス事業者の説明にお礼を申し上げるとともに、「増量変更することが合理的と認められる場合」の内容について具体化・明文化をお願いした。しかしながら、今回の修正案は、「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場合」との文言が新たに追加されていて、前回の修正案と比べて要件が厳しくなったと認識している。ガスの需要拡大インセンティブに配慮したものとは言い難いと考えており、工場新設やガス機器の増設などにおいて柔軟

な契約変更を認めることには、お客様に過度な負担をかけないことに加え、導管事業者としても早期の託送需要増が望めるわけで、双方にメリットがあるため、柔軟な運用が可能になるようお願いしたい。ちなみに、電気では、契約の中途かどうかに関わらず解約補償料を求めているので、同じように取り扱っていただきたい。

→補償料をとらなければいけないことは観念的・理論的にはあるかもしれないがどうか。(安念座長)

→現在、大体は1年契約になっているので、工場や設備の増設は契約時点で把握できるはず。普通は把握できるはずだが、それを意図的に分からなかったとされると、不公平感が出てしまう。ただ、需要家の事由で急に増量することは確かにありうる。そういうときには仕方がないので、補償料はいただかないという趣旨である。(東邦ガス)。

- そのような性悪説がどうかというよりも、そういったことも含めて電気と同じように認められないか。工場の増設など、途中から増量変更する場合に補償料なしでお願いできないかというのが、要望の趣旨である。

- 冬はたくさん使うが夏は余り使わないケースにおいて、毎年冬になると契約量を多くし冬以外は低くするということはあってはならない。それをやられると、事務コストは膨大になるし不公平である。東邦ガス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、どちらの方がいいかは何とも言い難い。

→現実には大した問題ではないのではないかという気もするが、少し制限がかかるような表現ぶりになってしまった印象も否定できない気もする。鷹揚な表現ができないか、東邦ガスには、もう一度文言の工夫ができないか検討をして欲しい。それでも駄目ということであればこれは申請者の自由と考えられる範囲であるので仕方ないと思う。(安念座長)

#### <その他>

- 需要開拓費や、工事費用も含めてですが、労務費という表現があるが、社員の人件費と明確にわかれているのか。工事費の単価の中の人件費と労務費の人件費が重複して会社の人件費となっていないか。また、需要開拓を行う人の人件費はどう計上されるのか。その辺は明確に分けられているのか。

→自社の従業員については人件費の中に計上されるものであって、一方、いろいろな協力企業などに対してはその時々々の請負契約での代金という形

で計上されると整理されているのではないかと推測するがどうか。

→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で、例えば道路漏れだということになりますと、工事会社の作業班と一緒に出動する。工事会社には委託で代金を支払うという仕組みになっている。(東京ガス)