

電力・ガス取引監視等委員会

第38回料金審査専門会合

1. 日 時：令和1年11月20日（水）16：00－18：00
2. 場 所：経済産業省本館17階 第1～第3共用会議室
3. 出席者： 山内座長、北本委員、圓尾委員、男澤委員、梶川委員、辰巳委員、東條委員、華表委員、松村委員、南委員  
(オブザーバーについては、委員等名簿をご確認ください)

○田中NW事業監視課長     それでは、定刻となりましたので、ただいまから、第38回電力・ガス取引監視等委員会料金審査専門会合を開催させていただきます。

本日は、ご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

初めに、本会合の構成員に変更がありましたので、新たにご就任いただいた委員のご紹介をさせていただきます。

西村あさひ法律事務所パートナー弁護士の川合様に新たにご就任いただいております。

なお、本日、北本委員におかれましては、ご都合によりご欠席でございます。

本日の議題は、議題1、「原価算定期間終了後の小売ガス料金の事後評価について」、議題2、「ガス導管事業者の2018年度収支状況等の事後評価について」でございます。

本日は、議題2の説明者といたしまして、一般社団法人日本ガス協会専務理事の沢田様にお越しいただいております。

なお、本日の議事の模様は、インターネットで同時中継も行っています。

では、これより議事に入らせていただきます。以降の議事進行は山内座長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○山内座長     はい、承知しました。それでは、議事次第に従って進めさせていただきます。

まず、第1番目の議題、「原価算定期間終了後の小売ガス料金の事後評価について」を事務局から説明をお願いいたします。

○遠藤取引監視課長     それでは、お手元の資料3に基づいて説明させていただきます。

まず、今年度の事後評価の対象となる事業者ですが、評価開始時点において原価算定期間が終了していない大阪ガスを除く旧一般ガスみなしガス小売事業者 8 社となっております。

資料の 4 ページをごらんいただければと思います。

現行の事後評価の仕組みについて整理したものを掲載しております。平成25年10月の電力・ガス事業分科会ガス料金制度小委員会報告書におけるとりまとめを受け、原価算定期間の終了後に料金改定を行わない事業者においては、料金算定時の原価と実績の比較及びその際の要因、収支の見通しなどを示すこととされ、また、行政においては構造的な要因として利益率が必要以上に高いものとなっていないか等を確認し、必要に応じて料金変更認可申請命令の発動の可否を検討することとされております。

5 ページ目をごらんいただければと思います。

料金変更認可申請命令の発動に関する審査基準でございますが、その可否については 2 つのステップで判断することとなっております。

まず、ステップ 1 においては、規制部門のガス事業利益率について、当該ガス会社の直近 3 ヶ年の平均利益率が、経過措置料金規制が課されているガス会社 9 社の過去10年間の平均利益率を上回っているかどうかを確認します。このステップ 1 に該当した場合には、その下に記載していますステップ 2 に進むことになります。

ステップ 2 には 2 つの基準がございます。1 つ目は、左側の図のとおり、料金改定後の超過利潤の累積額が一定水準額を上回っているかどうか。2 つ目は、右側の図にあるとおり、自由化部門の収支が 2 年連続で赤字となっているかどうか。

この 2 つの基準のいずれかに該当するかどうかを確認することとなります。

続きまして、7 ページでございます。

ここでは、ただいま申し上げました料金変更認可申請命令の基準を今回の事後評価の対象となる 8 社に適用した結果をまとめております。

まず、ステップ 1 についてですが、表の右端に記載があるとおり、ガス会社 9 社の過去 10 年間の平均利益率は 4.2% となっております。過去 3 年間の平均利益率がこの 4.2% を上回るガス会社があるかということですが、京和ガスが 6.0%、熱海ガスが 6.1%、この 2 社がこの水準を上回っております。

次に、ステップ 1 に該当したこの 2 社について、ステップ 2 の基準であります規制部門の超過利潤累積額に係る基準と自由化部門の収支に係る基準を適用した結果を記載してお

ります。2社とも規制部門の平成30年度末の超過利潤累積額は一定水準額を下回っており、また、自由化部門の収支についても、平成29年度、平成30年度の両年度において黒字となっていますので、ステップ2の基準には該当しないということで、料金変更認可申請命令発動の可否について検討対象となるガス会社はなかったという結果になっております。

8ページ、9ページにつきましては、本年度の事後評価となっている事業者のうち、経済産業省本省の事後評価の対象となっている東京ガス及び東邦ガスに関する経営成績の概況を記載しております。

10ページ目、11ページ目につきましては、地方局の事後評価の対象となっている事業者6社に関する経営成績の概況等をまとめたものになっております。

最後に、12ページをごらんいただければと思います。

総評でございますが、審査基準に基づいて評価した結果、先ほども申し上げたとおり、今回、事後評価の対象となった事業者について、現行の認可料金に関する値下げ認可申請の必要があるとは認められなかったということでございます。

私からの説明は以上でございます。

○山内座長      どうもありがとうございました。

それでは、今のご説明の資料3の内容についてご審議いただきますが、例によって発言をご希望の方はネームプレートを立てていただくようお願いしたいと思います。

どなたか、ご発言のご希望はございますか。

河野さん、何か話されたいですか。

○河野オブザーバー      では。ご報告、ありがとうございました。特段どこかに意見を申し上げるというよりは、自由化になって以降、昨年、本年と、このような公開の場で小売料金に関しましてフォローアップをしていただいて、ありがとうございます。これまでは事業経営の実態は消費者には見えにくい部分でございましたけれども、こういう形で公表していただくことに感謝申し上げたいと思います。

以上です。

○山内座長      ありがとうございます。

では、専門家の先生方、どなたか。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員      11ページの参考2の表をみていて、日本ガスさんの自由化部門の営業収益という数値が異常に高いのですが、このあたりはどのようにご説明してくださるのか。分

析などされていれば、ちゃんと分配が行われたかどうか聞きたいなという質問です。

○山内座長     ありがとうございます。

事務局、お答えされますか。

○野沢管理官     詳細には分析していないのですが、この額が大きいのは自由化が進んでいるということが見受けられるかなと思っております。

○辰巳委員     自由化で頑張っているという、それだけの評価ということでよろしいですか。頑張っているから、こういうふうに大きな数字になったのだと考えられるのですね。私自身もわからないので。

○野沢管理官     そうですね。ルール上は利益率でみて変更認可の対象になるかどうかというところなのですが、仮にこれのストックにひっかかっているならば、まさに詳細にもう少し分析するということになるかと思うのですけれども、今の額が大きいというのは、自由化が進んでいるかということで評価できるかなと思っています。

○辰巳委員     了解しました。

○山内座長     自由化のもとで顧客の獲得が進んだということですかね。

ほかに何かご指摘はございますか。

東條委員、どうぞ。

○東條委員     今のことに関連して。日本ガスさんはその他部門の営業収益がトータルの営業収益の大半を占めているということですので、今の説明だとちょっと説明不足かなという感じがしますが、このその他部門というのは主にどういう事業の収益を指すのでしょうか。

○野沢管理官     ガス事業以外のところで、例えば卸とか、附帯事業でいうと電気とかプロパン事業などはその他のほうに整理することになっています。

○恒藤総務課長     事務局からですが、そうすると、今の委員のご指摘のとおり、自由化でもうかったということではなくて、プロパンの部分でもうかっているというのが正しい要因分析だということでございます。

○遠藤取引監視課長     2つ要因がありまして、今おっしゃった自由化部門についてはまさに今回のガスの部分で、自由化が進んだことによって他エリアに進出するなどしてもうけている分と、東條委員からご指摘があったその他部分については、プロパンやその他の事業でも会社として収益を上げているということでございます。

○辰巳委員     その収益分の分配というのは、今後に反映されると考えればよろしいので

すか。収益分の分配、だれに分配されるか知りませんが、そういうことはまた今後みていけばいいと考えればよろしいのですか。

消費者に対して価格を下げてくれるとかというのも一つの分配だけれども、株主やいろいろなところに分配するとか、留保するとか、いろいろあると思うのです。そういうところは今後みていくということによろしいのでしょうか。

○恒藤総務課長　　今、みておられるのは11ページでございますよね。

○辰巳委員　　そうです。

○恒藤総務課長　　それで、利益のところをみておられる日本ガスの、例えば一番下の30年度の42億9,500万という、かなり当期純損益が出ていますねと、多分そういうことをご指摘されているのだと思うのですが、先ほどの事務局の説明が正しければ、これはL Pガスの部門のもうけが多いということではないかということで、当委員会がL Pガスまで残念ながら担当していないものですから、なかなかお答えしにくいところはございますけれども、そういう意味では、当委員会がやっている都市ガス部門ではないところの利益なのかなということでございます。

○山内座長　　この会社のL Pガスの分野は物すごく大きい会社ということですから、L Pガスの会社といってもいいかもしれませんね。

○辰巳委員　　そうですね。了解しています。

○山内座長　　どうぞ、圓尾委員。

○圓尾委員　　今の説明のとおりなのですが、ニチガスさんの平成30年度の決算をみると売上が1,200億強なのですが、そのうちL Pガスで700億ぐらいあって、自由化部分の都市ガスの売上は80億ぐらいです。ですから、L Pを中心にその他部門がこういう表記になっています。今、ここで議論すべき自由化で競争しているいわゆる「都市ガス」については80億ぐらいということですね。

○辰巳委員　　はい、わかりました。

○山内座長　　部門収支では赤字ですね。

そのほかに。

もし特にならなければ、この評価については、先ほどの12ページにある総評を皆さんでお認めいただくということになっておりますので、特に報告案について大きな異論はなかったと思いますので、細かい文言の修正等については座長である私に一任いただきまして、その上で、これを電力・ガス取引監視等委員会へ報告するというので、よろしゅう

うございますでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

ありがとうございます。それでは、そのように処置させていただきます。

続きまして、議題2、「ガス導管事業者の2018年度収支状況等の事後評価について」を事業者からご説明をお願いいたします。

○田中NW事業監視課長     それでは、資料4をごらんいただけますでしょうか。「ガス導管事業者の2018年度収支状況等の事後評価について」でございます。

4ページをごらんいただけますでしょうか。

今回のガス導管事業者の収支状況等の事後評価の概要でございまして、4ページの1.趣旨をごらんいただきますと、今回、2018年度収支状況等の事後評価について料金審査専門会合において、まず、法令に基づく事後評価（ストック管理・フロー管理）を実施することとなっております。

また、追加的な分析評価といたしまして、大きな超過利潤が発生しているガス導管事業者について、その要因の分析をしております。

さらに、効率化に向けた取り組み状況に関して、一般社団法人日本ガス協会が実施する中小事業者等への技術的サポートの状況を聴取することにしております。

あわせて、内管工事の取り組み状況として、各社の取り組み状況等の評価をするといったことを予定しております。

2. 進め方でございますが、対象事業者といたしましては、託送供給約款を定めているガス導管事業者及び料金その他の供給条件を届け出ているガス導管事業者全143社が対象となっております。

評価内容につきましては、ただいまご説明申し上げたように、法令に基づく事後評価、追加的な分析・評価、効率化に向けた取り組み状況、内管工事の取り組み状況といったこととなっております。

7ページ、8ページをごらんいただけますでしょうか。

まず、法令に基づく自己評価でございますが、8ページをごらんいただきますと、各社の超過利潤累積額について、一定水準額と比較して、変更命令の発動基準となる「一定水準額」を超えている事業者を抽出する。

上記の事業者について、期日までに料金改定を実施する予定があるか否かを聴取する。

なお、それらの結果については、経産大臣、経済産業局長等からの意見の求めに対する

当委員会の意見を回答する。

こういったところが概要となっております。

9 ページですが、各社の超過利潤累積額について、一定水準額と比較した結果といたしましては、9 ページの2 番目のポツにありますとおり、苫小牧ガス、仙南ガス、東部液化石油、新発田ガス、松本ガス、長南町、妙高市及び魚沼市の8 社につきましては、超過利潤累積額が変更命令の発動基準となる「一定水準額」を超過してございます。

10 ページでございます。

最初の黒ポツにありますとおり、これら8 社につきましては、このまま翌事業年度の開始の日までに値下げ届け出が行われない場合、所管の経済産業経局長の変更命令の対象となり得ます。

この事業年度の開始の日でございますが、10 ページの真ん中の米印の1 をごらんいただきますと、3 社につきましては、翌事業年度の開始の日が2020年1 月1 日、5 社につきましては翌事業年度の開始の日が2020年4 月1 日となっております。

なお、これらの事業者については、期日までに料金改定を実施予定である旨を確認しております。

以上について、電力・ガス取引等監視委員会から所管の経済産業局長へ速やかに意見回答を行ってはどうかということでございます。

11 ページをごらんいただけますでしょうか。法令に基づく事後評価のとりまとめ案でございます。

11 ページの枠囲いの中にありますとおり、これらの事後評価の対象事業者の8 社については、2018年度終了時点での超過利潤累積額が一定基準を超過していたと。これらの事業者については、期日までに託送供給約款の料金改定の届け出が行われない場合、所管の経済産業局長から変更命令を行うことが適当であるという内容で報告をしてはいかがかということでございます。

15 ページ、16 ページをごらんいただけますでしょうか。追加的な分析・評価でございます。

16 ページがその概要となっております。変更命令の対象となる事業者以外で、大きな超過利潤が発生している事業者、営業収益に対する当期超過利潤額の割合が5 %以上だった事業者について分析を行ってございます。

事業開拓費、二重導管離脱需要についても分析を行ってございます。

17ページをごらんいただけますでしょうか。

昨年度の事後評価においては、4～3月以外の会計年度を採用している事業者の託送収支については、制度改正前の収支も含まれていることから、4～3月の会計年度を採用している事業者を対象に追加的な分析・評価を実施いたしました。

したがいまして、今年度の事後評価においては、それ以外の58社について分析を行ってございます。

18ページでございます。

2018年度営業収益に対する当期超過利潤額の割合が5%であった7社を対象といたしまして、超過利潤の発生要因の聴取・分析を行ってございます。

18ページの下グラフですが、真ん中に灰色の線が入っておりますが、この線より左側の事業者が5%以上の超過利潤が発生していた事業者でございます。

なお、三角の印につきましては一定水準額ですので、この一定水準額は下回っておりますので、法定の事後評価における変更命令の発動対象にはこれらの事業者についてはなってはございません。

19ページでございます。分析対象の7社につきまして、主な要因の聴取をしてございます。

4社のうち、上から1番目の熱海ガス、2番目の中遠ガス、下から3番目の吉田ガス、一番下の入間ガスにつきましては、超過利潤の見通しについて継続する可能性が高いということで回答を確認してございます。

これらのうち、一番上の熱海ガスと一番下の入間ガスについては、自主的に料金改定を実施する予定という回答がございました。

21ページ以下は、それぞれの個表でございます。

21ページでございますが、熱海ガスにつきましては、一番上にありますとおり、超過利潤が継続する可能性が高いということでございまして、事業者からの回答については、2021年1月に料金改定を実施する予定ということで聞いております。

次に、23ページ、中遠ガスでございますが、超過利潤が継続する可能性が高いということでございますけれども、事業者のほうからは、業務協力業者との契約見直しや正規社員の増等による費用増が見込まれるため、2019年実績を踏まえて検討をしたいということで聴取をしております。

25ページの福山ガスでございますが、超過利潤の見通しといたしましては、一過性であ

る可能性があるということでございますので、このため、現時点においては料金の見直しを行う予定はないということで聞いてございます。

27ページ、犬山ガスでございますが、超過利潤については一過性である可能性もあるということでございますけれども、2019年の託送収支の結果を踏まえて改定の検討をしたいということで聴取をしてございます。

29ページ、吉田ガスでございますが、超過利潤が継続する可能性が高いということでございますけれども、事業者のほうからは、2019年度に供給量が減少している需要家もあるため、2019年度の収支が確定した上で見直しを行うかについては検討をしたいということで聴取をしてございます。

31ページ、大垣ガスでございますが、超過利潤については一過性である可能性もあるということでございまして、現時点においては料金の見直しは考えていないということで聴取をしております。

33ページ、入間ガスでございますが、超過利潤が継続する可能性は高いということでございまして、2020年5月に料金改定の検討を開始し、2021年1月に改定を実施する予定ということで聴取をしております。

35ページ、36ページをごらんいただけますでしょうか。

35ページは需要開拓費でございますが、需要開拓費については、36ページでご説明いたしていますように、他燃料を使用する需要家に対して都市ガス化の提案を行うことや、実地調査によりガス設備の導入可能性の検討などを行うこととなっております。

一般ガス導管事業者が、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都市ガス導管網の整備促進に資する宅地・工業団地等の開発計画やこれに資する工場等の燃料転換に関して行う需要開拓に係る費用については、ガス小売事業者間の公平性を確保しつつ、その妥当性を審査するという前提のもと、託送料金原価に算入することを認めることとされております。

これらの需要開拓費につきまして、35ページにございますとおり、需要開拓費を原価に計上した事業者につきまして、2017～2019年度の需要開拓費の想定原価と実績費用を聴取してございます。35ページの表にありますとおり、全体としては想定を上回る実績、おおむね想定どおりの執行となる事業者が多かったのですが、一部の事業者では想定外の案件数の減少などの理由により実績が想定を下回ってございます。

37ページをごらんいただけますでしょうか。二重導管離脱需要の分析でございます。

2016年に二重導管規制が見直され、ガス導管事業者は原則として小売全面自由化後3年度間において、各一般ガス導管事業者のネットワーク需要の4.5%に相当する既存需要を獲得することが可能となっております。

これらの需要想定に当たり、自社の状況に応じて、一定量の離脱を織り込んだ事業者もいるものですから、料金認可時の想定と実績の比較を行ってございます。

下の表でございますが、東京ガスにつきましては、3年の合計の想定ということで、2億 $\text{m}^3$ で想定をしていたところ、3年の合計の実績は1.5億 $\text{m}^3$ となっております。理由といたしましては、想定物件のうち1件が脱落したが、当該物件の稼働減により使用量が減少となっております。

東邦ガスにつきましては、1.53億 $\text{m}^3$ を見込んでいたところ、実績は0となっております。

大阪ガスにつきましては、想定は見込んでいなかったのですが、実績といたしましては、2.32億 $\text{m}^3$ の需要量減少で、需要離脱が発生をしてございます。

39ページをごらんいただけますでしょうか。効率化に向けた取り組み状況ということで、40ページをごらんいただきますと、昨年度の事後評価においては、先進的な取り組みを行っていると期待される大手3社の取り組みを確認し、特に先進的で効果の高い取り組みについてとりまとめ、中小事業者等への横展開の技術的サポート等を日本ガス協会に依頼をしております。

本年度は、日本ガス協会の取り組み状況をフォローアップするということになってございまして、この資料の説明の後、日本ガス協会のほうから資料のご説明をいただく予定になってございます。

43ページ、44ページをごらんいただけますでしょうか。

44ページですが、昨年度の事後評価を踏まえ、内管工事の利益率が大きく、かつ、直近で見積単価の改定が行われていない事業者に対して、その利益の妥当性または見積単価表の改定の見通しの聴取を行ってございます。

45ページをごらんいただけますでしょうか。

内管工事の利益率が大きく、直近で見積単価表の改定が行われていない事業者16社に対して、その利益率の妥当性または単価表の改定の見通しの聴取をした結果、45ページの下にありますとおり、8社から見積単価表の見直しをする、または見直しを検討するといった回答を得てございます。

また、4社のほうからは、見積単価表に基づかない特殊な工事が発生したことが原因であり、見積単価表に基づいた工事のみであれば大きな利益率は出ないといった回答を得てございます。

46ページをごらんいただけますでしょうか。内管工事の利益率が大きくなる主な原因について、複数の事業者から見積単価表に基づかない特殊な工事が発生したためといった回答がございました。

他方、各一般ガス導管事業者の託送供給約款等には、見積単価表に基づかない特殊な工事であっても、その工事金額は材料費、労務費等の費用に基づき算出した個別の設計見積金額にするものと記載をされてございます。

これを踏まえ、当該特殊な工事であっても、その工事金額はその工事に要する費用に基づき算出した個別の見積金額となるよう、各一般ガス導管事業者に周知徹底することとし、これを本年10月に当委員会事業者からガス協会のほうに依頼をし、さらに、日本ガス協会のほうから一般ガス導管事業者に対して周知徹底が行われてございます。

47ページをごらんいただけますでしょうか。内管工事の標準モデルに基づく参考見積額の公表状況でございます。

昨年度実施した事後評価を踏まえまして、需要家が内管工事のおおよその額を容易に知ることができるよう、内管工事の標準モデルに基づく参考見積額を自社のホームページ等において公表するよう事業者に依頼をいたしました。

全一般ガス導管事業者196社において、内管工事の標準モデルに基づく参考見積額を自社のホームページ等において公表していることを確認いたしております。

私からの説明は以上でございます。

○山内座長      ありがとうございました。

それでは、引き続き、日本ガス協会の沢田オブザーバーからご説明をお願いいたします。

○沢田オブザーバー      日本ガス協会の沢田でございます。

それでは、資料5に基づきまして、都市ガス業界におけます効率化の取り組み状況についてご説明をさせていただきます。

2ページに目次を記載してございます。本日は、まず、都市ガス業界の特徴について改めて少しご紹介をさせていただいた上で、都市ガス業界における効率化の取り組み状況として、特に中小事業者の取り組みと日本ガス協会のサポートを中心にご説明をさせていただきます。

飛んで、4ページをごらんいただきたいと思います。

一般ガス導管事業者には中小規模の事業者が多く、全196事業者のうち、従業員数100人以下の事業者が全体の8割、さらに、50人以下の事業者がその大半を占めております。これらの事業者が全国各地の市町村に根差して事業を行っておりまして、同じ一般ガス導管事業者でありましても、各事業者を取り巻く状況は大きく異なっております。

5ページをごらんいただきたいと思います。ここでは、他エネルギーとの競合状況についてご説明いたします。

小売全面自由化後には、都市圏を中心に都市ガスにおけるスイッチング競争が起こっておりますが、都市ガスは、L P ガス、オール電化、灯油等による代替・保管が可能なエネルギーであることから、これまでもエネルギー間で激しく競争をしてまいりました。

例えば、家庭の給湯分野におきましてガスの給湯器は電気を動力とするエコ給湯、灯油やL P ガスを動力とする給湯器と競合するなど、常に他エネルギーとの競合にさらされております。

このため、より多くのお客様にさまざまなエネルギーの中から都市ガスをご選択いただけるよう、事業者は事業の効率化、サービス水準の向上にそれぞれ努めているところでございます。

6ページをごらんください。

このように、規模やエリアもさまざまな会員事業者に対しまして、日本ガス協会は保安と安定供給を確保した上で効率的な事業運用ができるよう、技術面や制度面など幅広い分野でサポートを行っております。

下のイメージ図をごらんいただきたいと思います。日本ガス協会は、上段の本部と下段の地方部会が連携をしてサポートを行っております。

本部からは、全ての会員事業者に対しましてガス業界全体に係る幅広くタイムリーな情報発信を行っております。

また、地方部会をもっているというのがこのガス協会の特徴の一つなのですが、全国に7つ、これは各地方経済産業局単位に地方部会を設けておりまして、そこから所属の事業者へのきめ細かなフォローを行うという、こういう役割分担で進めております。

8ページをごらんください。ここでは、会員事業者と日本ガス協会の効率化に関する取り組みの概要をお示ししております。

各社では、これまでもそれぞれ自社の業務の運用、あるいはその設備の状況等の実態を

踏まえながら、さまざまな効率化の取り組みを行ってまいりました。

日本ガス協会も、全会員事業者へのきめ細やかな双方向のサポートをできる範囲でさまざまな行うことで、会員事業者における業務品質の維持・向上、新工法、新製品の開発、取り組み導入の円滑化を支援してまいりました。

以降のページでは、下の図の(a)～(d)でお示ししております各取り組み及び(e)の実際の導入事例のポイントにつきまして、それぞれご説明をさせていただきます。

9ページをごらんいただきたいと思います。まず、各指針、手引きの提供についてご説明いたします。

お客様に都市ガスを選択していただくためには、ガスを安全に安心してご使用いただくことが大前提となります。そのために、日本ガス協会では、技術面のサポートとして、分野ごと、かつ、フェーズごとに、法令等に基づいた各種指針や手引き等を策定し、業界として標準的な考え方を各会員事業者に提示をしております。

各事業者におきましては、これらの指針や手引きを参考にしながら、必要な品質を担保した上で業務効率化の取り組みを進めているところでございます。

下の表では、その一例として、供給管・内管の設計に関する指針についてまとめております。ごらんいただくとわかりますとおり、本指針の目的は、保安と供給安定性、お客様の利便性を確保することであり、その内容は記載のとおり、会員事業者の確実な理解を促すものとなっております。

次に、10ページをごらんいただきたいと思います。新工法、新製品の開発サポートについてご説明をいたします。

会員事業者は、それぞれ自社の事業運営上の課題を解決するため、例えば、メーカー等とも連携して新製品を開発するなど、コスト削減や品質向上に努めております。その中で、日本ガス協会は、多くの事業者が共通で抱える課題の解決につながる取り組みに対しましてサポートを行ってまいりました。

下の図にお示ししておりますのは、中小事業者4社がメーカーとも連携の上、現在進めております新製品開発の事例です。この事例におきまして、左側の事業者の課題に記載のとおり、中小事業者が抱える課題を日本ガス協会にて抽出いたしました。こうした課題解決を中小事業者のみで行うことはコスト的・技術的に難しかったことから、日本ガス協会も開発のサポートを行うこととしたものでございます。

具体的には、図の中央の取り組み内容のとおり、事業者とメーカーの共同開発に対しま

して日本ガス協会が、他の事業者はどういう状況にあるのか、あるいは、関連法規への適合はどうなっているのかといったこと等を実施しております。

それによりまして、右側に記載のとおり、ガスの利便性の向上や作業費の削減が実現できるものと考えておりまして、各種イベント等でもPRを行い、横展開を図っていく予定でございます。

詳しい内容につきましては11ページに記載がございますので、後ほどごらんいただければ幸いです。

飛んで、12ページをごらんいただきたいと思います。

日本ガス協会は、会員事業者への情報提供手段として、メールやウェブによるタイムリーな通知を行っております。それに加えて、各種会議を開催し、保安施策や事故事例等の情報提供を確実に行っております。

また、地方部会におきましても、多くの事業者が参加しやすいように、地方ごとに実態に即した会議を開催して、指針、手引き等を会員事業者確実に周知しております。200社を一気に東京に集めるというのは非常に難しいものですから、地方単位で実施をさせていただいているということでございます。

スライド中央に技術・保安に関する主な会議を示しております。このうち、各事業者の保安責任者を対象とした保安推進プランナー会議というものがございまして、この内容を一例として記載をしております。この会議では、事故事例の原因や対応策の意見交換を行うことで、都市ガスを選んでいただく前提となりますガス業界全体の保安水準の維持・向上を図っておるところでございます。

13ページをごらんください。

導入に向けたサポートとしまして、各種情報提供に加えて、実際に新しい技術等を体感できるイベントの開催も行っております。参加者にとりましては、効率化の取り組みを導入あるいは検討するに当たりまして、実機の確認あるいは導入済みの事業者との直接的なコミュニケーションがこうした場で可能になるということで、取り組みを具体的に検討できる機会となっております。

特に地方事業者にとりましては、メーカーさんですとかベンダーさんも含めて、ふだん接点がないのが実態でございますので、こうしたイベントが他者との貴重な接点機会、マッチングの場となっております。

下の表にて3つのイベントを例示しております。具体的な位置づけや内容は記載のとおり

りでございます。

このうち、次の14ページでは、地域活性化フォーラムという名で開催をしておりますイベントの様子をご紹介します。ここでは主には中小事業者の取り組みにつきまして、実例の展示や講演を行うといった内容にしております。

次に、15ページをご覧くださいと思います。

日本ガス協会では、こうした会議やイベントでの情報発信に加えまして、会員事業者の相談を日常的に個別に受け付けております。これに対しまして、必要に応じて経済産業省様にもご相談をしながら、担当部門より回答を行っております。

効率化の取り組みに関しましても、新たに導入を検討している事業者に対して、日本ガス協会のもつ技術的な知見からサポートを行っております。

16ページをごらんください。

事業者間におきましても、近隣の事業者同士あるいは同じ規模の事業者同士、そうした間で自主的に連携を図って情報共有を行っており、本ページに参考として掲載をしております。

17ページでは、その結果、実際に導入された事例をご紹介します。

本ページに記載の「ワイドレンジ圧力計」というのは、会員事業者とメーカーにて共同開発を行い、先ほど申し上げましたような各イベントにて実機の展示や情報提供を行った結果、2019年3月時点で77事業者にて導入をされているという状況でございます。

具体的な内容は下の表のとおりでございますが、これによって作業時間の短縮や機器の一本化といったコストダウン効果が出ているのではないかと考えております。

次からは、新たに実施している取り組みにつきまして幾つかご紹介をさせていただきます。

20ページをごらんください。まずは、事後評価に関する情報提供、「効率化事例集」の周知についてでございます。

下の表に記載のとおり、日本ガス協会では、会員事業者の経営者あるいはその実務の責任者・担当者といった各層を対象に、事後評価の説明会や各種会議、イベントを活用し、昨年度の「託送収支事後評価」の内容や大手3社の効率化取り組みをまとめた「効率化事例集」の内容に関する情報発信を行ってまいりました。

21ページをごらんいただきたいと思います。

昨年度の事後評価では、収支算定の適切性の向上や内管工事に係わる情報発信の必要性、

効率化の取り組みのさらなる推進など、さまざまなご指摘をいただきました。

私ども日本ガス協会といたしましては、こうしていただいた各種のご指摘を会員事業者にしっかりと伝え、今後の取り組みに反映していただくため、説明会を開催し、電力・ガス取引監視等委員会様にもご出席をいただき、ご講演をいただきました。

説明会では、「効率化事例集」の発出や日本ガス協会のサポート体制についての説明に加え、昨年度の監査における指摘を踏まえた託送収支算定上のポイントの解説を再度実施いたしまして、実務面の理解・向上を図りました。先生方にはいろいろとご心配をおかけいたしましたが、精いっぱいこういう努力をしていることをぜひご理解いただけると幸いです。

下の表にありますとおり、全国7地区で説明会を開催し、196社中、残念ながら176社、トータルでは454名の方にご参加をいただきました。参加がかなわなかった事業者には、個別に資料を送付し、確認を促すなど、全会員事業者に確実に周知を行っております。説明会には各地方経済産業局の監査担当者様にもご出席をいただいております。

また、昨年度ご指摘をいただきました、ここに記載の①～④の4項目についても対応をしているところでございます。

22ページをごらんいただきたいと思います。

日本ガス協会では、これまでも託送料金制度が変更された際には、その都度、制度改正内容を周知するために説明会等を行っております。例えば、ガス小売全面自由化に伴い、料金算定や収支算定に係わる省令が改正された際には、下に示したような対応を行っているところでございます。

また、会員事業者からの問い合わせを随時受け付けておりまして、ガス小売全面自由化による制度改正後、託送収支作成方法に関して200件を超えるようなお問い合わせもいただいているところでございます。

23ページをごらんください。ここでは、「効率化事例集」に関する問い合わせ窓口についてご紹介いたします。

日本ガス協会では、7月31日に経済産業省様より「効率化事例集」が発出されたことから、速やかに会員事業者はその内容の通知を行いました。その際、会員事業者が「効率化事例集」の内容に関する疑問点を解決し、スムーズに導入検討を進められるよう、「効率化事例集」に関連する問い合わせ窓口の設置、疑問点があった場合の問い合わせフローについてもあわせて周知をいたしました。

大手3社にご協力をいただき、問い合わせがあった場合には、速やかに導入済み事業者に対応依頼を行うなど、迅速かつ確実に導入検討事業者のサポートを行っているところでございます。

その結果、11月19日昨日現在、12件の問い合わせがあり、うち6件は事例導入を決定したということでございます。

24ページをごらんください。

ここまで説明してきましたとおり、日本ガス協会では、これまで技術面や制度面など、でき得る限り幅広い範囲で各会員事業者の取り組みをサポートしてまいりました。さらに、経済産業省様からの要請を受け、新たな取り組みとして、ただいまご紹介いたしました追加的な情報発信、お問い合わせ窓口の設置を行い、会員事業者の統一化の取り組みの導入が進むようサポートを行っているところでございます。

各事業者がそれぞれの実態を踏まえ、自律的に業務効率化をさらに進め、お客様に都市ガスを選択いただき、天然ガスの普及拡大に結びつけられるよう、日本ガス協会は今後も会員事業者への情報発信や課題解決のためのサポートに努めてまいりたいと考えております。

長くなりましたけれども、私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。  
○山内座長      どうもありがとうございました。

それでは、今、事務局からご説明いただいたこと、それから、日本ガス協会からご説明いただいたことについて審議していただければと思います。

ご意見、ご質問がありましたらご発言願いますが、いかがでございましょうか。

河野オブザーバー、どうぞ。

○河野オブザーバー      多岐にわたるご報告、ありがとうございました。改めまして冒頭にですが、このガスの託送部分に関しても、このようなフォローアップの機会をちょうだいしたことで、より料金に対する透明性が担保されつつあるなと受けとめております。

ただ、昨年度のとりまとめのときにも感じたことですが、電気の託送部分とは違いまして、ガスのほうは非常に特殊な要因がかなりあると思います。

それで、幾つか質問があるのですが、1点目として確認させていただきたいのは、2019年の3月に、一旦、2017年度の収支をもとにとりまとめていただいた報告書がございます。そのときに、その報告書の中に、超過利潤の累積額が変更認可申請命令の発動基準となる一定水準を超過している社が6社さんと、導管のところで超過利潤が超えたところが19社

さんあって、そのうちの何社さんからかは、2020年4月までに自主的に料金改定を実施する予定であるとの回答をいただいていると思います。

それで、トータルで何社さんがそういうお申し出をしたのかというのは、18社ぐらいだと記憶しておりますが、その19年3月にとりまとめられたお申し出の内容と、今回の事後評価をしていただいてやはり超過していると指摘があった社は、別個の社であるという理解でよろしいと思うのですが、そうすると、そのもとになった収支といいいましょか、数字は、どのように使われているかをもう一度説明していただければとてもありがたいとまずは思いました。

それから、もう1点、前回の報告書では、2020年4月を目途にということで料金改定をしてくださるというご回答をいただいた各社さんの中で、実際に料金改定に着手された事業者さんはいらっしゃるのかどうか。

そういうあたりをまず1点目として教えていただければと思いました。

○山内座長      ありがとうございました。これは今、事務局のほうでお答えいただけますか。

○伊藤管理官      それでは、お答えいたします。

まず、昨年度の事後評価では4-3事業年度の事業者を対象としまして、ことしはそれ以外の事業者を対象としております。なので、別個の事業者であります。昨年度は2017年度の収支をみながらやりましたけれども、今年度は2018年度の収支をみながら分析評価をいたしました。

もう1点ですが、昨年度、2020年4月に料金改定をすると宣言した人たちですけれども、フォローアップを事業者を確認したところ、引き続き、各事業者ともそれに向けて検討はされているということではあります。ただ、来年になってみないと最後はわからないということもあります。

以上です。

○河野オブザーバー      ありがとうございました。報告書には回答はいただいているのですが、これは実効性が伴わないと、私たちとすると残念だとしか受けとめられませんので、引き続き、ぜひこういった宣言をされた事業者さんにおいてはしっかりとした対応をしていただけるように要望させていただきます。

続けて、よろしいですか。

○山内座長      どうぞ。

○河野オブザーバー 2点目ですが、先ほど日本ガス協会様から、効率化に向けてさまざまな取り組みをしてくださっていると報告いただきました。日本ガス協会様の取り組みに関して申し上げれば、昨年度、このとりまとめの中に名前が書かれてしまったのでやらざるを得なかったというところもあると思いますが、この半年間にさまざまなご努力をしてくださっていて、先ほどのご報告にもあったように、事業規模も企業の状況も多様なガスの導管事業者さんにとってみると、とても助けになったのではないかなと思っておりまして、これからもそのようなサポートをぜひ精力的にしていいただければと思って伺っていました。まず、そこに対して感謝を申し上げたいと思います。

そこで、先ほど、利益が超過しているところ指摘があった今年度の事業者さん等において、料金改定というのが、それぞれの事業者さんの解決策だとは伺いました。ただ、事業の効率化ですとか品質向上ですとか、さまざま、実はガスの導管事業者さんに求められているような、先ほど日本ガス協会さんがこのあたりは支援しますよといていた、横展開が必要なグッドプラクティスを中小の事業者さんが導入するに当たっては、原資が当然必要となると思いました。

そうすると、現在、2018年度の収支では、確かに超過部分があるかもしれませんが、新たに事業の継続性ですとか、需要者に対するサービスレベルの向上ですとか、今問題になっている労働力不足とか、老朽化・長寿命化対策ですとか、そういったあたりに本気で取り組むとなったならば、今回指摘された利潤の部分を次の投資のほうに回すような局面も出てくるかとお話を伺っていて感じたところですが、その辺は料金改定で安くなればいいのか、それとも、事業者さんにとってのインセンティブとして、そういう次への投資のような判断もあり得るのかどうか、消費者に教えていただければと思いました。それが2点目の質問です。

○山内座長 ありがとうございます。これは事務局のほうからお答えいただけますか。

○田中NW事業監視課長 ルール上は、これらの超過利潤が一定額を超過したところについては、料金を期日までに下げていただければ、変更命令の発動の対象とはならないということになってございます。

効率化の取り組みのところについては、それぞれの事業者がそれぞれの実情に応じて可能な効率化の取り組みを行っていただくことを期待しているというところでございます。

○河野オブザーバー ということは、新たな投資というのは、個々の事業者さんのご判断によるということなのですね。そして、今回の評価は、法令に基づいてやっているの、

そのところは厳格に適用していくということで理解すればよろしいですか。

○田中NW事業監視課長 はい。

○河野オブザーバー わかりました。ありがとうございます。

○山内座長 では、華表委員、どうぞ。

○華表委員 ご説明、ありがとうございました。何点か申し上げさせていただきたいと思います。

まず、資料4の11ページで、導管事業者の自主的な値下げに関して、値下げしない場合は値下げ命令をしていくということは、法令に基づいていますので、当然していくべきだと考えています。

一方で、どの程度値下げをする必要があるのかというところの最低ラインを事業者に示す必要があるのかもしれないという感じもしまして、仮に値下げをすべきだけだった場合に、ちょっとだけでもいいのか、どれぐらいじゃないといけないのかというのは、ありやなしやというところはあるのかなと思いました。

2点目として、19ページの超過利潤の話ですが、超過利潤の大きいところをみていくことで、結果的に料金見直しにつながっていると受けとめまして、それについては大変いいことかなということで評価しています。

一方、費用面で、実際に合理化が進んでコストが削減されているようならば歓迎すべきなのですが、中遠ガスのように、想定原価の見積もりが甘かったというような事態は避けるべきかなと考えていまして、ここで「簡素合理化方式により想定原価が大きく見積もられていた」という説明にはなっているのですが、このあたりはどういう理由だったのかなというところはお伺いしたいと思います。

それから、19ページ内で、19年実績を踏まえて検討というところも結構多いと思うのですが、ここに関しては、19年の実績が出た段階できちっと評価を求めて、どういう理由で、どういう判断になったかというのはきっちりフォローしていく必要があるかなと思います。

続きまして、35ページの需要開拓費ですが、需要開拓費はコストだけをみていても、ここは数量のコントロールがききやすいところだと思いますので、最後はつじつまは合わせやすいコストだと思います。したがって、大体合わせに行くということはできると思いますので、想定原価との比較だけでは評価が難しいところがあるかなと思っています。なので、どれだけ需要開拓費を使って、どれだけのを本当に開拓できたのかという、費用対効果は何らか把握していく必要が、あるいは説明を求めていく必要があるのかなと思

います。

それから、40ページの経営効率化についてですが、ガス導管事業者間だけではなくて、電力のほうもかなり効率化は進んでいると思いますので、そのあたりの業界を超えたところでの意見交換、知見共有も重要になってくるかなと思いました。

最後に、資料5の都市ガス業界の効率化の取り組みについて、大変すばらしい取り組みをやってくださって、すごくいいなとみていたのですが、一方で、今後さらにということかというと、取り組みの大きさ感、効果というところがまだみえにくいところがあるのかなと思ってまして、全体としてどういうところに大きなお金がかかっていたり課題があって、それに対して、これを行っていることがどういう効果を生んでいるのかについては、より定量感をもって示せるとよりいいのかなと感じました。

以上です。

○山内座長     それでは、幾つかご質問がありましたので、それについてご回答はありますか。

○田中NW事業監視課長     まず、1つ目にご質問のあった、超過利潤が出ていた場合に変更命令の対象となったところで、申請があったときにどれくらい値下げをしなければならない定めがあるのかということについてでございますが、そこは幾ら下げなければならないという定めというものは法令上はございません。

ただ、届け出られたものが不適切なものであった場合などについては、その届け出について変更命令をするといったことはあり得ますので、そういう制度ということに現状なっております。

○伊藤管理官     ちょっと補足させていただきます。超過利潤を超えた部分については、その超過利潤の一定の割合、省令に書かれていますが、その分の値下げは必要となります。それ以上、ほかの原価とのフォワードルッキングですので、そういったことを計算して全体料金が設定されるということだと認識しております。

以上です。

○山内座長     その意味では、最低レベルのところはあるといえはああるということですね。それで十分かどうかと、そういう話ですね。

○伊藤管理官     はい。

続きまして、19ページ、中遠ガスの簡素合理化方式ですが、これは減価償却費のことなのですけれども、一般的には、個々の需要設備をもっているもので減価償却を計算するの

ですが、ガスの場合、一斉に料金改定をする必要があったので、標準的な、いわゆる想定原価は全国平均の減価償却率というものを使って簡易に計算できる方式が省令上認められていまして、その結果、その算定と実績がずれたということでございます。

○山内座長      ご質問は以上でしたか。

○華表委員      はい。ありがとうございます。

○山内座長      それでは、川合委員、どうぞ。

○川合委員      先ほど河野さんのほうからも少しあった話ですが、設備投資の問題というのは、投資水準によって、コストや収益を当然影響を受けることになります。とりわけ都市ガスの世界は、ちょっと前までは、本支管に関して、ねずみ鑄鉄管を交換して劣化対策をやるということで、特に4大ガス会社については一生懸命やっていたと思います。ただ、少なくとも引き込み分の内管の工事の部分に関しては、まだまだたくさんねずみ鑄鉄管が残っていて、この辺は進めなければいけない工事はまだあると思いますし、4大ガス会社以外でいえば、かなり古いガス管がそれなりに残っていると私は理解しています。

こういうものも、どのくらい更新工事を促進していただくかによって、当然コストにはねる話です。その辺の適切な投資水準というか、むしろそういうところを積極的に進めるためには一定のリターンが必要なわけで、一定の利益水準を認めるということはあると思います。他方で、更新投資などを積極的に行わない中で、料金を高止まりさせていれば、利益率は高くなり、超過利潤ということにもなろうかと思います。利益率・超過利潤ということを論じる際には、設備投資や工事をむしろ積極的にやっていただいて、ありは、安全対策を進めるための財源を保障するというのも大切なことだとは思っています。ここでの議論ですが、設備更新工事などはむしろ積極的に進めてほしいというのが裏側にあっての話のはずなのに、どの程度の設備投資を行っているかは捨象して、単に利益率だけみて、その是非を論じることはいかがなものかなと少し思いました。それが1点目です。

2点目は、49ページの表をみると、内管工事の標準モデルというのでつくられています。結構価格差が大きいよねというのがあって、ガス会社が自分で工事をするわけではないので、これは下請業者からの見積もりをベースにつくっているのだとは思いますが、この辺の要因分析みたいなものがもしあれば、教えていただければと思います。

以上です。

○山内座長      事務局、ご回答はありますか。

○田中NW事業監視課長      投資に対する配慮というところにつきましては、超過利潤の

額が一定水準を超えたときということ規定をされているのですが、13ページにございますとおり、一定水準の額自体が、「本支管投資額の直近5年平均額又は託送資産の期首期末平均に事業報酬率を乗じて得た額のいずれかの額」ということになっておりますので、そういう意味においては、本支管の投資額というところについて、ある意味、しっかりと投資をしていた事業者については、そこが超過利潤がある程度発生をしていたとしても、その投資額が多ければこの変更命令の対象にはならないという意味においては、本支管の投資に対する一定の配慮というのは制度上はなされているというところでございます。

○恒藤総務課長　補足をさせていただきますと、制度的にはそういうことでございますが、今の川合委員のご指摘の点は、制度はそうだとしても、例えば、高経年化対策をしっかりとやっているのかどうか、あるいは、新しい導管投資をしっかりとやっているのかどうかというところも、この事後評価の一環としてみていく必要があるのではないかと、そういう問題意識のご発言かなと理解をしております。

まず、もともと料金をつくったときには、高経年化対策を着実に進めていくという前提で、お金がかかるというところも織り込んで、各社、原価を設定して、料金を設定しておりますので、もともと必要なものは入っているという理解ではございますが、他方で、それをしっかりとやっているかどうかをどうみていくかというのは悩ましいねということで、去年も、例えば、導管がどれだけ延びているかというような数字をとって分析をするということも第一歩としてやったのですが、その数字だけでも本質には迫れないねということで、ガス導管事業者の事業実施状況をどう評価するかというのは、引き続きみんなで考えていきたいと思いますというのが去年の結論ではあったところでございまして、そういう意味では、まだいい知恵がなかなかないというのが現状でございまして、また皆さんの知恵をいただきながら議論を深めていきたいと思っております。

○川合委員　この間の千葉県の台風被害の例を引くまでもなく、インフラの老朽化対策は非常に大切なので、その老朽化対策のための設備投資をどのくらいやっているかも考慮すべき一つの指標なのかなと思います。新しい管をつくるというのは、本支管について、日本でこれからガス導管を次々新しく掘ってつくっていくというのは余り考えにくいのですが、老朽化対策投資というのはやってもらわないと、事故が起こったときには大変なことになるという気がするので、その辺でみるということがあるのかなという気はしております。

以上です。

○山内座長　　今のはご意見でよろしいですね。

○田中NW事業監視課長　　それから、ご質問のありました49ページの内管工事費について、個別の単価の違いについては詳細な分析はしていないところでございます。

他方で、現在、内管工事の委託要件透明化の議論が進んでおりまして、それによって、今後、内管工事の競争が促進されることで、この工事金額というのが下がるということは期待をしているところではございます。

○山内座長　　委員ご指摘のように、その分析がということであれば、可能な範囲でまた事務局のほうで実施していただくということになろうかなと思います。

以上でよろしゅうございますか。

○川合委員　　はい。

○山内座長　　ありがとうございます。

それでは、松村委員、どうぞ。

○松村委員　　まず、この会議の目的は、もちろん法令に基づいて必要な事後評価をするという側面と、もう1つは、それだけではない資料もそれなりに出てきているというのは、実態がどうなっているのか、その結果として、今の法令のルールでやっていたとしたら、もし問題が起こっているのだとすれば、それはルールを変えなければいけないなんていうこともあり得るので、もちろんルールを変えるということをここで議論するのではないのだけれども、そういうときの材料になるようなものも出していると。そういう2つの側面があるのだろーと思います。

そういう意味では、河野オブザーバーがご指摘になった点も、もし法令上ではそこまで出すということが仮に義務づけられていないとしても、ルールを考える上で重要で、なおかつ、出すのが合理的だと思われるようなものはきっとこの後も出てくることになると思いますから、今後必要だ、あるいは疑問だということがあれば、全部を取り上げるということは難しいと思いますが、また出していただければと思います。そういう意味で、実態を知ることのために出てきているものもあるということは一応認識する必要があると思います。

それで、先ほどからずっと議論になっている超過利潤があつて変更命令が出たとしても、それは法令上は出せということはいうけれども、それはどれぐらいということは決まっていないということに関しては、私は、大原則は、基本的に届け出制といえども、費用に基づいて、あるいは、今後、フォワードルッキングでの需要に基づいて出てくるということ

になるわけなので、既に明らかになっている、例えば、需要の見積もりが過小だったとか、コストの見積もりが過大だったとかということは、それが適切に補正されて、コストに基づいたものが出てくれば、その時点で予想されるような超過利潤は出てこないようなものが当然に出るはずだということになるのだらうと思います。

だと思いますが、しかし、コストの見積もりが10多過ぎたということなのだけれども、次の改定するときには、そのうち減少を1しか見込んでいませんというような申請が出てきたとしても、ほかの要因で9上がると思っていましたと、こういわれると対応のしようがないのかもしれない。

そうすると、また次のラウンドでみたら、ほかの要因で9上がると思っていたというのだけれども、実際には10下がっていますと、そういう状況だとすると、また超過利潤が大量に発生すると。そういうことが起こって、もしそんなことが続くのだとすると、変更さえ出せばもうそれでいいというルールではもたなくなるということになるのだらうと思います。

そういう点でみても、実際にどうだったのかということを見てほしいというのはもっともなことだと思いますし、普通に機能していればそういうことはないはずなのですが、当然、予想されたよりも需要が変動するなんていうことはいつでもあるし、コストが変動するなんていうことはいつでもあるから、次の年も超過利潤が出てはいけないということではないのだけれども、不自然な出方になっていないかどうかということとはみることはでき、もしそういうことが頻発するようであれば、ルールも変えなければいけないということになりますので、法令上そこまでみるということではないとしても、一定の関心をもってみる必要はあるかと思いました。

次に、先ほど委員からもご指摘になった、スライド23の中遠ガスのところですが、私もこれはちょっと心配してしまして、どういうことかということ、理由はちょっと違うのですが、その後、更新として、「契約社員の減を正社員の増により」というのは十分あり得ることで、コストが増加するという要因もあり得るので今年度をみてと、そういうこともあるのですが、これは本当かどうかというのは後からみればわかりますよね。だって、契約社員がこれだけ減って、正社員がこれだけふえました、その結果、人件費がふえましたというのはそうなのだから、これはいっていることが正しいかどうかというのはわかるわけです。

私はすごく心配しているのは、これはちょっと待ってくださいというのは、帳尻合わせ

のために、例えば、今まで営業部隊だった人を託送部門の人ですと言い張って、託送部門の人の数がふえていて、その結果として人件費がふえているとか、そういう妙ちきりなことって起こっていないよねと、そういうことはさすがにみないとまずいんじゃないか。こういう書き方をされた以上、相当みなければいけないんじゃないか。

これは地方の経産局にお願いということなのですが、さすがにこう出てきた以上、このガス会社に関しては、本当にそうだったのか、そういう変なことは起こっていないよね、不自然に人数がふえているということはないよねとか、そういうことはちゃんとみていただいて、「そういうことはありませんでした」ということを次のときに報告していただくと、地方経産局もちゃんとみているということでみんな安心できるようになるし、さすがにここまで出てきたので、うっちゃらかされると心配になってしまうということになるので、この会社については申請が出てきた段階で相当重点的に適正かどうかというのはみていただきたい。

次に、同じ資料のスライド37ですが、これは一体どうなっているのか、ちょっと理解しかねています。まず、現行料金認可時の想定と実績を比較したということは、査定をした後の値というのは、3年合計想定というのに出ているのでしょうかというのが質問です。それがノーだったらいいのですが、ノーじゃなくてイエスだったとすれば、一体何を考えているのかと。

1年前に指摘したときには、申請のときに出てきた3年間それぞれの値があったわけで、その値を出して、その後、査定したときというのは3年それぞれの値で、この査定。そして、結局、認可時にはその査定されたものが出てきているのだと思うのですが、それと、年度展開した実際の脱落量を比較した表をみせてくれとお願いしたわけですが、公開情報なので、自分でつくろうと思えばつくれるので、やればいいのですが、そんな単純なことを要求したのに、なぜこんな表が出てくるのかというのは全く理解しかねます。

それから、その後、乖離理由というのは、これは事務局が考えたことですか、ひょっとして事業会社に聞いたのですか。事業会社に聞いたのだとすると、相当な大ぼけなんじゃないかと思うのです。

どうしてかということ、事業会社のほうは、ガスの販売のプロとして、これくらい離脱しそうだということを申請で出したわけですね。だから、その申請の値との乖離というのだったら事業会社に説明の責任があるのかもしれないけれども、査定したものの乖離というのだったら、事業会社の責任というよりは、むしろ査定したほうの説明責任だと思う

ので、こんなものを事業会社に聞くということ自体、私はどうかしているような気がします。だから、この表というのは一体何のつもりで出しているのかがさっぱりわからない。

そこで出してくれと要求したのは、ガスのプロとして出してきたというのと、それが余りにも粗雑じゃないかということで、査定したというのと実績値をみて、今後、ガス会社から何か枝が出てきたときに、どのように査定とか審査とかをしなければいけないのかという基礎データとして示してくれということをお願いしたわけなので、この表では、少なくとも1年前に私がお願いしたものとはほど遠いような気がするし、もし会社が説明しなければいけないのだとすると、申請したものの乖離がどうしてこんなにあるのか、あるいはなかったのかと。

そして、逆に申請した値と極めて近い値が出てきたのに査定したということがあったとすると、余りにも粗雑だからといって、査定した側が反省しなければいけないということにもなるので、この点についてはこんな表では全く不満です。

もし今データがあるならすぐいつていただいてもいいのですが、次の機会にはぜひいったものを出していただければと思いました。

次に、スライド45ですが、これは事務局資料で適切に対応されているので大丈夫だと思いますけれども、「見積単価表に基づかない特殊な工事が発生したことが原因。見積単価表に基づいた工事のみであれば大きな利益率は出ない」と、こんな回答をした会社が4社もあるというのは、私はもうびっくりしちゃったというか、それに対して事務局が回答しているのは全くそのとおりだと思うのですが、この問題の深刻さというのを会社はよくわかっていないんじゃないか。

つまり、これはそもそも制度として相当に、こんな制度はいいのだろうか、競争メカニズムというものがちゃんと働いているのだろうか、制度を大幅に変えなければいけないんじゃないかと、そういう意見が、この委員会ではなく外の委員会のいろいろなところで出てきていて、それに対して、適正にやっているんですということをアピールするための場のはずなのに、これだと、やっぱりこれは制度を変えないと相当まずいんじゃないのと、こんな文章をみれば思ってしまうのではないかと。私は、よっぽど反省しなければいけないんじゃないかと思っています。事務局の提案というのを真摯に受けとめて、改善されることを期待しています。

以上です。

○山内座長      ありがとうございます。中遠ガスの件、37ページの二重導管、そして今

の点について、ご回答があれば。

○田中NW事業監視課長 37ページの二重導管のところでございますが、こちらの申請時のときの想定ということですが、東京ガスのほうにつきましては、査定時のほうは2.00となっているのですが、申請時のほうについては14.64となっていて、それが査定時において2.00になって、実績のほうは1.50となっております。

東邦ガスのほうについては、申請時のほうについては2.24という数字になってございまして、それが査定時のときは1.53となっております、それが実績だと0となっております。

大阪ガスについては、もともと0ということですので、当然0となっております。

○山内座長 さっきの中遠ガスの人件費の問題がちゃんとフォローできるのかという話は、いかがですか。

○田中NW事業監視課長 ご指摘を踏まえてみていくことにしたいと考えております。

○山内座長 あとは、内管問題ですね。今、回答できなければ、ご指摘を踏まえて、次回ということでもよろしいですか。あるいは、ご意見ということでもよろしいですか。

○松村委員 はい。

○山内座長 では、そういうことで処理させていただきます。ありがとうございます。

では、辰巳委員。

○辰巳委員 ありがとうございます。私も内管工事のところが前回からずっと気にはなっております、今回、評価の見方を決めて、それでやってくださって、多くの事業者は私たちからもみてある程度わかるような形に対応してくださっているというお話は了解したのですが、成果があったと思っているのですけれども、この4社の見積表に基づいた工事のみであれば大きな利益はないという、だから困るんじゃないのと私たちは思っていたのに、それをまともに、こういうふうにもしも本当に答えているのであれば、消費者としてだまされるというか、あそこで大きくとられるのだなという気がとてもするもので、この部分に関してはとても引っかかりがあります。

ついでで、JGさんのほうでも、内管工事に関してはすごく丁寧に皆さんにお話ししてくださっているということであったと思うのですが、ここでは4社という名前ではかわからないのですけれども、このあたりはどのようなコミュニケーションがあったのかなと思っていて、気になるので、こういう答えが来たのだということは前提として、どのように思われますかというのを聞きしたなというのが1つです。

もう1つは、導管事業者のどの程度値下げをしてくれるか、料金見直しを検討という話はいっぱい出てきているのですが、その検討の中身がやはりよくわからないなというのが次の質問です。

私たちからしたら、託送料金が下がるということはガス料金が下がるという話になるはずだと思うのですが、その辺をどうみせてくださるのかというのがわからないなと思ったもので、料金に関しては今までからちゃんと出しておられると思いますが、その中にちゃんと組み込まれていくというのが、実績として私も知りたいなと。だから、導管事業者の託送料金が消費者への影響がどうあるかというのをもうちょっとみせていただきたい、わかるようにしてほしいなと思いました。

託送の導管会社から通ってきているガスなのだということがわかれば、きっと料金が変わるはずだと思いますので、託送料金が下がったということがどのようにみえるのかが、私たちにとってはわからないということなのです。ここで指令を出して、「下げなさい」といって、「下げます」といっていたとしても、その結果が全然みえてこないというのが非常に気にかかっておりまして、そのあたりの工夫が何かできないのかと。それももしかしてJGさんのほうにいうのかなと思ったりもするのですが。

最後にもう1つ、今回のJGさんからのご報告を伺って、とてもきめ細やかな努力をされていて素晴らしいなと思ったのですが、こういうことはいい面はすごく伝えやすく、いい形にまとめやすいと思うのですが、100何社もあるようなガス会社の中で、これにうまく乗れないような人たちとか、困っている人たちとか、ちょっと見えにくいところがあるのではなかろうかと心配しますので。みんながみんな、ハッピー、ハッピーでうまくやっているとはいえないと思うのです。

つまり、窓口をいろいろ設けておられるので、そういうところに、「自分たちはこうだから、やりにくいんだ」とか、相談という表現はいいけれども、クレーム的な、「そんなこと押しつけるな」とか、そんなお話があるのじゃなかろうかとも思うので、そういう具体例があったら、それをまた横展開できるんじゃないかという気もしますので、今どうこうというわけではないですが、そういう視点でもみていただけるといいなと思ったという、感想です。

○山内座長      ありがとうございます。

では、1番目の問題についてご感想を日本ガス協会からということですので。

○沢田オブザーバー      辰巳先生のご指摘はコメントするのが非常に難しいのですが、ま

ず、内管工事につきましては、私どもガス協会としてこの4社と直接調査をしたわけでは  
ありませんで、やりとりはしておりますけれども、先ほど事務局からご報告がありまし  
たとおり、まさに適切に工事費用を算定するというのは大事なことです。この事例に  
ついては速やかにきちんとこういう形で対応してほしいと、こういうことがないようにし  
てほしいということは徹底させていただきましたので、改善が図られていくのではないかな  
と思います。

それから、一般論として、先ほどいいましたとおり、もともと地方に行けば行くほど、  
いろいろな競合の中で都市ガスを選んでいただかなければいけないということですから、  
ある意味、会社としてのガバナンスのあり方としての透明性とか公平性とか中立性という  
ものが各社にとってますます大事になると思いますので、そういう意味からすれば、そう  
いうことがお客様の信頼の源泉だということについては、ガス事業の発展とか、これから  
天然ガスを選んでいただくためにという議論の中で、違う局面でも、いろいろな意見交換  
を事業者の間でしているところでもございますし、していけたらなと思ってございます。

それから、いろいろな効率化策につきましては、先ほど来議論がありますように、個社  
の状況によって、一概にいいものをすぐ採用するとかはできないケースもございまして、  
押しつけをするようなことは決してございません。

むしろ、逆にいうと、例えば、いろいろな状況の中でこういったことができないのだけ  
ども、どういう方法があるだろうかといったご質問に対しては、でき得る範囲で私ども  
もいろいろなところと連携をさせていただいてお答えをするという努力はさせていただ  
いております。逆に、よかれと思ってやったことが難しいケースがあれば、それも声とし  
て上がってくるのは難しいところがあるかもしれませんが、ガス業界全体からみた  
ときに考えるべきだなというものがあれば、拾い上げる努力もしてみたいなと思います。

私も感想めいたお話になってしまっただけで申しわけありませんが、よろしくお願いいたします  
します。

○佐藤事務局長　　今、沢田専務がおっしゃった2点目ですが、出された資料で5スライ  
ド目にまさに出ていることをもう一回おっしゃったと思います。「都市ガスは、LPガス、  
オール電化、石油等の他エネルギーと競合関係にある。特に地方の中小企業において、競  
合が激しい。」と書かれたと。

そうすると、今、超過利潤についていろいろな先生方からご意見等があつて、理想論的  
なことをいうような気もするのですが、もし本当にここに書かれたように地方の中小事業

者において競合が激しかったら、託送料金を下げないと料金は下げられないですから、そうすると、黙っていても、超過利潤がどんどんなくなっていくし、先ほど先生からあったような一体どれだけ下げるのかというのは、別に決めなくても、特に地方の中小事業者において本当に競合が激しければエネルギー間競争で負けてしまうので、そこはいわれなくても下がっていくことになるような気もするのですが、本当にそうなのですか。

それから、地方において、こうは書いても、かなり競合の激しさというのは違って、その超過利潤の下げというのも、地方において自主的にどこまで下げるのかというのはかなり違うとみられるのか。その辺を教えていただければと思います。

○山内座長      ガス協会へのご質問ですね。

○佐藤事務局長      はい。

○沢田オブザーバー      これまたなかなか難しいご指摘ですが、基本的には、今のままでいいとは各事業者は思っておりませんで、この前のお話として、人口減とか需要減という動きもありますから、その中で、都市ガスからLPへの切りかえのような事象もなくはないのです。としますと、そうした中でお客様に選んでいただくときに、もちろん料金というのは重要な要素になりますから、その点についてはどう考えていこうというのは、それぞれかなり悩んでいると。

ただし、一方で、今度は経営として、競争状況をみながら、どのように持続的な成長を遂げていくのだらうという意味では、どこにどのように原資を手当てしながらやっていくかというのは、個社によってなかなか悩ましい問題があるのではないかなというのが正直なところだと思います。

申し上げたかったのは、本当は一気に下げていってしまったほうがエネルギー競合だけみればいいのですが、いろいろなステークホルダーもありますし、将来投資もありますので、悩みながらやっているということでお受けとめいただければありがたいなと思います。

済みません、正解を持ち合わせておりません。

○山内座長      辰巳委員の2番目の質問ですが、託送料金を下げたら、ガス料金全体にどのように反映されていくのかと、そういうことについてのご質問ということでよろしいですか。

○辰巳委員      そうです。それが数字としてみえるのか。

○伊藤管理官      まず、託送料金を下げたら、小売料金も下がるだろうという前提ですか。

○辰巳委員      じゃないんですか。

○伊藤管理官 基本的には、託送料金は届け出をした後、じゃあ、小売料金はどうかというのは事業者の判断になると思いますので、下がるのが一番よろしいかと思うのですが、下がらないからといって、いけないともいえないので、そこは……。

○辰巳委員 小売料金のほうで、のみ込まれてしまうことがあり得ると。

○伊藤管理官 小売部門で別の費用がふえるという可能性もありますし、そこはなかなかうまく……。

○辰巳委員 そこはみえないんですね。だから、託送料金は幾らですというのをわかるように……。託送料金の比率とか、そういうのがみえませんか。

○伊藤管理官 自由化料金のところはなかなか難しいと思いますけれども、例えば、規制料金のところでは一定の試算をすれば、どのくらいの割合かというのは示せると思いますが。

○山内座長 今の制度上はそうなっているということですね。自由化していますからね。

そこで、託送料金を設定していて、競合で託送を使って入ってくるとかということになれば、また料金がかかってくるわけですが。ただ、それと同時に、エネルギー間の競合もあるというのがガス協会からのご指摘ということですね。よろしいですか。

では、次は、梶川委員、どうぞ。

○梶川委員 ご説明、ありがとうございます。基本的に、超過利潤が生じているガス会社さんは料金の改定の予定であるとか、自主的に検討もされているということで、ルール上問題はないと思うのですが、この超過利潤の水準というのは、そういう意味では、原価積み上げよりも事業報酬を除いた上の超過利潤なので、ある程度余裕もあるのかなという感じの中で、今回、要因を分析されているというところなのですけれども、先方からの聴取に基づいて、これは事務局もその後も分析されたと思うのですが、結果として料金改定につながっているとはいっても、もう一息踏み込んで分析していただいたほうがいいような気もしないでもない。

具体的に申しますと、これは例えばですが、熱海ガスで、ネットワーク対象費用のところで、「人員管理による経営効率化により労務費が減少した」と。もちろんこれだけといっているわけではないのですが、ここに大きく書かれているのですけれども、これは本当にそうかなと。

これはもともと想定が3億6,500万あって、実績が2億1,900万で、1億4,600万も差異があるんですね。これは従業員の数は39人しかなくて、人件要因で1億4,600万という

のは、700万で割ったら20人ぐらい関係してしまう。それから、実績値が2017年と比べて600万しか違ってないんです。こういうのはもともと査定方式の想定 of 仕組みと、個別にみた場合の実績値が違うというほうの理由なのではないかなと、私のように疑り深いとふと思ってしまいました。

この辺に関しては、次回以降の想定原価をどうするかというような議論にもつながると。少し例が出てきたところでみていただくということも、今後の方針にはいいのかなと。

それと同じような意味でいうと、例えば、吉田ガスさんというのは、減価償却の世の中との平均的な方法と、ネットワークの査定費用と、この両方を合わせて結構な金額が実績的に減しているのですが、これは多分、実績努力というよりは、もともとそうなるよねという話だったと思うのですけれども、それを差し引くと、経費そのものが今度は逆に、この2つの経費を除いた経費は想定よりも1億近くふえているんですね。

これはそもそも想定が2億6,000万のところの実績が3億6,000万で、普通に経営していて、2億6,000万と見積もっていたら3億6,000万出たみたいなことは、マネジメント能力としていかなものかなと。こうなってしまうと、もともと公的な原価であって、比較総括原価式な見積もりだとすれば、そもそもの想定のところの経営的なことについても、把握をしていくほうがよろしいのかなという気もちょっとしてしまいます。

逆にいうと、この原価分析というのはそういうことのヒントにはなると思うので、ちょっとお考えいただけるとありがたいかなと。それが原価の透明度に間違いなくつながっていくと思いますので、結論的にはこういうお話かなと思ったのですが、ちょっと気になったものですから、事務局にはお手数をおかけしてしまうかもしれませんが、みていただければと思います。

○山内座長 承知しました。ありがとうございます。

では、次は、男澤委員、お願いします。

○男澤委員 ご説明、ありがとうございます。特にガス協会様のご説明を伺いまして、新たな取り組みを含めて、きめ細かな取り組みをされていることを理解しました。

「効率化事例集」の窓口機能ですとか、先駆的な効率的な事例、技術面からの横展開ということに関しては今後も期待することですし、こういった技術面に加えて、事後評価説明会ということで、事後評価の課題について、適切な対象者の方に課題を共有していただいたという点に関しては、非常にありがたいなと思うところです。

1つ、例えば、内管工事の収支の適正化の要請というものがございますが、そもそも、

前回、内管工事に少し踏み込んで数字をみていきましたときに、自社で内管工事を行った場合の労務費等が適切に振り分けられていないという実態も判明し、収支の数字そのものが信頼に足り得るものなのかといった課題もあったと思います。

ですので、託送収支、内管工事収支を含めてでございますが、技術面にとどまらず、こういった管理上のポイントに関しましても、重要なポイントについて、大小さまざまな規模の事業者様がいらっしゃる中で、引き続きご指導をお願いしたいと思います。

また、先ほど沢田様のほうから、ガバナンスというキーワードも出てまいりましたが、広くそういった観点も含めて、さまざまな規模の事業者様がいらっしゃるという中で、引き続きご指導いただければと思います。

○山内座長      ありがとうございます。

次は、大内オブザーバー、どうぞ。

○大内オブザーバー      ご指名、ありがとうございます。ご質問が1点と、意見が1点でございます。

質問に関しては、ほかの先生方からもさんざんご指摘をされていた点で、資料4の45ページの見積単価表に基づかない特殊な工事が発生したことが原因でというのが4社でございますが、この資料を読んでいったときに、次のページに、こういった事象を踏まえて、ガス協会さんから会員に対して周知するように依頼をしたということが書かれているのですけれども、この事業者さん自体に、明らかに理由のつかない費用をのせているというのはもう明々白々であって、そういう原因が起こっていることに対して、権限というものはないのでしょうが、何か指導的なものは行われているのか。あるいは、これに関する説明を求めるといことは、事務局のほうでやられているのかをお伺いしたいと思います。

もう1点につきましては、資料5のガス協会さんのお取り組みにつきまして、多種多様にわたって活動されているということで、ありがとうございます。また、特に最後の問い合わせ窓口等々、トピックス的に重要事項が起こったときには、そういう窓口を設けて対応されるという、そういったところまで協会のほうでご対応いただいて、大変ありがたく思っております。

地方の中小ガス業者さんと大手のガス業者さんは体力的に非常に違いもありますし、当然、同じようなことができるわけではございません。ただ、そういった中で、業界として連携して、先ほど規模別にも、意見交換会やワーキンググループのようなものを設けてやられていて、あるいは、地域別にワーキンググループがあるということでございますので、

引き続き、そういう規模別あるいは地域別といった個別の特性も踏まえた形でいろいろなフォローアップをしていただいて、業界全体としてより効率的な取り組み、コスト削減に向けて、エネルギーとの競合関係というものももちろんある中で、自主的にやっていかなければならない部分もあると思いますが、業界としてそういったコスト削減に結びつけていただいて、最終的には利用している消費者の皆様に還元できるように、引き続き取り組みをお願いしたいと思います。

以上でございます。

○山内座長      それでは、内管工事の件について。

○田中NW事業監視課長      内管工事のところで、特殊工事の部分でもなぜ利益が大きくなるかというところにつきましては、事業者のほうへ聴取をしたところ、そこについては諸経費のところで発生しているという回答を得ていまして、諸経費については、工事費の合計から10%としているが、見積単価表に基づく特殊工事のほうで工事費が高いため、特殊工事がふえると利益が大きくなるということで回答を得ているところでございます。

その指導につきましては、46ページに記載をしておりますとおり、費用に基づき算出した見積金額にするように記載を約款上されているものですから、その工事費に要する費用に基づき算出した見積金額とするよう文書で指導を行っておりまして、それをガス協会のほうからも通知を行っていただいているということにしております。

○山内座長      あと、ご発言のご希望は、松村委員、圓尾委員、河野オブザーバーですが、時間が厳しくなってきましたので、少しデンプを速めていきたいと思っております。

では、松村委員、どうぞ。

○松村委員      2度目なのに先にさせていただいて、済みません。

先ほど佐藤事務局長がおっしゃったことに私が答えるというのは変な気がするのですが、都市ガスは、ご案内のとおり、日本全国に張りめぐらされているわけではなく、需要稠密地帯から順番に普及していった、最後はLPで供給したほうがコストが安くなるということとの境界まで広がって、そこでとまるという構想になっている。

そうすると、限界のところは、コストとしては、LPガスと非常に近いコストが限界のところになっており、孤立した小さな系統というのはそういう可能性が極めて高く、その意味で大きな競争にさらされている。さらに、その後、オール電化ということだと、ガス代が高ければ当然とられるというのが大きくなって、その結果として、そういうところの競争はかなり他燃料との競争が激しいというのは確かにあるのだらうと思っております。

実際に託送料金の原価のときにも、本来ならもっとのせられるのに、実際にはのせないで出してきた事業者もあって、それを本当にのせちゃうとLPとの競争でつじつまが合わなくなるということで、自主的にコストをカットして出してきた事業者まであったということ踏まえると、ガス協会さんがおっしゃっていることはかなりの程度正しいような気がするのですが。

したがって、例えば、経過措置料金とかというのは全ての事業者が入っているわけではなくて、入っていないところも出てきているというのは、いろいろな基準でやっているのですけれども、そういうことを念頭に置いているということもあるのだろうと思います。

一方で、しかし、そういうところでもちゃんと監視はしているということで、託送料金もそういうところだから高くつけられないだろうと決めつけているわけではなく、ちゃんとみるということはしているということだと思いますので、競争というのは、背景としてはあるけれども、だからといって緩くみるなんていうことはなく、当然に粛々とやっているという、そういう位置づけなのだろうと思います。

それから、託送料金について、先ほどご回答があって、これが下がったとしても小売料金が下がるとは限らないと。それは確かにそのとおりですね。上がったとしても、上がることも限らないということとパラレルだと思うのですが、ただ、ちょっと考えてほしいのは、今、電気料金で託送料金が上がったなら自動的に経過措置料金を調整する制度を入れてほしいという議論が進んでいて、それはそれで一定の合理性があるわけですよ。

そうすると、ガスのほうは別だということ、それはどうして？ということは当然疑問として出てくる。自然なら、特段の申請などはなくても、託送料金が下がってそれで原価の大きな割合を占めているわけですから、それって自動的に下がらないのと、そういう疑問は当然出てくるということなので、将来的にはそれでいいのということは、ちょっと考えていただければと思います。ただ、現状の制度ではそうなっているということをご説明いただいたのだと思います。

次に、レジリエンスのことをご指摘になったのですが、私はそもそもこの委員会でやることではないと思っています。レジリエンスのことがあったとして、もっと投資してほしいということがあったとして、つまり、超過利潤があるところが今後改定するということに、今後、たくさん投資するので、そっちにコストがかさむので値下げできませんと出してきたって、当然、通るはずですよ。それはその投資計画が合理的であれば通るはずなので、超過利潤を全部吐き出せという命令にはなっていないくて、合理的に改定してくださいとい

うことであって、それを投資に回すということは、この範囲でも許容されるという意味では、ご懸念のことはある程度は対応されていると。

ただ、やるといわなければやらないわけで、それはレジリエンスの観点から問題があるということだとすると、この委員会のマターではなくて、エネ庁のほうで何か対応してほしいというか、今、電気のことですごくやっているわけですね。もし本当にガスのことで心配があるのだとすると、多分、保安のほうの部局のマターだと思いますが、問題提起いただいて、それでかかった経費というのは当然原価にのってくるという格好でここでするのであって、この委員会でもうこれ以上議論するのは無理だと思います。

次に、需要開拓費のことも、先ほども出てきましたが、今回のような整理で次回にいうべきなのかもしれませんが、需要開拓費というのは十分使っているのだからよかったですね、あるいは、大幅に減っているのはもともと高過ぎたからけしからんと、そういう議論にならないように、これは、実際に使ってもコストパフォーマンスが悪いからもう使うのはやめましたというのは、それはそれでとても合理的なことで、次のラウンドのときには、もうそのコストをのせないとしてくれるというのは、もともと制度が予定していたこと。だから、使い切れなかったというのをネガティブに評価するのではなく、そうだとすれば、タイムリーに下げてくれと、そういうことなのだろうと思います。

逆に、たくさん使ったというところは、説明責任はすごく重い。つまり、それだけ使って本当に需要が開拓できて、需要が開拓できた結果として、分母が大きくなったので、託送料金が下がる、だから今認めているということなので、本当に下がっているんですよね。ということは当然に厳しく追及されることになるわけですから、決して安直に、こういう格好でみられるということがあって、余り使っていないと格好悪いからというので無理やり使うなどという、そういうろくでもない対応に決してならないようにぜひぜひお願いします。

以上です。

○山内座長     ありがとうございます。ご指摘の点について、事務局のほうでも考えていただいて、また対応ということになろうかと思います。

次は、圓尾委員、どうぞ。

○圓尾委員     私も佐藤さんの質問に対しての答えです。結論としては、他エネルギーとの競争によって託送料金をなるべく下げて、ガス料金も下げたいというインセンティブが働いている会社とそうではない会社と、ケースバイケースだと思います。

例えば、家庭用で考えると、伝統的にはオール電化とすごく競争していたわけです。そして、一時期、LPも都市ガスもオール電化にとられていった。しかし、原子力がなかなか使えない状況になって、電力会社の状況が変わって、オール電化の販売のスタンスが変わってきたことによって、今は昔ほどには激しい競争になっていないエリアがたくさんあると認識しています。

北海道においては暖房需要は灯油との競争が大きいわけですが、全国的にみればやはりオール電化との競争が大きかったのだろーと思います。

それから、工業用だと、例えば、A重油などオイル系の燃料を都市ガスに転換するのをこの10年、20年、30年、ずっとやってきたわけですが、例えば東京ガスさんや大阪ガスさんのような大きな会社は工業用を天然ガスに転換するだけの玉をもっていますから、ずっとこの競争をやっていましたけれども、小さい会社はそこまで玉をもっていないので、工業用を天然ガスでなかなか取りにいけないわけです。ですから、会社によって非常に大きな違いがあるので、他エネルギーとの競合で自動的に下げるのではないかと、短絡的には結論づけられないと思います。

それから、超過利潤の考え方ですが、例えば、需要開拓もそうですけれども、コスト削減に事業者さんが一生懸命取り組んだ結果、「査定したよりも少しでもコストを下げて、余剰利益を出して、これを蓄積していますー」というのを全く否定してしまうと、だったら、効率化の努力をするインセンティブもなくなってしまう。頑張って利益が出たのなら、中に取り込めるタイムラグをつくるのが大きな趣旨なのだろうと思います。

だから、ここに出てきたように、想定とそもそも非常に大きく違っていたとか、簡易的な方式を使ったら実態とは大きく乖離した、みたいなものは速やかにみずから修正していく内容でしょうが、ここで明らかになったずれの要因が何なのかによって、その対応は事業者みずから変えていくべきではないかと思います。

それから、保安に関しての設備投資ということでいえば、必要な投資があれば、それをここでちゃんと説明して、申請すれば認める制度があるわけです。査定があることを理由に必要な安全投資をやらないのだったら、それはもうガス事業者としての資格がないと私は思います。ここで議論するテーマではないと思います。

以上です。

○山内座長      ありがとうございます。

では、河野オブザーバー、どうぞ。

○河野オブザーバー 要望です。内管工事の標準モデルに関して、47ページに、196社、全社において何らかの形で自社のホームページや掲示等において公表しているということでした。私自身も、30数社、どちらかというと小さい事業者さんですけども、ホームページがあるところをネットサーフィンをして拝見しました。

それで、ほぼ皆さん同様に、2019年10月1日付で、経済産業省からの要請によりこれを公表しますという形で、事業者さんの自発的な取り組みが感じられないといいたいでしょうか、発出された文章をそのままHPに張っている状況でした。

その表を私も拝見しましたが、一体これは何がどこにどれだけのお金がかかっているのだろうというのが実はよくわかりませんで、公表していただいたことはとてもありがたいと思いますが、次の段階として、そのページに行きついた消費者なり需要家に対してもう少し親切な情報提供をしていただければ、さらにありがたいと思いました。これは今後に向けての要望です。

○山内座長 ありがとうございます。

それでは、ご意見、ご要望をたくさんいただきました。それから、さらに追加的な分析もありました。ですが、皆さんにお話ししたいのですが、資料4の1～11ページまでが法令に基づく事後評価ということになるわけですけども、これについては特段のご意見をいただかなかったと思っております。

したがって、これについていえば、仮に細かい文言の修正等については、先ほどと同じように私のほうに一任いただくとして、これを電力・ガス取引監視等委員会への報告ということにしたいと思いますが、よろしゅうございますでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

その上で、ご指摘いただきました特に12ページ以降、追加的ないろいろな分析について、さらに議論を深めたいと思います。次回以降、とりまとめの議論を行うということでお願いしたいと思います。

事務局には、本日いろいろご意見が出ましたので、それに対応してご苦労いただくということをお願いしたいと思います。

ということですが、特段、ご発言はよろしいでしょうか。

それでは、議題は以上でございます。最後に、事務局から連絡事項をお願いします。

○田中NW事業監視課長 次回の開催日程につきましては、後ほど事務局よりご連絡をさせていただきます。

また、本日の議事録につきましても、後ほど事務局より連絡をさせていただきますので、ご確認をお願いいたします。

○山内座長      ありがとうございました。

それでは、これもちました、第38回料金審査専門委員会を閉会とさせていただきます。

本日は、ご協力をいただきまして、まことにありがとうございました。

——了——