

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第26回ガスシステム改革小委員会

日時 平成27年12月15日（火）10：01～12：43

場所 経済産業省 本館地下2階 講堂

## 1. 開会

○山内委員長

おはようございます。それでは定刻でございますので、ただいまから第26回ガスシステム改革小委員会を開催いたします。

まず初めに、事務局から本日のオブザーバーの方のご紹介をお願いいたします。

○藤本ガス市場整備課長

本日は、日本ガス協会、川岸隆彦常務理事、日本コミュニティーガス協会、松村知勝専務理事、東京電力株式会社、佐藤美智夫執行役員／カスタマーサービス・カンパニー・バイスプレジデント、全国LPガス協会、内藤理専務理事、石油連盟、押尾信明事務局長がご出席されています。

また、消費者庁、総務省から出席があります。なお、公正取引委員会につきましては、業務の都合上、今回は欠席です。

プレスの皆様の撮影はここまでとさせていただきます。傍聴は可能です。引き続き傍聴される方はご着席ください。

## 2. 議題

### (1) 前回の御指摘事項について

○山内委員長

それでは議事に入りたいと思います。

本日ですけれども、まず議題の1、「前回の御指摘事項等について」というのと、それから議題の2、「小売全面自由化の詳細制度設計等について」。これについてはあわせてご議論を願いたいと思います。

さらに、議題2に関連いたしまして、東京電力株式会社、中部電力株式会社及び関西電力株式会社の3社連名による資料の提出がありました。したがって、まず事務局から資料3、それから4をご説明いただきまして、その後、電力3社を代表して東京電力株式会社の佐藤執行役員から資料5の説明をお願いしたいと思います。

以上のご説明が終了した後に、委員の皆様からのご質問、ご意見をお願いしたいと思います。  
それでは早速ですが、事務局から資料3及び4に沿ってそれぞれご説明をお願いいたします。

○藤本ガス市場整備課長

資料3に沿って、まずこれまでのご指摘事項等につきましてご説明します。

1ページ、2ページに5点を整理しております。

- ① 深山委員、引頭委員からのご指摘です。最終保障供給とは何か改めて整理したい。
- ② 引頭委員からのご質問です。最終保障供給について、無契約状態が長引く可能性があるがどう考えるか。また、小売事業者が需要家と契約する際、需要家に対してスキームを周知すべきとのご指摘です。
- ③ 引頭委員からのご指摘です。無契約期間中の会計処理について。
- ④ 草薙委員からのご指摘です。特定ガス導管事業とはどのような事業形態なのか整理すべき。供給区域の概念を変更する必要はないのか。

2ページ目ですが、前回、前々回に池田委員ほか多数の委員からいただいたご指摘です。

二重導管規制を緩和することとした場合、需要家にはどのような影響があるのか、定量的な議論が必要とのご指摘です。

3ページです。ご指摘事項①

最終保障供給とはどういうものか、改めて整理をさせていただきました。

4ページの改正ガス事業法第二条第5項にありますとおり、最終保障供給は、当該導管によりその供給区域における一般の需要に応ずるガスの供給を保障するための小売供給と定義されており、小売供給の一類型です。

また、改正ガス事業法第四十七条第2項におきまして、一般ガス導管事業者は、正当な理由がなければ最終保障供給を拒んではならないと規定しています。

あくまで需要家が、最終保障供給約款における料金その他の供給条件を確認・納得した上で申し込みを行い、需要家と一般ガス導管事業者との間で契約が締結されて初めて開始されるというのが法律上の整理です。

需要家は、ガス小売事業者から小売供給を受けていない限りにおいて最終保障供給を受けることは可能となります。ただし、最終保障供給はあくまでセーフティーネットであり、需要家が過度にこの制度に依存することは想定するところでないことから、最終保障供給に係る妥当な料金水準は標準的な小売料金の1.2倍としたところです。

5ページ、ご指摘②

ある小売事業者が倒産した場合、無契約状態が長引く可能性があるが、期限を設けるべきか

否か。また無契約状態となった場合の手続について、小売供給約款を締結する際に周知すべきところのご指摘です。

9月の小委員会におきまして、需要家が無契約状態を放置した場合には、一般ガス導管事業者が供給停止を行うこともあり得ると整理したところです。無契約状態が長期に及ぶことは適当でないことから、一定の規律を設けることが適当と考えます。

ガス小売事業者がその事業を休廃止しようとする場合には、その1月程度前に需要家に対してその旨を知らせることとしております。また、小売供給契約の解除を行う15日程度前・5日程度前に需要家に対して予告通知を行わせることとしました。

無契約状態についてもこれにならって、無契約の期間を1月程度とし、一般ガス導管事業者に対しては、仮に需要家が供給者を選択しなかった場合には、需要家に対してガス小売事業者の倒産の事実を伝えた日から1月程度後に供給停止を行う旨をあらかじめ説明させることとしてはいかがでしょうか。予告通知も小売契約の解除と同様に15日程度前・5日程度前に行うことを提案します。

6ページです。無契約状態となった場合の手続については、もともとの供給者である小売事業者に対して、需要家と小売供給契約を締結する際に、みずからの倒産などにより小売供給の継続が不可能となった場合、一般ガス導管事業者から最終保障供給を受けるか、新たなガス小売事業者から小売供給を受けるかを選択すべきこと、一般ガス導管事業者が定める供給停止予定日までに新たな供給者を選択しなかった場合には、供給停止があることを説明させることをガイドライン等において担保したいと考えます。

#### 9ページ、ご指摘事項③

無契約期間中の会計処理についてです。詳細な説明は省略させていただきますが、特にガス小売事業者Aが倒産した後、無契約状態で導管内のガスが流れ込んでしまっている場合の会計処理が問題となります。

10ページに、想定される2種類の会計処理方法を記載しておりますが、一般的には1ポツの処理を行い、2ポツは特に重大な損失が生ずる場合に限られると考えています。

1. 需要家が、導管事業者からの最終保障供給か、ガス小売事業者Bからの小売供給かを選択するまでは、当該期間のガス供給に係る会計処理（収益認識）を行わないという方法です。ただしガスは需要家に供給され、既に事業者の支配を失っていることを示すため、資産（棚卸資産××）を貸借対照表から減少させるとともに、経過的な資産科目（仮勘定××）への振りかえを行うこととなります。

2. 最終保障供給、または小売Bからの小売供給のいずれが選択されるとしても、少なくとも

も導管事業者は、小売Bの小売供給とされた場合における小売Bに対するガスの供給に係る金銭を請求し得るので、将来現金となる資産（未収金××）を貸借対照表に計上し、当該資産の増加に伴う収益（雑収入××）を損益計算書に計上するというやり方です。××は小売Bへの卸売価格となります。あわせて、需要家に対して供給されたガスを資産（棚卸資産××）として貸借対照表から減少させ、当該資産の減少に伴う損失（雑損失××）を損益計算書に計上することとなります。

11ページにⅡとして、その後、導管事業者からの最終保障供給と整理した場合の会計処理、12ページにⅢとして、その後、ガス小売事業者Bとの小売供給契約が遡及すると整理した場合の会計処理を記載させていただいていますが、一言で言いますと通常の処理に戻すということですので、説明は省略させていただきます。

15ページ、ご指摘事項④です。

二重導管規制の議論を進めるに当たっては、特定ガス導管事業とはどのような事業形態なのかを明確にする必要がある。また、供給区域という概念については、小売全面自由化後は変更する必要はないのかのご指摘です。

改正ガス事業法においては、特定ガス導管事業とは、みずからが維持し、及び運用する導管により特定の供給地点において託送供給を行う事業と定義されています。本年1月に取りまとめられた本小委員会報告書においても整理されているとおり、特定ガス導管事業者とは現在のガス導管事業者という事業類型を引き継ぐものです。

また、現在のガス導管事業者は、中圧及び高圧の導管のみを維持・運用しているところ、その供給先については、一般ガス導管事業者に対して卸売を行っているか、工場などの大口需要に限られています。小口需要が含まれていないことから、特定ガス導管事業者に対しては最終保障供給義務を課していません。

特定ガス導管事業者が低圧導管を敷設して、小口事業に対してもガスを供給することとなった場合には、需要家保護の観点からは、当該小口の需要家が最終保障供給を受けることができる環境を整備することが適当であると考えます。

このため、小売事業に対してもガスを供給することとなった特定ガス導管事業者に対しては、一般ガス導管事業の許可を取得することを求めることとすべきと考えます。すなわち供給区域の設定が必要となります。

16ページです。現在の一般ガス事業者の供給区域は、一般ガス事業者が小口需要に対するガスの供給を独占的に行い得る地理的範囲です。一般ガス導管事業者が供給区域を設定・拡大しようとする場合には、小口需要から、ガスの供給に係る求めがあるか否かを確認することとしてい

ます。

この点、改正ガス事業法における一般ガス導管事業者の供給区域は、一般ガス導管事業者がその導管を敷設して、託送供給を独占的に行い得る地理的範囲となります。小口需要に対してガスを供給するガス小売事業者のみならず、大口需要に対してガスを供給するガス小売事業者から求められた場合であっても、一般ガス導管事業者には託送供給を行う義務が課せられているところです。

このため、一般ガス導管事業者が供給区域を設定・拡大しようとする場合においては、需要の大小にかかわらず、ガス小売事業者から託送供給の求めがあるか否か、あるいはこれが想定されるかどうかを確認することとしたいと考えます。

18ページ、前回及び前々回のご指摘事項です。

池田委員ほか多数の委員から、二重導管規制に係る議論を進めるに当たっては、規制を緩和した場合に、需要家にはどのような影響があるのか、定量的な議論が必要とのご指摘です。

18ページが試算1です。託送供給料金の単価については、託送供給原価を託送供給料で除することにより求めることができます。

そこで、例えば二重導管の緩和により、東京ガス、大阪ガス、東邦ガスの都市ガス大手3社の既存需要の1割をガス導管事業者がそれぞれ獲得することとなった場合、託送供給料金単価は、東京ガスで1.82円、大阪ガスで2.57円、東邦ガスでは2.28円それぞれ上昇することとなり、上昇率はいずれも約11%となります。

また、標準的な家庭における毎月のガス代への影響額を見ますと、東京ガスでは89円、大阪ガスでは124円、東邦ガスでは109円それぞれ上昇することとなります。

注2にありますとおり、例えば東京ガスでは月額5,881円が5,970円に上昇します。

20ページが試算2です。

試算1は、都市ガス大手3社の既存需要が、大口需要・小口需要を問わず、等しく離脱した場合における影響であるところ、今般の二重導管規制の緩和により、ガス導管事業者が新たに獲得することとなる可能性がある需要は大口需要のみと考えられます。

このため、都市ガス大手3社の既存需要の1割が、大口需要から離脱した場合の託送収益に与える影響を試算しました。東京ガスでは3.1%減、大阪ガスでは2.9%減、東邦ガスでは3.5%減となります。

また、託送供給料金の値上げでこれを取り戻そうとした場合における値上げ率については、東京ガスでは3.17%、大阪ガスでは2.96%、東邦ガスでは3.64%となります。標準的な家庭における毎月のガス代への影響額で見ますと、東京ガスでは25円、大阪ガスでは32円、東邦ガスでは

35円それぞれ上昇することとなります。

前回のご指摘事項については以上のとおりです。

## (2) 小売全面自由化の詳細制度設計等について

○藤本ガス市場整備課長

続きまして、資料4に沿って、小売全面自由化の詳細制度設計等についてご説明します。

1 ページ目、本日の議題は5点です。1. 小売全面自由化の施行期日等について。2. 託送供給料金の審査のあり方について。3. 需要調査・需要開拓費について。4. 二重導管規制について。5. 全体最適的な導管整備方針に係るこれまでの議論についてとなります。全て重要な論点となりますので、ご議論いただければと存じます。

2 ページ、まず小売全面自由化の施行期日については、9月15日の第23回小委員会におきまして、平成29年4月を念頭に置き、詳細制度設計に係る議論を加速していくこととされました。

3 ページにありますとおり、システム設計にも大きな影響を及ぼすガス小売事業に係る論点や、託送供給制度に係る論点などについて優先的にご議論をいただき、おかげさまでおおむねの方向性が定まってきたところです。

全体的なスケジュールについては、国民や事業者等の予見可能性を高めることが重要であることから、小売全面自由化の施行期日は平成29年4月1日とするなど、小売全面自由化の実施に係る全体的なスケジュールは下段のとおりとし、これらのスケジュールを前提として、残された論点に係る議論、国における規則類の整備及び小売全面自由化に向けた事業者における準備を加速していくこととしてはいかがでしょうか。

29年4月に自由化とすると、下段にありますとおり、来年28年春には託送供給約款の策定を不要とする承認、7月に託送供給約款の事前認可申請の期限、8月にガス小売事業の事前登録申請に係る受付開始、8～9月目途に経過措置料金規制が課される事業者の指定、12月に最終保障供給約款の届け出の期限をそれぞれ設定・実施することとなります。

4 ページにありますとおり、基本的には電気のスケジュールの1年おくれで準備を進めていくこととなります。

5 ページ、論点2. 託送供給料金の審査のあり方についてです。

まず6 ページに、現行制度下における託送供給料金の算定方法を示しております。いわゆる総括原価方式により、一般ガス事業者は、将来の合理的な期間を原価算定期間として設定し、まず一般ガス事業全体に係る営業費等を算定することによりこれらに係る総原価を算定しています。

次に、この総原価からネットワーク事業に係るものを抽出してネットワーク事業に係る原価

を算定し、この原価とネットワーク事業に係る需要想定により託送供給料金を算定しています。

7ページです。今般の小売全面自由化に伴う事業類型の変化に伴い、現在の一般ガス事業者は、原則として、ガス小売事業、一般ガス導管事業、ガス製造事業の3事業を兼業することとなります。一般ガス導管事業者が託送供給料金を算定するに当たっては、その小売部門に係る営業費を一般ガス導管事業に係る総原価に含めることは認められません。一般ガス導管事業者は、もっぱら一般ガス導管事業に係る営業費のみをその総原価に含めることが許容されることとなります。

下段の枠囲みに、一般ガス導管事業者の託送供給料金原価の範囲及びその考え方について5点整理しています。

① 緊急保安・内管漏えい検査等については、一般ガス導管事業者が行うべきこととされていることから、関連費用は一般ガス導管事業に係る総原価に含める必要があります。

② 一般ガス導管事業者は、ガスの安定的な供給を確保するため、必要な需給調整、圧力調整を行う必要があることから、これらに係る費用については一般ガス導管事業に係る総原価に含める必要があります。

8ページです。

③ 需要調査・需要開拓に係る費用については、託送供給料金原価に含めることが認められたため、これらに係る費用については委託作業費等として、一般ガス導管事業に係る総原価に含める必要があります。

④ 次のページのとおり、前回の小委員会において、供給高度化法に基づく責務として、小売全面自由化後は、ガス小売事業者に対してバイオガスを積極的に調達することを求めることとしました。バイオガス調達に係る費用は、一般的にLNG等の原料と比べて割高であるため、ガス小売事業者間の公平な競争環境を整備する観点から、ガスの一般的な調達費用よりも割高となる差額分については、託送供給料金原価に含めることとしてはいかがでしょうか。

⑤ いわゆる気化原価については、制度上、平成30年3月31日までの間、託送供給料金原価に算入することが許容されていますが、今般の気化原価の原価算入は認めないこととしたいと思います。

10ページ、審査のあり方についてです。

一般ガス導管事業者が託送供給料金を算定する際の原価の妥当性を確認するに当たっては、費目ごとに個別審査することが原則であると考えます。

他方、電気事業と異なりまして、今般の都市ガスの小売全面自由化に当たっては、中小事業者を含めて100社超の一般ガス事業者からの託送供給料金の事前認可申請がなされます。国民か

らの期待も踏まえ、平成29年4月に小売全面自由化を遅滞なく施行する必要があるとの観点、託送供給料金を早期に確定させ、新規参入者の予見可能性を高める観点からは、低廉な託送供給料金の実現を図りつつ、規制コストを一定程度軽減することができる現実的な査定方法により、託送供給料金の審査に臨むことが必要であり、この審査のあり方が論点となります。

まず前提として、13ページ以降の資料をご確認ください。ガス事業においては、経営効率化が進展している一般ガス事業者が相当程度存在します。

13ページは、都市ガス大手3社の供給約款料金に係るガスの販売量当たりの単価の内訳の推移を示しています。原材料費以外の費用については、経営効率化を進展させることにより削減されてきたことが伺えます。

14ページです。第2グループ、第3グループに分類される一般ガス事業者の中でも、以下のとおり経営効率化を進展させることにより、原材料費以外の費用を削減させてきた事業者が存在します。

15ページです。一般ガス事業者、都市ガス大手3社と一般電気事業者のこれまでの経営効率化を比較した場合、いずれにおいても経営効率化が進展していることが見てとれるものの、販売量当たりの固定費については一般ガス事業のほうが低く抑えられています。

11ページに戻っていただきます。

規制コストを一定程度軽減しつつ、あわせて低廉な託送供給料金を実現する観点からは、一定の費目について事業者間で比較査定を行うことにより、経営効率化が進んでいない事業者に対してさらなる経営効率化を求める査定方法であるヤードスティック方式を採用することが有効であると考えます。

この点、先ほど見ていただいたとおり、ガス事業においては、経営効率化が進展している一般ガス事業者が相当程度存在します。こうした状況に鑑み、義務的に課される租税課金等の比較査定には適さない費目以外の費目については、経営効率化が進展している一般ガス事業者と、経営効率化がおこなわれているほかの一般ガス事業者とを比較査定することにより、全ての一般ガス事業者に対して経営効率化を求める審査方法を採用することとしてはいかがでしょうか。すなわち比較査定に適した費目については規制コストの軽減を図りつつ、多数の事業者を一度に審査することができるヤードスティック方式を採用することを提案します。

また、小売全面自由化後も一般ガス導管網の整備を促進する観点からは、減価償却費等の設備投資に関連する費目については、その事業者に見合った適正な設備形成が図られ、かつこれに無駄がないかどうかを個別に審査することが適当です。ほかの事業者との比較査定を行うことにより、原価算入が許容される費用が一律に削減された場合、必要な都市ガス導管網の整備が進まな



くなることは避ける必要があります。

このため、こうした費目についても個別に査定を行うことにより、経営効率化が進展している一般ガス事業者を含め、個々の事業者に見合った適正な費用が算入されているかどうかを確認することとしてはいかがでしょうか。すなわち比較査定に適さない費目については、個別にその費用の妥当性を審査することを提案します。

12ページの下段にありますとおり、青色の項目は比較査定、黄色の項目は個別査定との提案となります。金額ベースでは4割を比較査定、6割を個別査定することとなります。

こうした審査方法は、同じ期間内に多数の事業者から託送供給料金の事前認可がなされるという特殊性を踏まえた特例的なものでありまして、次のページにありますとおり、小売全面自由化後、一般ガス導管事業者が託送供給料金の値上げをしようとする場合には、現行の一般ガス事業供給約款料金審査要領に準じ、各費目を個別に審査することとなります。

すみません、失礼しました、12ページに記載がございます。

また、こうした方法で審査された場合においても、導管部門に係る利潤が必要以上に積み上がっていないかなど、事後規制については引き続き厳格に行うことが前提です。

16ページです。現行の料金審査におけるヤードスティック的査定についてご説明します。

ガス事業における現行の料金審査においては、各営業費の妥当性を個別に審査した上で、それぞれの事業者の経営効率化の程度を共通の尺度で相対評価し、比較査定を行うというヤードスティック的査定が、平成8年1月の料金改定時から導入されています。

これは、一般ガス事業者は200者以上もの事業者が存在するところ、公営・民営といった経営形態の違い、現在量及びガスの製造方法の違い、地域性の3つの観点から14のグループに分類し、グループごとに分類された一般ガス事業者の比較査定を行うものです。

ヤードスティック的査定における評価項目は、設備投資関連費用と一般諸経費とされており、電気事業と同様、評価項目の水準と、評価項目の変化率を事業者間で比較することにより、経営効率化努力が不足している一般ガス事業者の評価項目については、定められた方法に基づき一律に減額されることとなっています。例えば、より一層の経営効率化努力を促すべきとされた事業者については1%の減額となります。

17ページに現行制度の概要、18ページに現行のグループ分けを記載しています。

19ページに、参考としまして鉄道運賃の料金制度において採用されているヤードスティック方式を示しています。

鉄道運賃の料金制度においては、減価償却費などの設備投資関連費については、個別にその費用の妥当性を査定することとされている一方、線路費等に係る人件費などについては、各事業

者をJR旅客各社、大手民鉄及び地下鉄事業者の3グループに分類した上で、ヤードスティック方式が採用されています。

まず、20ページにあるような統計的手法、回帰分析を用いて、各事業者の基準単価、すなわちほかの事業者との比較により、妥当とされる当該事業者の単位当たりの単価を算出します。

次にこの基準単価に、原価算定期間における施設料を掛けることにより、基準コスト、すなわちほかの事業者との比較により、当該事業者が原価算入すべきコストを算入します。

また、下段の左のグラフのように、基準コストが過去の実績単価から導き出される実績コストを下回る場合には、基準コストを適正コストとし、基準コストが実績コストを上回る場合には、当該事業者の効率化努力に報いる観点から、両者を平均した額を適正コストとするということとされています。いわゆるインセンティブです。

21ページ以降が、今回の具体的な提案となります

今、説明しました鉄道運賃のヤードスティック方式と同様、託送供給料金の事前認可申請に係る料金審査においては、認可申請を行う一般ガス事業者のグループ分けを行った上で、以下の方法としてはいかがでしょうか。

① グループごとに、統計的手法を用いて各事業者の基準単価、すなわちほかの事業者との比較により、妥当とされる当該事業者の比較対象ネットワーク費用の単位当たりの単価を算出します。

② この基準単価に、原価算定期間における導管総延長を掛けることにより、基準コストを算出します。

③ 比較対象ネットワーク費用の直近3カ年の実績平均を、期末導管総延長の直近3カ年の実績平均で除することにより、実績単価を算出します。

④ この実績単価に、原価算定期間における導管総延長を掛けることにより、実績コストを算出します。

22ページです。次に、基準コストと実績コストを比較することになりますが、まず下段左のように、基準コストが実績コストを上回る場合には、低廉な託送供給料金を実現する観点から、実績コストを適正コストとしてはいかがでしょうか。

この査定方法は今回限りの特例的なものとするため、インセンティブは働かないだろうとの考え方から、鉄道運賃の料金制度において認められているような実績コストに一定の額を上積みすることは認めないとの提案です。

また下段右のように、基準コストが実績コストを下回る場合には、鉄道運賃の料金制度のように、基準コストをそのまま適正コストとして設定することも考えられる一方、一般ガス事業者

は、引き続きガスの安定的な供給を確保する上で重要な役割を担う存在であり、また都市ガス導管網の整備主体としても重要な役割を果たすことが期待されるところです。

このため、このような場合には、一般ガス事業者の事業活動に係る激変を緩和する観点から、基準コストと実績コストの平均を適正コストとすることを原則としつつ、減額の上限を－５％としてはいかがでしょうか。

なお、このような激変緩和措置は、バス運賃の料金制度においても採用されていることに加え、現行のヤードスティック的査定における査定率は電気事業の場合は最大３％、ガス事業の場合は最大１％です。また、東日本大震災以降になされた一般電気事業者の小売料金値上げに係る料金審査における査定率は平均２.４１％であることから、上記の基準は一般ガス事業者にとって必ずしも緩やかな基準ではないものと考えられます。

続いて24ページ、論点３．需要調査・需要開拓費についてです。

10月の第24回小委員会において、需要調査・需要開拓に係る費用については、託送料金原価に算入することを認めると整理されたところです。

本日の論点は、①需要調査と需要開拓を同列に扱うか否か、②需要開拓に要する費用のうちどの程度の算入を認めるかということになります。特に需要開拓については、ガス導管事業者から委託を受けた特定のガス小売事業者が、委託費として需要開拓に係る費用の支払いを受けた場合、需要家の獲得という形で特定のガス小売事業者の競争上の地位を高めてしまう結果を招くことも想定されるため、こうした弊害が生じない仕組みをいかに設計するかが論点となります。

27ページに、需要調査・需要開拓に係るガス導管事業者からの委託スキームについて提案を整理していますので、こちらでご説明させていただきます。

左側の需要調査の内容としては、造成地や都市計画に係る情報の収集や他燃料の使用状況のヒアリングなどによる潜在需要の調査などを想定しています。

資格者については、需要調査を行う十分な能力を有する者に行わせることが最も効率的であることから、委託先は必ずしもガス小売事業者のみに限定する必要はなく、調査会社などの需要調査を行う十分な能力を有する者を対象としてはいかがでしょうか。

選定方法としましては、広く公募を行い、地域ごとに受託事業者を決定することとしてはいかがでしょうか。この手続が公平になされているか否かについては、電力ガス取引監視等委員会が監視することとなります。

託送供給料金原価に算入する費用としては、原価算定期間内において想定される需要調査に係る委託費の合計額となります。また受託者は、需要調査の結果を期日までにガス導管事業者

に対して報告することとなりますが、そもそもこの需要調査に係る費用は託送供給料金で回収されることとなるため、その調査結果は高い公共性を有するということとなります。ガス導管事業者に対しては、受託者から報告を受けた調査結果を速やかに公表するとともに、当該調査に係る地域におけるガス導管網の整備に可能性についてもあわせて公表することを求めることとしてはいかがでしょうか。

右側の需要開拓の内容としては、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を想定しています。需要開拓を依頼する地域については、当該ガス導管事業者が新たな都市ガス導管網の整備を検討している地域はもちろんのことですが、都市ガス導管網の整備については一定の需要が見込めるために、一旦これを敷設した後、続けてさらなる需要開拓を行い、当該導管網の効率性を高めて採算ラインに乗せることも一般的であることから、例えば過去5年以内に敷設された都市ガス導管網の周辺の需要開拓についても、このスキームに載せることを認めることとしてはいかがでしょうか。

なお、32ページの注に書いてありますとおり、姫路・岡山ラインや静浜幹線のように、一般ガス導管事業者間の供給区域を連結する導管や、一定規模以上の供給能力を有する広域ガスパイプラインについては、これと一体的に運用される導管も含めて敷設後15年以内に行われる需要開拓についてもこのスキームに載せることとしたいと思います。

27ページに戻っていただいて、資格者ですが、需要開拓は、具体的な料金メニューを、あるいはガス機器を需要家に対して提案することができるガス小売事業者が行うことが最も効率的であることから、ガス小売事業者に限定することを提案します。

選定方法については、ある地域における需要開拓を入札などによって特定のガス小売事業者に行わせることとした場合、当該特定のガス小売事業者のみがその地域における需要開拓に係る費用について、託送供給料金で回収された資金から補填を受ける形で需要開拓を行うことが可能となるため、ガス小売事業者間の適正な競争関係を確保する観点からは適当でないと考えます。

このため、まずガス導管事業者は、ガス小売事業者に対して需要開拓を依頼する地域と年間販売量をベースとした需要開拓に係る手数料、成功報酬を設定・公表した上で、広くガス小売事業者のエントリーを受け付け、応募者間においてもそれぞれの需要開拓活動を競わせた上で、需要開拓に成功した応募者に対してのみ、ガス導管事業者から手数料が支払われるスキームとしてはいかがでしょうか。いわゆる成功報酬型のスキームで、同一地域で複数の応募者が需要開拓を行うことがあり得ることとなります。これによりガス小売事業者間の公平性を確保する

ことができると考えます。また、この手続が公平になされているか否かについては、電力ガス取引監視等委員会が監視することとなります。

託送料金原価に算入する費用ですが、需要開拓により見込まれる5年間の託送料金収入の増加額の2分の1としてはいかがでしょうか。

36ページ、論点4. 二重導管規制についてです。

37ページに、二重導管規制に係る現行の変更中止命令の判断基準を記載しています。

こちらを表にしますと46ページのようになります。

横に、ガス導管事業者の導管が新設か既設か、LNG基地近傍かを整理しています。縦に、既存需要か、新規需要かを整理しています。

一番左の列ですが、ガス導管事業者の新設導管を引いてよいのは、一般ガス事業者の導管と直着でない類型Cのみとなります。2番目の列が、例外基準②となりますが、発電用導管、あるいは卸供給導管と直着である場合、すなわち既設導管からは新規需要のみ供給可能となります。一番右の列が例外基準①となりますが、LNG基地近傍についてのみ、既存需要、新規需要ともに二重導管からの供給が可能となります。

47ページが判断基準の見直しの提案となります。

前回の本小委員会においても、池田委員からのご指摘事項に対する回答としてお示ししたとおり、そもそも二重導管規制の趣旨は、ガス導管事業者の導管が国の許可を受けた事業者である一般ガス事業者の供給区域内に敷設される場合には、当該一般ガス導管事業者の既設導管網の効率的な活動を脅かし、託送供給料金の上昇という形で当該供給区域内の需要家の利益を阻害することも想定されることから、このような場合に限り、ガス導管事業者が導管を敷設することによる当該供給区域内の需要家への影響を国が審査するというものであります。近隣に導管が複数敷設されること自体を禁止する規制ではなく、あくまでも需要家の利益阻害性を評価する規制です。

この点、表の上段となりますが、ガス導管事業者が、一般ガス事業者がその導管で受け入れることができないガス、託送供給を行うことができないガス、託送供給不可能ガスと呼びたいと思いますが、この託送供給不可能ガスを需要家に対して供給しようとする場合においては、仮にその需要家が一般ガス事業者の導管と直着状態であったとしても、当該ガス導管事業者は一般ガス事業者が行う託送供給を利用することはできません。

また、ガス導管事業者が新規需要を獲得したとしても、託送供給料金の上昇をもたらすことはなく、需要家の利益が阻害されることは想定されません。このため、ガス導管事業者が託送供給不可能ガスを新規需要に対して供給しようとする場合には、その新規需要と一般ガス事業者の導管とか直着状態であるか否かにかかわらず、ガス導管事業者がみずからの導管を新たに敷設し

て、当該需要に対してガスを供給することを認めることとしてはいかがでしょうか。ガス導管事業者が既設導管を用いて供給する場合も同様と考えます。

また、ガス導管事業者がその導管を新たに敷設して、一般ガス事業者が現にガスを供給している既存需要に対して託送供給不可能ガスを供給しようとする場合には、託送供給料金の上昇をもたらす可能性があることから、国が需要家の利益阻害性を評価することとし、実際に需要家の利益が阻害されると認められる場合に限り、ガス導管事業者に対して変更中止命令を発動することとしてはいかがでしょうか。ガス導管事業者がその既設導管を用いて供給する場合も同様と考えます。

利益阻害性の評価については、後ほどご説明させていただきます。

なおこれまでの本小委員会において、ガス導管事業者による導管延伸、すなわち新たな導管敷設に慎重なご意見もあったところですが、託送供給料金の上昇という形で需要家の利益が阻害されるか否かを評価するに当たっては、ガス導管事業者の導管が新設導管であるか、既設導管であるかに違いがあるわけではないことから、ガス導管事業者による導管延伸を一律に禁ずることは適当ではないと考えます。上記の整理を図示すると以下のとおりとなります。

一方で、47ページの表の下段となりますが、ガス導管事業者が、一般ガス事業者がその導管で受け入れることができるガス、託送供給可能ガスを需要家に対して供給しようとする場合には、当該ガス導管事業者は、一般ガス事業者が行う託送供給を利用することが原則となります。

このため、表の左上の赤の×の部分になりますけれども、一般ガス事業者から現にガスの供給を受けている既存需要、あるいは一般ガス事業者の導管と直着状態にあり、当該導管に余力がある場合における新規需要に対して、ガス導管事業者がその導管を新たに敷設して託送供給可能ガスを供給しようとする場合には、引き続きこれを認めないこととしてはいかがでしょうか。

他方、表の左下の○の部分となりますが、ガス導管事業者が、その既設導管と直着状態である新規需要に対して託送供給可能ガスを供給しようとする場合においては、現行の判断基準においてもガス導管事業者によるガスの供給が認められていることから、こうした場合におけるガスの供給については引き続きこれを認めることとしてはいかがでしょうか。

続いて表の左側、上から3行目の○の部分をご説明します。

現行の判断基準においては、一般ガス事業者の導管と直着状態にある新規需要に対しては、当該導管に余力がない場合であっても、ガス導管事業者がその導管を新たに敷設して、当該新規需要に対してガスを供給することは認められておりません。このような場合において、ガス導管事業者が、実際に一般ガス事業者に対して託送供給を依頼した場合には、導管の入れかえ工事が必要になるなど所要の工事が行われることとなります。

したがってこのような場合においては、新規需要と直着状態にある一般ガス事業者の既存導管をそのまま活用できるわけではなく、ガス導管事業者が新たな導管を敷設する場合と同様、所要の工事が必要となりますので、ガス導管事業者がその導管を新たに敷設して、当該新規需要に対してガスを供給することを一律に禁ずる必要性に乏しいと考えます。

このため、こうした場合においては、ガス導管事業者がその導管を新たに敷設して、当該新規需要に対して託送供給可能ガスを供給することを新たに認めることとしてはいかがでしょうか。

最後に、表の右上の黄色の△の部分となりますが、現行の判断基準においては、一般ガス事業者が現にガスを供給している既存需要については、ガス導管事業者が既設導管から当該既存需要に対してガスを供給することを一律に認めておりません。

10月の第24回小委員会においては、現行の判断基準では、ガス導管事業者が新規需要に対してガスの供給を開始した後、当該需要家が一般ガス事業者へ供給者を変更した場合には、当該需要家は、当初、当該ガス導管事業者が獲得した需要であるにもかかわらず、供給者を変更した後は新規需要とは扱われない運用となっており、当該ガス導管事業者は当該需要家を取り返すことができないため、この点を改めるべきとの整理がなされたところです。

このため、一般ガス事業者が現にガスを供給している既存需要については、一般ガス事業者の既存導管網の有効利用を図る観点から、ガス導管事業者がその既設導管から当該既存需要に対して託送供給可能ガスを供給することを認めないことを原則とする一方、当該既存需要に対するガスの供給実績があるガス導管事業者については、既存需要の規模が、当該ガス導管事業者が供給していた際の需要規模と比較して著しく大きくない場合にはこれを認めることとし、そうでない場合には、託送供給料金の上昇という形で、需要家の利益を阻害しない範囲内において、その既設導管から当該既存需要に対して託送供給可能ガスを供給することを認めることとしてはいかがでしょうか。

続きまして54ページでございます。利益阻害性の判断基準についてご説明をさせていただきます。

ポツの2つ目でございますが、託送供給料金単価は、託送供給原価を託送供給量で除することにより求めることができます。ガス事業生産動態統計調査によれば、平成24年度から25年度までの5年度間で、ガス大手3社のネットワーク需要の平均伸び率は1.19%であります。このトレンドからすれば、今後も毎年度1%超のネットワーク需要の伸びが想定されます。

一番下の表にあるところでございます。一般ガス導管事業者が毎年度、ネットワーク需要の1%に相当する既存需要を獲得し続けたとしても、託送供給料金が上昇することはなく、需要家の利益が阻害されることは想定されません。

他方、ネットワーク需要が着実に増加すれば、託送供給料金の低廉化という形で需要家の利益が増進されることも想定されることから、ガス導管事業者が毎年度、ネットワーク需要の1%全てを獲得することを認めることは適当でないと考えます。

このため、これらのバランスを確保する観点から、ガス導管事業者は毎年度、ネットワーク需要の一定割合、例えば0.5%に相当する既存需要の獲得を認めることとしてはいかがでしょうか。

55ページに表を書かせていただいています。26年度のネットワーク需要がA×Bとすると、一番下の横棒を引いているところですが、その0.5%をガス導管事業者が獲得可能ということになります。翌年度には右側に1%の需要増を緑色で示しています。この場合はC×Dが需要の面積となりますけれども、このうちの下段、緑の横棒を引いている部分、0.5%は、ガス導管事業者が獲得可能ということとして、0.5%ずつ積み上げていくといったイメージでございます。

大変長くなりましたが、説明は以上です。論点5の全体最適的な導管整備方針に係るこれまでの議論については、前回の小委員会でご説明をさせていただいています。前回、時間切れでご議論はいただけなかったものの、一度ご説明させていただいていますので、説明は省略させていただきます。

ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは続きまして、東京電力の佐藤執行役員から、提出いただきました資料5、これをご説明いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○佐藤オブザーバー

東京電力の佐藤でございます。今回も新規参入者の立場から要望を述べさせていただきます。まず二重導管規制につきまして、1ページをごらんください。

今回の事務局殿の案では、託送供給不可能ガスの供給については、現行のいわゆる類型化判断基準を廃し、新規需要については自由、既存需要については国が利益阻害性を判断・整理する案となっております。

その利益阻害性の判断基準に関する議論は、例えるならば競争する土俵の大きさをどうするかということであり、ガス事業活性化というプラス面と、一般ガス事業者の託送料金単価上昇リスクというマイナス面の両方をご考慮の上でご検討いただきたいと考えております。

2ページをごらんください。二重導管規制の緩和によって期待されるものの一つが、託送供給不可能ガスの活用を通じた天然ガス市場全体の活性化であると考えております。すなわち託送



供給不可能ガスの需要セグメントにおいて競争の起こり得る土俵を設定し、その競争効果を天然ガス市場全体に波及させることが求められていると考えます。

なお、3ページには電力の託送料金単価の推移を記載しております。電力も託送需要減少の圧力の中、託送料金単価を引き下げてまいりました。

4ページ、5ページをごらんください。

そもそも託送供給不可能ガスの販売ビジネスは、エネルギー多消費産業の大口需要家様向けでございます。件数は少ない一方、1件当たりの需要規模は年間数千万から数億立米になります。したがって、今回、例示されておりますネットワーク需要の0.5%では、実質的に営業活動がほぼ不可能となり、プラス面の効果が期待できなくなってしまいます。

私どもといたしましては、今回の検討では市場のニーズに対応した土俵をつくること、そして何より競争の機会をいただくことが重要と考えております。0.5%では競争は望みにくいと考えております。制度改革に相応しい、競争が起こり得る水準をぜひとも設定していただきますよう強くお願いいたします。

一方、このような水準の土俵となった場合、マイナス面ではどの程度の影響が考えられるかということになりますが、事務局殿資料3の20ページのように、仮にネットワーク需要の10%が大口需要から離脱した場合でも、託送収益のマイナス影響は3%程度、半分の5%が離脱した場合にはマイナス影響は1.5%程度となります。この減収を託送料金引き上げでのみカバーすると、同程度の託送料金引き上げが必要となります。

ただし、これまでも申し上げておおり、事業者は競争環境に応じて適切なコストマネジメントを行うものであり、またネットワーク需要の伸びも見込まれることを踏まえると、3%、あるいは1.5%の値上げが必要となるケースは極端な前提に立った最大リスクなのではないでしょうか。この試算に基づく減収額は、各社とも託送部門の純利益を十分下回る水準です。

8ページになりますが、お客様への利益阻害性が顕在化しているか、実際に競争が起こっているかといった事後の検証は当然必要なものと考えております。

本件最後になりますが、既存需要家の利益阻害性にも十分配慮しつつ、託送供給不可能ガスのニーズにも最大限お応えするため、競争促進に資する水準、例えば少なくとも3カ年でネットワーク需要の5%など、私どもに競争の機会をいただきますよう改めましてご検討をお願いいたします。

次に託送供給料金についてです。9ページをごらんください。

1つ目は小売と導管の業務明確化です。現在、ガス事業者は、導管、小売という事業区分がなく、需要家保安や料金徴収、検針業務を代理店等も含めて同時一体で実施されておりますが、

今回の改革においては、中立性、公平性を求められる一般ガス事業者と、そこから独立して競争部門となる小売事業とに整理されることから、その原価について、費用面、収入面とも厳格な分離が必要となります。

特に、小売と導管が一体となってサービスショップ等へ委託している事例等については、全ての事例を抽出し、何が導管部門の業務なのか厳格に分離した上で、統一した基準で原価を配賦すべきと考えます。

委託作業費については、比較査定ではなく、個別査定とする必要性についてもご議論いただければと思います。

なお、電力においては、全面自由化に全社が託送料金における全項目の個別査定を受けていることを踏まえると、イコールフットィングの観点から、ガスにおいても自由化に当たって、少なくとも都市ガス大手3社については全項目の個別査定が必要ではないかと考えております。

2つ目は需給調整に関する費用についてです。本件は同時同量制度の議論と整合をとりながら、導管部門が持つべき調整力がどの程度で、どのように調達するかを明確にさせていただき、その上で原価配賦する制度としていただきますようお願いいたします。

次に10ページをごらんください。現在、大手3社の卸託送料金の水準は、自社エリア内の小売需要家向け託送料金に比べ、数割程度高く設定されております。本件は都市ガス市場における競争活性化に向け重要な論点と考えておりますので、ぜひ料金設定の考え方についてご議論いただければと思います。

最後に需要開拓費についてです。

今回の制度設計において、託送料金への織り込みが検討されております需要開拓費は、都市ガス導管網の整備促進という趣旨でございますが、11ページに書かせていただきましたとおり、既存需要の増量や、LNGローリー供給から都市ガス導管供給への転換といった需要はその趣旨から外れる部分があると思われまます。

本件は託送料金単価の上昇要素となるため、過度に適用対象が広がらないよう、料金算定においては厳格な査定を行うなど慎重にご検討いただければと存じます。

以上でございます。

○山内委員長

どうもありがとうございます。説明は以上で終わりということになります。

これから議論に移りますけれども、今、お聞きいただいたようにかなり論点が多くて、しかも時間が限られているということでもあります。そこでちょっと問題を整理しながら議論させていただきたいと思ひます。

まず1番目に前回の積み残しの議論である資料4の論点5. 全体最適的な導管整備方針、これをまずご議論いただきたいというふうに思います。これが1点目。

2番目が資料4の論点1. 小売全面自由化の施行期日等について、それから論点2. 託送供給料金の審査のあり方について、これを2番目に議論いただきます。

それから3番目が資料4の論点3. 需要調査・需要開拓費について、これをご議論いただく。これが3番目。

4番目が資料4の論点4. 二重導管規制について、議論をお願いするというにしたいと思えます。

最後に、資料3の前回のご指摘事項の①、②、③の最終保障供給に関する論点、これについてご議論を願いたいというふうに思います。

それでは、まず1番目の資料4の論点5. 全体最適的な導管整備方針についてのこれまでの議論についてであります。これについて委員の皆さんからご質問、あるいはご意見を願いたいというふうに思います。いつものようにご発言をご希望される方はお手元の札を立てていただくということと、それから関連したご発言については挙手をいただいて、私のほうで適宜判断をして、ちょっと順番がずれるかもしれませんがご指名させていただきます。

それではいかがでございましょう、論点5. 全体的な整備方針。これについて何かご意見ございますか。

じゃ、まず橘川委員、柏木委員の順でお願いいたします。

○橘川委員

まずは論点5について、ほとんど議論にもなっていないので、この中身自体についてはないんですけど、むしろこれを進める体制、施行期日の問題ともかかわりますけれども、電力と同じように市場整備課が市場整備室になった場合、ガスパイプラインを拡充していくような行政の体制がどうなるのか。電力の場合には市場整備課がなくなっても基盤整備課があるわけですけども、あるいは原政課等もあるわけですけども、ガスの場合にはそれがなくなるということで、前から申し上げましたようにガス基盤整備課なり、あるいは電力基盤整備課を電力・ガス基盤整備課に改組するとか、いろいろやり方あるかと思えますけれども、その点のみ指摘させていただきます。

○山内委員長

ありがとうございます。

時間の関係がありますので、ご意見、ご質問を受けてから、事務局のほうからご回答ということにさせていただきます。

柏木委員、どうぞ。

○柏木委員

最近、地域創生というキーワードが随分この政策の中に入ってきているように思っていますが、今後の改正後のガス事業法の進め方、この論点5ですね、一番最終の68ページに今後の検討の進め方って書いてありますが、ずっと読んできたんですが、地域創生という言葉が余り見当たらない。これから制度設計を行っていくためには、やはり地域、数多くある一般ガス事業者、206とか幾つかと聞いていますが、そういうところが核になって、自治体と一体化して地域エネルギーを取り込むような、日本版シュタットベルケのようなものもこれから電力の自由化とともに出てくると思っています。

そういう意味では、その中に分散型や再生可能エネルギー、並びにこのガスを使った熱電併給、こういうものが入ってくるような方向で、今後のこのインフラのあり方、整備状況及び今後の見通し等検討してほしい。地方創生の観点からガス会社が主体になってこういう地域エネルギーを取り込む可能性は十分ありますので、その辺の方向性も明確に今後示していただきたいというのが要望です。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

この点について……引頭委員どうぞ。

○引頭委員

ありがとうございます。COP21が、パリ協定を採択できたこともあり、天然ガスシフトを進めていくというのは非常に重要な課題だと思っております。その中で68ページにお示しいただいたところなのですが、既存ルートのことばかり考えていても、従来から進めようとしたことではなかなかできていないという事実もございます。

そこで、例えばですが、既存のガス田の基地としての利用などを含め、いろいろダイナミックに、ガスパイプラインの整備を考えるべき時に来ているのではないのでしょうか。従来とは違う発想も一部取り入れながら、繰り返しですが、ダイナミックな敷設計画、そうしたのも少しは検討すべきではないかというふうに思っております。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

そのほかこれについてのご意見、ご質問ございますか。

どうぞ、福田委員。

○福田委員

ネットワーク整備の評価の観点について、本資料ならびに以前の報告書（平成24年度天然ガス高度利用基盤調査（広域天然ガスパイプライン整備に関する費用便益分析の検討等）報告書）を拝見する限り、本資料63ページに①から④までであるうちの、①のガスの安定供給性の向上、に関する具体的な内容が盛り込まれておらず、評価の俎上にきちんと乗り切れていないように思います。

本資料の後半の方では、費用便益分析に基づいて評価をするということで、そのこと自体は結構なことだと思います。しかし、例えばバックアップ施設がなくなることによる社会的効果などは、自然災害が起きるか起きないかという、確率論の話になります。不確実性を考慮した便益計算が必要になり、費用便益分析の実務的にも難しく、評価の俎上には乗りづらいことは確かなのですが、国策的にも重要な観点でありますので、安定供給性の向上については、特に国土強靱化等の観点等も重視しつつ今後内容を充実して頂ければと思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

先ほどの橘川委員からの今後の体制の話ですね、その辺について。

○藤本ガス市場整備課長

ありがとうございます。今後、仮にガス市場整備課がガス市場整備室となったとしても、この基盤整備の課題は重要な課題ですので、我々としてはしっかり取り組んでいくということだと考えます。

加えまして、ガス政策につきましては、資源エネルギー庁の中でも、調達には石油天然ガス課が担当していたり、ガス市場は我々ガス市場整備課が担当していたり、研究開発は省エネ・新エネ部が担当していたりということで幾つか分かれていますので、今、一体的にチームを組んで、ガス政策全体をきっちりと組み直すといった取り組みを進めているところであります。こうした場でも、導管網の整備については検討していくということになるかと思います。いずれにしてもしっかりと取り組んでいきたいと考えます。

それから、引頭委員からご指摘のありました既存ガス田の地下貯蔵についても、この導管網の整備とあわせて検討していきたいと考えます。

それから、福田委員ご指摘の安定供給性は、ご指摘のとおり極めて重要な観点だと思いますので、ちょっと指標化は確かになかなか難しいところがあるんですけども、どういった形で重要

性を加味していくかという点は検討したいと思います。

ありがとうございます。

○山内委員長

この論点について、池田委員どうぞご発言を。

○池田委員

ありがとうございます。二重導管規制の論点と関係するのか、ちょっとよくわからないのですが、二重導管規制のルールを変更することによって、将来のこの導管網の整備が進まなくなるということは大変懸念しております。この将来のネットワーク形成のビジョンに加えて、一般ガス導管事業者とそれから特定ガス導管事業者との2種類あるわけですが、これらの導管事業者が将来のネットワーク形成においてそれぞれどのような役割を果たすということが想定されているのか、教えていただければ幸いです。

○山内委員長

ありがとうございます。

松村委員、どうぞ。

○松村委員

まず電気とガスを一緒にしないでいただきたい。電気に関しては広域機関がネットワークの形成に大きな役割を果たしている。電力基盤整備課だけがその役割を果たしているのではないことは認識すべき。その上で、ガスにはそれに対応するものがないのですから、単に2つの課をくっつけることで解決するような問題ではなく、もっと大きな問題があることは、今後ちゃんと考える必要があると思います。

それから、ここで議論しているのは広域パイプラインであるのに対して、二重導管で主に問題になるのは、既にネットワークが整備されているところの話だと理解している。2つを混同しないようにお願いします。

○山内委員長

ほかにかがでしょう。

この点について、事務局から。

○藤本ガス市場整備課長

資料の4の57ページでございます。ご説明を省略した部分ですけれども、今回、二重導管規制の緩和を検討いただくわけですけれども、これとは別に、需要調査・需要開拓に係る費用については先ほどご説明したとおり、国の厳格な審査のもと、託送供給料金原価に算入することを認めることとしています。

加えまして、導管の整備促進措置としまして、小委員会の報告書にも記載されているとおり、建設後、一定期間について高めの事業報酬率を設定できる措置等も新たに講ずる予定でございます。こうしたことから、今回の二重導管規制の新たな判断基準により導管整備が進まなくなることは想定されないと考えています。

○山内委員長

よろしいですか、池田委員。

ほかにいかがでしょうか。

ありがとうございます。この導管整備の関係については、先ほど言いました前回の積み残しということで、きょう初めてご議論いただくということですので、きょうは体制の問題、あるいは地域創生とか、あるいは今後のネットワークのダイナミックな変化とか、それから評価に関する問題ですね、それから今の二重導管規制との関係等ご指摘いただきましたが、これはまたいろいろご議論いただいて、きょうはキックオフの形ですので特に結論という形はとらないということにさせていただこうと思います。よろしゅうございますか。

ありがとうございます。それではまた議論する機会があると思いますので、その際によりしくお願いいたします。

それでは、次の問題に入りたいと思いますが、2番目の論点は、小売全面自由化の実施時期ということになります。これについて皆様のご意見を伺いたいと……失礼、それと託送料金審査のあり方もあわせて2番目の論点ということでご議論いただきたいと思いますが、これについてご意見ある方、ご発言をお願いしますがいかがでございましょう。

松村委員、どうぞ。

○松村委員

本当は今日この会議に出られなかったのですが、この託送料金審査案を見て、これについて一言も言わないで別の先約の会議に出たら消費者、国民に対する裏切りという気がしたので、無理に出してきました。

私は到底事務局案に賛成しかねます。この案は事実上、査定したふりをするだけで、実際にはまともな料金査定、託送料金の査定をしないとやっているのとほぼ同じだと思います。

ヤードスティックを、個別に原価を積み上げてそれを査定するのと併用するならわかります。事務局案は大半これだけで済まそうというのですが、この発想とは全く違います。主要な、本来査定できそうな項目は軒並みヤードスティックだけでやる案に見えます。これはもうほとんど査定を放棄したのとほぼ同じ。これだけ大きな制度改革があって、これから新たな制度がスタートするというときに、査定を放棄したと言っているのに極めて近い。

他の事業者が全て同じように非効率的であれば、ヤードスティックなら査定されないことになる。例えば労働賃金の単価だとかいうことなら、他の比較対象事業者みな高い単価を積んでいけば、これで査定されないことになる。比較して平均より悪くなければ問題ないというのでは、もうほとんど査定を放棄しているのに近い。

幾つかの項目については個別に審査すると言っているわけですが、例えば税金について審査すると言われても一体何を審査、査定するのか。これは確かに間違っただけで積算していたら、それは個別に見てだめだと言うのだからしょうけれども、こんなものそれ意外に査定のしようがない。

減価償却費も、多くの事業者がこれから自ら進んで積極的に膨大な投資をしていく局面で、その投資量を何らかの形で見ていくということなら査定の余地はあるかもしれない。しかしガス業界はむしろ投資をしな過ぎる。私たちが期待しているよりも、導管投資をしてくれないことに苛立っているような業界。過去の投資量の減価償却費が事実上出てくるだけ。その減価償却の部分は会計ルールに従って淡々と出てくるだけ。コストとしては大きな割合を占めるとしても、ここを個別査定して一体いかほどの意味のある査定ができるというのか。こんな査定の余地の小さなところばかり集めて個別査定して、全体の料金の6割をカバーしているから全体を査定したのに近いなどというのはほとんど詐欺。アリバイ工作に近いようなことしかしないという提案にしか見えない。

鉄道のことが言及されていますが、この鉄道の査定は小売料金なんじゃないですか。これは接続料金ですか。鉄道の場合にはそもそも上下分離されていないし、例外的に上下分離されていたとしても自由に入ってくる前提のところじゃないですよね。

鉄道に対応する議論は本来、ネットワーク部門とそれ以外の部門の切り分けを気にしなくてもよい小売料金。もし都市ガス事業者も全部、値上げしていないところも含めて、全部、経過措置料金を査定するという議論をしているなら、鉄道と比較するのは、賛成しかねるがまだ理解はできる。ここで議論しているのは、総額だけでなく切り分けも問題になる接続料金ではないのですか。接続料金の査定なら、直近にあったのは電気でしょう。

電気で、小売料金を値上げしなかった北陸電力、中国電力、沖縄電力でも、小売料金自体は査定されなかったけれども、託送料金はきちんと査定されたわけです。何でそれをガス事業者はやらなくてもいいと考えるのか。全く理解に苦しみます。

22ページのところで、電気のところだって2.41%の査定とある。恐らく小売料金のことを言っていると思うのですが、とんでもない認識の誤りです。電気の査定のときには、あらかじめ、例えば賃金の水準はこういう水準しか認められないとか、役員報酬はこれぐらいしか認められないとか、こういう広告宣伝費は入れてはいけないとか、電事連の費用は入れてはいけないとかと



というようなことがあらかじめきちんと定まっていて、一般電気事業者は、それに対して対応して従来なら料金原価に入れていたさまざまな費用を入れなくて申請してきて、それでもなお追加的にこれだけ査定されたということ。今回のような緩いやり方をするならば、電気であれば、数パーセントなどという緩い査定ではない。ヤードスティックでほんのわずかに査定するというのに対応する数字ではない。2.41%などというのは全く問題にならないくらい電気の査定に対する過小評価だと思います。

電気の場合にはもともと厳しい基準があって、それを一定程度守った後での査定だということはきちんと認識していただきたい。

このままやってしまったら、これだけ大きな改革をするのにもかかわらず、電気と違って託送料金についてはほぼノーチェックだということに近い。平均よりも著しく悪いところだけ、ちょっとだけ査定して査定したふりをするという状況になる。同じカテゴリグループの中でも需要稠密地帯のところだったらそれなりに有利になっているでしょうから、そういうようなところはスラックが相当あって、それはヤードスティックで査定したってほとんど査定できないでしょう。これはほとんど査定を放棄するという提案。

鉄道に言及されていますが、それでは、とてもわかりやすい労務単価だとは、都市ガス事業者大手での労務単価が、鉄道の労務単価、あるいは電気事業者で今回、託送料金の査定で入れられた労務単価と比べてみて、もし後々、国民に、都市ガス事業者の労務単価が極端に高いというようなことが明らかになったとして、それでもなおかつ十分効率化されていたからといって、事実上の審査を放棄するなんていうことをしたとして、本当に国民に対して、あるいはガスの消費者に対して説明できるのでしょうか。

それから、ガスのほうで十分効率化されているという指標を幾つか出されていますが、とても納得しかねる。まず二重導管のところで言われているように、ガスの需要が脱落すれば託送料金が上がってコストが上がると言っているわけですよね。10%脱落すれば10%コストが上がると言っているわけだから、逆に言えばガスの需要が増えていけば、効率化なんか一切しなくたって相当程度、託送料金は下がって当然なんじゃないですか。二重導管規制で主張しているロジックが正しいとすれば。

この間、ガスは環境対応のために需要が相当増えてきているじゃないですか。そうすると、その効果で特に効率化しなくたって単価は当然下がるのdehaないですか。あるいは、都市ガス事業では、特に大手はかなり前に熱量転換をしたでしょう。熱量転換をしたときに、当然、膨大な投資をしたわけですよね。その膨大な投資というのは、当然、減価償却費がかさんでくるわけですよね。その減価償却費はこれだけ時間がたてば当然減ってくるわけですよね。そうすると自然

体でも減ってくるコストを捉えて、大きく効率化したと言っているだけではないですか。

もちろん今言ったのは、私は決めつけているわけじゃなくて、ちゃんと査定すれば、「いや、そういう要素じゃない。本当に効率化した。」というようなやりとりが査定を通して当然出てくるでしょう。精査の上実際に認められるかもしれない。しかしそのような精査なしに、こんな粗雑な指標さえパスすれば、あとはノーチェックで通して本当にいいのでしょうか。

実際に100社も出てきたら、実際問題としてやれないじゃないかというのは確かにそうだと思います。そうだとすれば一定のスクリーニングを設けて2段階にやるとかという工夫だってあり得ると思います。

2段階でやるというのは、例えば直前に織り込まれていた労務単価の水準あるいは実際に払っている賃金の水準が、同じ地域の電力事業者の査定の水準よりも下回っているようなところは、そもそも競争が厳しくて、相当に効率化していると推定できるので、今回の事務局の提案のような緩いことをやったとしてもそんなひどいことにはならないとか。あるいは織り込まれている役員報酬が、電力事業者の査定を超えていないようなところはいいのでは、あるいは役員の数、あるいは執行役員の数、監査役の数、社外取締役は当然除くべきだと思いますが、そういうようなものが電力事業で出てきた最も少ない役員数よりもさらに少ないとかいうようなところについては、お手盛りでコストをどんどん上積みしているということはないだろうと一旦みなして、そこでスクリーニングして、今回の簡便なようなことに行く事業者と、行かない事業者を分けるとか工夫できるはずです。

あるいはテレビCMを大量にやっているところがあったとすれば、それが託送料金に精査なく入ってくるなんていうことになったら大変ですから、そういうようなことを厳格に見るために、そういうようなコストを一定以下しか使っていないようなところは今回のやり方を認めるとか、そういうようなスクリーニングを設けて簡便化するというならわかります。しかし100社いて大変だから、全ての会社こういういい加減なやり方で通してしまうなどというのは、もう査定の名に値しない。もしこの提案がこのまま通ったとすれば、事実上、ガスは事業者が多過ぎるので査定はしないとやっているのにほぼ等しい、実質的な査定をしてもいないのに、形式的な査定だけで査定した振りをしようとするという状況になると思います。

そのようなことで、このようないい加減なやり方で、査定したというアリバイというか、査定したふりをされてしまうというのはほとんどない。もし本当にできないとするならば、今回は多過ぎてできないので、体勢を整えて数年後にきちんとやりますというべき。今回は厳格な査定は全くできていないという位置づけにしない限り、こんないい加減なやり方で通してはいけないと私は思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。ほかにご意見。

どうぞ大石委員。

○大石委員

ありがとうございます。私は消費者の立場から意見を述べさせていただきます。

託送料金というのは、料金の中に必ず含まれるものなので、消費者としては大変気になるところです。しっかりと厳正な審査を行っていただきたいというのが基本です。

加えて、料金表示の折には、必ず消費者にわかるように託送料金も別表示していただきたいと思っています。

先ほどの松村先生のご意見と重なる部分もあるかと思うんですが、100社すべての託送料金を見るのが大変であるということだと、少なくとも、15万件以上の需要家数のある9社については各社ごとに見ていただきたいと思います。それから自由化が始まったとしても、全ての事業者には託送の申し込みがあるとは限らないと思います。例えば地方の余り競争が起こらないようなところも、すぐに4月、開始の時点で託送料金を計算しておかなければいけないのかどうかわかりませんが、まずは必要なところから順番にやっていくということで多分対応できるのではないかと思います。逆に、もし託送料金の計算や確認がきちんとできていないということであれば、それについては経過措置料金を残すということでは対応できるのではないかなと思っています。

それからもう一つ、やはり一番気になったのが、22ページのヤードスティック方式を取り入れた際の査定の方法です。実績コストが基準コストよりも下回る場合は、実績コストが適正コストであるとするのに対して、実績コストが基準コストより高かった場合に、単に-5%にしてそれを適正コストとするというのは、消費者の側からは納得がいきません。そのような場合こそ、適正な計算がなされているのかどうか、きちんと個別に査定をする必要があると思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

二村委員、どうぞご発言ください。

○二村委員

ありがとうございます。私も今の大石さん、それから松村先生とほぼ同じ意見ですけれども、発言をさせていただきます。導管部門というのは、地域独占を認めるということとの関係で、託送料金は総括原価方式で厳しく査定するというのが大原則だと思っています。消費者にとって

もできるだけ低廉な託送料金とすることで全体の料金を下げるといった意味があるということは、今、大石さんからもご発言がありました。

それから新規参入事業者との関係では、競争を促進することによって全体の料金の引き下げにつながるという点も期待されますので、大変重要だと思っています。

導管部門の法的分離は当面行われないわけですが、競争の中立性を確保するとともに導管部門の効率性を高めるためにも、託送料金の審査は厳しく行っていただきたいと思います。これまでどおり、あるいは電気事業並みに厳しく査定をして、経営効率化を促し、託送料金を最大下げて競争を促し、全体の料金低下にもつながるといったのが本筋だと思っています。

一方で、対象となる事業者が100社以上あるということで、全部一度には無理である、ということについては理解しますが、そうであれば、先ほどスクリーニングというご発言ありましたが、1年目の個別審査は一定規模以上の会社について行って、残りは一旦、今ご提案の方式、あるいはもう少し改善した方式で簡易にするにしても、何年かかけて順次審査を行うというふうなことをぜひ考えていただきたいと思います。つまり全社について一回は個別審査を行うべきだということです。

先ほど松村先生から電力会社のお話がありましたけど、私ども消費者団体も託送料金の検討の委員会など傍聴しております。そこでは、値上げをしていない電力会社についても厳しい個別の審査というのが行われているというふうに理解をしています。それに対して、都市ガスは数が多いので全面的に原則を緩めてスタートするというのでは、やはり本来の趣旨には合わないと思います。

ヤードスティック査定というのが十分でないというお話、松村先生からご指摘がありましたが、この方式では業界内での比較しかできないと思いますので、全体が効率的でない場合については十分ではないと思います。

労務費ですとか、委託作業費とか、一般管理費とかについては、特に、各社の個別の状況をきちんと見る必要があると思います。人件費などについていえば、業界もあるでしょうけれども、地元の平均的な水準というのも意識するとか、そういったことも必要だと思っています。ネットワーク部門の託送料金は、自由化の一番大事な部分だと思いますので、個別審査の原則というのを崩さないでいただきたいと思っています。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。今般の特別なスピード感が求められるという審査方式でありますので、事務局提案のヤードスティック方式はあくまでもワンショットという判断だと理解いたしました。

15万件以上の9社に限ってはとか、まずはスクリーニングをしてはということなんですけれども、このスピード感ということからしても非常に理解できる場所なんですけど、心配なのは、資料4の11ページの注2なんですけれども、「国は、行政手続法の規制に基づき、審査基準（審査要領）を定めることとなるが、これは、事前認可申請を行う全ての一般ガス事業者にとって公平なものとする必要がある」ということでありまして、15万件以上の9社とか、スクリーニングといった手法が、この部分について大丈夫かということはございます。

比較査定と個別査定の割り振りについても含めまして、こういう方法論というのは実際に査定に深くかかわるであろう電力取引監視等委員会の、言ってみれば中立性の高い八条委員会としての知見ということも含め、ぜひ一度コメントをいただきたいというふうに思います。

それから18ページがわかりやすいんですけども、14のグルーピングということが、現行の料金審査を受けるヤードスティック的の査定における事業者グループであります。このグルーピングをそのまま用いられるわけではないということかと思っておりますので、その決定のスピード感ですね、どのようなグルーピングをされるのか、そしていつごろそれが決定されるのかといったスケジュール感を教えていただきたいと思っております。

以上です。

○山内委員長

それでは続いて柏木委員、ご発言をお願いいたします。

○柏木委員

この託送料金というのは極めて重要だということは間違いないと思っております、ただ、リアリティーの観点で少し考えてみますと、やはり206者ありますし、それも大きなものから小さなところまであります。

この12ページをよく読んでみますと、個別査定の対象費用というのが黄色であらわされていまして、ブルーが比較査定の対象費用になっていまして、おおむねこれが6対4だと。ということは、6に関しては全て積み上げで、一個一個個別に審査をしていくということで、あとの4割がどのぐらいばらつきがあるのか。これによってヤードスティックを採用する正当性というものも出てくるんだと思っております。

そういう意味では、現状やはり来年、例えば自由化ということになりますと、託送料金をき

ちっと決めなきゃいけませんし、そういう意味ではスターティングとしてはこういう方向でまず行って、それで徐々にヤードスティックの中に入っている項目の精査を少しずつ始めて、料金の高い偏差の大きなところから始めていくということをしないとリアリティーに欠けるんじゃないかと思っています。

もちろん理想はわかるし、現状があつて、その中のリアリティーをどこに置くかということを見ると、一応この6：4というところが非常に微妙なところだが、4割のところだけをヤードスティックで行くということに関しては、最初のスターティングとしてはある意味を持ってくるんじゃないかというふうに思いました。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

じゃ、松村委員、どうぞご発言を。

○松村委員

すみません、何度も。6：4という議論が出てくることは予想していた。既に申しあげた通りこれは全くナンセンスだと思います。まず労務単価はどうあるべきか、どういうルールなのかは、電気の査定時にはっきり出てきているわけですよ。どういう調整をし、どういう算式でやるのか。二村委員もご指摘のとおり、地域性も考慮された格好で算式が出ています。

そうすると、当然、積み上げるときには何人必要かは出しているわけですから、それにもう既に決まっているその労務単価を掛けて出してくるだけのことなので、一体何でこれを加えたら膨大な審査のコストがかかり、リアリティーがなくなるのか。安直にリアリティーなどと言わないで、きちんと説明してください。

委託費に関しても問題がある。もしこんなやり方を許してしまったら、それこそネットワーク部門と小売部門でどう配賦すべきかどうやって厳格に査定するのか。業界全体が、本来はネットワーク部門に入れるべきでないコスト30%をみんな一律に入れていたら、ヤードスティックだったら全然査定のしようがないじゃないですか。これを入れるのはおかしいとかというのは、個別に見ていかなければ、電気の事例でも明らかだと思いますが、わからないはず。この点もきちんと考える必要があると思います。

それから6対4に関しては、例えば、現実にはそんなことあり得ませんが、仮にたばこが独占事業だったとして、たばこの料金を査定する。そんなこと絶対必要ないと思うし、やることないと思いますが、仮に査定するということになったとして、個別に査定はします。でも査定するのはたばこ消費税だけですと整理したとすれば、それは確かにコストの半分、小売料金の半分ぐ

らいは査定することになるのでしょうか。だけど、それ一体何の意味があるのですかということとはちゃんと考えていただきたい。

ここに出てきているようなものは、査定によって本当に効率化していないところは料金を下げるなんていうようなことがとても難しいようなものばかりが並んで、結局コストの割合が稼がれているだけ。6だからいいなどというような安直な発想は許されないと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

そのほかにご意見は。

池田委員、どうぞ。

○池田委員

審査のあり方については事務局でご検討いただければと思うのですが、公正な競争環境を整備するという観点からしますと、小売部門で、本来、配賦すべきコストと、それから導管部門で配賦すべきコストとはきっちり分けて審査をしていただきたいと考えております。

○山内委員長

この件についてほかにご意見は。

引頭委員どうぞ。

○引頭委員

ありがとうございます。仮に22ページ目のヤードスティック方式を入れた場合ですが、この5%という線引きが果たしてどういう理屈から来るものなのかというのが少し気になります。

そこで、質問があります。まず一つ目ですが、現行のヤードスティック的査定における査定率は、電気事業は最大3%、ガス事業の場合は最大1%、そして震災以降になされた電気事業における、比較査定対象ネットワーク費用に相当する査定率は、平均2.41%とありますが、この3%とか1%というのはどういう性格の数字なのでしょうか。キャップというものなのかどうかについてお伺いしたいというのがまず1点です。

2点目が、5%という数字ですが、全体の費用のばらつきがわからない中で5%で決めきってよいのか、という点です。費用のばらつきをみるべきではないかと思った次第です。

ただ、もちろん全体が非効率だった場合には、そのばらつきを見ても意味がないというのはもちろんそのとおりではあります。その限界を理解した上で、費用のばらつきの実態を見てからでなければ、適切な数字レベルは出しにくいのではないかと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにご発言ございますか。

それでは一応ここで事務局のほうからご答弁といたしますか、お願いしたいと思います。

○藤本ガス市場整備課長

ご意見ありがとうございます。まず、査定をしたことにならないのではないかのご指摘ですが、ここは我々としてはそうは考えておりませんで、もちろん電力のやり方、あるいは通常時のガスのやり方とは異なる査定方法にはなりますけれども、かつ小売料金か、接続料金かという違いはありますけれども、こうしたやり方自体は、鉄道なり、バスなりでも取られている手法でございます。異なる査定方法とは認識をしておりますが、査定をしたことにならないということではないと考えています。

加えまして、例えば大手社のみ個別の査定を行うべきではないかと、全ての費目を見るべきではないかというご提案をいただきましたけれども、草薙委員からもご意見ございましたとおり、行政手続法に基づきまして審査基準をつくることとなります。こちらは全ての一般ガス事業者にとって公平なものとする必要があると考えています。そこからすると、一部の事業者のみ、ほかの事業者と異なる査定をするのがよいのかどうかというところは問題があるのではないかと考えています。

加えまして、例えば2段階方式で数年間かけて査定をしたらどうかといったようなご意見もいただきました。こちら我々としても検討したんですけれども、法律に基づいた申請認可をする必要があるというところからしますと、法律は今回の自由化がスタートする時点での申請認可についても規定を設けております。この中では暫定的な認可ですとか、仮の認可といったようなことは想定されていないということですので、きちんとした査定を行って、今回スタートするに当たって託送供給料金を認可する必要があるということだと考えております。

今回の手法自体は再来年の4月に自由化をスタートすると。それまでに託送供給料金を事業者には公表してもらう必要があると。加えまして100者以上の審査を行う必要があるというところから特例的な手法と考えております。そういう意味では、その後、行う事後規制はきちんと厳格に行いたいと思いますし、加えまして仮に自由化の後、料金を上げる申請があった場合には、通常どおり全ての費目についてきちんと厳格な審査を行うというスタイルで対応したいと考えています。

ご質問いただきました点につきまして回答しますと、14グループにつきましては見直すことを想定しています。スケジュールは、すみません、今時点、明確なことはお答えできませんけれど



も、可及的速やかにグルーピングの見直しを行いまして準備を整えたいと考えています。

それから、幾つかご指摘をいただきました、例えば小売の費用、導管の費用をきちんと区分すべきという点は我々も同様に考えております。どのような形で区分をきちんと確認するかということについては、引き続ききちんと詰めていきたいと考えます。

それから5%超の上限の部分ですけれども、こちらは参考としました数字は、電気事業の今の個別査定を行った後のヤードスティックで3%、ガス事業の場合は1%、こちらは上限値ということになっております。今回は個別査定をしないことから、これらよりも高い数値をコストカットの上限としているところであります。加えまして、電気の震災後の料金値上げの際の平均の査定率2.4%、あるいは一番高い査定率、四国電力様の3.73%といった数字も参考に、5%という数字を置いたところであります。

繰り返しになりますけれども、今回は短期間に多くの事業者の申請を査定する必要があるという特殊性に鑑み、特例的な手法としてご提案をさせていただいています。今後、料金の値上げの申請があった際には、通常どおり費目をきちんと見るといった形の査定で行いたいと思います。加えまして事後規制については引き続き厳格に行うことを前提としております。

ありがとうございました。

○山内委員長

関連して、はい、どうぞ。

○松村委員

今の回答には全く納得していません。まず、スクリーニングがなぜこのルールからだめなのかというのを、もうちょっとちゃんと言っていただけますか。大手3社と決め打ちするとかというのであればひよっとしたら問題があるかもしれないというのは、100%納得はしないけれども、あり得るかもしれない、一定の基準を設けて、効率化が明らかに進んでいるというようなことが簡単な指標であきらかと思えるところは簡易にするのが、なぜ公平でないのかというのが全くわからない。その点ちゃんと説明をお願いします。

それから、電気については全く同じことをもう一回繰り返しますが、四国電力が何パーセントといたって、それはちゃんと基準が定められて、このコストは入れちゃいけないということを言われて、あらかじめそれに対応して出した。その上での査定ですから、今回のような緩い、ノーチェックでやったということをもし四国電力でやっていて、実際の仕上がりがあればだったら、3%なんていうようなそんな生やさしいものではなかったはずで。その点は既に指摘したはずで。きちんと認識していただきたい。

それから、事後検証に関してはもう少し具体的に言っていただけませんか。事後検証は、こ

ここで具体的に出ているのは、例えば利益が上がり過ぎていたら下げさせるとかということなのだろうと思うのですが、それがなぜ査定の代替になるのか。みんな一様に高コストであれば、委託費を高く払って関連会社に利益を落とす、電力会社よりはるかに高い給与を払う、役員報酬を高く払うなど実際に多くの費用をかければ事後的な利益は確かに出てこない、だから事後監視にひっつかからないのでしょうか、それに何の意味があるのか。効率化が進んでいない高い費用を払ってもそれでオーケーなどといういい加減な事態を念頭に置いて事前審査と言っているわけじゃない。何で事後監視で代替できるのかさっぱりわからない。具体的にどういうことを、もし本当に可能だとお考えなら、どういう事後規制をすることを考えているのかを教えてくださいませんか。

○山内委員長

先ほどのご発言の中で、電力監視等委員会のコメントということもございましたので、事務局からもし可能であればコメントをお願いしたいと思います。

○都築ネットワーク事業監視課長

電力取引監視等委員会のネットワーク事業監視課長をやっております都築でございます。ご質問というか、ご指摘がありました点につきまして、若干ご回答をさせていただきます。

監視委員会の知見ということでございますが、現時点ではまだ私ども、当たり前ですけれども、ガスの部分の監視というものを担当しておりませんので、所要の体制整備が現実的に今なされているかという、なされておられません。したがって、今後、来年度に向けて、そういう体制整備を図っていくということになるかと思っております。むしろこの場のご議論なんかも踏まえまして、実際の審査体制も構築し、対応していきたいというふうに思っております。

他方で、今回のガスのシステム改革というのは、電気と並びまして待ったなしの改革でございまして、きちっとスケジュールどおり進めていくということも非常に重要でございます。その中でいちばん便益の上がる規制手法というものをここでご審議をいただければというふうに思っております。

ガスの場合は電気と違しまして、私どもの地方支分部局での審査とか、そういう体制面のことというのも考えていかななくてはならないと思っております。そういう中で一定の低廉の料金の実現と、それから規制コストの観点、そういったところも勘案してご審議をいただければというふうに思っております。

我々も実際にここで議論いただいたものを踏まえまして、実際に審査をしていくわけなんですけれども、実際に対応できる、できないという問題も含めまして、きちんと考えていかななくてはいけないと思っておりますので、引き続き資源エネルギー庁とも議論をしながら進めてまいり

たいというふうに思っております。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

オブザーバーの石油連盟押尾オブザーバー、発言をどうぞ。

○押尾オブザーバー

どうもありがとうございます。託送供給原価の範囲に関しまして1点確認をさせていただきたいと思っております。バイオガスの調達に係る費用の取り扱いについてでございます。

石油業界も供給高度法に基づきまして、バイオエタノールの調達をしておりますけれども、計画策定義務が課される一定規模以上の事業者のみが、みずからの負担で調達を行っているという実態がございます。小規模な事業者は実質的に調達を行っておらず、費用の負担もしていません。今回、提示されましたガスの考え方は、小規模事業者もバイオガスに係る調達の割高を負担するスキームとなっております、石油とガスの間における制度間の公平性が保てないと考えております。今回このような差異が生じた理由について確認をさせていただきたいと思っております。

ありがとうございます。

○山内委員長

そのほかにご意見ございますか。

事務局のほうから何かありますか。

じゃ、日本ガス協会。

○川岸オブザーバー

すみません、先ほど全面自由化の施行時期につきまして、改めて本日の事務局資料では平成29年の4月1日とすることがご提示されております。私ども一般ガス事業者は、9月の本委員会で発言させていただいたとおり、早期の自由化実現に向けて現在準備中でございます。おかげさまで現状では制度設計の大きな方向性というのは決まりつつございますけれども、今後、まさに今から詳細制度を業務フローに落とし込んでいくという段階でございますし、何よりも現在、システムエンジニアの確保が当初よりも非常に困難な見通しとなっております。ご存じのように、消費税、マイナンバー対応等がございます。

これらの要素がございまして、現時点におきましては依然として、最大限の努力はいたしますけれども、見通しは極めて厳しい状態にあると言わざるを得ないと考えております。このような状況で、2017年の4月の自由化開始ということになりますと、システム対応が不完全なままの対応が出てくるとか、あるいは現場が混乱するというところで、お客様や新規参入者の方々にもご

迷惑をおかけするという事も否定ができず、私どもといたしましては、現時点におきましては2017年4月の全面自由化実施というのはお受けできる状況には極めて厳しい状況であるということで、さらに継続してご議論をお願いしたいというふうに考えております。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。

この実施時期について、まだ委員の方からご意見が出ていないんですけれども、これについては、今、ガス協会からもこういうご発言がありました、この点についていかがですか。

どうぞ、深山委員。

○深山委員

実施時期については、もちろん法律が成立した以上、早いに越したことはないというのは言うまでもないですけれども、しかし無理をしてまで早期に実施して、どこかにひずみが出てくるというのはやはり避けなければならないと思います。

今、ガス協会のほうからも厳しいという、実務と申しますか、現場でのご意見もありましたし、それから先ほど来、議論に出ている審査の方式についても、やはりその審査の対象が多いので、こういうやり方を取らざるを得ないということが一つの焦点になっておりますが、そうであれば、やはりそのスケジュール自体をもう少しゆとりを持って設定することによって、審査ももう少し緻密にするということになるんだろうと思います。いたずらに延ばす必要はもちろんないんですが、最低限必要な時間というのはやはりかけざるを得ないということなので、施行期日については、2017年4月ありきということではなく、総合的に考えるべきだというふうに思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

柔軟にというご意見ですが、そのほかの委員の方いかがですか。

大石委員どうぞ。

○大石委員

ありがとうございます。今の深山委員の意見もありましたけれども、もし本当に全ての事業者の託送料金をきちんと見るとしたら、一体どのくらいの期間があればできるのでしょうか。それをお聞きしたいと思います。

以上です。

○山内委員長

ほかにご意見いかがですか。

それじゃ、全体について。

○藤本ガス市場整備課長

ありがとうございます。まず事後規制についてですけれども、今、想定していますのは、導管部門に係る利潤が必要以上に積み上がっていないかといったようなチェックになります。今回は特例的なスタイルでやるとすると、従来どおりのやり方でいいかどうかというところは、ご指摘いただいたスクリーニング等も含めてさらに詰めたいと思います。

それからバイオガスにつきまして、石油と都市ガスとのやり方が異なる点でございますけれども、その辺は出てくるかもしれませんが、今回、我々が重視していますのは、都市ガスの小売事業者間の不平等を解消すべきという点でございます。そういう意味ではそこを重視しまして、今回のようなやり方をさせていただいているというところをご理解いただければと思います。

それから託送供給料金の査定を百数者全てやると、いつになるかというところですが、大変恐縮なんですけれども、2年6月以内という期限ですと、百数者をこれまでのようなやり方で費目全てをチェックするというところは、仮に例えば10月とか、再来年中等々に延ばしたとしても難しいのではないかと考えております。

そういう意味ではきょうのご指摘も踏まえ、さらに詰めたいと思いますけれども、今回のやり方は特例的なものと。その期限の間に多くの審査をしなければいけないというところから来る特殊な形であるというところはぜひご理解いただければと思います。

ありがとうございました。

○山内委員長

ありがとうございました。

ちょっと時間の関係もありますので、ご意見伺いましたところ、やはりこれは厳格に査定すべきだというご意見も強かったと思いますが、一方で、今のお話にありましたように、この期限の中でいかに事務的な処理をしていくかという問題もあるということだと思います。

そこで、事務局の提案を全て皆さんにご了承いただいたというふうに思っていませんけれども、方向的にはこの方向で行くだけけれども、先ほどありましたように、例えば内容についてももう少し見直す、あるいは事後的なやり方というものについて見直す。こういったことで事務局のほうにもう少し汗をかいていただいて、ブラッシュアップしていただくような、そういう方向でよろしいかなというふうに思っております。

個別の具体的な内容について、時間がございませんので、事務局のほうにいろいろ言っていて、その中でいいものをつくっていきたいというふうに思っておりますが、よろしゅうご

ございますでしょうか。

ありがとうございます。それでは次の論点ですけれども、次は需要調査・開拓費について、これを皆さんのほうからご意見、ご質問いただきたいと思います。いかがでございましょう。

草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。資料4の31ページの3つ目のポツなんですけれども、この成功報酬型というやり方について意見を申し述べたいと思います。

「ガス導管事業者は、ガス小売事業者に対して需要開拓を依頼する地域と、年間開発ガス量（年間販売量）をベースとした需要開拓に係る手数料を設定・公表した上で、ガス小売事業者を広く公募する」ということ等が示されているんですけれども、結局のところ需要開拓に成功した応募者に対してのみ、ガス導管事業者から手数料が支払われるスキームであります。

さはさりながら、開拓で努力したんだけれども、短期的には開拓に失敗するということはあり得まして、それは全く無駄だということではなくて、例えば何年もたってその努力が花開いて、地域の需要が発生するということもあり得るのではないかと思います。それは全く報酬がないというのは少しフェアでない気がします。

ということもありますので、若干この成功報酬型というものを、そのような報酬をも認める形に持っていくことはできないかというふうに考えます。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにいかがでしょう。

池田委員どうぞ。

○池田委員

ありがとうございます。この需要調査費・需要開拓費という制度のスキームは、導管網の整備につながると理解していますが、この制度は一般ガス導管事業者と特定ガス導管事業者、両方に適用される制度という理解でよろしいでしょうか。

あともう1点ですが、託送料金を使って需要調査するので、公共性が高いため公表すると資料28ページに書いてありますが、誰に対して公表すべきと考えているのでしょうか。情報をオープンにしまうと、ライバルに需要家がここにいるよと教えてしまうことにつながらないのか、いろいろ思うところがございます。公表のあり方についてお考えを聞きたいと思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

そのほかご発言ございますか。

じゃ、お二方から、今、ご質問等出ましたのでお願いします。

引頭委員がご発言、じゃ、どうぞ。

#### ○引頭委員

ありがとうございます。需要調査費についてはご提案の通りと思います。また、需要開拓費については、今後、新規の需要を開拓する上でインセンティブをつけていくという新しいスキームのご提案と理解しましたが、私はこれを支持したいと思います。

しかしながら、34ページ目に需要開拓のフローというのがございます。これを見ますと、需要調査のほうは良いと思いますが、需要開拓のフローでは、小売事業者が導管事業者に対してエントリーをし、導管事業者がそれを認め、場合によっては小売事業者が需要開拓活動について導管事業者に定期報告をし、そして需要開拓に成功したときによりやく申請ができて、インセンティブをいただける、ということになっています。導管事業者の立場から見たら、このようなフローが望ましいというのはよくわかりますが、小売事業者から見ると、少し手間がかかり過ぎているような印象をもちました。

心配しているフローは2つございまして、1つは応募から決定までの期間というのがどれぐらいなのかと。短いのか長いのかちょっとそれがよくわからない。それから、その後に定期報告とありますが、この定期報告が本当に必要なかどうか。今回のスキームはあくまでも成功報酬ということなので、需要開拓に成功した時点で報告すれば良いのではないかという気もします。ここまで厳格に導管事業者が小売事業者の需要開拓の動向を把握する必要があるのかどうかという点が少し気になりました。

趣旨は賛成です。ただしフローについては、小売事業者の負担がもう少し軽く、手間がかからない形で需要獲得に臨めるような、そういうフローも必要なのではないかと思いました。

以上です。

#### ○山内委員長

ほかにご質問、ご意見ございますか。

それじゃ事務局のほうから。

#### ○藤本ガス市場整備課長

ありがとうございます。まず成功者のみというのがフェアかどうかというところなんですけれども、確かに努力した方というのはいらっしゃるかもしれませんが、一つには制度の透明性を考えますと、誰がどの程度努力したかというのが正確に把握できるかというところがあります。

その点、成功報酬であれば、そこは明確であるという利点があるかと思います。

加えまして、仮に努力したとしても、それをいかに金銭的に評価するかというところも制度設計がなかなか難しいかと考えています。そこからすると、成功するチャンスは全ての小売事業者にあるという点は十分に公平だと思いますので、こちらの提案をまとめさせていただいたところでございます。

それから対象となりますのは、一般ガス導管事業者、それから特定ガス導管事業者、双方ということと考えています。

それから、公表するとライバルにわかってしまうんじゃないかという点ではありますが、都市ガスの小売事業者については、広くこの情報を知る必要があるとは思いますが、ガス小売事業者以外の方にもこの情報が知れ渡ると、都市ガスの導管網の整備促進という本来の目的が達成できなくなるおそれもございます。やり方としましては、例えばガス導管事業者は、調査結果に関する情報をガス小売事業者の求めに応じて提供するか、そういった方法も認める方向で考えています。

それから業務フローのところですが、これは今の形が完全に適正かどうかというのは再度詰めたいと思います。

ありがとうございます。

#### ○山内委員長

ありがとうございます。ほかにいかがでしょう。

よろしゅうございますか。それでは事務局のご提案、幾つかご意見、あるいはご質問ありました。特にご意見の分ですね。これについてももう少し検討させていただいて、この方向でということをお願いしたいと思います。

それでは議事を進めさせていただきますが、論点4番目ですが、二重導管規制について、これについて皆さんのご意見を伺いたいと思います。

まずは柏木委員どうぞ。

#### ○柏木委員

ほかの委員会がありますので、これで失礼させていただきますので、先に。

ここに書いてあります46ページ以降の図表等を見ますと、新規需要に関しては競争の原理をきちっと入れていくという一貫性があるんだろうと思っていて、それはある意味では既存の需要家の保護という、託送料等の増大だとか、こういうことに対する保護策だということで、一線は通っているというふうに理解をしました。

それじゃ、どの程度の量がいいか。これ伸びが1.1%とか、過去の平均値をとってまして、



それを折半する形で、半分であれば大きな託送料の増大にはつながらないということで0.5という数を出してきた。

これはある意味では、電気事業者の方々のプレゼンも聞きまして、電気事業者が狙うのはもっと大きい場合があると。「0.5だと取れない」ということもよくわかりますし、ある意味ではユーザーの選択肢がふえるということが自由化のメリットでありますから一理あると思って聞いておりました。ただ、ある意味ではこれ電気事業者だけの話ではなくて、特定導管事業者も中に今度はJ A P E X、I N P E X入っていますから、あの沿線には比較的小規模の事業者が多いということになりますと、この0.5という数は微妙なところだと思いますけれども、小規模の事業者保護でもあるんだろうと、こういうふうに私は考えました。

質問なんですけれども、小規模の保護のためには、やはりこの0.5という数でいけば、それほど大きなパイをぼんと奪われることもなく、小規模の事業者も存続できて、それが一番先に私が申し上げた地域創生、あるいは、その中でローカルエネルギーを取り込みながら、そのの主とする事業者がガス事業者になる可能性もあるわけですよ、地域創生の場合には。

そういう意味で、この0.5というのを小規模の事業者の保全だと考えた場合には、一応、一線は通してあるというふうに私は思って、事務局の意見に一応賛成の意を表したいと思います。

ただ、これをキャリーオーバーするかしらないかと。毎年毎年0.5とっていったら、第三者がとっていくと。それを3年間、これ3年に限ってと書いてありますから、3年間ということになりますから、それキャリーオーバーするかしらないかに関しては、やっぱり慎重な議論がこれから必要になってくるだろうと思っています。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかに。橘川委員どうぞ。

○橘川委員

今回のガス自由化の方向性は、やはり需要家のメリットが生じるように、選べるように選択を広げるというのが一番大きいと思います。そういう意味で考えますと、まずもってきょうは話題になっていないですけども、コミュニティーガスと都市ガスの関係なんかは、LPと天然ガスで全く違うものをやるわけですから、都市ガスエリアにコミュニティーガスが入っていくというのは当然認められるべきではないかと思っています。この話は、可能ガスと不可能ガスが、天然ガスで同じかどうかで、そののところはちょっとまだ私、判断置きますが、少なくともここまでの議論からいくと、今回の事務局の提案はかなり意外なものであります。

資料3のところ、池田委員を初め多数の委員から質問が出たということで、二重導管規制が緩められた場合の影響という数字が2つ出されています。それが19ページと20ページで余りに数字が違うのですね。まずもってこれが2つ出されても困ってしまうといえますか、どっちにリアリティーがあるのかというところを聞きたいというのがまず1点目の点であります。

2番目の点は、そもそもこの影響のことを議論したのは、一方で、途中で電気事業者の方が数字を出されたと思いますが、コンビナートを中心に日本経済の競争力に資するようなメリットが生じると。コンビナート競争力強化等々のメリットが生じると。そのメリットと、この託送料金が上がってしまうデメリットとの比較検案ということで、この数字をお願いしたという流れであったと思うんですが、きょう出された事務局の案というのは、多分この比較検案という話に全然なっていないくて、とりあえず、まず託送料が上がるということはゼロと考えるとした上での提案なんじゃないかと思うので、ここでの議論の流れと、この事務局案が出てくるロジックが違うんじゃないかと、そこが一番意外な感じを持った点であります。

3番目ですが、その1.19の折半で0.5って、その折半の理由がわからない。これは余り大きな点じゃありません。

4番目、この資料3で一応1割離脱の場合を計算している。ですが、事務局提案0.5%なんですね。これ国民が考えても20分の1になっているわけでありまして、だったら何で1割離脱というケースで計算したんだというのがわからなくなっちゃいますし、そういう点からすると、直感ですけれども、0.5%という数字は少な過ぎるんじゃないのかなという印象を持ちます。

もちろん導管が競争材になるような状況になるとしたら、一般導管事業者と特定導管事業者のところの線引きを考えなければいけないと、これはわかりますけれども、ご提案のロジックと数字についてかなり疑問を持ちました。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

松村委員、どうぞご発言願います。

○松村委員

まず私もロジックが全く納得できない。そもそもこの議論に筋が通っているかどうかは別として、このやり方は制度設計としてすごくまずい。つまり需要が1%伸びる、そのうちの半分は新規参入者に分けてあげますという発想だとすると、ガスシフトのために頑張って需要を拡大し、今後見直しということになったら、1%じゃなくて、5%になったということなら、2.5%ということになり、逆にここで手抜きをして全然需要の伸びがなくなる事態を放置すれば、これ以降

は二重導管の脅威にさらされなくて済む、などということになったとしたら、もう目も当てられない。こんなロジックは、採用すべきでないと思えます。

次に0.5%というのは問題外に低過ぎると思えます。これでは新規参入者はほとんど需要を取れない状況。よって競争の促進効果もほとんど期待できないと思えます。これだけ小さければ、確実にこの制約がバインディングになることが予想されるので、そうすると新規参入者のほうだって、無理して価格を下げて取る必要は余りなく、既存事業者よりもほんの少し安い価格をつければ取れるのだろうし、既存事業者のほうも0.5%ぐらいだったらそんなに大して痛くないかというようなことだとすると、効率化して価格を下げて対抗しようなどというインセンティブはほとんどない。

結局どうなるのかというと、利益を新規参入者と既存事業者で少しずつ分け合う構図になり、需要家はほとんど利益というのは得られない。コスト削減の圧力がほとんどなくなり、結果的にここの試算で出てきたように、もし10%取られれば3%ですから、3年間で1.5%だとすると0.15掛けた分の導管コストの上昇が残るだけということになる。競争促進効果もほとんど期待できないと思えます。

量として少な過ぎるということもありますが、ロジックとしてやはり需要の伸びが1%、その半分というような考え方そもそもインセンティブの設計としてもまずいので、いずれにせよこの案は支持しかねます。

この案でもガス代が上がらないか心配する人もいるでしょう。しかしこの案が採用されても3年たった後の時点で見ると、僅か1.5%。10%の影響掛ける0.15しか影響はない。それも効率化効果が一切なかったとして、需要を失ったとしてもコストが一切減らない、全て固定費だという極端な想定をしたとしてこの程度だということは、まず認識していただきたい。

それからこれが、例えば消費者の方で、将来的に値上げにつながるというような心配だとすると、比較はこの比較でいいのか。例えば今回の枠組みでは小売料金については査定しない、経過措置料金については査定しないということになり、値下げ届出制という趣旨から見ても制度の趣旨にはかなっているとは思いますが、それから電力事業者も北陸電力、中国電力、沖縄電力は小売料金の査定は受けなかったということを考えれば妥当だとは思いますが、もし大手3社が仮に小売料金について査定を受けていたとしたら、一体どれぐらい価格が下がるかとの比較で見れば、もう無視できるほど小さいと思えます。

もし査定を受けたとするならば、天然ガスの調達価格からして大幅な合理化がされるし、入札だとかというのをきちんとやっていない調達に関しては、大幅な、震災前をベースにして10%の効率化とかというようなことというのが要求されるわけだし、こんなものと比較にならないぐら

い価格は下がったはずだと私は思います。

それに比べてこんなわずかなところ、しかも一方で競争圧力が働くということによって、このかなりの部分、ひょっとしたら全額取り返せるかもしれないという状況下にあるのにもかかわらず、本当にこんな小さなところまでしか許容できないのかということはきちんと考えていただきたい。

それからさらに、これ10%となっていますが、電力事業者ですら5%という数字を出している。年5%じゃないと思いますから、トータルで5%だということだと思います。5%だとすると、この10%の試算の半分になるわけで、全く効率化効果や競争圧力効果がなかったとしても、1.5%程度というのを提案として出てきているということ踏まえれば、私はその程度のことは認めるべきだと思います。

以上です。

○山内委員長

二村委員、どうぞ。

○二村委員

ありがとうございます。この二重導管規制の問題で託送供給不可能ガスを有効に活用したいということはわかるのですが、一般の消費者の立場からすると、このガスというのは、使いたくても自分たちでは供給を受けるといことはできないわけです。なので、そういう立場からすると、自分たちには選択の権利や余地のないところでネットワーク全体の効率化が下がって、その分を消費者が負担するというのは理屈としてはちょっと納得しがたいところはあるかなと思います。

先ほど託送料金の審査のところでも申し上げたのですが、託送料金をきちんと下げて、そのことで既存の導管の使用を促すというのが本来的にはあり方なのではないか、と思います。ただ、今幾つか、制度設計をもう少し変えることで、もっと競争だとか効率化の効果が上がるのではないかと、というご意見もありました。それであれば、そういったところも含めて、こういう制度設計をしたら消費者にこのように影響する、ということも含めて示していただければと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにいかがですか。

大石委員どうぞ。

○大石委員

ありがとうございます。まずご質問ですけれども、ここに大口・小口というのが出てきますが、この大口と小口の違いは何かについて教えていただきたいというのが一つです。

それから、現在想定されているのは、前回からのお話ですと、例えば海岸部において、割と大口の需要家を電気事業者が取っていく場合ということだったと思います。が、工業団地というのは内陸部にもあるわけで、そこに例えば都市ガスを引いてほしいけれども引いてもらえなくて待っている需要家（消費者）がいた場合に、大口の需要家が入ってきて導管もひかれ、そこに託送不可能ガスが入ってくるとなると、待っていた需要家は新しく都市ガスを引いてもらえないか、引いてもらえたとしても料金の負担がかなり大きくなるということも懸念されるのではないかとおもいます。ということで、需要家の利益という点では沿岸部だけでなく、内陸部のことも考えていただければと思います。

よろしくをお願いします。

○山内委員長

ほかにご発言ございますか。

それじゃ事務局のほうから。

○藤本ガス市場整備課長

まず、今ご質問いただいた大口の定義ですけれども、年に10万 $\text{m}^3$ 以上のガスを扱われる方を大口と定義をしております。

それから試算の結果、資料3の試算1、試算2の部分ですが、試算1は大口、小口にかかわらず、10%離脱した場合という試算です。試算2が、大口需要が離脱した場合という試算であります。そういう意味では、二重導管規制の緩和で想定されるのは大口需要の離脱のみと考えますと、試算2のほうが実際に近い数値かと考えます。

試算と今回の提案の関係ですけれども、試算では既存需要の離脱と託送供給料金の上昇について両者の相関関係、規模感をまとめました。資料4ではこうした相関関係や規模感を踏まえた上で、ガス導管事業者が新規需要を獲得したとしても理論上は託送供給料金の上昇はもたせないこと。ガス導管事業者が既存需要を獲得したとしても、ネットワーク需要の伸び率の範囲内におさまる限り、託送供給料金は上昇せず、需要家の利益が阻害されることは想定されないというご提案をまとめさせていただいたところでございます。

それから、0.5%は少な過ぎる等々ご指摘をいただきました。あるいはキャリーオーバーを考えるべきではないかといったようなご指摘をいただいております。こうした点につきましては、資料の58ページのところにも、引き続き検討すべき論点として、全てではないんですけれども書かせていただいております。そういう意味ではこのままの制度でいいのか、さらに工夫が必要なの

かというところは本日のご議論も踏まえましてさらに検討を進めたいと思います。

ありがとうございます。

○山内委員長

ありがとうございました。

引頭委員どうぞ。

○引頭委員

すみません、質問だったのでもう少し早く申しあげるべきだったのですが、2点ございます。1点は、54ページ目の⑥の需要家の利益阻害性の判断基準についてというところで、(注)の②に、ネットワーク需要がマイナストレンドの場合についてはどうするのかという疑問が記載されています。今回の0.5%のご提案というのは、大手3社のネットワーク需要がふえているということが前提だったわけですが、過疎地などまさにこの注の②のような状況の場合、どうお考えになるのかというのが1点目の質問です。

2点目は、今さらながらの質問かもしれませんが、そもそも供給不可能ガスというものの定義が、何かわかったような、わからないような形でよく理解できていません。私の理解が間違っていたら訂正していただきたいのですが、電力会社もガス会社も同じく海外からLNGを輸入してきているわけですが、そのときには、いわゆる未熟調のまま輸入し、ガス会社はそこにLPガスを入れて一定の熱量に調整している一方、電力会社の場合はガスの原産地によって熱量が違いますから、うまくねらった熱量にブレンドされるように、船をうまくやりくりして、例えば、船をちょっと待たせたり、基地に運ばせたりしながら、熱量の調整を行っていると理解しています。電力会社の場合にはガス会社のようにLPガスを入れるのとは違うコスト、つまり船のコストが余分にかかっていると、私は推察しております。

今の議論では言葉が変わって供給不可能となっていますが、ちょっと前までの未熟調ということであれば、事情を知らない私のような素人から見たら、ガス会社も電力会社も双方とも熱量を調整しているのではないかと、思います。また、ガス事業法において、託送における熱量範囲を決めなさいとされており、各社の約款で何メガジュールから何メガジュールという熱量を規定されています。実際の運用は、例えばガス会社ですと45MJとしている企業もありますが、そういう企業でも約款上では幅があります。

こうした実態について、どのように考えれば良いのか。今回ご提案された内容と供給不可能ガスとの関係というのが、少しく理解できないので、きょうしゅくですが、もう一度整理していただけたらと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

二村委員は、発言はよろしいですか。

それじゃ石油連盟どうぞ。

○押尾オブザーバー

ありがとうございます。1点コメントをさせていただきます。まず二重導管規制につきましては、基本的には一般需要家の利益が著しく損なわれないことを前提として、できる限り参入障壁は取り払っていただきたいと考えております。

具体的には、託送供給不可能ガス、可能ガスを問わず、ガス導管事業者は既存需要に対しても原則供給可能とした上で、一般需要家の利益を著しく損なうおそれのある場合に限り厳格な審査を行うべきと考えております。

今回、ネットワーク需要の0.5%の範囲で既存需要の獲得が認められるという考え方が示されておりますが、0.5%を超える既存需要についても、一般需要家の利益が著しく損なわれない範囲で獲得を認めていただくようお願いいたします。

そうした観点から、0.5%の判断基準につきましても、これまでも委員の方からご発言がありましたように、電気、LPGなどのほかのエネルギーとの競合により需要が奪われる場合等もあり、二重導管についてのみ厳しく規制すべきではないと考えております。

基本的には、既存需要に対しましても原則供給可能とすべきと考えますが、需要家利益を阻害しない水準について、需要増分の1%や、これまでの需要減少リスクも勘案した上で、どの程度の水準が妥当かについてさらなる検討をお願いいたします。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。

事務局のほうから何か。

あっ、失礼、日本ガス協会。

○川岸オブザーバー

ありがとうございます。まず、事務局資料で示されております既存需要獲得時の需要家利益阻害の考え方でございますが、需要の成長分の半分を上限とするという考え方につきましては、やはり既存需要者のお客様への影響が小さいという点で評価したいと思います。

ただし、見直し案の全体といたしましては懸念点もございますので、引き続き慎重なご検討をお願いしたいと思います。主な検討点を少し述べさせていただきます。

託送不可能ガス、託送できないガスの供給ということになりますと、現在の一般ガス事業者の導管設備だけではなく、製造設備等の稼働率も当然低下をいたします。経営効率化努力で吸収するというのが前提でございますが、吸収しきれない場合には、最終的には託送不可能ガスを選択できない、いわば選択肢のない多くの他の消費者のガス料金全体が上がることになるということでございます。

それから、先ほどもございましたけれども、託送不可能ガスの定義でございますが、資料4の56ページにも記載されておりますけれども、恣意的に運用される可能性も考えるところでございますので、恣意的運用の評価というのも非常に難しいのではないかと考えますが、十分なご検討をお願いしたいと考えております。

それから、見直しによりまして特定ガス導管事業の導管の延伸というのが、これが無条件に認められるということになりますと、複数事業者の導管が輻輳するということになります。保安上の問題も発生する可能性もあるということで、ご検討をお願いしたいと思います。

最後でございますが、託送可能ガスのほうでございます類型Bでございますけれども、類型Bについては見直すということでございますが、一般ガス導管事業者、特定ガス導管事業者、双方の導管工事の発生というのが想定されるケースでございますけれども、一般ガス導管事業者の供給計画等の増強計画が既にある場合、あるいは工事負担金の範囲で増強工事ができるという場合につきましては、お客様に新たなご負担を求めることなく導管を増強できるということでございますので、一般ガス導管事業者の導管網を利用することとしていただきたいと考えております。

以上でございます。

○山内委員長

池田委員、どうぞ。

○池田委員

ありがとうございます。二重導管規制についてどういうルールであるべきかというのは、まだ私の考えが決まっているわけではないのですが、幾つか思っていることを述べたいと思います。

一つは需要家の利益阻害性ということで、託送料金が上がるかどうかということが着目のポイントになっておりますが、小売の全面自由化でありますと、必ずしも託送料金が上がったとしても小売料金が上昇することにはつながらないのではないかと思います。電気通信では少なくともそうでした、つまりどのぐらい小売の競争が活発であるか次第で、託送料金の上昇がそのまま小売料金に転嫁されるかどうかというのは違ってくるのではないかなと思っています。

それから、数字が議論の対象になっていますが、できれば新規参入者の上限、つまり獲得できる需要の上限を決めてしまうようなことになると、既存事業者にとっては、これ以上は取



られない基準になってしまいますし、それから新規参入者といっても必ずしも1社とは限らず、複数の新規参入者が参入してくるわけでして、その新規参入者の中でキャップがはめられるとしますと、新規参入者の中での配分はどうするのか、配分を決めるためにカルテルを行わせるのかという懸念もございまして、数値は目安として必要なのかもしれませんが、新規参入者の能力の上限、キャップとして数値が機能することのないように制度設計はしていただければと思います。

あとは、草薙委員の前回のご指摘事項の15ページ、16ページにある、特定ガス導管事業とはどのような事業形態なのか、供給区域という概念は小売全面自由化において変更する必要はないのかというご指摘はとても重要なご指摘ではないかと考えております。

一般ガス導管事業と特定ガス導管事業で、許可と届出という規制の強度が異なっていることと、二重導管規制がどのような関係にあるのかまだ理解できないところがあります。

例えば、草薙委員のご指摘事項の16ページで、一般ガス導管事業者における供給区域とは、託送供給が独占的に行い得る地理的範囲というふうに定義されているのですが、二重導管規制が緩和されると、ここが本当に果たして独占的なのかという問題は生じ得ると思います。

加えて、資料の15ページですが、特定ガス導管事業者が小売需要家に供給する場合には一般ガス導管事業の許可を取得することを求めるとしたいとありますが、この場合、隣接しているときにその許可は複数出されるのかとか、そういったところも気になっておりまして、整理していただければと思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

だんだんと時間が迫ってきましたけど、じゃ、これについてお答えをお願いいたします。

○藤本ガス市場整備課長

ご質問にだけお答えさせていただきます。まず託送供給可能ガス、不可能ガスの定義でございますが、かつては熱調、未熱調という言い方をしていたんですけれども、今後さまざまな熱量のLNGが入ってくると、ブレンドは熱調なのか、熱調でないのかとか、不透明なことになりかねないということで、託送ができるのかどうか、導管網で受け入れることができるかどうかという点だけで判断するというので、可能ガス、不可能ガスという定義に修正をしたところでございます。そういう意味ではご指摘のとおり、託送供給約款の中で示されている熱量の幅の範囲であれば託送可能ガスで、これを外れるものについては不可能ガスということになります。

それから需要家利益の阻害性のところで、ロジックを組んでいるわけでございますけれども、仮に託送料金が上がっても小売料金で例えばカバーできるというケースはもちろんあり得ると思いますけれども、需要家の利益阻害性を考えますと、託送料金というのは当然全ての小売価格に

乗っかってくるものですから、ほかで吸収できるからここは上がっていいと判断するかというところは論点だとは思いますが。

それから、複数の事業者がいる場合は、確かにキャップにしますと、やり方としては早い申請から順番にしていくとかいう形でやらざるを得ないかと考えているところです。

それから最後、マイナストレントの事業者等々、その供給量の増分、あるいは減分は事業者によって異なるものですから、ここで扱いを全く均一にしていいかどうかというところは引き続き論点だと考えます。

ありがとうございました。

#### ○山内委員長

どうもありがとうございました。

時間の関係もございしますが、大体ご意見伺ったというふうに思っております。この二重導管規制については、皆さんの中で、例えばキャッピングの問題とかそういったところ、それから全体の競争の中でどう位置づけるかというようなことについてご意見をいただいたというふうに思っております。その点について、またこれも事務局でブラッシュアップしていただいて、58ページもそういう残された論点ありますので、これを考えていただこうというふうに思っております。基本的に、需要家の利益阻害性の問題としてこれを捉えるということでご了承いただいたというふうに思っております。

それでは最後に、前回のご指摘事項の1、2、3ですね、最終保障供給に関する論点、これについてご意見あればというふうに思いますが、いかがでございましょう。

これは前回のときも……どうぞ深山委員。

#### ○深山委員

時間がないので簡単だと思いますが、この考え方に対して大きな異論があるわけではないんですが、整理の前提として幾つかちょっと疑問を感じる箇所があります。

きょうの資料の中で例えば5ページですけれども、小売ガス事業者に対して小売供給契約の解除をするときに15日前に、ということが出てきます。そもそも問題になっている場面というのは、典型的には小売事業者が倒産をしたような場面を想定していますが、そのような場合には普通の事業であれば物が供給できなくなるという現象が起きるわけです。

ただ、ガスの場合には導管にガスが走っていますので、小売事業者の事業の状態が悪くなったからといって、直ちにガスがとまるわけではないというのが特徴で、そのことが何を意味するかというと、本来は入れなきゃならないガスを入れていないんだとすれば、そういう意味では、ある種、小売事業者が債務不履行状態になっているとは思いますが、ただ、導管事業者の導管に

入っているガスが実際には出ていって使われているので、需要者が見ると直ちにガスがとまるわけではないものの、理屈からすると債務不履行状態ということだと思います。

自分が債務不履行をしておきながら、もう事業を止めますと言って契約が解除できるかという、普通の私法上の理屈からすれば、自分が債務不履行を起こしておいてやめますということとはできない理屈です。そういう意味で契約解除が、つぶれた会社のほうからできるのかというのは大いに疑問があります。

倒産ということもそうなんですけれども、倒産になったからといって、当然に契約関係が消滅するわけでも、終わるわけでもないわけです。言葉の問題かもしれませんが、無契約状態という言い方をしていますが、倒産をしたからといって直ちに無契約状態になるわけではもちろんない。そういう意味では、言葉の問題だけかもしれませんが、説明の仕方にちょっと違和感を覚えます。

それから倒産といったときに、今日の資料の中でも倒産の事実を告げた日から15日で云々出てくるんですけど、倒産とは何ぞやといういろんな倒産があるわけで、法的倒産もあれば、私的な倒産もある。つまり裁判所の手続を経る破産とか再生という倒産もあれば、事実上の倒産もあれば、私的整理もあれば、いろいろあります。そういうときに倒産の日がいつかなんていうことは簡単に決まらない話です。そういう意味では、ここで倒産という言葉で説明するのは余りにちょっとファジーな話かなという気がします。

そういったことも含めて無契約状態のところはやはり、前回申し上げたように、事務管理を導管事業者が行っているというふうに整理をすべきだというふうに法律的には思いますが、いずれにしろその後、次の例えばBという小売業者と契約をすればそれはそれでいいわけですが、別の小売業者と契約するか、最終保障供給契約を結ぶかを選ばせるのはいいとしても、どちらか選ぶと遡及するという整理については、やはり前回申し上げたように違和感があります。

導管事業者との最終保障供給契約のほうは、事務管理をしている事業者と同じ導管事業者との間で正式に契約を結ぶということですから、遡及的に事務管理の費用をそこで精算するということをセットしてもいいし、そもそもこの契約というのは、契約は契約でしようけれども、いわば法律に基づく契約ですから、法定の特殊な契約として典型的にそういうことを組み込む、すなわち、遡及的な精算を組み込むということもあり得ると思うんですが、小売業者Bとする契約というのは純粋な私法上の契約であって、その契約をBと結んだら、結ぶ以前のガスの供給についてまで遡及をして何らかの効果を結びつけるというのは、極めて理屈の上でも違和感があります。実質的に考えても、小売事業者Bからすると、自分が契約する前のところにまで契約の拘束力を受けるといえることになると、単にお金の精算というだけじゃなくて、余りないことかもしれ

ませんが、何らかの不具合があったときに、そういう瑕疵担保責任的なことまでかぶってくるのかということも問題となり得るわけですね。効力を遡及させるというのは、いろんな理屈の上で不都合を生じさせるような気がいたしますので、そこは何らかのもう少し別の整理の仕方があるんだろうという気がします。

ちょっと気になったところだけご指摘させていただきました。

○山内委員長

ありがとうございます。

引頭委員、どうぞ。

○引頭委員

今、深山委員がご指摘のように、最終保障契約については、少し気持ち悪さは残るものの、今回、会計処理等ははっきりお示しいただきましてありがとうございました。商行為ではないものとして、取り扱うということで、すっきりいたしました。

それとともに、資料3の6ページ目にありますそうした最終保障供給のスキームを、事前にガイドラインにおいて需要家の方々にお示しするという案が今回ご提示されまして、ありがとうございました。

一つだけお願いがございます。事業者の方から需要家の方に事前にお伝えするというのは当然のことではございますが、やはり今回のご提案は大変大きな変更であり、需要家の方々も急に言われても何のことかわからない可能性もございます。そこで、政府としてもこの新しい仕組みについて、ぜひ積極的に国民の方々にお伝えする努力をしていただきたいと思います。

以上です。

○山内委員長

それじゃ草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。資料の8ページの真ん中あたりなんですけれども、このように書いてございます。「需要家自身がガス小売事業者の倒産に気づかないおそれがあるため、一般ガス導管事業者に対しては、一般ガス導管事業者がこの事実を覚知した場合、需要家に当該事実を知らせるとともに、早急に他のガス小売事業者と小売供給契約を締結するか、当該一般ガス導管事業者から最終保障供給を受けるかを選択する必要があることを需要家に説明した上で、上記の内容を説明させることとする。(いずれもガイドライン等において担保)」とあるんですけれども、そもそも需要家のために、最終保障供給は割高であるということまで明記させるのかということの確認させていただきたいと思います。

以上です。

○山内委員長

それじゃ簡単にコメントをいただきたい。

○藤本ガス市場整備課長

深山委員からご指摘いただきましたけれども、今回でご議論いただいているのは、ガス小売事業者が夜逃げをして所在不明になった場合など、事実上の倒産状態となって、一般ガス導管事業者がこれを覚知して託送供給契約を解除し、かつ需要家も小売契約を解除しているようなケースと考えています。そういう意味では、小売事業者のほうから解除するという事ではないということをご想定しています。

それから、政府としても手続等のPRには努めたいと考えます。小売料金が1.2倍というところは、ここも含めて周知をするということかと考えます。

ありがとうございます。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

先ほど深山委員のご指摘の点、細かいところはまた事務局と詰めていただくということでもよろしゅうございますか。

ありがとうございます。それでは時間もかなり超過しておりますけれども、きょうのご議論はこれで終了とさせていただきます。

最後に、今後の予定について事務局からご説明をお願いします。

○藤本ガス市場整備課長

次回、第27回につきましては、1月12日に開催することで委員の皆様のご了解をいただいております。議題は追って連絡いたします。

### 3. 閉会

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、以上をもちまして第26回ガスシステム改革小委員会を終了とさせていただきます。

本日は長時間、皆様のご協力をいただきましてどうもありがとうございました。

—了—